



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

ACTA DE IDÓNEA COMUNICACIÓN DE RESULTADOS

No. 00030

SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS SALARIOS Y LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO: EL CASO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA NO MAQUILADORA EN MEXICO, 1964-2003.

En México, D.F., se presentaron a las 17:00 horas del día 19 del mes de febrero del año 2007 en la Unidad Iztapalapa de la Universidad Autónoma Metropolitana, los suscritos miembros del jurado:

DR. JOSE LUIS ESTRADA LOPEZ

MTRO ABELARDO MARIÑA FLORES

DR. JOSE GREGORIO VIDAL BONIFAZ

Bajo la Presidencia del primero y con carácter de Secretario el último, se reunieron a la presentación de la idónea Comunicación de Resultados cuya denominación aparece en el acta, para la obtención del grado de:

MAESTRA EN ESTUDIOS SOCIALES (ECONOMIA SOCIAL)

DE: DIANA DOLORES DEL ROCIO ROLDOS BUCARAM

De acuerdo con el artículo 78 fracción III del Reglamento de Estudios Superiores de la Universidad Autónoma Metropolitana, los miembros del jurado resolvieron:

APROBAR

Acto continuo, el presidente del jurado comunicó a la interesada el resultado de la evaluación y, en caso aprobatorio, le fue tomada la protesta.



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
DIRECCIÓN DE SISTEMAS ESCOLARES



Casa abierta al tiempo

Diana Dolores del Rocio Roldos Bucaram
DIANA DOLORES DEL ROCIO ROLDOS BUCARAM
FIRMA DE LA ALUMNA

REVISÓ

[Signature]

LIC. JULIO CESAR DE LARA ISASSI
DIRECTOR DE SISTEMAS ESCOLARES

DIRECTOR DE LA DIVISIÓN DE CSH
[Signature]
DR. PEDRO CONSTANTINO SOLIS PEREZ

PRESIDENTE
[Signature]
DR. JOSE LUIS ESTRADA LOPEZ

VOCAL
[Signature]
MTRO ABELARDO MARIÑA FLORES

SECRETARIO
[Signature]
DR. JOSE GREGORIO VIDAL BONIFAZ

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA**

**POSGRADO EN ESTUDIOS SOCIALES
ÁREA DE CONCENTRACIÓN: ECONOMÍA SOCIAL
NIVEL: MAESTRÍA**

**SOBRE LA RELACIÓN ENTRE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO Y LOS SALARIOS
(REALES Y PRODUCTO):
CASO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA NO MAQUILADORA EN MÉXICO, 1964.1-2002.6**

**AUTORA: DIANA ROLDÓS BUCARAM
ASESOR: DR. GREGORIO VIDAL BONAFONT**

MÉXICO

2006

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I. ESBOZOS DE ALGUNAS CONCEPCIONES TEÓRICAS SOBRE LA DETERMINACIÓN SALARIAL, Y SU RELACIÓN CON LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO

I. *Esbozos de las concepciones teóricas seleccionadas*

1. *Karl Marx: Salario y productividad del trabajo en el modo de producción capitalista, signado por el desarrollo de la acumulación de capital y la lucha de clases*

A. *Definición del concepto "salario": Su forma de manifestación y su contenido*

1. *Sobre la forma de manifestación del salario: el salario como "precio del trabajo", sustentado en el "valor del trabajo"*

2. *Sobre el contenido de la forma salario: El salario como "precio de la fuerza de trabajo", sustentado en el "valor de la fuerza de trabajo", e implicando la existencia de un tiempo de trabajo impago*

2.1. *Sobre la condición de posibilidad de la existencia de la forma salario: Antecedentes, y condiciones de surgimiento y desarrollo*

2.2. *Sobre la forma mercancía de la fuerza de trabajo: caracterización y determinación de las partes que integran su estructura*

2.2.i. *Sobre el valor de uso de la fuerza de trabajo: definición y características*

2.2.ii. *Sobre el valor de la fuerza de trabajo:*

a. *Definición*

b. *Sobre la determinación del valor de la fuerza de trabajo: Factores que lo determinan, y sentido de su incidencia*

1. *Reproducción de la vida del individuo*

2. *Grado de desgaste de la fuerza de trabajo*

3. *Costos de aprendizaje de su oficio o profesión*

4. *Procreación, y reproducción de la vida de sus hijos*

5. *Elemento histórico y moral*

6. *Elemento social y político, o lucha de clases*

7. *Grado de desarrollo de la productividad del trabajo*

c. *Matización de la determinación del valor de la fuerza de trabajo por el grado de desarrollo de la productividad del trabajo:*

1. *Tipos de fuerzas productivas del trabajo, y sus características transhistóricas*

2. *Características peculiares del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo al interior del modo de producción capitalista*

3. *Efectos del incremento de la productividad del trabajo sobre el valor de la fuerza de trabajo*

d. *Síntesis sobre la determinación del valor de la fuerza de trabajo*

2.2.iii. *Sobre el valor de cambio, precio o "salario", de la fuerza de trabajo:*

a. *Antecedentes: Sobre la determinación del precio de las mercancías*

b. *Sobre la determinación del precio de la fuerza de trabajo*

1. *Fundamentación del salario en el valor de la fuerza de trabajo*

1.1. *Matización de la incidencia de la intensidad del trabajo*

1.2. *Matización de la incidencia de la productividad del trabajo*

2. *Factores que determinan la expresión del valor de la fuerza de trabajo en su precio, el salario: el valor del dinero*

3. *Factores que determinan la expresión del valor de la fuerza de trabajo en su precio, el salario: la oferta y demanda de trabajo*
 - 3.1. *Determinación de la acumulación de capital sobre la demanda de trabajo y, desde ella, sobre el nivel salarial*
 - 3.1.a. *Acumulación de capital sin modificar las condiciones técnicas de producción, demanda creciente de fuerza de trabajo, y posibilidad de incremento del salario real*
 - 3.1.b. *Acumulación de capital modificando las condiciones técnicas de producción, disminución relativa de la demanda de fuerza de trabajo y dialéctica contradictoria del desarrollo de las fuerza productiva social del trabajo, al interior de este modo de producción:*
 - 3.1.b.1. *Conformación progresiva de una sobrepoblación obrera relativa, o "ejército industrial de reserva", y tendencia histórica al descenso del salario real*
 - 3.1.b.2. *Descenso tendencial de la tasa general de ganancia, ciclo económico, y carácter cíclico de la demanda de trabajo y del salario*
 4. *Factores que determinan la expresión del valor de la fuerza de trabajo en su precio, el salario: la lucha de clases*
- 2.3. *Esquema de los factores que determinan el nivel salarial*
 - 2.3.i. *Factores que determinan la magnitud del valor de la fuerza de trabajo y, desde ello, la magnitud de su precio, el salario*
 - 2.3.ii. *Factores que determinan la expresión del valor de la fuerza de trabajo en su precio, el salario*
- 2.4. *Sobre la apropiación del trabajo excedente del obrero, en el modo de producción capitalista: explotación y sobreexplotación de la fuerza de trabajo*
 - 2.4.i. *Trabajo excedente, explotación y sobreexplotación de la fuerza de trabajo: definiciones*
 - 2.4.ii. *Sobre las modalidades de extracción del trabajo excedente del obrero, en el modo de producción capitalista*
 - 2.4.iii. *Sobre la evaluación de la extracción de trabajo excedente del obrero, en el modo de producción capitalista: tasa de plusvalor y tasa de ganancia*
 - 2.4.iv. *Destino del trabajo excedente del obrero, en el modo de producción capitalista*
- B. *Conclusión: Sobre la forma salario, y su relación con la productividad del trabajo*
2. *Paolo Sylos Labini: Relación dialéctica entre la productividad del trabajo y el salario real, en el corto y el largo plazo*
3. *Jeffrey Bortz, Israel Núñez y Rafael Sánchez: Marx y Mandel, para explicar el comportamiento de los salarios a lo largo del ciclo económico*
- II. *Balance sobre las concepciones salariales esbozadas*

CAPÍTULO II. RECONSTRUCCIÓN Y BALANCE DE ALGUNAS INVESTIGACIONES SOBRE LA EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS DE LOS TRABAJADORES Y LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN MÉXICO, 1934-2000

- I. *Reseñas de las investigaciones empíricas seleccionadas, sobre la evolución de los ingresos de los trabajadores y de la productividad del trabajo en México, 1934-2002*
- II. *Balance de las investigaciones reseñadas*
 1. *Caracterización general de las investigaciones reseñadas, 1942-2003*

2. *Hallazgos de las investigaciones reseñadas, 1934-2000*
 - 2.1. *Estructura de los ingresos de los trabajadores en México, 1939-2000*
 - 2.2. *Comportamiento cíclico de los ingresos de los trabajadores en México, 1939-2000*
 - a. *Ciclo de los salarios mínimos en México, 1934-1996*
 - b. *Ciclo del salario medio por obrero en la industria manufacturera en México, 1939-1998, con base en la ETSI y la EIM*
 - c. *Ciclo del salario medio por obrero en la industria en México, 1940-1975, con base en los Censos Industriales*
 - d. *Ciclos de las remuneraciones a los asalariados, en la economía en su conjunto y por sector productivo en México, 1950-1995, con base en el SCNM*
 - e. *Ciclo de la remuneración media por ocupado en la industria manufacturera en México, 1940-2000, con base en los Censos Industriales y el SCNM*
 - f. *Ciclo de la remuneración media por ocupado en la industria manufacturera no maquiladora de punta en México, 1976-2000, con base en la EIM*
 - g. *Ciclo de la remuneración media por ocupado en la industria manufacturera maquiladora en México, 1988-2000, con base en la Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación*
 - h. *Ciclo de la participación de las remuneraciones a los asalariados en el PIB en México, 1939-1994, con base en el SCNM*
 - 2.3. *Incremento progresivo de la productividad del trabajo en México, 1939-2000*
 - 2.4. *Variación de la relación ingresos de los trabajadores-productividad del trabajo en México, 1939-2000, acorde a las fases de estabilidad y decaimiento económico*
 - i. *Con respecto a la relación entre el salario medio y la productividad del trabajo en la industria manufacturera, 1939-1998, con base en la ETSI y en la EIM*
 - ii. *Con respecto a la relación entre la remuneración media en la economía en su conjunto, y por sector productivo, con la productividad del trabajo, 1970-1995, con base en el SCNM*
 - iii. *Con respecto a la relación entre la remuneración media y la productividad del trabajo en la industria manufacturera, 1950-2000, con base en el SCNM*
 - iv. *Con respecto a la relación entre la remuneración media y la productividad del trabajo en la industria manufacturera no maquiladora, 1970-2000, con base en la EIM*
 - v. *Con respecto a la relación entre la remuneración media y la productividad del trabajo en la industria manufacturera maquiladora, 1988-2000, con base en la Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación*
 - 2.5. *Disminución progresiva del costo remunerativo del trabajo en la producción en México, 1939-2000*
 - 2.6. *Variación de la dispersión salarial en México, acorde a la fase del ciclo salarial, 1939-2000*
 - 2.7. *Participación de los factores institucionales en la fijación del nivel de los salarios en México, 1939-2000*
 - 2.8. *Disminución del gasto social como mecanismo para enfrentar la crisis económica, 1982-1993*
 - 2.9. *Relación ingresos de los trabajadores-precios en México, 1934-2000*
 - 2.10. *Evolución del empleo en México, 1950-2002*
 - 2.11. *Concentración progresiva del ingreso en México, 1950-2000*
 3. *Interpretaciones sobre las distintas fases en el comportamiento de los ingresos de los trabajadores, y de su relación con la productividad del trabajo, en México, 1939-2002*
- III. *Conclusiones y líneas de investigación derivadas del análisis efectuado*

CAPÍTULO III. SOBRE NUESTRA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA: DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LA RELACIÓN ENTRE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO Y LOS SALARIOS, REALES Y PRODUCTO, EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA NO MAQUILADORA EN MÉXICO, 1964.1-2002.6

1. *Objeto de estudio*
2. *Marco teórico*
3. *Objetivos de nuestro estudio*
4. *Preguntas de investigación*
5. *Hipótesis de trabajo*
6. *Metodología implementada*
7. *Descripción de la evolución de los salarios, de la productividad del trabajo y de la relación entre ambas variables, en las clases de actividad manufactureras, 1964.1-2002.6*
8. *Análisis de su evolución*
9. *Confrontación de los resultados obtenidos con nuestras hipótesis de trabajo*
10. *Conclusiones derivadas de nuestro análisis*
11. *Propuestas*

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS METODOLÓGICOS

1. *Anexo Metodológico I: Caracterización de nuestras fuentes estadísticas*
 - 1.1. *Caracterización de las Encuestas Industriales en México, 1939-2002*
 - 1.2. *Evolución de la clasificación de las clases de actividad en la Encuesta Industrial Mensual, 1964.1-2002.6*
 - 1.3. *Evolución de la clasificación de las clases de actividad en la Encuesta Industrial Anual, 1966-2002*
2. *Anexo Metodológico II: Cuadros estadísticos y gráficas por clase de actividad*
 - 2.1. *Anexo Metodológico II.a.: Cuadros estadísticos y gráficas por clase de actividad, de las divisiones manufactureras I a III*
 - 2.2. *Anexo Metodológico II.b.: Cuadros estadísticos y gráficas por clase de actividad, de las divisiones manufactureras IV a VII*

CAPÍTULO I

ESBOZOS DE ALGUNAS CONCEPCIONES TEÓRICAS SOBRE LA DETERMINACIÓN DEL SALARIO, Y SU RELACIÓN CON LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO

Hemos estructurado este capítulo en dos momentos argumentales. En el primero, esbozamos las concepciones sobre la determinación del salario, y su relación con la productividad del trabajo, de Karl Marx, Paolo Sylos Labini, y Jeffrey Bortz, Israel Núñez y Rafael Sánchez; presentándolas en un orden cronológico. Y, en el segundo, efectuamos un balance comparativo de las concepciones salariales esbozadas.

Cabe señalar que, seleccionamos las concepciones salariales de estos autores por la importancia que han revestido para las investigaciones efectuadas en México al respecto; y, que nuestras reconstrucciones sobre sus concepciones salariales no son exhaustivas, pero pretenden dar cuenta de sus elementos fundamentales.

I. ESBOZOS DE LAS CONCEPCIONES TEÓRICAS SELECCIONADAS

1. KARL MARX: SALARIO Y PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN EL MODO DE PRODUCCIÓN CAPITALISTA, SIGNADO POR EL DESARROLLO DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y LA LUCHA DE CLASES

A lo largo de su obra, Marx argumenta la necesidad de reflexionar materialistamente sobre la existencia y evolución de los modos de producción acaecidos en el devenir histórico de la humanidad, analizando las condiciones materiales que permiten su surgimiento y su desarrollo. Entendiendo por tales condiciones materiales al grado de desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo, y a las relaciones sociales de producción correspondientes.

Al interior de su concepción materialista y dialéctica de la historia, Marx forja su análisis del modo de producción capitalista, conformando un corpus teórico al que denomina como “crítica de la economía política”, porque se basa en la confrontación con los postulados teóricos de la escuela de pensamiento económico más avanzada de su época, la economía política, cuestionando su análisis ahistórico y limitado sobre el modo de producción capitalista y sus variables económicas, y corrigiendo y desarrollando la ley del valor postulada por la economía política clásica,¹ en tanto ley que explicaría los intercambios mercantiles.

¹ Marx considera como economía política clásica a “toda la economía que, desde William Petty, ha investigado la conexión interna de las relaciones de producción burguesas, por oposición a la economía

Mediante esta labor conceptual crítica, Marx logra conceptualizar la ley del valor específica de los intercambios mercantiles en el capitalismo, la ley de valor mercantil capitalista, desde la cual logra explicar las leyes de comportamiento y desarrollo del modo de producción capitalista, debido al carácter nodular que en él reviste la forma de mercancía, en tanto forma básica en que se presenta hegemonícamente la riqueza social en este modo de producción; y, fundamentalmente, dada cierta modalidad de posesión de los medios de producción a su interior, que determina la existencia de la misma capacidad de trabajo de los productores directos bajo la forma mercantil y, con ella, la posibilidad de existencia y de reproducción del modo de producción capitalista en cuanto tal.

Desde ese horizonte teórico, Marx devela que en el capitalismo las relaciones sociales entre las personas aparecen como relaciones sociales entre las cosas, porque el trabajo global se realiza según una división social basada en trabajos privados y autónomos, descoordinados entre sí, cuyos sujetos sólo se interconectan al momento de intercambiar sus productos en el mercado, bajo la forma de mercancías.² Cosificación de la relación social que convierte a la mercancía en un “fetiche”, y a la economía en su conjunto en un jeroglífico, estableciendo la necesidad de trascender la “forma de manifestación” de los fenómenos económicos, para poder dar cuenta de su “esencia”.

Marx considera que “el método científicamente correcto” para develar la esencia de los fenómenos consiste en avanzar de lo concreto-real a lo abstracto, estudiando la realidad por partes, avanzando de lo simple a lo complejo, para descifrar sus características inmanentes e históricas, sus relaciones estructurales y sus leyes de comportamiento; y, una vez realizada esta labor, avanzar de lo abstracto-pensado a recomponer lo concreto, según las relaciones y leyes encontradas gracias a la abstracción, “reproduciendo lo concreto por el camino del pensamiento”;³ conformando un “concreto pensado” que explicita lo concreto-real.⁴ De manera que, “el método que consiste en elevarse de lo abstracto a lo concreto es para el pensamiento sólo la manera de apropiarse lo concreto, de reproducirlo como un concreto espiritual”.⁵

Este método de análisis permitió que Marx lograra explicar la estructura, la lógica y la dialéctica del funcionamiento del modo de producción capitalista, pudiendo explicar desde sus

vulgar, que no hace más que deambular estérilmente en torno a la conexión aparente”. Cfr. K. Marx, “La mercancía” en *El capital*, Editorial Siglo XXI, México, 1987 (con base en la segunda edición en alemán, Hamburgo, 1872), tomo 1, capítulo 1, p. 99.

² *Ibid.*, p. 89.

³ Cfr. K. Marx, *Introducción general a la Crítica de la Economía Política/1857*, Cuadernos de Pasado y Presente, Colombia, 1976, pp. 57-58.

⁴ Cfr. Jorge Veraza Urtuuzuástegui, su ponencia “...”, en el ciclo de mesas redondas *Marx: Sobre el concepto de capital*, Casa del tiempo-UAM, México, julio de 2005.

⁵ Cfr. K. Marx, *Introducción general a la Crítica de la Economía Política/1857*, edición citada, p. 58.

formas elementales de funcionamiento, hasta las leyes de comportamiento y desarrollo del modo de producción en sí. Y, en el caso del salario, le permitió trascender el “callejón sin salida” en el que se encontraba presa la economía política clásica (F. Engels, 1891), logrando diferenciar entre la forma de manifestación del salario, y su esencia o contenido.

Basados en estas premisas, vamos a explicar cómo Marx concibe al salario y su relación con la productividad del trabajo en dos momentos expositivos. En un primer momento esbozamos su concepción sobre el salario en los dos momentos argumentales en que él lo analiza, su forma de manifestación y su contenido, profundizando en éste según los niveles considerados por Marx,⁶ explicando, así, su especificidad histórica y la determinación de su magnitud y de su dinámica, en la cual juega un papel fundamental la productividad del trabajo. Y, en un segundo momento expositivo presentamos nuestras conclusiones sobre el salario y su relación con la productividad del trabajo, en el marco del modo capitalista de producción, caracterizado por el desarrollo de la acumulación de capital y la lucha de clases.

A. Definición del concepto “salario”: Su forma de manifestación y su contenido

En este apartado, esbozamos la reflexión de Marx sobre el salario y la productividad del trabajo con base en lo señalado por él en dos obras específicas sobre el salario, *Trabajo asalariado y capital* (1849 [1891]),⁷ y *Salario, precio y ganancia* (1865); y, en su obra económica mayor, *El capital* (1867).⁸ Complementamos nuestro esbozo con lo señalado por Marx y Engels sobre el salario y las fuerzas productivas en su *Manifiesto Comunista* (1848), y con lo señalado por Marx sobre el salario en su *Crítica al programa de Gotha* (1875).⁹

⁶ Véase su avance argumental al respecto en *Trabajo asalariado y capital* (1849), *Salario precio y ganancia* (1865), y “Transformación del valor (o, en su caso, del precio) de la fuerza de trabajo en salario”, capítulo XVII del tomo I de *El capital* (1867). Así como la explicación de Engels sobre el salario en su Introducción a la edición de 1891 de *Trabajo asalariado y capital*.

⁷ Usamos la edición actualizada por F. Engels en 1891, en que sustituye el concepto de trabajo por el de fuerza de trabajo en las partes pertinentes, para adecuar a este texto de 1849 al redondeamiento de los conceptos de la crítica de la economía política alcanzado por Marx a fines de 1850, y expresado en su *Contribución a la crítica de la economía* (1859). Cfr. su introducción a la referida edición.

⁸ En éste, Marx analiza qué es el salario y su dinámica, a medida que analiza la estructura y la lógica de desarrollo del capital, porque éste se fundamenta en la explotación de la fuerza de trabajo, oculta bajo la forma salario y perfeccionada con el desarrollo de la productividad del trabajo en el marco de este modo de producción. Consideramos que redondea su caracterización sobre ambas variables en el capítulo IV, “Transformación del dinero en capital”, el capítulo XVII, “Transformación del valor (o, en su caso, del precio) de la fuerza de trabajo en salario”, y el capítulo XXIII, “La ley general de la acumulación capitalista”, del tomo I; y, en los tres capítulos que conforman la sección tercera del tomo III, denominada “La ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia”.

⁹ Cabe señalar que consideramos que nuestra reconstrucción sobre la concepción salarial de Marx da cuenta de sus elementos nodulares, en la forma redonda que ellos alcanzan a partir de la publicación

A su vez, para la comprensión de ciertas dimensiones de la concepción salarial de Marx, nos hemos apoyado en las reflexiones que al respecto han formulado Friedrich Engels (1891), Henryk Grossmann (1929), Roman Rosdolsky (1968), Samir Amin (1973), Raniero Panzieri (1976), Bolívar Echeverría (1986) y Jorge Veraza (2003, 2005), debido a su conocimiento profundo sobre el conjunto de la obra de Marx.

Como señalamos previamente, presentamos la concepción salarial de Marx con base en los dos momentos argumentales en que él despliega su análisis, su forma de manifestación y su esencia o contenido, profundizando en este último.

Para ello, subdividimos al segundo momento argumental en una introducción y cuatro submomentos argumentales. En la introducción exponemos una visión panorámica de la concepción de Marx sobre el salario. En el primer submomento, explicamos la especificidad histórica de la forma salario, señalando sus antecedentes y condiciones de surgimiento y desarrollo, dando cuenta de su fundamentación en la existencia de la fuerza de trabajo bajo la forma mercancía. En el segundo, caracterizamos a la forma mercancía de la fuerza de trabajo, explicando sus afinidades y diferencias respecto al resto de mercancías. En el tercero, esquematizamos los factores que determinan el nivel salarial, diferenciando aquellos factores que lo determinan desde el valor de la fuerza de trabajo, de aquellos otros que median la expresión del valor de la fuerza de trabajo en su precio. Y, en el cuarto y último submomento, analizamos el trabajo excedente del obrero en el modo de producción capitalista, dando cuenta de sus características transhistóricas e histórico-específicas, señalando las modalidades de extracción, evaluación y destino del trabajo excedente del obrero en el capitalismo, porque su expropiación por el empresario capitalista es la contraparte de la existencia del trabajo asalariado.

de su *Contribución a la Crítica a la Economía Política* en 1859; pero no es exhaustiva, porque para ello habría que revisar con mayor pormenor *El capital*, y otras obras en las que Marx analiza al salario, como los *Manuscritos Económico-Filosóficos de 1844*, y la *Contribución a la crítica de la economía política* (1859). A su vez, cabe señalar que al interior de su concepción salarial, Marx señala puntos que sería necesario desarrollar, y que no logra desarrollar por falta de tiempo. De hecho, en su plan original sobre la crítica de la economía política, Marx se planteó redactar seis libros, de los cuales el tercero versaba sobre el trabajo asalariado, y por cuestiones de tiempo sólo alcanzó a escribir el primero de los libros proyectados, su libro sobre el capital, que si bien trata todos los tópicos previamente contemplados para su crítica de la economía política, lo efectúa desde la perspectiva de su subordinación al capital; de manera que hay una serie de tópicos pendientes de desarrollar por la crítica de la economía política, entre ellos el análisis sobre el salario. Precisamos el alcance de nuestra reconstrucción sobre la concepción salarial de Marx, por la observación y con los comentarios que nos hizo David Moreno Soto al respecto.

1. *Sobre la forma de manifestación del salario: el salario como “precio del trabajo”, sustentado en el “valor del trabajo”*¹⁰

Marx señala que el salario del obrero se manifiesta en la superficie de la sociedad capitalista como el “precio del trabajo”, es decir como una determinada cantidad de dinero que se paga por una determinada cantidad de trabajo, generando las nociones de “valor del trabajo” y de “precio natural o necesario del trabajo”, así como la de “precios de mercado del trabajo”, que oscilarían por encima o por debajo de su precio necesario.¹¹ Y precisa que, si bien esta forma de manifestación brota de las condiciones de producción imperantes en el capitalismo, tanto ella como sus nociones derivadas son equívocas, evidenciándolo con los siguientes tres argumentos:

1) Con respecto a la noción “*valor del trabajo*”, explica que el “valor” de una mercancía es la objetivación del trabajo social invertido en su producción y que, por ello, su “magnitud de valor” se mide por el tiempo de trabajo socialmente necesario que cuesta producirla; siendo imposible, por tautológico, evaluar la magnitud de valor de una cantidad de horas de trabajo con una cantidad de horas de trabajo.¹²

2) Con respecto a la posibilidad de la *venta del trabajo*, explica que si el trabajo se vendiese como mercancía en el mercado, tendría que existir antes de ser vendido; y, si el trabajador pudiera darle una forma autónoma a su trabajo, vendería mercancías y no trabajo.¹³

3) Con respecto a la noción “*precio del trabajo*”, explica que si el salario fuese el “precio del trabajo” desplegado por el obrero en la producción, ello o bien denegaría la vigencia de la ley del valor en el modo de producción capitalista, o bien anularía la posibilidad de existencia de este modo de producción en cuanto tal. Pues, la ley del valor establece el intercambio entre valores equivalentes, y el intercambio entre el trabajo del obrero y el salario es un intercambio inequivalente, al ser el salario una magnitud de valor menor a la generada por el trabajo del obrero en el proceso productivo; intercambio inequivalente que anularía la vigencia de la ley del valor en el capitalismo, lo cual no es posible porque es justamente en este modo de producción en donde la ley del valor se desarrolla plenamente. A su vez, y en contraparte, si hubiese un intercambio equivalente entre el salario y el trabajo del obrero, dicha equivalencia anularía la posibilidad de la existencia del trabajo impago, anulando la posibilidad

¹⁰ En este inciso reconstruimos y comentamos el argumento expuesto al respecto por K. Marx en su “Transformación del valor (o, en su caso, del precio) de la fuerza de trabajo en salario”, en *El capital*, tomo I, capítulo XVII, edición citada.

¹¹ *Ibid*, p. 651.

¹² *Ibid*.

¹³ *Ibid*, p. 652.

de valorización del capital y, con ello, del modo de producción capitalista en cuanto tal, cuyo fundamento es precisamente el trabajo asalariado.¹⁴

Con esta argumentación Marx demuestra la equivocidad de la forma de manifestación del salario y de sus nociones derivadas, al evidenciar que las nociones “venta del trabajo”, “valor del trabajo” y “precio del trabajo” o no son posibles, o conducen a un camino sin salida al denegar la vigencia de los pilares que sustentan al modo de producción capitalista: la ley del valor mercantil simple y la ley del valor mercantil capitalista.¹⁵ Por ello, concluye que “el trabajo es la sustancia y la medida inmanente de los valores, pero él mismo no tiene *valor alguno*”.¹⁶

2. Sobre el contenido de la forma salario: el salario como “precio de la fuerza de trabajo”, sustentado en el “valor de la fuerza de trabajo”, e implicando la existencia de un tiempo de trabajo impago¹⁷

Pero, bueno, si el salario del obrero no es el precio de su trabajo, ¿qué es, entonces, el salario del obrero? Para responder a esta interrogante, no resuelta por sus contemporáneos, Marx comienza por señalar que en el modo de producción capitalista quienes se contraponen en el mercado no son el capital y el trabajo, sino los capitalistas y los obreros, los capitalistas en su calidad de propietarios de dinero y de medios de producción, los obreros como propietarios de su capacidad de trabajo; y, *lo que los obreros venden a los capitalistas es su capacidad de trabajo, su “fuerza de trabajo”, durante un determinado tiempo.*¹⁸ Definiendo a

¹⁴ *Ibid.*, pp. 652-653, y 659.

¹⁵ Al respecto, F. Engels señala que: “La Economía Política clásica tomó de la práctica industrial la idea en boga entre los fabricantes, de que éstos compran y pagan el trabajo de sus obreros... El último brote de la Economía Política clásica, la escuela de Ricardo, fracasó en gran parte por la imposibilidad de resolver esta contradicción... El hombre que encontró la salida a este callejón fue Carlos Marx”. Cfr. su “Introducción” a la edición de 1891 de K. Marx, *Trabajo asalariado y capital* (1849), Editorial Cártago, México, 1982, pp. 3, 6.

¹⁶ Cfr. K. Marx, “Transformación del valor (o, en su caso, del precio) de la fuerza de trabajo en salario”, *op. cit.*, p.654.

¹⁷ En este inciso reconstruimos la caracterización que K. Marx efectúa sobre la esencia del salario en *Trabajo asalariado y capital* (1849 [1891]), *Salario, precio y ganancia* (1865), y *El capital* (1867); complementándola con sus reflexiones al respecto en *Manifiesto Comunista* (1848) y en *Crítica al programa de Gotha* (1891).

¹⁸ Cfr. K. Marx, “Transformación del valor (o, en su caso, del precio) de la fuerza de trabajo en salario”, *op. cit.*, p. 653. En un texto previo, Marx (1865) señala que “lo que el obrero vende no es directamente su *trabajo*, sino su *fuerza de trabajo*, cediendo temporalmente al capitalista el derecho a disponer de ella”. Suceso instintivamente observado por Hobbes, quien en su *Leviathan* (1839) señaló: “Lo que un hombre vale o en lo que se estima es, como en las demás cosas, su *precio*; es decir, lo que se daría por

la fuerza de trabajo como el *“conjunto de las facultades físicas y mentales” existentes en la corporeidad viva de un ser humano que le permiten trabajar, es decir adecuar a la naturaleza para satisfacer a las necesidades humanas, produciendo cosas útiles.*¹⁹

Intercambio de la mercancía fuerza de trabajo por la mercancía dinero, en donde el trabajo es la puesta en acción de la fuerza de trabajo del productor directo, implicando cierto desgaste de su corporeidad material, y concretándose en la producción de un determinado conjunto de valores de uso. Mismos que, al ser productos del trabajo humano, encierran en su materialidad el tiempo de trabajo socialmente necesario requerido para su producción y, únicamente por ello, una determinada magnitud de valor.

El capitalista compra por determinado tiempo a la fuerza de trabajo del obrero, pagando un monto de dinero equivalente su “costo de producción” o “valor”, es decir al tiempo de trabajo socialmente necesario para reproducirla en condiciones normales; pero que es menor al tiempo de trabajo socialmente necesario que el obrero despliega en el proceso productivo y, por tanto, menor al “producto de valor” de su trabajo. El remanente de su producto de valor es apropiado por el capitalista, sin pagar equivalente alguno al obrero, constituyéndose como tiempo de trabajo impago.

Así, lo que la economía política denomina como valor del trabajo “en realidad es el *valor de la fuerza de trabajo*, que existe en la personalidad del obrero y que es tan diferente de su función, el trabajo, como una máquina lo es de sus operaciones”;²⁰ y, lo que denomina como “precio del trabajo” en realidad es el “precio de la fuerza de trabajo”.

Por tanto, *el “salario” es la forma transmutada del precio de la fuerza de trabajo del obrero durante el tiempo en que ella se despliega*, fundamentado en su valor, y que implica la existencia de un tiempo de trabajo impago.²¹ Mediante su forma dineraria, el salario oculta la existencia del trabajo impago, apareciendo como el “precio del trabajo”, es decir como si se pagase todo el trabajo desplegado por el obrero en el proceso productivo.²²

el uso de su fuerza.” Cfr. K. Marx, *Salario, precio y ganancia*, Ediciones en Lenguas Extranjeras, Pekín, 1975 (elaborado el 27 de junio de 1865, y publicado por primera vez en 1898, en Londres), p. 42.

¹⁹ Cfr. K. Marx, “Transformación de dinero en capital”, en *El capital*, tomo I, capítulo IV, edición citada, p. 203.

²⁰ Cfr. K. Marx, “Transformación del valor (o, en su caso, del precio) de la fuerza de trabajo en salario”, *op. cit.*, p. 655.

²¹ “El salario, conforme a su naturaleza, implica siempre el suministro por parte del obrero de determinada cantidad de trabajo impago”. K. Marx, “La ley general de la acumulación capitalista”, en *El capital*, tomo I, capítulo XXIII, edición citada, p. 767.

²² Cfr. K. Marx, “Transformación del valor (o, en su caso, del precio) de la fuerza de trabajo en salario”, *op. cit.*, pp. 656-657.

No obstante que Marx considera que la fuerza de trabajo se remunera según su valor, quedando como trabajo impago únicamente el tiempo de trabajo excedente, él considera que *el capitalista también puede remunerar a la fuerza de trabajo por debajo de su valor*, convirtiendo a parte del tiempo de trabajo necesario en tiempo de trabajo excedente,²³ conllevando una reproducción atrofiada de la fuerza de trabajo.

El capitalista puede apropiarse de la totalidad del producto de valor generado por el trabajo del obrero, porque la compra temporal de su fuerza de trabajo le otorgó el derecho temporal sobre su uso y, con ello, sobre el producto de su trabajo en ese lapso.²⁴ La apropiación de una cantidad de valor mayor a la que originalmente adelantó, para comprar los medios de producción y la fuerza de trabajo requeridos, le permite “valorizar” su capital. Por ello, Marx considera que el intercambio entre capital y trabajo es el fundamento del modo de producción capitalista.²⁵

El salario reviste diversas formas, pero son dos las formas básicas predominantes: el “salario por tiempo” y el “pago a destajo”. El salario por tiempo es la forma transmutada en que se representa directamente el valor de la fuerza de trabajo desplegada durante cierto tiempo, porque con él se paga su despliegue durante dicho tiempo,²⁶ en cambio, en el pago a destajo se paga el gasto de trabajo de acuerdo a la cantidad de piezas producidas. No obstante su diferencia formal, en ambos casos se paga cierto tiempo de trabajo, aunque éste se evalúe directamente en el primer caso, e indirectamente en el segundo. Por tanto, el pago a destajo es “una forma modificada del salario por tiempo”,²⁷ y el salario por tiempo la forma básica de todo tipo de salario, aunque éste se presente en diversas formas. Dado el nivel de análisis de Marx sobre el salario, si bien caracteriza al pago a destajo, profundiza en el estudio del salario por tiempo, pero señalando que sería necesario estudiar a las restantes formas salariales, al interior de una teoría especial sobre el salario.²⁸

La unidad de medida del salario por tiempo es el precio por hora de trabajo, calculado con el cociente valor diario medio de la fuerza de trabajo / el número de horas de la jornada

²³ “En el movimiento práctico del capital, empero, también se produce plusvalor mediante la reducción violenta del salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo. De hecho, una parte del fondo para el consumo necesario del obrero se transforma así en fondo para la acumulación del capital”. K. Marx, “Transformación de plusvalor en capital”, en *El capital*, tomo 1, capítulo XXII, edición citada, p. 741.

²⁴ Cfr. Karl Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, pp. 45-47.

²⁵ *Ibid.*, p. 47.

²⁶ Cfr. K. Marx, “El salario por tiempo”, en *El capital*, tomo 1, capítulo XVIII, edición citada, p. 661.

²⁷ Cfr. K. Marx, “El pago a destajo”, en *El capital*, tomo 1, capítulo XIX, edición citada, p. 673.

²⁸ Cfr. K. Marx, “El salario por tiempo”, *op. cit.*, p. 661.

laboral media; pudiendo corresponderse un mismo salario nominal con diferentes precios por hora, de acuerdo a la duración de la jornada de trabajo.²⁹ Por ello, para poder dar cuenta de la variación precisa del precio de la fuerza de trabajo, habrá que indagar el salario por hora, al interior de una jornada laboral regular.³⁰

A continuación explicaremos, suscintamente, las tesis expuestas sobre la concepción salarial de Marx, en los cuatros submomentos argumentales previamente referidos.

2.1. Sobre la condición de posibilidad de la existencia de la forma salario: Antecedentes, y condiciones de surgimiento y desarrollo

La definición proporcionada por Marx sobre la forma salario supone (a) la existencia de una *condición ontológica*, la capacidad de trabajo de los seres humanos y de su concreción en objetos útiles, y (b) *el establecimiento histórico de dos condiciones productivas*: (b.i) *la conversión de los productos del trabajo humano en mercancías*, surgida en la producción mercantil simple, desarrollada en los intersticios del esclavismo y del feudalismo, y consolidada en el modo de producción mercantil capitalista; y, (b.ii) *la conversión de la fuerza de trabajo del productor directo en mercancía*, como consecuencia de su desposesión de medios de producción a partir del proceso de “acumulación originaria de capital”, que antecede y fundamenta al modo de producción capitalista, al conformar a dos tipos peculiares de poseedores de mercancías: los capitalistas, propietarios de los medios de producción, y los obreros libres, propietarios de su fuerza de trabajo y desposeídos de medios de producción.³¹

De manera que, *la forma salario está determinada históricamente, y su consolidación es específica del modo mercantil capitalista de producción*. A continuación vamos a profundizar en su análisis al respecto.

Ontológicamente el ser humano tiene la capacidad de trabajar, dadas las características de su corporeidad material. El trabajo humano se despliega en el espacio y en el tiempo, actuando sobre aquellas dimensiones de la naturaleza que es necesario adecuar para

²⁹ *Ibid.*, p. 662.

³⁰ Con base en esta consideración, nosotros efectuamos nuestra investigación empírica sobre la relación entre la productividad del trabajo y el salario en la industria manufacturera mexicana, con base en el salario por hora, de una jornada laboral media.

³¹ Marx señala que Adam Smith la denomina como “*previous accumulation*”, pero considera que la economía política en su conjunto la concibe de manera equivocada. Cfr. K. Marx, “La llamada acumulación orginaria”, en *El capital*, tomo I, capítulo 24, edición citada, pp. 892-893.

satisfacer las necesidades humanas, y desplegándose prácticamente mediante la asociación de los hombres entre sí, bajo distintas modalidades acorde al estadio de desarrollo de los medios materiales de producción; y, concretándose en la producción de un determinado conjunto de cosas útiles o “valores de uso”.

Ello determina que *los hombres al producir actúen tanto sobre su entorno natural, como sobre sí mismos y sobre los otros*, y que su actividad productiva desarrolle tanto el dominio del hombre sobre la naturaleza y los medios materiales con los que producen, como sobre las relaciones sociales con las que producen; generando, así, la constitución y evolución de los distintos “modos de producción” acaecidos en la historia de la humanidad. Entendiendo como modo de producción, entonces, a la síntesis de las condiciones y de las relaciones sociales de producción.³²

Marx explica que el desarrollo de la capacidad de trabajo de los hombres permitió que su tiempo de trabajo no se circunscribiese a la producción de sus medios de subsistencia, sino que comenzase a generar un tiempo de trabajo que la excediese. Trabajo excedente cuya medida guarda una relación directa con el grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, y que constituye la condición de posibilidad de que el plustrabajo de unos se convierta en condición de la existencia de otros.³³

En pos de la expropiación del trabajo excedente del productor directo, *su capacidad de trabajo ha sido apropiada por terceros bajo distintas modalidades en los diversos modos de producción existentes a partir del esclavismo*. Así, en el *esclavismo*,

el esclavo no vendía su fuerza de trabajo al esclavista... El esclavo es vendido de una vez y para siempre, con su fuerza de trabajo, a sus dueños. Es una mercancía que puede pasar de manos de un dueño a manos de otro. Él es una mercancía, pero su fuerza de trabajo no es una mercancía *suya*. [Y, en el *feudalismo*,] el siervo de la gleba sólo vende parte de su fuerza de trabajo. No es él quien obtiene un salario; por el contrario, es... el propietario del suelo quien percibe de él un tributo”.³⁴

En la *producción mercantil simple*, desarrollada en los intersticios del esclavismo y del feudalismo, los productores directos disponen de ciertos medios de producción que les permiten gestionar parte de su trabajo, y de los productos en que éste se plasme, orientando a

³² Karl Marx, *Trabajo asalariado y capital*, edición citada, p. 18.

³³ Cfr. Karl Marx, “Plusvalor absoluto y relativo”, en *El capital*, tomo I, capítulo XIV, edición citada, p. 621. De esta manera, Marx devela que el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo determina directamente tanto el surgimiento del plustrabajo, como la medida en que éste puede ser obtenido y, con ello, la posibilidad de su expropiación. Y, crítica que D. Ricardo sólo haya considerado el papel de la productividad del trabajo sobre la medida del trabajo excedente, y no sobre su origen (*Ibid.*, p. 625).

³⁴ Karl Marx, *Trabajo asalariado y capital*, edición citada, p. 19.

parte de ellos a su venta en el mercado para proveerse de aquellos productos de los que carecen, debido a la existencia de cierta división social del trabajo. Para poder intercambiar valores de uso cualitativamente distintos, los productores directos deben cuantificar el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción,³⁵ porque el trabajo humano es la sustancia social que les es afín y que, por ello, permite su intercambio.

Para que un producto pueda convertirse en mercancía requiere en primer lugar ser útil para satisfacer necesidades humanas del tipo que fueran, es decir ser un “valor de uso” para otro, descansando la utilidad de un bien en las propiedades que caracterizan a su materialidad, siendo su misma corporeidad un valor de uso.³⁶ En donde, toda cosa útil puede ser intercambiada en el mercado por otra, de características materiales diferentes, porque en ambas hay una misma sustancia social, el trabajo humano. Con su cuantificación para el intercambio en el mercado, el trabajo humano plasmado en los valores de uso asume la forma de “valor”, y constituye el fundamento para la infinidad de proporciones en que se puede intercambiar una mercancía por las mercancías restantes, expresión relativa del valor mercantil a la que por ello Marx denomina como “valor de cambio”.³⁷

Con estas dos características, valor de uso y valor, los productos del trabajo humano destinados a ser intercambiados en el mercado asumen la forma de “mercancía”; de manera que, para que un producto del trabajo humano se convierta en mercancía es necesario (i) que tenga una utilidad para otro, (ii) que sea producto del trabajo humano, y (iii) que su consumo esté mediado por el mercado.³⁸ Por consiguiente, y como precisa Bolívar Echeverría (1986),

³⁵ En donde el tiempo socialmente necesario para la producción de un bien está establecido por el tiempo requerido para producirlo en las condiciones medias de producción, con la intensidad media del trabajo y la destreza media del obrero. Cfr. K. Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 30.

³⁶ “La utilidad de una cosa hace de ella un valor de uso. Pero esa utilidad no flota por los aires. Está condicionada por las propiedades del cuerpo de la mercancía, y no existe al margen de ellas. El *cuerpo mismo de la mercancía*, tal como el hierro, trigo, diamante, etc., es pues un valor *de uso* o un bien”. Cfr. K. Marx, “La mercancía”, *op. cit.*, pp. 3-4.

³⁷ “Los valores de uso constituyen el *contenido material de la riqueza*, sea cual fuere la forma social de ésta. En la forma de sociedad que hemos de examinar [la sociedad capitalista], son a la vez los portadores materiales del *valor de cambio*”. K. Marx, “La mercancía”, *op. cit.*, pp. 44-45. Y, “como los *valores de cambio* de las mercancías no son más que *funciones sociales* de las mismas y no tienen nada que ver con sus propiedades *naturales*, lo primero que tenemos que preguntarnos es esto: ¿cuál es la sustancia social común a todas las mercancías? [Y la respuesta] es el *trabajo*. [Pues,] para producir una mercancía hay que invertir en ella o incorporar en ella una determinada cantidad de *trabajo*. Y no simplemente trabajo sino *trabajo social*... [Por tanto,] cuando consideramos a las *mercancías como valores*, las consideramos exclusivamente bajo el solo aspecto de trabajo social realizado, plasmado, o si queréis, cristalizado... [Así,] una mercancía tiene un *valor* por ser *cristalización de un trabajo social*...”. Karl Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, pp. 31-32.

³⁸ “La mercancía es, [i] en primer lugar, un objeto exterior, una cosa que merced a sus propiedades satisface necesidades humanas del tipo que fueran... La naturaleza de esas necesidades, el que se originen, por ejemplo, en el estómago o en la fantasía, en nada modifica el problema. Tampoco se trata aquí de cómo esa cosa satisface la necesidad humana: de si lo hace directamente, como medio de

toda mercancía tiene una “forma transhistórica o social-natural”, establecida por su origen como producto del trabajo humano y por su utilidad o valor de uso, y una “forma histórico particular”, su forma de valor, con dos dimensiones: su contenido, el valor, y su expresión, el valor de cambio.³⁹

La magnitud de valor de una mercancía, o “valor del producto”, está definida directamente por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción; y, de manera inversa por el grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo. Y se expresa mediante su enfrentamiento en el mercado con otra mercancía de distintas cualidades, cuyo valor de uso -en calidad de portador de valor- expresa el valor de la mercancía que lo indaga, cumpliendo ésta un papel activo y asumiendo su valor una “forma relativa”, mientras que la mercancía usada como equivalente cumple un papel pasivo en dicha relación, asumiendo su valor una “forma equivalente”.⁴⁰

Con el desarrollo de la producción mercantil, el intercambio mercantil se fue perfeccionando, y con ello se fue perfeccionando la expresión del valor de las mercancías, pasando del trueque al establecimiento de diversas mercancías como equivalentes particulares, luego como equivalentes generales y, posteriormente, al establecimiento de un sólo equivalente general o dinero -que en sus orígenes fue el oro o la plata, y luego se soldó con la forma oro-,⁴¹ cuya expresión del valor se denomina como “precio”.⁴²

No obstante la importancia de la producción mercantil simple en el desarrollo de la forma mercancía y de su intercambio,⁴³ esta forma de existencia de los productos del trabajo se consolida hasta el surgimiento del modo de producción capitalista.

subsistencia, es decir, como objeto de disfrute, o a través de un rodeo, como medio de producción. [Y, a su vez, deben ser] valores de uso para otros, valores de uso sociales. [ii] Una cosa puede ser *valor de uso* y no ser *valor*. Es éste el caso cuando su utilidad para el hombre no ha sido mediada por el trabajo.” Cfr. K. Marx, “La mercancía”, *op. cit.*, pp. 43 y 50. A su vez, “[iii] para transformarse en mercancía, el producto ha de transferirse a través del intercambio a quien se sirve de él como valor de uso”. Nota de F. Engels, *Ibid.*

³⁹ Cfr. Bolívar Echeverría, *El discurso crítico de Marx*, Ediciones Era, México, 1986, p. 76.

⁴⁰ Cfr. K. Marx, “La mercancía”, *op. cit.*, p. 60.

⁴¹ “El valor del oro o de la plata se determina, como en el caso de cualquier mercancía, por la cantidad de trabajo necesario para su extracción”. Cfr. K. Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 38.

⁴² “El *precio* no es otra cosa que la *expresión en dinero del valor*”. *Ibid.*, p. 38. Al respecto de las formas de expresión del valor, revítese el inciso sobre la forma de valor o el valor de cambio, inciso 3 de “La mercancía”, *op. cit.*, pp. 58-86), en donde se exponen las cuatro diversas formas de expresión del valor acaecidas históricamente, esto es: la forma simple, la forma desplegada, la forma general y la forma dinero.

⁴³ Cabe señalar que “la presentación del *producto como mercancía* implica una *división del trabajo tan desarrollada dentro de la sociedad*, como para que se consume la escisión entre valor de uso y valor de cambio, iniciada apenas en el *comercio directo de trueque*. Esa etapa de desarrollo, sin embargo, es común a las formaciones económico-sociales históricamente más diversas”. Karl Marx, “Transformación de dinero en capital”, *op. cit.*, p. 206.

El *modo de producción mercantil capitalista* surge con base en el desarrollo de la producción mercantil simple,⁴⁴ haciendo su aparición *a partir de que los productores directos se ven obligados a convertir su fuerza de trabajo en mercancía*, al ser expropiados de sus medios de producción; porque ello los obliga a vender su fuerza de trabajo en el mercado para poder comprar los medios de consumo necesarios para mantener su vida y la de su familia.⁴⁵

La escisión entre los productores directos y sus condiciones materiales de producción, y la concentración de dichas condiciones de producción en un puñado reducido de propietarios, acaeció en un proceso prolongado y violento, llevado a cabo desde fines del siglo XV y durante todo el desarrollo de la moderna sociedad burguesa, y denominado “*acumulación originaria de capital*”, porque antecede y establece las bases para el desarrollo de la producción capitalista, al disolver las formas de producción precapitalistas, incluidas las mercantiles, disolviendo tanto las formas de propiedad de terceros sobre la fuerza de trabajo, como la forma de propiedad de los productores directos sobre sus medios de producción. La expropiación de la tierra fue el fundamento de todo este proceso expropiatorio.⁴⁶

El modo de producción capitalista perpetúa y agudiza la expropiación y la concentración de recursos que le dio origen, al remunerar a la fuerza de trabajo por su valor y expropiarle su trabajo excedente, y al promover la expropiación de unos capitalistas por otros. Procesos de concentración y centralización de capital que son inmanentes al desarrollo del capital.⁴⁷

⁴⁴ “La circulación de mercancías es el punto de partida del capital. La producción de mercancías, la circulación mercantil y una circulación mercantil desarrollada, el *comercio*, constituyen los *supuestos históricos* bajo los cuales surge aquél. De la creación del comercio mundial y el mercado mundial modernos data la biografía moderna del capital”. *Ibid.*, p. 179.

⁴⁵ Las “condiciones *históricas* de existencia [del capital] no están dadas, en absoluto, con la circulación mercantil y la dineraria. El capital surge tan sólo cuando el poseedor de medios de producción y medios de subsistencia encuentra en el mercado al *trabajador libre* como vendedor de su fuerza de trabajo, y *esta condición histórica* entraña una historia universal. El capital, por consiguiente, anuncia desde el primer momento una nueva *época* en el proceso de la producción social”. *Ibid.*, p. 207

⁴⁶ Cfr. K. Marx en “La llamada *acumulación originaria*”, *op. cit.*, pp. 894-895.

⁴⁷ “No bien ese *proceso de transformación* ha descompuesto suficientemente, en profundidad y en extensión, la vieja sociedad; no bien los trabajadores se han convertido en proletarios y sus *condiciones de trabajo en capital*; no bien el modo de producción capitalista puede andar ya sin andaderas, asumen una nueva forma la socialización ulterior del trabajo y la transformación ulterior de la tierra y de otros medios de producción en medios de producción socialmente explotados, y por ende en *medios de producción colectivos*, y asume también una nueva forma, por consiguiente, la *expropiación ulterior de los propietarios privados*. El que debe ahora ser expropiado no es ya el trabajador que labora por su propia cuenta, sino el capitalista que explota a muchos trabajadores. Esta *expropiación* se lleva a cabo por medio de la acción de las propias *leyes inmanentes de la producción capitalista*, por medio de la *concentración de los capitales*. Cada capitalista liquida a otros muchos”. *Ibid.*, pp. 952-953.

De manera que, la *condición de posibilidad* de la conformación de la *fuerza de trabajo como mercancía* fue establecida por *dos procesos históricos*, (i) *la disolución de la propiedad de terceros sobre la fuerza de trabajo de los productores directos*, y (ii) *la expropiación de sus medios de producción a los productores directos*, expropiación que perpetúa a la fuerza de trabajo bajo la forma mercantil.

Una vez en este modo de producción, el obrero al producir valores de uso en la esfera productiva, transfiere al valor del producto obtenido el valor de los medios de producción utilizados, reproduce el valor de su fuerza de trabajo, y genera un valor adicional al valor de su fuerza de trabajo. Marx define como “tiempo de trabajo necesario” al tiempo en que el obrero reproduce el valor de su fuerza de trabajo, y como “producto necesario” a la proporción de producto en el que se plasma;⁴⁸ y como “tiempo de trabajo excedente” o “plustrabajo” al tiempo que excede al tiempo necesario, como “plusproducto” a su proporción de producto, y como “plusvalor” a su expresión en valor. Y precisa, que así como el valor es “mero coágulo de tiempo de trabajo”, el plustrabajo es mero “coágulo de tiempo de plustrabajo”, diferenciándose las formaciones socioeconómicas por la forma en cómo se explota plustrabajo a los productores directos, caracterizándose la producción capitalista porque el plustrabajo de los obreros es apropiado gratuitamente por los capitalistas.⁴⁹

La diferente intervención de la fuerza de trabajo y los medios de producción en la conformación del valor del producto, y su identidad en tanto propiedad del capital, lleva a Marx a denominarlos como distintos tipos de capital: “capital variable” (v) a la fuerza de trabajo, porque su trabajo genera un producto de valor mayor al valor de su fuerza de trabajo, generando un “plus-valor”; y, “capital constante” (c) a los medios de producción, porque sólo

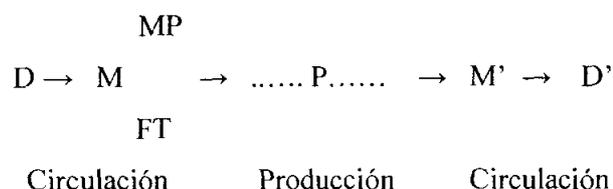
⁴⁸ “A la parte de la jornada laboral en la que se efectúa... [la] reproducción [de un valor equivalente al valor de los medios de subsistencia del obrero] la denomino *tiempo de trabajo necesario*, y al trabajo gastado durante la misma, *trabajo necesario*. Necesario para el trabajador, porque es independiente de la forma social de su trabajo. Necesario para el capital y su mundo, porque éstos se basan en la existencia permanente del obrero.” K. Marx, “La tasa de plusvalor”, en *El capital*, tomo I, capítulo VII, edición citada, p. 261.

⁴⁹ “El segundo período del proceso laboral, que el obrero proyecta más allá de los límites del trabajo necesario, no cabe duda de que le cuesta trabajo, gasto de fuerza laboral, pero no genera *ningún valor* para él. Genera *plusvalor*, que le sonríe al capitalista con todo el encanto cautivante de algo creado de la nada. Llamo a esta parte de la jornada laboral *tiempo de plustrabajo*, y al trabajo gastado en él, *plustrabajo (surplus labour)*. Así como para comprender el *valor en general* lo decisivo es concebirlo como mero *coágulo de tiempo de trabajo*, como nada más que trabajo objetivado, para comprender el *plusvalor* es necesario concebirlo como mero *coágulo de tiempo de plustrabajo*, como nada más que *plustrabajo objetivado*. Es sólo la *forma* en que se explota ese plustrabajo al productor directo, al trabajador, lo que distingue las formaciones económico-sociales, por ejemplo la sociedad esclavista de la que se funda en el trabajo asalariado”. *Ibid.*

pueden transferir el valor objetivado en su corporeidad material, en tanto productos del trabajo humano, y transfiriéndolo en la medida del desgaste de su valor de uso en el proceso productivo, siendo la magnitud original de su valor el límite de su posibilidad de transferencia de valor.⁵⁰

De manera que, el “valor del producto mercantil capitalista” se conforma por tres magnitudes de valor: el monto de valor transferido por el capital constante consumido (c), el monto de valor equivalente al valor de la fuerza de trabajo del obrero (v), y el monto de valor correspondiente al plusvalor (p), según la ecuación $c + v + p$, en donde el valor nuevo añadido por el trabajo del obrero, o “producto de valor”, está conformado por la sumatoria $v + p$.

Por tanto, la valorización de la fuerza de trabajo en el proceso productivo (p/v) fundamenta la valorización del capital ($p/c+v$), posibilitando que su “fórmula general” sea $D - M - D'$,⁵¹ misma que en el caso del capital industrial -forma básica del capital, de la cual se derivan el capital comercial y el capital usurario- se despliega de la siguiente manera:



Este esquema sintetiza el proceso de valorización del capital, posibilitado por la valorización de la fuerza de trabajo en el proceso productivo, porque muestra que el capital adquiere en la circulación a la fuerza de trabajo y a los medios de producción requeridos para su proceso productivo, cambiando su forma dineraria por la forma mercantil de ambos elementos productivos (D-M); y, que en la esfera productiva la fuerza de trabajo, al laborar con

⁵⁰ “Los medios de producción, por una parte, la fuerza de trabajo, por la otra, no son más que diversas formas de existencia adoptadas por el valor originario del capital al despojarse de su forma dineraria y transformarse en los factores del proceso laboral. La parte del capital, pues, que se transforma en *medios de producción*, esto es, en materia prima, materiales auxiliares y medios de trabajo, *no modifica su magnitud de valor* en el proceso de producción. Por eso la denomino *parte constante del capital*, o, con más concisión, *capital constante*. Por el contrario, la parte del capital convertida en *fuerza de trabajo cambia su valor* en el proceso de producción. Reproduce su propio equivalente y un excedente por encima del mismo, el *plusvalor*, que a su vez puede variar, ser mayor o menor. Esta parte del capital se convierte continuamente de magnitud constante en variable. Por eso la denomino *parte variante del capital*, o, con más brevedad, *capital variable*. Los mismos componentes del capital que desde el punto de vista del proceso laboral se distinguían como factores objetivos y subjetivos, como **medios de producción y fuerza de trabajo**, se diferencian desde el punto de vista del proceso de valorización como **capital constante y capital variable**.” Cfr. Karl Marx, “Capital constante y capital variable”, en *El capital*, tomo I, capítulo VI, op. cit., pp. 252-253, negritas mías.

⁵¹ Ello es así no obstante que el capital que rinde interés abrevie su proceso de valorización en $D - D'$. Cfr. K. Marx, “Transformación de dinero en capital”, op. cit., p. 184.

los medios de producción a su disposición, genera una masa mercantil de mayor valor que la constituida por los elementos productivos que le dieron origen (M - P - M'), la cual está destinada a la venta en la circulación para mutar nuevamente a la forma dineraria que, en tanto expresión del valor mercantil incrementado, será de una magnitud mayor a la originalmente adelantada (D').

Al respecto, Marx nos explica que

la fuerza de trabajo no se compra aquí para satisfacer, mediante sus servicios o su producto, las *necesidades personales del comprador*. El objetivo perseguido por éste es la valorización de su capital, la producción de mercancías que contengan más trabajo que el pagado por él, o sea que contengan una *parte de valor que nada le cuesta al comprador* y que sin embargo *se realiza mediante la venta de las mercancías*. **La producción de plusvalor**, el fabricar un excedente, es **la ley absoluta de este modo de producción**. Sólo es posible vender la fuerza de trabajo en tanto la misma conserva como capital los medios de producción, reproduce como capital su propio valor y proporciona, con el trabajo impago, una fuente de pluscapital.⁵²

Por consiguiente, *la existencia de la fuerza de trabajo del productor directo como mercancía es la condición de posibilidad de la existencia del salario como su forma de remuneración y, con ello, de la reproducción del modo de producción capitalista*. Dado su carácter fundamentador del salario, a continuación expondremos cómo Marx concibe la estructura y determinación de la forma mercancía de la fuerza de trabajo para, al interior de su análisis, exponer la determinación de su precio, el salario.

2.2. Sobre la forma mercancía de la fuerza de trabajo: caracterización y determinación de las partes que integran su estructura

La conversión por el obrero de su fuerza de trabajo en mercancía, posibilitada por su propiedad sobre su fuerza de trabajo, y establecida por su desposesión de medios de producción, le confiere la estructura propia de la forma mercantil, homologándola con el resto de mercancías.

Más, la peculiaridad del valor de uso de la fuerza de trabajo, en tanto no se trata de un objeto más sino de la capacidad de trabajo de los seres humanos, determina peculiaridades en las características de las partes constitutivas de su estructura mercantil, como expondremos a continuación.

⁵² K. Marx, "La ley general de la acumulación capitalista", *op. cit.*, p. 766, negritas mías.

2.2.i. Sobre el valor de uso de la fuerza de trabajo: definición y características

Marx señala que

la utilidad de una cosa hace de ella un valor de uso. Pero esa utilidad no flota por los aires. Está condicionada por las propiedades del cuerpo de la mercancía... El *cuerpo mismo de la mercancía*... es pues un valor *de uso* o un bien... Los valores de uso constituyen el contenido material de la riqueza, sea cual fuere la forma social de ésta. En la forma de sociedad que hemos de examinar, son a la vez los portadores materiales del valor de cambio.⁵³

La utilidad de la fuerza de trabajo reside en su capacidad de transformar a su entorno para satisfacer necesidades humanas, despliegue productivo que constituye su trabajo y que se plasma en la producción de valores de uso. Ello establece a la fuerza de trabajo como un valor de uso.

Al igual que el resto de valores de uso, la utilidad de la fuerza de trabajo está posibilitada por las características materiales del cuerpo en el que reside, que en su caso es el cuerpo del ser humano, al que se encuentra orgánicamente unida, y cuyas características físicas y mentales le permiten tener la capacidad de trabajar; con lo cual el cuerpo mismo del obrero queda constituido como un valor de uso y, entonces, como parte del contenido material de la riqueza en términos transhistóricos.

Si bien el cuerpo del obrero engloba a su fuerza de trabajo, en el capitalismo el obrero vende únicamente a su fuerza de trabajo, y lo hace de manera temporal, diferenciándose del esclavismo en que el productor directo era vendido íntegramente, quedando su propio cuerpo convertido en mercancía. *Con su disposición para la venta, la fuerza de trabajo adquiere el estatuto de valor de uso mercantil*, portador de un determinado valor que, al momento de su intercambio en el mercado, se expresa como valor de cambio.

La cualidad transhistórica de la fuerza de trabajo de coadyuvar a la producción de valores de uso, se convierte en la producción mercantil en la fuente del valor de los valores de uso destinados a ser intercambiados en el mercado; existiendo una diferente relación del productor directo con su producción entre la producción mercantil simple y la producción mercantil capitalista. Pues, mientras en la *producción mercantil simple* el productor directo es propietario de su fuerza de trabajo y de sus medios de producción, lo cual le confiere la propiedad sobre su producto de valor, y sobre la totalidad del valor de su producto; en el *modo de producción mercantil capitalista*, el productor directo es propietario de su fuerza de trabajo pero no de sus medios de producción, lo cual determina que deba vender su fuerza de trabajo al

⁵³ K. Marx, "La mercancía", *op. cit.*, p. 44.

capital, pudiéndose apropiarse de un valor equivalente al valor de su fuerza de trabajo pero menor a su producto de valor, teniendo que ceder gratuitamente su plusvalor al capitalista.

Por tanto, *el valor de uso de la fuerza de trabajo del obrero es peculiar porque es la fuente del valor mercantil, y de más valor del que ella misma tiene;*⁵⁴ *cualidad que en el capitalismo es expropiada por el capital.*

2.2.ii. Sobre el valor de la fuerza de trabajo:

Hemos estructurado este inciso en cuatro momentos argumentales. En el primero, exponemos la definición del valor de la fuerza de trabajo, señalando su afinidad y diferencia con respecto al valor de las demás mercancías. En el segundo, explicamos la determinación del valor de la fuerza de trabajo. En el tercero, matizamos el papel del desarrollo de la productividad del trabajo sobre el valor de la fuerza de trabajo. Y, en el cuarto, sintetizamos lo expuesto sobre la determinación del valor de la fuerza de trabajo.

a. Definición del valor de la fuerza de trabajo, afinidad y diferencia respecto del resto de valores mercantiles:

Como señalamos previamente, la peculiaridad del valor de uso de la fuerza de trabajo determina peculiaridades en las características de las partes constitutivas de su estructura mercantil, incluida la determinación de su valor. Así, si bien la sustancia del valor de la fuerza de trabajo es la concreción del trabajo socialmente necesario para su producción, cuya magnitud es evaluada por el tiempo, como en el caso de toda mercancía; la peculiaridad del valor de uso de la fuerza de trabajo determina diferencias en la definición de su sustancia de valor, es decir en cómo se define lo socialmente necesario para su producción,⁵⁵ debido a la peculiaridad de las necesidades humanas, y a su satisfacción mediante el consumo de medios de subsistencia.

⁵⁴ Cfr. Karl Marx, "Proceso de trabajo y proceso de valorización", en *El capital*, tomo I, capítulo V, pp. 234. En este sentido, Engels señala que: "La fuerza de trabajo es, en nuestra actual sociedad capitalista, una mercancía; una mercancía como otra cualquiera, y, sin embargo, muy peculiar. Esta mercancía tiene, en efecto, la especial virtud de ser una fuerza creadora de valor, una fuente de valor, y, si se la sabe emplear, de mayor valor que el que en sí misma posee". Cfr. su "Introducción" a la edición 1891 de K. Marx, *Trabajo asalariado y capital* (1847), edición citada, p. 7.

⁵⁵ En este sentido, Roman Rosdolsky señala que: "Coincide la determinación del valor de la fuerza de trabajo con la determinación del valor de todas las restantes mercancías. La diferencia sólo se revela cuando inquirimos los alcances de las 'exigencias necesarias'". Cfr. su *Génesis y estructura de El capital de Marx (estudios sobre los Grundrisse)*, Editorial Siglo Veintiuno, México, 1989 (con base en la primera edición en alemán, 1968), p. 319.

A continuación expondremos la concepción marxista de la determinación del valor de la fuerza de trabajo, analizando su similitud y diferencia respecto a la determinación del valor de las demás mercancías.

b. Sobre la determinación del valor de la fuerza de trabajo: factores que lo determinan, y sentido de su incidencia

El valor de la fuerza de trabajo está determinado por *el volumen de sus necesidades de reproducción*, definido por (i) la reproducción de la vida del individuo, (ii) el grado de desgaste de la fuerza de trabajo en el proceso productivo, (iii) el costo del aprendizaje requerido para desempeñar su trabajo, (iv) la reproducción de la vida de sus hijos, (v) el nivel de vida característico de un país o “elemento histórico y moral”, y (vi) el “elemento social y político” o lucha de clases; *y por el grado de desarrollo de la productividad del trabajo en los sectores productores de medios de consumo obrero*. A continuación explicaremos cómo Marx concibe la determinación del valor de la fuerza de trabajo por los factores referidos.

1. Reproducción de la vida del individuo

La fuerza de trabajo es una de las facultades del individuo vivo, posibilitada por las características de su corporeidad material, de manera que la existencia de la fuerza de trabajo supone la vida del individuo; y, una vez que ella está dada, la producción de la fuerza de trabajo consiste en la reproducción o conservación de su vida, mediante el consumo de cierta cantidad de medios de subsistencia.⁵⁶ Por tanto, producir el valor equivalente a los medios de subsistencia necesarios para reproducir la vida del individuo constituye la primera necesidad a cubrir para reproducir a la fuerza de trabajo; y, entonces, el primer determinante de su valor.

2. Grado de desgaste de la fuerza de trabajo en el proceso productivo

La capacidad de trabajo sólo se concreta prácticamente, mediante su puesta en actividad al trabajar, desgastando la corporeidad material del trabajador en relación directa a la cantidad de trabajo que despliegue durante la jornada laboral, la cual varía según su duración e

⁵⁶ Cfr. K. Marx, “Transformación de dinero en capital”, *op. cit.*, p. 208. En este sentido, F. Engels señala que la “fuerza de trabajo está unida orgánicamente a su persona y es inseparable de ella. Por eso su coste de producción coincide con el coste de producción de su propia persona”. Cfr. su Introducción a la edición de 1891 de K. Marx, *Trabajo asalariado y capital*, ed. cit., p. 6.

intensidad.⁵⁷ El desgaste de la fuerza de trabajo habrá de ser repuesto con el consumo de medios de subsistencia en la medida necesaria para que su fuerza de trabajo se reproduzca en condiciones normales.⁵⁸

Dado que en este modo de producción el tiempo de trabajo socialmente necesario de producción de los valores de uso asume la forma de valor, existe una relación directa entre la cantidad de trabajo desplegada en la jornada laboral, el desgaste de la fuerza de trabajo y su valor; así como con su producto de valor. En donde, el desgaste de la fuerza de trabajo se incrementa en una proporción mayor a medida que se incrementa su trabajo en la jornada laboral, incrementando el valor de su fuerza de trabajo en esa proporción incrementada.⁵⁹

Por su parte, el incremento del producto de valor del obrero permite incrementar simultáneamente, en igual o en distinta medida, las dos partes en que éste se subdivide en el capitalismo, es decir el valor de la fuerza de trabajo y el plusvalor. Marx denomina como “*plusvalor absoluto*” a la expresión en valor del trabajo excedente del obrero obtenido mediante el incremento del desgaste de su fuerza de trabajo en el proceso productivo.⁶⁰

⁵⁷ Marx pantea que la economía política clásica consideró a la magnitud de la jornada laboral únicamente como constante, no considerando la posibilidad de su prolongación o intensificación. Así, Marx señala que al estudiar la tasa de plusvalor “la escuela [clásica]... opera con la jornada laboral como... *magnitud constante*” (cfr. su “Diversas fórmulas para la tasa de plusvalor” en *El capital*, tomo I, capítulo XVI, edición citada, pp. 647-648); y, que “Ricardo, so pretexto de considerar la tasa de ganancia, de hecho sólo considera la tasa del plusvalor, y ésta sólo partiendo del supuesto de que la jornada laboral es, en intensidad y extensión, una magnitud constante” (cfr. su “Desarrollo de las contradicciones internas de la ley”, en *El capital*, tomo III, capítulo XV, edición citada, p. 309).

⁵⁸ “La fuerza de trabajo, sin embargo, sólo se efectiviza por medio de su exteriorización: se manifiesta tan sólo en el *trabajo*. Pero en virtud de su puesta en actividad, que es el trabajo, se gasta una cantidad determinada de músculo, nervio, cerebro, etc., humanos, que es necesario reponer. Este gasto acrecentado trae consigo un ingreso también acrecentado... La suma de los medios de subsistencia, pues, tiene que alcanzar para mantener al individuo laborioso en cuanto tal, en su condición normal de vida”. K. Marx, “Transformación de dinero en capital”, *op. cit.*, pp. 207-208. En este sentido, Roman Rosdolsky (1969) puntualiza que los medios de vida necesarios para “mantener al individuo laborioso como tal, en su condición normal de vida”, incluyen tanto a aquellos medios de subsistencia necesarios para renovar el proceso vital del obrero, como a aquellos que compensan las energías gastadas por él en el proceso laboral, como previamente acotase Otto Bauer (1913). Pues, si sólo se reemplazan las primeras, y no se retribuye al desgaste adicional de la fuerza de trabajo en el proceso laboral, se retribuiría a la fuerza de trabajo por debajo de su valor, conllevando la reproducción atrofiada de la fuerza de trabajo. Cfr. su *Génesis y estructura de El capital de Marx*, edición citada, pp. 319-320

⁵⁹ “El valor de la fuerza de trabajo se acrecienta porque lo hace su desgaste; se acrecienta con la mayor duración de su funcionamiento, y más rápidamente, en proporción, que el incremento de la duración de su funcionamiento. Por eso en muchos ramos de la industria en los que predomina el *salario por tiempo* y no existen límites legales para el tiempo de trabajo, ha surgido espontáneamente la costumbre de sólo considerar normal la jornada laboral que se prolonga hasta cierto punto... Más allá de ese límite el tiempo de trabajo constituye *tiempo extra (over-time)* y, tomando como unidad de medida la hora, se paga mejor (*extra pay*), aunque a menudo en proporción ridículamente exigua”. K. Marx, “El salario por tiempo”, *op. cit.*, pp. 666.

⁶⁰ Cfr. Karl Marx, “Concepto de plusvalor relativo”, *op. cit.*, p. 383.

A continuación vamos a explicar en qué consisten las dos modalidades en que se desgasta la fuerza de trabajo en el proceso productivo, así como sus tendencias históricas en el modo de producción capitalista.

a) La *duración de la jornada laboral* es el espacio temporal en que el obrero despliega su trabajo. Por ello, determina directamente la cantidad de trabajo que el obrero pueda desplegar, con lo cual incide directamente sobre el valor de su fuerza de trabajo, su producto de valor y, desde él, en la medida que pueda extraerse de plusvalor.

En el capitalismo, la definición de la duración de la jornada laboral no deviene del intercambio mercantil, pues ella ha sido históricamente fijada por la presión de los obreros en contra de su prolongación desmesurada.⁶¹ Así, si bien la prolongación de la jornada de trabajo enfrenta (i) barreras físicas, por la capacidad de desgaste de la fuerza de trabajo durante un día, y (ii) barreras morales, por el tiempo requerido para cubrir necesidades espirituales y sociales de los trabajadores, establecidas por el nivel de desarrollo cultural alcanzado por cada sociedad, ha sido el enfrentamiento entre el capital y el trabajo, desde mediados del siglo XIX, el que ha logrado la fijación legal de la duración de la jornada laboral, estableciendo su duración “normal” en las respectivas fronteras nacionales.⁶²

En este sentido, Marx señala que

la limitación de la jornada de trabajo, lo mismo en Inglaterra que en los demás países, nunca se ha reglamentado sino por injerencia legislativa. Sin la constante presión de los obreros desde afuera, la ley jamás habría intervenido. En todo caso, este resultado no podía alcanzarse mediante convenios privados entre los obreros y los capitalistas. Esta necesidad de una *acción política general* es precisamente la que demuestra que, en el terreno puramente económico de la lucha, el capital es la parte más fuerte.⁶³

La definición legal de la duración de la jornada laboral limitó la posibilidad de que el capital acrecentase la explotación de la fuerza de trabajo mediante la prolongación de la

⁶¹ “De la naturaleza del intercambio mercantil no se desprende límite alguno de la jornada laboral, y por tanto límite alguno del plustrabajo. El capitalista, cuando procura prolongar lo más posible la jornada laboral... reafirma su derecho en cuanto comprador. Por otra parte, la naturaleza específica de la mercancía vendida trae aparejado un límite al consumo que de la misma hace el comprador, y el obrero reafirma su derecho como vendedor cuando procura reducir la jornada laboral a determinada magnitud normal. Tiene lugar aquí, pues, una antinomia: derecho contra derecho, signados ambos de manera uniforme por la ley del intercambio mercantil. Entre derechos iguales decide la fuerza. Y de esta suerte, en la historia de la producción capitalista la reglamentación de la jornada laboral se presenta como lucha en torno a los límites de dicha jornada, una lucha entre el capitalista colectivo, esto es, la clase de los capitalistas, y el obrero colectivo, o sea la clase obrera”. Cfr. Karl Marx, “La jornada laboral”, en *El Capital*, tomo I, capítulo VIII, edición citada, pp. 281-282, negritas mías.

⁶² *Ibid.*, pp. 279, 281-282.

⁶³ Cfr. Karl Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 70.

jornada laboral, conservándola como una vía a ser complementada con otras para el acrecentamiento de la explotación de plusvalor, siendo ellas la intensificación del trabajo y el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, el cual caracteriza al desarrollo capitalista e intensifica el trabajo en mayor medida aún.⁶⁴

El papel históricamente protagónico de la clase obrera en la definición legal de la duración de la jornada laboral, evidencia que en el capitalismo el elemento social y político media la determinación del valor de la fuerza de trabajo y la cantidad de plusvalor que es posible extraerle al obrero,⁶⁵ y conmina al capital a buscar vías alternas para incrementar la extracción de plusvalor.⁶⁶

b) La *intensificación del trabajo* consiste en un gasto acrecentado de trabajo por unidad tiempo, constituyendo la segunda vía de incremento del desgaste de la fuerza de trabajo en el proceso productivo.

En cada país, el grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo establece una intensidad media del trabajo a nivel nacional, por debajo de la cual el trabajo no cuenta con la “calidad normal”; y, por encima de la cual “se modifica la medida del valor por la mera duración del tiempo de trabajo”.⁶⁷ De manera que, cuando se incrementa la intensidad laboral media a nivel nacional, o cuando el trabajo tiene una intensidad mayor a la media nacional, ello incide directamente sobre el valor de la fuerza de trabajo, sobre su producto de valor y, desde éste, sobre la magnitud de plusvalor absoluto extraída.

En el mercado mundial coexisten las diversas intensidades laborales nacionales, acorde a su respectivo grado de desarrollo capitalista, con el cual guardan una relación directa. Con base en su media se obtiene la intensidad laboral media en el mercado mundial. En

⁶⁴ “La *desmesurada prolongación de la jornada laboral*, provocada por la maquinaria en manos del capital, suscita más adelante una *reacción* de la sociedad, amenazada en sus raíces vitales, y una *jornada laboral normal limitada legalmente*. Sobre el fundamento de esta última se desarrolla y adquiere importancia decisiva... la *intensificación del trabajo*... [Pues,] la *reducción coercitiva de la jornada laboral*, con el impulso enorme que imprime al *desarrollo de la fuerza productiva* y a la *economización de las condiciones de producción*, impone a la vez un *mayor gasto de trabajo en el mismo tiempo*, una *tensión acrecentada de la fuerza de trabajo*, un taponamiento más denso de los poros que se producen en el tiempo de trabajo, esto es, impone al obrero una condensación del trabajo en un *grado* que es sólo alcanzable *dentro de la jornada laboral reducida*”. K. Marx, “Maquinaria y gran industria”, en *El capital*, tomo I, capítulo XIII, edición citada, pp. 498-499.

⁶⁵ Cfr. Raniero Panzieri, “Plusvalía y planificación. Notas a la lectura de *El Capital*” (en *Lotte operare nello sviluppo capitalistico*, Einavdi, Italia, 1976); referido por Jorge Veraza, Apuntes del curso “Seminario de *El Capital*. (Estudio crítico para la acción política)”, Partido del Trabajo, noviembre de 2004-marzo de 2005.

⁶⁶ Cfr. J. Veraza, Apuntes del curso “Seminario de *El Capital*. (Estudio crítico para la acción política)”, *op. cit.*

⁶⁷ Karl Marx, “Diversidad nacional de salarios”, en *El capital*, tomo 1, capítulo XX, ed. cit, p. 684.

comparación con esta media, la jornada laboral más intensa permite la obtención de un mayor producto de valor, que se expresa en más dinero, e incrementa sus dos partes alícuotas.⁶⁸

Así, y a diferencia de la duración de la jornada laboral, cuya extensión ha sido delimitada legalmente en los diversos países del orbe capitalista, *la intensidad de la jornada de trabajo tiende a acrecentarse progresivamente con el desarrollo del modo capitalista de producción*, tanto porque ella es una vía alterna de obtención de plusvalor absoluto, como porque acompaña al desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo.

La relación directa que existe entre grado de desarrollo capitalista-grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo-nivel de intensidad media del trabajo-grado de desgaste de la fuerza de trabajo, establece que *la intensidad del trabajo sea uno de los factores que explican el nivel del valor de la fuerza de trabajo y del plusvalor en el curso del desarrollo capitalista*; y, con ello, de la diferencia de ambas magnitudes en distintos momentos de desarrollo de un mismo país, y entre países de diverso grado de desarrollo económico.

3. Costos de aprendizaje

El despliegue productivo de la fuerza de trabajo requiere de un proceso de aprendizaje, diferenciado cualitativa y cuantitativamente según el tipo de actividad a desarrollar, siendo mayor dicho proceso a medida que la actividad productiva se complejiza.⁶⁹ Ello constituye a los costos de aprendizaje del obrero, para realizar su actividad productiva, en el tercer factor que determina directamente al valor de su fuerza de trabajo.

4. Necesidad de la procreación del obrero, y de la reproducción de la vida de sus hijos

El propietario de la fuerza de trabajo *es mortal*, pero debe perpetuar su presencia en el mercado para reproducir al modo de producción capitalista, ya que éste se sustenta en su existencia; y, asegura su permanencia en el mercado perpetuándose a la manera en que lo hacen los seres vivos, es decir mediante su procreación. Ello determina que el monto de los medios de subsistencia necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo *incluya a los medios de subsistencia de sus sustitutos, que en su caso son sus hijos*.⁷⁰

⁶⁸ *Ibid.*

⁶⁹ Cfr. K. Marx, "Transformación de dinero en capital", *op. cit.*, p. 209.

⁷⁰ *Ibid.*

5. Elemento histórico y moral

Marx precisa que si bien las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo están determinadas físicamente, por la reproducción de la vida física de su portador y el desgaste de su corporeidad en el proceso productivo, también están determinadas histórica y culturalmente, por el nivel de vida que caracteriza a un país. Pues, en la reproducción de la fuerza de trabajo “no se trata solamente de la vida física, sino de la satisfacción de ciertas necesidades que brotan de las condiciones sociales en que viven y se educan los hombres”.⁷¹

Marx denomina a este factor como el “elemento histórico y moral” de la determinación del valor de la fuerza de trabajo, constituyendo su quinto factor determinante, y una de las diferencias de la determinación de su valor con respecto al resto de mercancías.⁷²

En donde, no sólo existe una codeterminación del valor de la fuerza de trabajo por ambos factores, sino una imbricación entre ambos, porque “hasta el *volumen de las llamadas necesidades imprescindibles*, así como la índole de su satisfacción, es un *producto histórico* y *depende* por tanto *en gran parte* del nivel cultural de un país”.⁷³

No obstante ello, es posible diferenciar entre las necesidades predominantemente físicas y las necesidades predominantemente culturales. Con base en esta diferenciación Marx plantea que *el límite mínimo del valor de la fuerza de trabajo lo constituye su elemento físico, porque el elemento histórico-moral puede contraerse o dilatarse, o incluso extinguirse del todo.*⁷⁴

La *elasticidad del elemento histórico y moral* se sustenta en la *elasticidad de las necesidades humanas*, y a que éstas *se desarrollan acorde al nivel de vida de un país*, establecido directamente por su grado de desarrollo económico. Así, a mayor grado de desarrollo económico, mayor nivel de vida y mayor elemento histórico y moral, y viceversa.

A su vez, *dicha elasticidad también se sustenta en que la medida en que el elemento histórico y moral se integre en el valor de la fuerza de trabajo está determinada por la intervención del elemento social y político*, porque la correlación de la fuerza política de los capitalistas y los obreros define la proporción del nivel de vida de un país que sea considerada como parte de las condiciones normales de reproducción de la clase obrera y que, por tanto, integre el valor de su fuerza de trabajo.⁷⁵

⁷¹ Cfr. K. Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 68.

⁷² Cfr. K. Marx, “Transformación de dinero en capital”, *op. cit.*, p. 208.

⁷³ Cfr. K. Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 68.

⁷⁴ *Ibid.*, p. 70.

⁷⁵ Cfr. Jorge Veraza, Apuntes de su curso “Cómo leer *El Capital* en el siglo XXI. (Curso de Introducción a la lectura de *El Capital*)”, Escuela Nacional de Antropología e Historia, México, septiembre de 2002-enero de 2003.

*No obstante la elasticidad del elemento histórico y moral, éste forma parte del valor de la fuerza de trabajo, en la medida establecida por el elemento social y político, y si no es considerado en la definición del salario, se estaría ubicando al precio de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, de magnitud definida por sus factores determinantes.*⁷⁶

Así, Marx señala que si bien

el límite último o *límite mínimo* del valor de la fuerza laboral lo constituye el valor de la masa de mercancías sin cuyo aprovisionamiento diario el portador de la fuerza de trabajo, el hombre, no puede renovar su proceso vital; esto es, el *valor de los medios de subsistencia físicamente indispensables*. Si el precio de la fuerza de trabajo cae *con respecto a* [*sic*: en lugar de “con respecto a” debe decir “hasta”] *ese mínimo*, cae *por debajo de su valor*, pues en tal caso sólo puede mantenerse y desarrollarse bajo una forma *atrofiada*. ... [Pues,] el valor de toda mercancía está determinado por el tiempo de trabajo necesario para suministrarla en su estado normal de calidad.⁷⁷

6. Elemento social y político, o lucha de clases

*El volumen de las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo está mediado por la fuerza política respectiva de los capitalistas y los obreros, o “elemento social y político”,*⁷⁸ tanto porque la presión de la clase obrera organizada en defensa de sus intereses de clase estableció la fijación legal de la duración de la jornada laboral; como porque la correlación de fuerza entre ambas clases interviene en la definición de la medida en que el nivel cultural de un país sea considerado como parte de las “condiciones normales de reproducción de su clase obrera” y que, por tanto, integre el valor de su fuerza de trabajo.⁷⁹

⁷⁶ Al respecto Marx precisa que “por oposición a las demás mercancías... la determinación del valor de la fuerza de trabajo encierra un elemento histórico y moral. [Y,] aún así, en un país determinado y en un período determinado, está dado el monto de los *medios de subsistencia necesarios*”. Cfr. K. Marx, “Transformación de dinero en capital”, en *El capital*, *op. cit.*, p. 208. Cita de Marx resaltada por H. Grossmann en su afán de argumentar el carácter nodular del valor de la fuerza de trabajo en la determinación del nivel salarial, frente a la secundarización propuesta por R. Luxemburgo al respecto. Cfr. su *La ley de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalista*, edición citada, p. 378.

⁷⁷ Cfr. K. Marx, “Transformación de dinero en capital”, *op. cit.*, p. 210. La corrección introducida entre corchetes se atiene a la versión en alemán de este párrafo, que el cual textualmente dice: *Sinkt der Preis der Arbeitskraft auf dieses Minimum* (cfr. K. Marx, *Das Capital*, Dietz Verlag, Berlín, 1973, p. 187). El término *auf* significa “hasta” y no “con respecto a”, como equivocadamente tradujo W. Roces; lo cual introduce una diferencia fundamental en la intelección de este párrafo, porque si el precio de la fuerza de trabajo cae hasta ese mínimo ya se estaría remunerando a la fuerza de trabajo por debajo de su valor, sobreexplotándola al sólo considerar la reproducción física del obrero individual, y no considerar ni a su componente histórico-moral, ni a la reproducción de la familia del obrero, en el salario. La corrección de la traducción de este párrafo y el señalamiento de su importancia conceptual fueron efectuados por Bolívar Echeverría, y expuesto en sus clases, no contándose con una versión impresa de su comentario; y ha sido retomado por Jorge Veraza en sus explicaciones sobre *El capital*. Cfr. Jorge Veraza, Apuntes de su curso “Cómo leer *El Capital* en el siglo XXI”, *op. cit.*

⁷⁸ Cfr. Jorge Veraza, Apuntes de su curso “Cómo leer *El Capital* en el siglo XXI”, *op. cit.*

⁷⁹ *Ibid.*

Más, la intervención del elemento social y político no sólo se restringe a mediar en la definición de la magnitud del valor de la fuerza de trabajo, sino que *también incide en la proporción en que éste se pueda expresar en su precio, el salario*, ya que “el capitalista pugna constantemente por reducir los salarios a su mínimo físico y por prolongar la jornada de trabajo hasta su máximo físico, mientras que el obrero presiona en sentido contrario”.⁸⁰

La necesidad de la mediación de la participación política de los obreros en la definición del valor de la fuerza de trabajo, y en su expresión en el salario, se debe a que si bien las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo están física y culturalmente establecidas, el reconocimiento de su costo de reproducción no es algo socialmente evidente e, incluso, la burguesía opone resistencias a su reconocimiento,⁸¹ debido a sus diferencias con los obreros respecto a la gestión de la producción y a la distribución del producto de valor, ya que éste “es el único fondo que habrá de dividirse en salarios y en plusvalía”; y, por tanto, “cuanto más perciba el uno menos percibirá el otro”.⁸²

De manera que, la fuerza política respectiva de la burguesía y el proletariado incide en la definición de las condiciones de producción, y de la proporción en que se divida el producto de valor del obrero entre valor de la fuerza de trabajo y plusvalor. Por ello, para que el valor de la fuerza de trabajo tenga cierta medida y pase de un estado de virtualidad a una concreción, aunque sea en cierta proporción, se requiere de la organización de los obreros y de su actuación en defensa de sus condiciones de producción y de vida.⁸³

La “necesidad de una *acción política general* [de los obreros] es precisamente la que demuestra que, en el terreno puramente económico de la lucha, el capital es la parte más fuerte”,⁸⁴ pues *en la contraposición de intereses de clase impera económicamente la burguesía, y los obreros resisten a esa hegemonía económica mediante su organización política en sindicatos.*

La intervención del elemento social y político en la determinación del valor de la fuerza de trabajo, y en la magnitud en que dicho valor se logre expresar en el salario, establece que el precio de la fuerza de trabajo no esté determinado por la ley del valor mercantil simple, como el resto de mercancías, sino por la *ley del valor mercantil capitalista, o ley del valor que se valoriza.*⁸⁵

⁸⁰ Cfr. Karl Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 70.

⁸¹ Cfr. Jorge Veraza, Apuntes de su curso “Cómo leer *El Capital* en el siglo XXI”, *op. cit.*

⁸² Cfr. Karl Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 56.

⁸³ Cfr. Jorge Veraza, Apuntes de su curso “Cómo leer *El Capital* en el siglo XXI”, *op. cit.*

⁸⁴ Cfr. Karl Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 70.

⁸⁵ *Ibid.*

7. Grado de desarrollo de la productividad del trabajo

Como indicamos previamente, el valor mercantil guarda una relación directa con el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, y una relación inversa con el grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, en tanto éste disminuye el tiempo de trabajo socialmente necesario de producción⁸⁶ e incrementa la escala de su producción por unidad de tiempo, permitiendo que “una *cantidad menor de trabajo adquiera la capacidad de producir una cantidad mayor de valor de uso*”.⁸⁷

Así, el grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo fundamenta el grado de productividad del trabajo,⁸⁸ e incide dualmente sobre la producción, pues: incide directamente sobre la cantidad de valores de uso producidos y, por tanto, sobre la magnitud de la riqueza social existente, e incide inversamente sobre su magnitud de valor.

↑ Fuerza Productiva → ↑ Productividad → ↓ tsn producción valores uso → ↓ valor por unidad
→ ↑ cantidad valores uso producidos = ↑ riqueza social

En el caso de la fuerza de trabajo, el grado de desarrollo de la productividad del trabajo también incide inversamente sobre su magnitud de valor, y lo hace mediante dos vías: (a) cuando simplifica el trabajo, al incrementar la división y especialización del trabajo en los procesos productivos; y, fundamentalmente, (b) cuando el incremento de la productividad del trabajo acaece en los sectores productores de medios de consumo obrero, porque disminuye la magnitud de su valor e incrementa la escala de su producción, promoviendo la disminución de su precio y, con ello, la disminución de la magnitud del valor de la fuerza de trabajo, en la medida en que dichos medios de consumo intervengan en su reproducción.

Dada la importancia de la incidencia del desarrollo de la productividad del trabajo sobre la determinación del valor y el precio de la fuerza de trabajo, en el siguiente inciso vamos a profundizar en su relación.

⁸⁶ “En términos generales: cuanto mayor sea la fuerza productiva del trabajo, tanto menor será el tiempo de trabajo requerido para la producción de un artículo, tanto menor la masa de trabajo cristalizada en él, tanto menor su valor. A la inversa, cuanto menor sea la fuerza productiva del trabajo, tanto mayor será el tiempo de trabajo necesario para la producción de un artículo, tanto mayor su valor. Por ende, la magnitud de valor de una mercancía varía en razón *directa* a la *cantidad* de trabajo efectivizado en ella e *inversa* a la *fuerza productiva* de ese trabajo”. Cfr. su “La mercancía”, *op. cit.*, pp. 49-50.

⁸⁷ Cfr. su “Concepto de plusvalor relativo”, *op. cit.*, p. 382.

⁸⁸ “Es en *razón directa* al aumento o reducción de su fuerza productiva que el trabajo útil deviene en fuente productiva más abundante o exigua”. Karl Marx, “La mercancía”, *op. cit.*, pp. 56-57.

c. Matización de la determinación del valor de la fuerza de trabajo por el grado de desarrollo de la productividad del trabajo:

En tanto el grado de productividad del trabajo está asentado en el grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, vamos a profundizar el análisis de la relación entre el incremento de la productividad y el nivel salarial explicando previamente (1) cuáles son los tipos de fuerzas productivas del trabajo existentes, y cuáles son sus características transhistóricas; y, (2) cuáles son las características peculiares que reviste el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo al interior del modo de producción capitalista. Para, desde ello, explicar puntualmente (3) cuáles son los efectos del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo sobre el valor de la fuerza de trabajo, al interior de este modo de producción.

c.1. Tipos de fuerzas productivas del trabajo, y sus características transhistóricas:

Independientemente del modo de producción en que se desenvuelvan, es decir en términos transhistóricos, las “***fuerzas productivas del trabajo***” son las condiciones materiales, objetivas y subjetivas, naturales y sociales, en que se desenvuelve el proceso de trabajo, determinando su capacidad productiva, es decir el tiempo de trabajo socialmente necesario de producción de los valores de uso, y la cantidad en que ellos pueden ser producidos.

En donde, la fuerza productiva “es siempre fuerza productiva del trabajo útil, concreto”,⁸⁹ existiendo una relación inversa entre el grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo y el tiempo de trabajo socialmente necesario de producción, y por tanto con el desgaste de la fuerza de trabajo por unidad de valor de uso y, entonces, con su valor; y una relación directa con la cantidad de valores de uso producidos por unidad de tiempo, permitiendo incrementar en términos absolutos y relativos a la riqueza social, a la vez que disminuye relativamente su valor.

Existen dos tipos de fuerzas productivas del trabajo, las fuerzas productivas naturales y las fuerzas productivas sociales; y, al interior de cada una de ellas hay fuerzas productivas de tipo objetivo, y fuerzas productivas de tipo subjetivo.

Las fuerzas productivas naturales del trabajo son las condiciones naturales en que se despliega el trabajo del obrero. Consideradas en su totalidad, incluyen al hombre y sus características (raza, destreza alcanzanda...), y a la naturaleza que lo rodea. En donde,

⁸⁹ *Ibid*, p. 56.

las condiciones naturales exteriores se dividen, desde el punto de vista económico, en dos grandes clases: riqueza natural en *medios de subsistencia*, esto es, fertilidad del suelo, aguas con abundancia de peces, etc., y riqueza natural en *medios de trabajo*, como buenas caídas de agua, ríos navegables, madera, metales, carbón, etc. En los comienzos de la civilización el primer tipo de riqueza es el decisivo; una vez alcanzado un nivel superior de desarrollo, lo es el segundo.⁹⁰

Por su parte, *las fuerzas productivas sociales del trabajo son todas aquellas condiciones de producción forjadas históricamente por los hombres*, con base en su asociación productiva y en el desarrollo de su proceso de trabajo, en términos cuantitativos y cualitativos. Así, ellas están definidas por:

[a] la producción en gran escala, [b] la combinación del trabajo, [c] la división del trabajo, [d] la maquinaria, [e] los métodos perfeccionados de trabajo, [f] la aplicación de la fuerza química y de otras fuerzas naturales, [g] la reducción del tiempo y del espacio gracias a los medios de comunicación y de transporte, y [h] todos los demás inventos mediante los cuales la ciencia obliga a las fuerzas naturales a ponerse al servicio del trabajo y se desarrolla el carácter social o cooperativo de éste.⁹¹

El desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo presenta las siguientes características transhistóricas: (a) su *condición posibilitante* es la cooperación en gran escala de los productores directos, porque “sólo bajo ese supuesto es posible organizar la combinación y división del trabajo, economizar medios de producción gracias a la concentración masiva..., [y] poner al servicio de la producción colosales fuerzas naturales”;⁹² (b) su *característica definitoria* es el incremento de la participación de medios de producción en el proceso productivo, a la vez que disminuye relativamente el trabajo vivo requerido para ponerlos en movimiento; y, con ello, (c) su *resultado* es el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo, o productividad del trabajo, porque el incremento de la participación de los medios de producción en el proceso productivo permite que una determinada cantidad de trabajo vivo transforme en producto a una mayor cantidad de medios de producción (maquinaria, equipo, y materias primas e insumos), disminuyendo el desgaste de fuerza de trabajo por unidad de producto, e incrementando la escala de su producción por unidad de tiempo.⁹³

⁹⁰ Cfr. Karl Marx, “Plusvalor absoluto y relativo”, *op. cit.*, pp. 621-622.

⁹¹ Cfr. Karl Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 37, corchetes míos.

⁹² Cfr. K. Marx, “La ley general de la acumulación capitalista”, *op. cit.*, p. 776.

⁹³ “El grado social de productividad del trabajo se expresa en el volumen de la magnitud relativa de los medios de producción que un obrero, durante un tiempo dado y con la misma tensión de la fuerza de trabajo, transforma en producto. La masa de los medios de producción con los que opera ese obrero crece con la productividad de su trabajo. Esos medios de producción desempeñan en este aspecto un doble papel. El crecimiento de unos es *consecuencia*; el de otros, *condición* de la productividad creciente del trabajo. Con la división manufacturera del trabajo y la aplicación de maquinaria, por ejemplo, se elabora en el mismo tiempo más materia prima e ingresa, por tanto, una masa mayor de

A la vez que el grado de desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo permite la mutación de las relaciones sociales de producción y, con ello, el establecimiento y desarrollo de los distintos modos de producción acaecidos en la historia de la humanidad; las características y la modalidad de desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo también se ven determinados por la lógica del modo de producción en que se desenvuelvan, pues dicha lógica les imprime un sentido y una dinámica peculiares. Por ello, en el siguiente inciso vamos a analizar las características peculiares que las fuerzas productivas presentan en el modo de producción mercantil capitalista.

c.2. Características peculiares del desarrollo de las fuerzas productivas, al interior del modo de producción capitalista:

En la producción mercantil se promueve el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo desde la perspectiva del valor, debido a que se produce para el intercambio de mercancías, dada la existencia de cierta división social del trabajo; y dado el papel sustancial del desarrollo de la productividad el trabajo en la definición del valor, al incidir en la determinación del tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de los valores de uso y, por lo tanto, en la magnitud de valor que éstos habrán de representar. Pues,

cuanto mayores son las fuerzas productivas del trabajo, menos trabajo se invierte en una cantidad dada de productos y, por tanto, menor es el valor de estos productos. Y cuanto menores son las fuerzas productivas del trabajo, más trabajo se emplea en la misma cantidad de productos y, por tanto, mayor es el valor de cada uno de ellos.⁹⁴

Así, en la producción mercantil la disminución del desgaste de trabajo por unidad de producto se expresa como *disminución del valor por producto individual*.⁹⁵ Y ésta, en conjunción con *el incremento de la escala de la producción*, se expresa como *promoción de la disminución del precio mercantil*.

No obstante esta característica común a toda producción mercantil, la producción mercantil simple y la mercantil capitalista se diferencian con respecto a su gestión de la

materias primas y materias auxiliares al proceso de trabajo. Estamos ante una *consecuencia* de la productividad creciente del trabajo. Por otra parte, la masa de la maquinaria aplicada, de los animales de labor, abonos minerales, tuberías de desagüe, etc., es *condición* de la productividad laboral creciente. Otro tanto ocurre con la masa de los medios de producción concentrados en locales, hornos gigantescos, medios de transporte, etc. Pero ya sea *condición* o *consecuencia*, el volumen creciente de la magnitud de los medios de producción, comparado con el de la fuerza de trabajo incorporada a ellos, expresa la *productividad creciente del trabajo*." *Ibid.*, pp. 772-773.

⁹⁴ Cfr. K. Marx, *Salario, precio y ganancia*, ed. cit., p. 37.

⁹⁵ Cfr. Karl Marx, "La mercancía", *op. cit.*, pp. 49-50.

producción y, desde ella, con respecto a su relación con el valor. Pues, mientras en la producción mercantil simple los productores directos observan al valor, e intercambian sus mercancías, para proveerse de aquellos valores de uso que les son necesarios, y de los que carecen, caracterizándose su circulación por la venta (M – D) para la compra (D – M); en el modo de producción mercantil capitalista, son los capitalistas quienes gestionan el proceso productivo mercantil, dada su posesión hegemónica de los medios de producción, promoviendo la producción mercantil y el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo con el objetivo de valorizar al capital, con base en la explotación de la fuerza de trabajo, caracterizándose su circulación por la compra (D – M) para la venta (M – D'), en donde se obtiene un monto de dinero adicional al originalmente adelantado, con base en el despliegue del trabajo del obrero en el proceso productivo.⁹⁶

De manera que, *en el modo de producción capitalista el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo queda sometido a los objetivos del capital* y, por tanto, a su valorización. Sometimiento posibilitado por la hegemonía de los capitalistas sobre los medios de producción, pues ésta les permite hegemonizar la gestión del conjunto de fuerzas productivas, estableciendo que ellas se comporten como fuerzas productivas del capital, y que *su desarrollo presente las siguientes características:*

i) *La promoción prioritaria del desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo*, para promover la reducción del precio mercantil e incrementar la extracción de plusvalor relativo, con los objetivos de mejorar la posición competitiva de los capitales en el mercado, e incrementar la acumulación de capital.

La burguesía ha promovido el desarrollo progresivo de la fuerza productiva social del trabajo en una medida superior “a todas las generaciones pasadas juntas”,⁹⁷ avanzando de la cooperación simple y la producción en gran escala, con la cooperación de un gran número de obreros en un mismo proceso de trabajo bajo el dominio del capital, a la manufactura, con la introducción y perfeccionamiento de la división del trabajo, ambas en los inicios del capitalismo; hasta llegar a la gran industria, cuyo eje productivo es la maquinaria, gracias a la cual ha acrecentado excepcionalmente la productividad del trabajo, reduciendo como nunca antes el tiempo de trabajo socialmente necesario e incrementando sustancialmente la escala de producción, mediante la sustitución progresiva de trabajo vivo por trabajo objetivado, y la incorporación de gigantescas fuerzas naturales y a las ciencias de la naturaleza al proceso

⁹⁶ Cfr. Karl Marx, “Transformación de dinero en capital”, *op. cit.*, pp. 179-190.

⁹⁷ Cfr. Karl Marx, *Manifiesto Comunista* (1848), Editorial Grijalbo, Barcelona, 1998, p. 45.

productivo.⁹⁸ No obstante su sucesión histórica, estas formas productivas coexisten y se complementan en el capitalismo desarrollado.⁹⁹

ii) En la medida en que el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo es promovido *de manera obsesiva y enajenada* en este modo de producción, su desarrollo genera *el deterioro de las fuerzas productivas naturales del trabajo*,¹⁰⁰ *incluida la fuerza de trabajo*. Deterioro que constituye uno de los resultados contradictorios del desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo en este modo de producción, porque las fuerzas productivas naturales del trabajo constituyen la fuente de toda riqueza¹⁰¹ y, por ello, fundamentan a todo proceso productivo, y a la productividad que en él se pueda desplegar.

iii) A su vez, *el desarrollo progresivo de la fuerza productiva social del trabajo* se caracteriza por el *ahorro de trabajo*, mediante el perfeccionamiento de los métodos de trabajo que acorten los tiempos de producción, economicen el uso de medios de producción, y sustituyan fuerza de trabajo por medios de producción, cuya elaboración haya costado menos trabajo que el que desplazan con su incorporación al proceso productivo; y, por el *incremento de la capacidad del trabajo*, permitiendo que el mismo número de obreros transforme “en productos mayor cantidad de materias primas y auxiliares en el mismo tiempo, es decir, con menos trabajo”,¹⁰² gracias al uso de mayor cantidad de medios de producción.

Por tanto, en este modo de producción *el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo economiza fuerzas productivas en las empresas individuales, desplazando fuerza de trabajo por medios de producción en la elaboración del producto y, con ello, en su valor*.

⁹⁸ Cfr. Karl Marx, “Maquinaria y gran industria”, *op. cit.*, p. 471.

⁹⁹ En la sección cuarta del tomo I de *El capital*, denominada “La producción de plusvalor relativo”, Marx analiza la evolución de las formas referidas de desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, y su complementariedad, al interior del capitalismo.

¹⁰⁰ “La productividad del trabajo también se halla ligada a condiciones naturales que a menudo se tornan menos rendidoras en la misma proporción en que la productividad en tanto depende de condiciones sociales aumenta. De ahí que se produzca un movimiento opuesto en esas diferentes esferas, progreso en un caso y retroceso en otro”. Cfr. Karl Marx, “Las contradicciones internas de la ley”, en *El Capital*, tomo III, capítulo 15, p. 333.

¹⁰¹ “La producción capitalista, por consiguiente, no desarrolla la técnica y la combinación del proceso social de producción sino socavando, al mismo tiempo, los dos manantiales de toda riqueza: *la tierra y el trabajador*”. K. Marx, “Maquinaria y gran industria”, *op. cit.*, pp. 612-613. Encontramos una reflexión análoga en su *Crítica al programa de Gotha*, Ediciones en Lenguas Extranjeras, Pekín, 1979, p. 9.

¹⁰² Cfr. Karl Marx, “La ley en cuanto tal”, en *El Capital*, tomo III, capítulo XIII, p. 271.

iv) Más, no obstante que el capital promueve la economización del uso de fuerzas productivas en las empresas individuales, *el sistema de competencia que caracteriza al capitalismo despilfarra fuerzas productivas a nivel social, contradiciendo el desarrollo de la productividad del trabajo*. Pues, el capital deja inactiva a parte de la población obrera y a parte del capital existente, por consideraciones de su valorización, a la vez que deteriora a las fuerzas productivas naturales, y crea ocupaciones necesarias en este modo de producción, pero en sí y para sí superfluas.¹⁰³

v) Por su parte, la gestión privatizada y atomizada de las fuerzas productivas en este modo de producción, genera que su proceso de desarrollo sea un fenómeno diferenciado entre los distintos capitales y, entonces, que pase temporalmente por un estadio en que haya capitales que desarrollen la fuerza productiva social del trabajo en mayor medida que el nivel promedio existente en sus ramos productivos, disminuyendo el valor individual de sus productos respecto al valor social imperante, e incrementando simultáneamente su escala de producción. Con lo cual, los capitales pioneros tecnológicamente pueden vender sus productos por debajo de su valor social, pero por encima de su valor individual, obteniendo un monto de plusvalor adicional al extraído por los restantes capitales de su sector. Ello es debido a que el trabajo que opera con una fuerza productiva excepcional produce más valor por unidad de tiempo que el trabajo promedio, pudiendo reducir el tiempo de trabajo necesario para su reproducción e incrementar, entonces, la magnitud de plusvalor contenida en los productos. Por ello, Marx denomina como “*plusvalor extraordinario*” al tipo de plusvalor obtenido por esta vía.

La obtención del plusvalor extraordinario es temporal, porque acaece únicamente hasta que la competencia intercapitalista difunde en sus respectivos ramos productivos la innovación tecnológica que lo fundamenta, estatuyéndola como el nivel tecnológico medio de un ramo productivo, disminuyendo el costo medio de producción de sus productos y estableciendo, así, un nuevo valor social para ellos, ubicado en un nivel inferior al previo, con lo cual desaparece la diferencia entre el valor individual y el valor social a su interior; a la vez que se incrementa la escala de producción de los capitales que constituyen el ramo productivo, lo cual, en

¹⁰³ “Socialmente considerada, la productividad del trabajo aumenta también con su economía. Ésta no sólo implica que se economicen los medios de producción, sino el evitar todo trabajo inútil. Mientras que el modo capitalista de producción impone la economización dentro de cada empresa individual, su anárquico sistema de competencia genera el despilfarro más desenfrenado de los medios de producción sociales y de las fuerzas de trabajo de la sociedad, creando además un sinnúmero de funciones actualmente indispensables, pero en sí y para sí superfluas”. Cfr. K. Marx, “Cambio de magnitudes en el precio de la fuerza de trabajo y en el plusvalor”, en *El capital*, tomo I, capítulo XV, p. 643.

conjunción con el nuevo valor social disminuído, promueve la disminución del precio de sus productos.¹⁰⁴

vi) Más, el desarrollo de la productividad del trabajo también promueve la extracción permanente de otro tipo de plusvalor, *el plusvalor relativo*, al simplificar el trabajo y disminuir el valor de los medios de subsistencia obrera. Explicaremos este tipo de plusvalor en el siguiente inciso, en que analizamos los efectos del incremento de la fuerza productiva del trabajo sobre el valor de la fuerza de trabajo.

Por consiguiente, la característica transhistórica del desarrollo de las fuerzas productivas, de incrementar la capacidad productiva del trabajador, incrementando su tiempo de trabajo excedente y la magnitud de la riqueza social, *el modo de producción capitalista la constituye en vía de abaratamiento mercantil, en pos de la competencia intercapitalista y del incremento de la expropiación de plusvalor; y, desde ello, en pieza clave de la dinámica de la acumulación de capital*. A la par que, por el objetivo valorizador que se persigue y por la manera obsesiva y enajenada en que se promueve el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, *éste entra en contradicción con el mismo desarrollo de la productividad del trabajo, al despilfarrar fuerzas productivas a nivel social y degradar a la naturaleza, humana y planetaria*.

c.3. Efectos del incremento de la productividad del trabajo sobre el valor de la fuerza de trabajo:

Dadas las características generales del incremento de la productividad del trabajo, y sus características peculiares de desarrollo en el modo de producción capitalista, sus efectos sobre el valor de la fuerza de trabajo son los siguientes:

a.i) El *incremento de la productividad del trabajo en los sectores vinculados con la producción de medios de consumo obrero*, disminuye el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, disminuyendo el valor por unidad de producto e incrementando su escala de producción por unidad de tiempo, con lo cual promueve la disminución de su

¹⁰⁴ Cfr. K. Marx, "Concepto de plusvalor relativo", en *El capital*, tomo I, capítulo X, pp. 385-387.

precio y, con ella, la *disminución del valor de la fuerza de trabajo*, acorde a la medida en que dichos medios de subsistencia formen parte de su consumo.¹⁰⁵

Si en este contexto se mantiene la duración de la jornada laboral, la disminución del valor de la fuerza de trabajo se acompaña de la mantención de su producto de valor, promoviendo automática y simultáneamente el incremento del plusvalor extraído en una jornada laboral de duración determinada. Justamente porque el plusvalor obtenido mediante esta vía proviene de la modificación relativa de las partes constitutivas del producto de valor, Marx lo denomina como “*plusvalor relativo*”.¹⁰⁶

Como el proceso de obtención de plusvalor relativo es un fenómeno social, porque se sustenta en el incremento de la fuerza productiva del trabajo en los sectores productores de medios de subsistencia, él contribuye a incrementar la tasa general del plusvalor.¹⁰⁷

a.ii) Al asentarse en el desarrollo de la división del trabajo y de la maquinización de la producción, *el incremento de la productividad del trabajo puede simplificar el trabajo, disminuyendo los costos de formación de la fuerza de trabajo que realiza esas labores y, con ello, disminuyendo el valor de su fuerza de trabajo*.¹⁰⁸ Por medio de este proceso puede promover la sustitución de fuerzas de trabajo de mayor calificación por fuerzas de trabajo con menor calificación, y la introducción a la producción de las mujeres, los adolescentes y los niños.¹⁰⁹

¹⁰⁵ “Para abatir el valor de la fuerza de trabajo, el acrecentamiento de la fuerza productiva tiene que hacer presa en los ramos industriales cuyos productos determinan el valor de la fuerza de trabajo, y que por tanto pertenecen al ámbito de los medios de subsistencia habituales o pueden sustituirlos. Pero el valor de una mercancía no se determina solamente por la cantidad de trabajo que le confiere su forma definitiva, sino también por la masa de trabajo contenida en sus *medios de producción*... El incremento de la fuerza productiva y el consiguiente *abaratamiento de las mercancías* en aquellas industrias que suministran los elementos materiales del *capital constante*, los medios de trabajo y el material de trabajo para la producción de los medios de subsistencia imprescindibles, abaten asimismo, pues, el valor de la fuerza de trabajo. Por el contrario, en los ramos de la producción que no suministran medios de subsistencia necesarios, ni medios de producción para elaborarlos, la fuerza productiva acrecentada no afecta el valor de la fuerza de trabajo. Naturalmente, la mercancía abaratada sólo hace bajar el valor de la fuerza de trabajo *pro tanto*, esto es, sólo en la proporción en que entra en la reproducción de la fuerza de trabajo”. Karl Marx, “Concepto de plusvalor relativo”, *op. cit.*, p. 383.

¹⁰⁶ “Al [plusvalor] que surge de la *reducción* del tiempo de trabajo necesario y del consiguiente cambio en la *proporción de magnitud* que media entre ambas partes componentes de la jornada laboral, lo denomino *plusvalor relativo*”. (*Ibid*). “Su finalidad es el acrecentamiento del plusvalor por medio de la reducción del tiempo de trabajo necesario, independientemente de los límites de la jornada laboral. El objetivo se alcanza mediante el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo”. K. Marx, “Plusvalor absoluto y relativo”, *op. cit.*, pp. 617-618.

¹⁰⁷ Cfr. Karl Marx, “Concepto de plusvalor relativo”, *op. cit.*, p. 384.

¹⁰⁸ “Este mismo proceso de desarrollo... simplifica... el trabajo calificado, y por tanto, lo deprecia”. Karl Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 72.

¹⁰⁹ Cfr. K. Marx, “La ley general de la acumulación capitalista”, *op. cit.*, p. 791.

Como en el caso previo, si en este contexto se mantiene la duración de la jornada laboral, la disminución del valor de la fuerza de trabajo se acompaña de la matención de su producto de valor, *incrementando la extracción de plusvalor relativo*, simultáneamente.

b) Cuando el incremento de la productividad del trabajo promueve la *intensificación del trabajo*, y/o cuando se acompaña de la *prolongación de la jornada de trabajo*, éstas *incrementan el grado de desgaste de la fuerza de trabajo, incrementando su valor a la par que incrementan su producto de valor*, permitiendo el *incremento de la extracción de plusvalor absoluto*.

Más el incremento del valor de la fuerza de trabajo así promovido en este contexto, será en menor medida que el registrado por la productividad del trabajo, porque ésta se incrementa con los objetivos de incrementar la extracción de plusvalor y disminuir el valor del producto individual; y, en menor medida que si la productividad del trabajo no se hubiera incrementado, por el abaratamiento de la fuerza de trabajo que ella promueve.

c) Al producir la *disminución de la proporción del valor de la fuerza de trabajo en su producto de valor*, de magnitud constante o incrementada, *incrementa automáticamente la extracción de plusvalor*.

d) A su vez, el desarrollo de la productividad del trabajo *disminuye la participación del valor de la fuerza de trabajo en el valor del producto*, individual y global, al sustentarse en el ahorro de trabajo vivo mediante el incremento progresivo de la participación de los medios de producción como condición del proceso productivo.

En donde, el desarrollo de la fuerza productiva sólo aumenta la productividad del trabajo cuando ahorra trabajo, es decir cuando permite reducir el trabajo requerido para la producción mercantil, porque uno de los objetivos del aumento de la productividad es disminuir el valor del producto individual, y no realizar un mero desplazamiento de trabajo.¹¹⁰

De manera que, en el modo capitalista de producción, *el desarrollo progresivo de la productividad del trabajo* (a) *disminuye el valor de la fuerza de trabajo* (a.i) cuando dicho desarrollo se da en los sectores productivos vinculados con la producción de los medios de consumo obrero y/o (a.ii) cuando simplifica el trabajo; más, (b) *si el incremento de la productividad del trabajo promueve la intensificación del trabajo*, y/o *si se acompaña de la*

¹¹⁰ Cfr. Karl Marx, "Maquinaria y gran industria", *op. cit.*, p. 476.

prolongación de la jornada de trabajo, éstas incrementan el valor de la fuerza de trabajo, aunque en menor medida que el incremento de la productividad, y en menor medida que si este desarrollo no se hubiera verificado. Al promover la disminución del valor de la fuerza de trabajo y el ahorro de trabajo vivo, el incremento de la productividad del trabajo (c) *disminuye la participación del valor de la fuerza de trabajo en su producto de valor*, incrementando automáticamente la participación del plusvalor en él; y, (d) *disminuye la participación del valor de la fuerza de trabajo en el valor del producto, individual y global*. Por ello, Marx señala que “*el acrecentamiento de la productividad del trabajo conduce al abaratamiento del obrero y a la extracción de una tasa creciente de plusvalor*”.¹¹¹

En este sentido, Engels (1891) señala que

con cada nuevo descubrimiento científico, con cada nuevo invento técnico, crece... [el] remanente de su producción diaria sobre su coste diario [de la fuerza de trabajo], reduciéndose, por tanto, aquella parte de la jornada del trabajo en que el obrero produce el equivalente de su jornal, y alargándose, por otro lado, la parte de la jornada de trabajo en que tiene que regalar su trabajo al capitalista, sin que éste le pague nada... [De manera que, la parte del producto de valor del obrero] que retiene para sí la clase capitalista... se acrecienta con cada invento, con cada nuevo descubrimiento, mientras que la parte correspondiente a la clase obrera (calculándola por persona), sólo aumenta muy lentamente y en proporciones insignificantes, cuando no se estanca o incluso disminuye, como acontece en algunas circunstancias.¹¹²

d. Síntesis sobre la determinación del valor de la fuerza de trabajo:

Como vemos, Marx considera que *el valor de la fuerza de trabajo está definido por el tiempo de trabajo socialmente necesario para reproducir la fuerza de trabajo del obrero y de su familia, en “su condición normal de vida”*.¹¹³ El cual está *determinado directamente por el volumen de sus necesidades de reproducción, definido fisiológica, cultural y políticamente; e inversamente por el grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo*.

El volumen de las necesidades de reproducción está determinado fisiológica e histórico-moralmente, al estar definido por (1) la reproducción de la vida del obrero; (2) la magnitud del desgaste de su fuerza de trabajo en la jornada laboral; (3) los costos de aprendizaje para desempeñar su labor productiva; (4) su necesidad de procreación y de reproducción de la vida de sus hijos; y, por (5) el nivel de vida característico de la sociedad en que resida. Y, está determinado *políticamente*, porque (6) la intervención del elemento social y

¹¹¹ Cfr. Karl Marx, “Transformación del plusvalor en capital”, *op. cit.*, p. 748.

¹¹² Cfr. su “Introducción” a la edición de 1891 de *Trabajo asalariado y capital*, ed. cit., p. 8.

¹¹³ Cfr. Karl Marx, “Transformación de dinero en capital”, *op. cit.*, p. 208

político media el grado de desgaste de la fuerza de trabajo en el proceso productivo -en tanto la organización obrera ha logrado históricamente la fijación legal de la duración de la jornada laboral-, y la medida en que el nivel de vida característico de un país sea considerado como parte de la reproducción normal de la fuerza de trabajo.¹¹⁴

La reproducción de la vida física del obrero constituye el “*elemento físico*” del valor de su fuerza de trabajo, y las necesidades que surgen del nivel de vida tradicional de un país constituyen su “*elemento histórico y moral*”. Y, ambos tipos de necesidades están mediadas, como vimos, en cierta medida por la participación del elemento social y político.

Este conjunto de necesidades de reproducción se satisfacen mediante el consumo de cierta cantidad de medios de subsistencia, cuya medida debe ser suficiente para reproducir al trabajador en condiciones normales, *estableciendo que el valor de la fuerza de trabajo se exprese en el valor del conjunto de medios de subsistencia que le son necesarios para reproducirse en condiciones normales*; y, por tanto, que el valor de la fuerza de trabajo varíe con el valor de sus medios de subsistencia, es decir, con el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, determinado por el grado de desarrollo de las fuerzas productivas en los sectores vinculados con su producción.

Por su parte, (7) el grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo es el resultado directo de las condiciones productivas naturales y de las condiciones productivas sociales existentes, y guarda una relación inversa con el valor mercantil, incluido el valor de la fuerza de trabajo, porque disminuye del tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción.

El incremento de la productividad del trabajo (a) *disminuye el valor de la fuerza de trabajo* (a.i) cuando simplifica el trabajo, disminuyendo sus requerimientos de formación, y (a.ii) cuando disminuye el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de los medios de subsistencia de los obreros, al gestarse en los sectores vinculados con su producción.

Más, (b) si el incremento de la productividad del trabajo se acompaña del *incremento del desgaste de la fuerza de trabajo en la jornada laboral*, prolongándola o intensificándola, ello determinaría el *incremento del valor de la fuerza de trabajo*, aunque en menor medida que el incremento de la productividad del trabajo, y en menor medida que si éste no acaeciese.

En un contexto de incremento de la productividad del trabajo, y de matención de la duración de la jornada de trabajo, (c) la *disminución del valor de la fuerza de trabajo* se acompaña de la *mantención de su producto de valor, incrementando la extracción de plusvalor relativo*.

¹¹⁴ Cfr. Jorge Veraza, apuntes de clase de su curso “Cómo leer *El Capital* en el siglo XXI”, *op. cit.*

La disminución del valor de la fuerza de trabajo y la economización de trabajo vivo en el proceso productivo, a medida que se desarrolla la fuerza productiva social del trabajo, (d) *disminuye la participación del valor de la fuerza de trabajo en el valor del producto.*

De esta manera, *el volumen de las necesidades de reproducción y el grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo se contrapesan en la determinación del valor de la fuerza de trabajo, estableciendo su magnitud acorde a su peso específico.*¹¹⁵ Más, una vez contrapesada su incidencia, *el valor de la fuerza de trabajo queda establecido como una magnitud definida, para cada momento y lugar, variando únicamente al variar las condiciones que lo determinan.*¹¹⁶

En este sentido, F. Engels (1891) precisa que el valor de la fuerza de trabajo, “dentro de un determinado estado de la sociedad, de una determinada localidad y de una rama de la producción dada constituye una magnitud también dada, a lo menos dentro de ciertos límites, bastante reducidos”.¹¹⁷

Ahora bien, *“el valor diario de la fuerza de trabajo se calcula sobre la base de cierta duración de la vida del obrero, la cual corresponde a cierta duración de la jornada laboral”.*¹¹⁸ En donde, *el consumo de los medios de subsistencia necesarios para reproducir a la fuerza de trabajo se efectúa en distintas temporalidades*, pues habrá algunos medios de subsistencia que es necesario consumir diariamente, como los alimentos o el combustible, y otros que se consumen en lapsos más prolongados, como la vestimenta o el mobiliario; *“pero sea cual fuere el modo en que la suma de estos gastos se distribuya*, por ejemplo, a lo largo de un año, *es necesario cubrirla día a día con el ingreso medio”.* De manera que, “si la masa de las mercancías necesarias diariamente para la producción de la fuerza de trabajo fuera = A, la requerida semanalmente = B, la precisada trimestralmente = C, etc., tendríamos que la media diaria de esas mercancías sería igual a: $365 A + 52 B + 4 C + \text{etc.}$ ”,¹¹⁹ siendo dicha media el valor diario de la fuerza de trabajo, que habría que cubrir para que la fuerza de trabajo se reproduzca en condiciones normales.

¹¹⁵ Al respecto, Marx analiza una serie de combinaciones posibles de estos factores en su “Cambio de magnitudes en el precio de la fuerza de trabajo y el plusvalor”, *op. cit.*, pp. 615-649.

¹¹⁶ Cfr. “Transformación de dinero en capital”, *op. cit.*, p. 208.

¹¹⁷ Cfr. su “Introducción a la edición de 1891” de *Trabajo asalariado y capital*, ed. cit., p. 8, negritas mías.

¹¹⁸ Cfr. K. Marx, “Transformación del valor (o, en su caso, del precio) de la fuerza de trabajo en salario”, *op. cit.*, p. 656.

¹¹⁹ Cfr. “Transformación de dinero en capital”, *op. cit.*, pp. 209-210.

Marx señala que *el límite mínimo del valor de la fuerza de trabajo es su elemento físico*, definido por la reproducción de la vida física de su portador, porque *el elemento histórico o moral fluctúa*, debido a la variabilidad de las necesidades humanas, a su desarrollo acorde al grado de desarrollo económico de cada sociedad, y a la medida en que sea definido como parte de las condiciones normales de reproducción de la fuerza de trabajo mediante la intervención del elemento social y político.¹²⁰ Y, precisa que si el salario cae en su límite mínimo se estaría remunerando a la fuerza de trabajo por debajo de su valor, porque no incluye al elemento histórico y moral, ni a la reproducción de la familia del obrero.¹²¹

No obstante el carácter definido del valor de la fuerza de trabajo, *la expresión del valor de la fuerza de trabajo en el salario es variable, porque depende de la incidencia de factores que median su expresión*, siendo éstos: el valor del dinero, la oferta y demanda de trabajo; y, la intervención de la lucha de clases, o elemento social y político.

La intervención del elemento social y político en la determinación de dos aspectos de la conformación del valor de la fuerza de trabajo, y su intervención en la medida en que el valor de la fuerza de trabajo se pueda expresar en su precio, establece que el precio de la fuerza de trabajo no esté determinado por la ley del valor mercantil simple, como el resto de mercancías, sino por la ley del valor mercantil capitalista, o *ley del valor que se valoriza*.¹²² Ley que constituye un desarrollo de la ley del valor mercantil simple, y que es específica del modo de producción capitalista, como específica de este modo de producción es la existencia de la fuerza de trabajo como mercancía.

2.2.iii. Sobre el valor de cambio, precio o “salario”, de la fuerza de trabajo:

Expondremos la concepción de Marx sobre la determinación del precio de la fuerza de trabajo, el salario, con base en dos momentos argumentales. En el primero, describimos su concepción sobre la determinación del precio de las mercancías. En el segundo, explicamos su concepción sobre la determinación del precio de la fuerza de trabajo, misma que presentamos en cuatro submomentos argumentales: en el primer submomento exponemos la

¹²⁰ Cfr. K. Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 68.

¹²¹ Cfr. K. Marx, “Transformación de dinero en capital”, *op. cit.*, p. 210. Véase la explicación de Bolívar Echeverría al respecto, expuesta en clase por Jorge Veraza (2003), que presentamos en la nota a pie de página 74 de este trabajo.

¹²² Según conceptualiza Jorge Veraza. Al respecto revísense los apuntes de su curso “Cómo leer *El Capital* en el siglo XXI”, *op. cit.*

fundamentación del precio de la fuerza de trabajo en su valor; y, en el segundo, tercero y cuarto submomentos, explicamos a los factores que inciden en la expresión del valor de la fuerza de trabajo en su precio, comenzando por el valor del dinero, y siguiendo con la oferta y demanda de trabajo, y la lucha de clases. Este avance argumental nos permite exponer la afinidad y la especificidad de la expresión del valor de la mercancía fuerza de trabajo, con respecto a la expresión del valor del resto de mercancías.

a. Antecedentes: Sobre la determinación del precio de las mercancías

Marx señala que *el precio de una mercancía “es la expresión en dinero” de su valor.*¹²³ Esta forma de expresión del valor corresponde al grado de desarrollo alcanzado por el intercambio mercantil, que establece la expresión del valor en un equivalente general o dinero. Como toda forma de expresión del valor, ella está incidida por la variación del valor de la mercancía que funge como equivalente.

Así, para que se mantenga la expresión del valor en su precio, es necesario que éste varíe en la misma medida, pero en sentido inverso, que la variación del valor del dinero; pues, si ante una variación del valor del dinero, el precio mantiene su cuantía nominal, ese precio constante expresará una diferente proporción del valor en el que se sustenta.¹²⁴

La posibilidad de expresión del valor de las mercancías en su precio también está mediada por *la relación entre su oferta y su demanda*, cuya fluctuación determina que el precio de mercado fluctúe en torno a su valor.¹²⁵

En donde, la oferta de una mercancía se define por la cantidad de ella a la venta, y por la competencia entre sus vendedores, que tiende a abaratar su precio. La demanda de una mercancía se define por la competencia entre los compradores, que tiende a incrementar su precio; la cual está determinada por su necesidad de dicha mercancía y el número de demandantes, con respecto a la cantidad de la mercancía puesta a la venta. Y, ambas están determinadas por la “competencia entre compradores y vendedores”, los primeros queriendo comprar lo más barato posible, y los segundos queriendo vender lo más caro posible.

¹²³ Cfr. Karl Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 38.

¹²⁴ *Ibid.*, p. 61.

¹²⁵ Así, Marx señala que el precio de mercado “es el mismo para todas las mercancías de la misma clase, por más que varíen las condiciones de producción de los productores individuales [y, con ellas, sus precios de producción individuales, porque] los precios de mercado no hacen más que expresar la *cantidad media de trabajo social* que, bajo condiciones medias de producción, es necesaria para abastecer el mercado con una determinada cantidad de cierto artículo. Se calculan con arreglo a la cantidad global de una mercancía de determinada clase”. *Ibid.*, p. 38.

El resultado de esta competencia depende de la relación que exista entre la oferta y la demanda del producto de que se trate, triunfando el “ejército de contendientes” que sea menor numéricamente. Así, “cuando la oferta de una mercancía es inferior a su demanda, la competencia entre los vendedores queda anulada o muy debilitada”, y en la medida en que ella disminuya, crece la competencia entre los compradores, generando el incremento del precio de la mercancía de que se trate. Por su parte, la disminución de precios ocurre en la situación inversa, es decir cuando la demanda de un producto es menor a su oferta.¹²⁶

Sin embargo, ambas fuerzas tienden permanentemente a reequilibrarse, por la movilización del capital de una rama industrial a otra según el nivel de precios y la subsecuente cuota media de ganancia a obtener.¹²⁷ Pues, cuando la oferta es menor que su demanda, se incrementa temporalmente el precio mercantil por encima de su valor, incrementando la cuota media de ganancia ramal, lo que atrae a capitales nuevos a esa rama, incrementando la oferta al nivel de su demanda, haciendo que nuevamente el precio descienda a su valor; o incrementando la oferta en mayor medida que la demanda, haciendo que su precio descienda temporalmente por debajo de su valor.

Por tanto, el *nivel de la tasa de ganancia por rama industrial* determina su nivel de inversión y, desde ello, su oferta mercantil y la relación entre su oferta y su demanda. A su vez, el *nivel de la tasa general de ganancia* también determina esta relación, porque ella gesta las fases del ciclo económico, generando la fluctuación correspondiente de las variables productivas.

El tiempo que tarde en adecuarse la oferta a la demanda varía entre los distintos tipos de mercancías, pero su tendencia es a equilibrarse en el largo plazo. Cuando se equilibran la oferta y la demanda de una rama industrial, ellas dejan de actuar sobre los precios de mercado, y éstos se adecúan a su valor.¹²⁸

¹²⁶ Cfr. K. Marx, *Trabajo asalariado y capital*, edición citada, pp. 13-14.

¹²⁷ *Ibid.*, p. 15.

¹²⁸ “Los precios de mercado oscilan en torno al valor debido a las fluctuaciones de la oferta y la demanda... [Más,] si la oferta y la demanda se equilibran, los precios de las mercancías en el mercado corresponderán a sus precios naturales, es decir, a sus valores... Pero la oferta y la demanda *tienen* que tender siempre a equilibrarse”. (cfr. K. Marx, *Salario, precio y ganancia*, ed. cit., pp. 39-40). De manera que, “la oferta y la demanda no regulan más que las *oscilaciones* pasajeras de los precios en el mercado... [Ya que,] en el instante mismo en que la oferta y la demanda se equilibran y dejan, por tanto, de actuar, el precio de una mercancía en el mercado coincide con su *valor real*, con el precio normal en torno al cual oscilan los precios en el mercado”. (*Ibid.*, p. 25). Así, si “analizáis el movimiento de los precios del mercado durante períodos más largos ... descubriréis que las fluctuaciones de los precios en el mercado, sus desviaciones de los valores, sus alzas y bajas, se paralizan y se compensan unas con otras de manera que, si prescindimos de la influencia que ejercen los monopolios y algunas otras modificaciones que aquí tengo que pasar por alto, todas las clases de mercancías se venden, por término medio, por sus respectivos valores o precios naturales. Los períodos

Así, Marx señala que

las constantes oscilaciones de los precios en el mercado, su alza y su baja, se compensan, se anulan recíprocamente y se reducen a su *precio medio* como a su norma intrínseca... Tomando en su conjunto un lapso considerable, las mercancías no se venderán en la realidad ni *por debajo* ni *por encima* de su precio medio, sino a éste... esto es, en *última* instancia, por el valor de la mercancía.¹²⁹

De esta manera, el precio de mercado *oscila en torno a su valor*, porque la posibilidad de expresión del valor en su precio está medida *por el valor del dinero y por su oferta y demanda*. No obstante lo cual, el precio tiende a ubicarse en su valor en el largo plazo, a nivel de rama industrial, y de la economía en su conjunto.¹³⁰

b. Sobre la determinación del precio de la fuerza de trabajo

La afinidad estructural y la peculiaridad del valor de uso de la fuerza de trabajo respecto al resto de valores de uso, determina *no sólo afinidades y peculiaridades en la determinación de su valor, sino también en la expresión de su valor en su precio, el salario*.

Así, el precio de la fuerza de trabajo tiene las siguientes afinidades con el precio de toda mercancía: (i) se fundamenta en su valor, (ii) oscila en torno a su valor por la fluctuación de su oferta y su demanda -determinadas por el nivel de la tasa de ganancia y el subsecuente nivel de inversión en cada rama productiva, así como por la incidencia de las fases del ciclo económico sobre dichas fuerzas-, nivelándose en el largo plazo en su valor;¹³¹ y, (iii) la cuantía real de su precio se ve incidida por la variación del valor del dinero.

Más, se diferencia de la determinación del precio de las restantes mercancías en que (iv) *la fijación del nivel salarial y la medida de su oscilación está incidida por la correlación de la fuerza política de los capitalistas y los obreros*, en que *“el capitalista pugna*

de tiempos medios durante los cuales se compensan entre sí las fluctuaciones de los precios en el mercado difieren según las distintas clases de mercancías, porque en unas es más fácil que en otras adaptar la oferta y la demanda”. (*Ibid*, pp. 39-40).

¹²⁹ Cfr. K. Marx, “Transformación de dinero en capital”, *op. cit.*, p. 82.

¹³⁰ El ajuste del precio a su valor “solamente [rige] para la rama industrial entera. No rige tampoco, por lo tanto, para un solo industrial, sino únicamente para la clase entera de los industriales”. Cfr. K. Marx, *Trabajo asalariado y capital*, edición citada, p. 16.

¹³¹ “La remuneración del trabajo subirá o bajará según la relación entre la demanda y la oferta, según el cariz que presente la competencia entre los compradores de la fuerza de trabajo, los capitalistas, y los vendedores de la fuerza de trabajo, los obreros... Pero, dentro de estas oscilaciones, el precio del trabajo se hallará determinado por el coste de producción, [esto es] por el tiempo de trabajo necesario para producir esta mercancía, que es la fuerza de trabajo”. K. Marx, *Trabajo asalariado y capital*, edición citada, p. 16.

constantemente por reducir los salarios a su mínimo físico y prolongar la jornada a su máximo físico, mientras que el obrero presiona constantemente en el sentido contrario".¹³²

A continuación vamos a explicar la múltiple determinación del precio de la fuerza de trabajo. Para ello, primero sintetizaremos lo expuesto previamente sobre los factores que determinan el valor de la fuerza de trabajo, explicando su efecto sobre el salario; y posteriormente explicaremos la incidencia de los factores que median la posibilidad de expresión del valor de la fuerza de trabajo en el salario.

1. Fundamentación del salario en el valor de la fuerza de trabajo

Debido a que el valor de cambio de una mercancía es meramente la expresión relativa de su valor, en el valor de uso de una mercancía distinta que funge como su equivalente, el comportamiento del valor de cambio refleja el comportamiento de su valor. Así también acontece con el valor de cambio de la fuerza de trabajo, de manera que *los factores que determinan al valor de la fuerza de trabajo guardan la misma relación con su precio, el salario*.

A su vez, debido a que los precios mercantiles son siempre precios relativos, habrá que considerarlos en dos distintas dimensiones: su nivel nominal, es decir su cuantía monetaria absoluta; y, su nivel real, es decir su capacidad de intercambio con las otras mercancías, que da cuenta de su nivel relativo. El precio de la fuerza de trabajo presenta esos dos niveles, pero con ciertas especificidades, y presenta un nivel adicional, así: el "*salario nominal*", es la cantidad de dinero que el obrero percibe por su jornada de trabajo; el "*salario real*", es la capacidad adquisitiva del salario percibido por el obrero; y, a ellos se suma el "*salario relativo*", definido como la proporción del producto de valor del obrero destinada a la reproducción de su fuerza de trabajo, mediante su salario, y cuya contraparte es el plusvalor.¹³³

En el caso del *salario por tiempo*, forma salarial básica, hay que tomar en cuenta que un mismo monto salarial puede significar diferentes precios de la fuerza de trabajo, acorde a la variación de la duración de la jornada de trabajo, por ello habrá que trabajar con la unidad de

¹³² Cfr. K. Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 70.

¹³³ Marx se refiere a los tres planos a considerar con respecto al salario, en su *Trabajo asalariado y capital* (1849 [1891]), señalando: "Ni el salario nominal, es decir la suma de dinero a cambio de la cual el obrero se vende al capitalista [es decir el valor de cambio de la fuerza de trabajo], ni el salario real, es decir la suma de mercancías que puede comprar a cambio de ese dinero, agotan las relaciones contenidas en el salario. Ante todo, el salario aún está determinado por su relación con la ganancia, con el beneficio del capitalista; es un salario relativo. El salario real expresa el precio del trabajo en relación con el precio de las restantes mercancías, mientras que el salario relativo expresa la participación del trabajo en el nuevo valor creado por él" (edición citada, p. 22).

medida del salario por tiempo, el “*precio por hora de trabajo*”, obtenido con el cociente *valor diario medio de la fuerza de trabajo / número de horas la jornada laboral media*.¹³⁴

Cabe señalar que este indicador pierde vigencia fuera del contexto de una jornada laboral de duración media, porque el salario por hora se calcula con base en el número de horas en las que habrá de reproducirse el valor diario medio de la fuerza de trabajo, y si se emplea al trabajador durante menos tiempo y se pretende pagar el mismo precio por hora, no se estaría posibilitando su reproducción en condiciones normales.¹³⁵

Con base en estas consideraciones, explicaremos el reflejo de los factores determinantes del valor de la fuerza de trabajo sobre el nivel salarial, analizando su incidencia sobre cada uno de los tres planos del salario, considerando al salario por hora de una jornada laboral media.

Como explicamos en el inciso anterior, el valor de la fuerza de trabajo está definido por el tiempo de trabajo socialmente necesario para reproducirla “en su condición normal de vida”, el cual está determinado directamente por (a) el volumen de sus necesidades de reproducción, e inversamente por (b) el grado de desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo. Al tener efectos contrapuestos, estos factores inciden en la definición del valor de la fuerza de trabajo acorde a su peso específico, fijándolo como una magnitud determinada para cada momento y lugar, que varía únicamente al variar las condiciones que la determinan. Más, *no obstante el carácter determinado del valor de la fuerza de trabajo, su expresión en el salario fluctúa acorde a la incidencia de los factores que median dicha expresión, determinando que el salario se ubique en su valor o por debajo de él.*

Con el objeto de observar *cómo debieran incidir sobre el salario los factores que determinan al valor de la fuerza de trabajo*, para que aquel se adecúe a su valor, *vamos a prescindir momentáneamente de la incidencia de los factores que median la expresión del valor de la fuerza de trabajo en su precio*. Así, haciendo abstracción de ello, observamos que:

a) Como el volumen de las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo incide directamente sobre su valor, también debería incidir directamente sobre su precio por hora, en términos reales, para que éste se adecúe a su valor y permita la reproducción plena de la fuerza de trabajo. Por su parte, en tanto el nivel del salario relativo depende de la proporción que el salario represente en el producto de valor del obrero, su nivel se mantendrá constante si se mantiene dicha proporción, y variará cuando ella varíe.

b) Como el incremento de la productividad del trabajo *disminuye el valor de la fuerza de trabajo*, (b.i) cuando se verifica en los sectores que producen medios de consumo obrero y

¹³⁴ Cfr. K. Marx, “El salario por tiempo”, *op. cit.*, p. 662-663.

¹³⁵ *Ibid.*, pp. 664-665.

(b.ii) cuando simplifica el trabajo del obrero, en un contexto de incremento de la productividad del trabajo el salario nominal por hora puede decrecer acorde a la disminución del valor diario de la fuerza de trabajo, *manteniendo el nivel de su salario real por hora*; pero también puede darse el caso de que el salario nominal por hora disminuya en menor medida que el valor de su fuerza de trabajo, debido a la presión de la clase obrera organizada para participar en el incremento de la productividad de su trabajo, *incrementando el nivel del salario real por hora*.¹³⁶

(b.iii) El incremento de la productividad del trabajo también puede promover la *intensificación del trabajo*, y/o se puede acompañar de la *prolongación de la jornada laboral*, las cuales conllevan el incremento del valor de la fuerza de trabajo, *debiéndose incrementar el salario real por hora en una medida suficiente para cubrir el desgaste acrecentado de la fuerza de trabajo*. Dicho incremento será en menor medida que el registrado por la productividad del trabajo, y en menor medida que si ella no se hubiera incrementado, por el abaratamiento de la fuerza de trabajo que conlleva.

(b.iv) No obstante la posibilidad de que este contexto se incremente el salario real, *el salario relativo siempre decrece*, por la disminución de la participación del valor de la fuerza de trabajo y del salario en el producto de valor del obrero, de magnitud constante o acrecentada.

(b.v) A su vez, el desarrollo de la productividad del trabajo *tiende a disminuir la participación del salario en el valor del producto, individual y global*, esto es el “*costo salarial*” de la producción; porque dicho desarrollo se caracteriza por la disminución del valor de la fuerza de trabajo y el ahorro de trabajo vivo.

A continuación vamos a profundizar en la incidencia sobre el precio de la fuerza de trabajo de dos factores determinantes de su valor, la intensificación del trabajo y el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, debido a la importancia de su incidencia a medida que se desarrolla el modo de producción capitalista.

1.1. Matización de la incidencia de la intensidad del trabajo sobre el salario

Como señalamos previamente, la intensificación del trabajo es el incremento del gasto de fuerza de trabajo por unidad de tiempo, existiendo en cada país un nivel medio de intensidad del trabajo, establecido por el grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, por

¹³⁶ Cfr. Karl Marx, “Cambio de magnitudes en el precio de la fuerza de trabajo y en el plusvalor”, *op. cit.*, pp. 634-635.

debajo del cual el trabajo no cuenta como trabajo normal, y por encima del cual el trabajo cuenta como una medida de extensión del valor.

De manera que, cuando se incrementa la intensidad media del trabajo a nivel nacional, o cuando la intensidad del trabajo es mayor a la media nacional, ello incrementa el valor de la fuerza de trabajo, así como la escala de su producción y su producto de valor por unidad de tiempo, incrementando el valor del producto y permitiendo el incremento de la extracción de plusvalor absoluto, en igual o en distinta medida que el valor de la fuerza de trabajo.

*El incremento del valor de la fuerza de trabajo, promovido por el incremento de la intensidad del trabajo, debiera corresponderse con un incremento del salario real por hora, en la medida suficiente para cubrir el desgaste acrecentado de fuerza de trabajo;*¹³⁷ mientras que *el salario relativo puede mantenerse o decrecer*, dependiendo de la medida en que se incrementen el valor de la fuerza de trabajo y el plusvalor, aunque la tendencia en este modo de producción es a incrementar la extracción de plusvalor, disminuyendo el salario relativo.

El trabajo se intensifica a medida que se desarrolla el modo de producción capitalista, porque su intensificación es una vía alterna de extracción de plusvalor absoluto, y porque ella acompaña al desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, pues “con el progreso de la maquinaria, y al acumularse la experiencia de una clase especial de obreros mecánicos, aumenta de manera natural la velocidad y con ella la intensidad del trabajo”.¹³⁸

En este sentido, Marx señala que

En todos los países prevalece cierta intensidad media del trabajo, por debajo de la cual éste... no cuenta... como trabajo de calidad normal. Sólo un grado de intensidad que se eleva por encima de la media nacional modifica, en un país dado, la medida del valor por la mera duración del tiempo de trabajo. No ocurre lo mismo en el mercado mundial, cuyas partes integrantes son los diversos países. La intensidad media del trabajo varía de país a país... Estas medias nacionales, pues, conforman una escala cuya unidad de medida es la unidad media del trabajo universal. **En comparación, por tanto, con el trabajo nacional menos intenso, el más intenso produce más valor en el mismo tiempo, valor que se expresa en más dinero...**

En la misma medida en que se va desarrollando en un país la producción capitalista, también se elevan en él, por encima del nivel internacional, la intensidad y productividad nacionales del trabajo... [Por ello,] la jornada nacional más intensa y más productiva... se representa en el mercado mundial en una expresión dineraria más alta que la jornada nacional menos intensa o productiva. Lo que vale para la jornada laboral, se aplica a cada una de sus partes alícuotas. Por consiguiente, el precio dinerario absoluto del trabajo puede estar más alto en una nación que en la otra, aunque el salario relativo... sea menor.¹³⁹

¹³⁷ *Ibid.*

¹³⁸ Karl Marx, “Maquinaria y gran industria”, *op. cit.*, pp. 498-499.

¹³⁹ Karl Marx, “Diversidad nacional de los salarios”, *op. cit.*, p. 684-686.

De manera que, la relación directa existente entre grado de desarrollo capitalista-productividad del trabajo-intensidad del trabajo-nivel salarial real explica en buena parte el incremento del salario real por hora verificado a medida que se desarrolla este modo de producción; y, por tanto, las diferencias de nivel salarial real en instancias de distinto grado de desarrollo productivo al interior del capitalismo mundial, sean éstas ramas productivas y/o momentos del desarrollo económico de un mismo país, o entre distintos países.

Observar esta relación causal develada por Marx, lleva a Henryk Grossmann (1929) a señalar que “la *tendencia creciente del salario real* se revela (siempre que consideremos el nivel medio dejando de lado las oscilaciones coyunturales) como un fenómeno natural que resulta naturalmente del mecanismo de la producción capitalista”.¹⁴⁰

1.2. Matización de la incidencia de la productividad laboral sobre el salario

La incidencia del desarrollo de la productividad del trabajo sobre el valor de la fuerza de trabajo, se refleja en su precio, el salario por hora, incidendo sobre sus tres planos. Así:

a.i) El *incremento de la productividad del trabajo en los sectores vinculados con la producción de medios de consumo obrero*, disminuye el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlos, disminuyendo el valor por producto individual e incrementando la escala de su producción, lo cual promueve la disminución de su precio y, con ella, la *disminución del valor de la fuerza de trabajo*, en la medida en que dichos medios de subsistencia formen parte de su consumo. La disminución del valor de la fuerza de trabajo, con la mantención de su producto de valor, incrementa la extracción de plusvalor relativo.

En este contexto, la disminución del valor de la fuerza de trabajo puede conllevar, *o bien, que el salario nominal por hora disminuya en la misma medida que su valor, manteniendo su capacidad adquisitiva o salario real; o bien, que el salario nominal por hora disminuya en menor medida que su valor, incrementando su salario real.*¹⁴¹ La intervención de la clase obrera organizada permitiría esta segunda posibilidad.

¹⁴⁰ Henryk Grossmann, *op. cit.* p. 383.

¹⁴¹ “Si a consecuencia de una fuerza productiva del trabajo acrecentada, el *valor* de la fuerza de trabajo disminuye de 4 chelines a 3..., el *precio* de la fuerza de trabajo podría disminuir sólo a 3 chelines y 8 peniques, a 3 chelines y 6 peniques, a 3 chelines y 2 peniques, etc., y por tanto el plusvalor aumentar sólo a 3 chelines y 4 peniques, 3 chelines y 6 peniques, 3 chelines y 10 peniques, etc. El grado de la reducción, cuyo *límite mínimo* es de 3 chelines, depende del peso relativo que arrojen en cada platillo de la balanza por un lado la presión del capital y por otro la resistencia de los obreros”. K. Marx, “Cambio de magnitudes en el precio de la fuerza de trabajo y en el plusvalor”, *op. cit.*, pp. 634-635.

a.ii) El incremento de la productividad del trabajo, en tanto asentada en el aumento de la división del trabajo y la maquinización de la producción, *puede simplificar el trabajo del obrero, disminuyendo* sus costos de formación y, con ello, *el valor de su fuerza de trabajo*.¹⁴² Ello conllevaría la *disminución de la magnitud nominal de su salario por hora*, en igual o en distinta medida que el valor de la fuerza de trabajo, *disminuyendo su salario real*.

b) El incremento de la productividad del trabajo, mediante el incremento de la fuerza productiva social del trabajo, promueve generalmente la *intensificación del trabajo*, y se puede acompañar de la prolongación de la jornada laboral, incrementando el desgaste de la fuerza de trabajo en la jornada laboral y, con ello, *incrementando el valor de su fuerza de trabajo*, su producto de valor y el plusvalor absoluto extraído.

Ello conlleva la *conjunción de dos tendencias contradictorias con respecto al valor y al precio de la fuerza de trabajo*, pues si por una parte el incremento de la productividad abarata a la fuerza de trabajo, conllevando la disminución de su salario nominal en igual o en menor medida que su valor, y manteniendo o incrementando su salario real respectivamente; el incremento de la intensificación del trabajo y/o de la duración de la jornada laboral, debieran corresponderse con un incremento del salario real por hora, pudiendo ubicarse el salario real por debajo de su valor si el salario incrementado no cubre el desgaste acrecentado de la fuerza de trabajo, o en su valor, si alcanza a cubrirlo.

Así, la tendencia a la disminución del valor de la fuerza de trabajo por obra del desarrollo de la fuerza productiva se vería contrarrestada por el mayor desgaste de la fuerza de trabajo generado por la intensificación y/o prolongación del trabajo, atenuando o anulando la disminución del salario nominal por hora, *conllevando el incremento del salario real por hora*, incremento salarial que será en menor proporción que el incremento de la productividad del trabajo, y en menor medida que si éste no hubiera acaecido, por el abaratamiento de la fuerza de trabajo que él promueve.

¹⁴² La división del trabajo generalmente simplifica el trabajo, mientras que la maquinización de la producción puede simplificarlo o complejizarlo. Cuando la maquinaria simplifica el trabajo, promueve la sustitución de fuerza de trabajo con mayor calificación por otra de menor calificación, incorporando progresivamente a las mujeres y a los niños al proceso de productivo, disminuyendo el salario y aboliendo el salario familiar. Así, Marx señala que “la maquinaria produce los mismos efectos [que la división del trabajo] en escala mucho mayor, al sustituir los obreros diestros por obreros inexpertos, los hombres por mujeres, los adultos por niños... ¡En vez del hombre adulto desalojado por la máquina, la fábrica da empleo a tres niños y a una mujer! ¿Y acaso el salario del hombre no tenía que bastar para sostener a los tres niños y a la mujer? ¿No tenía que bastar el salario mínimo para conservar y multiplicar el género?... Hoy, para pagar el sustento de una familia obrera, la industria consume cuatro vidas obreras por una que consumía antes”. Cfr. K. Marx, *Trabajo asalariado y capital*, edición citada, pp. 29-30. Este argumento también se encuentra en “Maquinaria y gran industria”, *op. cit.*

La combinación de incremento de la productividad del trabajo e intensificación del trabajo explica “que un trabajo bien pagado puede producir mercancías baratas y un trabajo mal pagado puede producir mercancías caras”, con lo cual se desvanece su “apariencia paradójica”.¹⁴³

c) Por cualquiera de estas vías, el incremento de la productividad del trabajo promueve la disminución de la participación del valor de la fuerza de trabajo en su producto de valor, de magnitud constante o incrementada, incrementando la participación del plusvalor en él;¹⁴⁴ lo cual conlleva la *disminución del “salario relativo”*.¹⁴⁵ Ello acaece incluso cuando se incrementa el salario real, porque “el incremento del salario real nunca está en proporción al incremento de la productividad del trabajo”.¹⁴⁶

El salario real no se incrementa proporcionalmente al incremento de la productividad del trabajo, porque éste es promovido en el capitalismo para incrementar la competitividad y la valorización del capital, mediante el abaratamiento de las mercancías y, desde ello y fundamentalmente, mediante el abaratamiento de la mercancía fuerza de trabajo.¹⁴⁷ Así, el objetivo valorizador del capital impide que los capitalistas compartan proporcionalmente con la clase obrera los frutos del incremento de la productividad de su trabajo.

La disminución del salario relativo, en un contexto de incremento de la capacidad productiva del trabajo y del subsecuente incremento de la riqueza material, *disminuye la posición social relativa del obrero*, excluyéndolo parcialmente de los logros del desarrollo de

¹⁴³ Cfr. Karl Marx, Salario, precio y ganancia, edición citada, p. 58.

¹⁴⁴ K. Marx, “Cambio de magnitudes en el precio de la fuerza de trabajo y en el plusvalor”, *op. cit.*, p. 635.

¹⁴⁵ Al respecto, R. Rosdolsky señala que “sólo en Marx es dable encontrar la “ley de la caída tendencial del salario relativo” (así bautizada por R. Luxemburgo), en virtud de la cual cada vez se agranda más... la distancia recíproca entre la clase obrera y la clase capitalista”. Cfr. su *Génesis y estructura de El capital de Marx*, edición citada, p. 330.

¹⁴⁶ Cfr. K. Marx, “Transformación del plusvalor en capital”, en *El capital*, tomo I, capítulo XXII, edición citada, p. 748. Con base en esta reflexión, Marx refutó la tesis postulada por Carey (1835) sobre el movimiento salarial en función de la productividad del trabajo. Así, Marx señala: “En el *Ensayo sobre la tasa de salario*, uno de sus primeros escritos económicos, Henry Carey procura demostrar que **los distintos salarios nacionales son directamente proporcionales al grado de productividad de cada país**, para extraer de esta proporción internacional la conclusión de que **el salario, en general, aumenta y disminuye con la productividad del trabajo. Todo nuestro análisis acerca de cómo se produce el plusvalor demuestra lo absurdo de esa conclusión.**” Cfr. su “Diversidad nacional de los salarios”, *op. cit.*, negritas mías.

¹⁴⁷ “El impulso inmanente y la tendencia constante del capital son los de aumentar la fuerza productiva del trabajo para *abarat*ar la mercancía y, *mediante el abaratamiento de la mercancía, abaratar al obrero mismo*... Como el plusvalor relativo aumenta en razón directa al desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, mientras que el valor de las mercancías disminuye en razón inversa a ese mismo desarrollo; como, por tanto, un mismo e idéntico proceso abarata las mercancías y acrecienta el plusvalor contenido en ellas, queda resuelto el enigma consistente en que el capitalista, a quien sólo le interesa la producción del valor de cambio, pugne constantemente por reducir el valor de cambio de las mercancías”. K. Marx, “Concepto de plusvalor relativo”, *op. cit.*, pp. 388-389.

su capacidad productiva, y endureciendo sus condiciones de explotación, independientemente de que el obrero esté mejor o peor remunerado.¹⁴⁸ Paradoja del desarrollo de la capacidad de trabajo del obrero, en este modo de producción.

d) A su vez, debido a que el incremento de la productividad del trabajo disminuye el valor de la fuerza de trabajo, y ahorra trabajo vivo en la producción, dicho incremento *disminuye la participación del valor de la fuerza de trabajo en el valor del producto, disminuyendo el costo salarial de la producción.*¹⁴⁹

e) Ahora bien, la incidencia del grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo sobre el precio de la fuerza de trabajo no se agota en su incidencia sobre su valor, y sobre la proporción que éste representa en el producto de valor y en el valor del producto, sino que también *incide en la magnitud en que el valor de la fuerza de trabajo se pueda expresar en su precio, al generar la disminución relativa de la demanda de fuerza de trabajo a medida que se incrementa la composición técnica del capital*, sustituyendo trabajo vivo por medios de producción. Fenómeno que tiene un carácter progresivo y que, por ello, establece la *tendencia a la disminución del salario real por hora, en el largo plazo.*¹⁵⁰

En un contexto de desarrollo de la productividad del trabajo, la posibilidad de que el salario nominal disminuya en menor medida que su valor se asienta en el incremento absoluto de la masa de valores de uso producidos, y la disminución de su valor individual, así como en el incremento de la extracción de plusvalor. Más, la posibilidad que este contexto abre para incrementar el nivel salarial real, está mediada por la respectiva fuerza política del capital y de los obreros.

Por tanto, en esta situación es factible que se satisfaga la demanda obrera de incremento del salario real, por la disminución del costo de sus medios de subsistencia, el incremento de la riqueza social, y por el incremento del trabajo excedente; a la vez que se incrementa la masa de

¹⁴⁸ Cfr. K. Marx, *Trabajo asalariado y capital*, ed. cit., p. 34; y, K. Marx, *Crítica del Programa de Gotha* (1875), ed. cit., p. 26.

¹⁴⁹ En nuestra investigación empírica nosotros calculamos el costo salarial de la producción, para el caso de la industria manufacturera mexicana, con el cociente salario producto por hora / valor de la producción por hora.

¹⁵⁰ Así, Marx señala: “Al desarrollarse la industria, la demanda de trabajo no avanza con el mismo ritmo que la acumulación de capital. Aumentará pero... en una proporción constantemente decreciente, comparándola con el incremento del capital... [De modo que,] el propio desarrollo de la moderna industria contribuye por fuerza a inclinar la balanza cada vez más a favor del capitalista y en contra del obrero, y que, como consecuencia de esto, la tendencia general de la producción capitalista no es a elevar el nivel medio de salarios, sino, por el contrario, a hacerlo bajar, o sea, a empujar más o menos el *valor del trabajo* a su *límite mínimo*”. Cfr. su *Salario, precio y ganancia*, ed. cit., p. 73. Este argumento se encuentra argumentado con pormenor en su “La ley general de la acumulación capitalista”, como explicaremos más adelante.

plusvalor extraída y, en mayor medida aún, la masa de plusproducto, promoviendo la aceleración de la acumulación, con el subsecuente incremento absoluto de la demanda de trabajo.

Pero esta posibilidad es temporal, porque el mismo desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo limita la duración del incremento del salario real, por cualquiera de las vías en que él haya sido promovido; porque dicho desarrollo se caracteriza por el ahorro y/o la simplificación del trabajo vivo, y por su sustitución por trabajo objetivado, con lo cual incrementa progresivamente el subempleo y el desempleo de la fuerza de trabajo, promoviendo la disminución de los salarios reales de los obreros en funciones.

De manera que, en el modo capitalista de producción, *el incremento progresivo de la productividad del trabajo* determina al salario mediante su *incidencia sobre algunas dimensiones del valor de la fuerza de trabajo* –siendo éstas, sus costos de formación, el grado de desgaste de la fuerza de trabajo, y el tiempo de trabajo socialmente necesario de producción de los medios de subsistencia de los obreros– y mediante su *incidencia en la expresión del valor en el salario*, al actuar sobre la demanda de trabajo. Estableciendo como *tendencias generales y progresivas*, (a) *el abaratamiento de la fuerza de trabajo*, al disminuir su valor, (b) *el incremento de la extracción de plusvalor relativo*; (c) *la disminución del salario relativo*, y (d) *la disminución del costo salarial de la producción*; como *tendencias temporales*, (e) *la extracción de plusvalor extraordinario* y (f) *el incremento del salario real por hora*, por la posibilidad de que el salario nominal disminuya en menor medida que su valor; y, como *tendencia histórica*, (e) *la disminución del salario real por hora en el largo plazo*, por la promoción progresiva del desempleo y el subempleo.

2. Factores que determinan la expresión del valor de la fuerza de trabajo en su precio, el salario: el valor del dinero

La expresión del valor mercantil en su precio está incidida por el *valor del equivalente dinerario*, al ser éste la mercancía cuyo valor de uso sirve de cuerpo de expresión del valor del resto de mercancías, es decir que funge como su “equivalente general”.

Por ello, cuando el dinero varía de valor, por la variación de sus costos de producción, los precios mercantiles deben variar nominalmente en la misma medida, pero en sentido inverso, para mantener la magnitud de expresión de su valor en el equivalente general, y poder mantener la medida de su intercambio con el resto de mercancías y, entonces, su nivel real.

Así también acaece en el caso del valor de la fuerza de trabajo. De manera que, cuando el valor del dinero disminuye al disminuir sus costos de producción, el salario nominal debería incrementarse en la misma proporción de dicha disminución, para que se mantenga la capacidad adquisitiva del salario, o salario real; porque si en este contexto se mantuviese la magnitud del salario nominal, él equivaldría a una proporción menor del valor de su fuerza de trabajo, en tanto permitiría adquirir una cantidad menor de medios de subsistencia, disminuyendo su salario real, a la par que disminuiría su salario relativo, al disminuir la proporción del salario en el producto de valor del obrero.

Más, no obstante la necesidad de incrementar el salario nominal acorde a la disminución del valor del dinero, “toda la historia del pasado demuestra que, siempre que se produce tal depreciación del dinero, los capitalistas se apresuran a aprovechar esta coyuntura para defraudar a los obreros”.¹⁵¹

3. Factores que determinan la expresión del valor de la fuerza de trabajo en su precio, el salario: oferta y demanda de trabajo

Como para toda mercancía, la relación entre la oferta y la demanda de la mercancía fuerza de trabajo media la expresión de su valor en su precio, determinando que éste oscile en torno a su valor.¹⁵² Pero, a diferencia de las mercancías restantes, la posibilidad de que el salario logre ubicarse en su valor, en el largo plazo, depende de la participación de la clase obrera organizada, en defensa del reconocimiento del valor de su fuerza de trabajo.

En el caso de la fuerza de trabajo, (a) los capitalistas establecen la demanda de trabajo con el objetivo de valorizar su capital,¹⁵³ según la magnitud y modalidad de su acumulación, definidas por (a.i) el nivel de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, (a.ii) la posibilidad de realización mercantil, y (a.iii) el nivel de la tasa de ganancia, por rama industrial y a nivel general. Y, (b) los obreros establecen la oferta de trabajo con base en su necesidad de insertarse en el proceso productivo, la cual está determinada por (b.i) la relación entre sus requerimientos

¹⁵¹ Cfr. K Marx, *Salario, precio y ganancia*, ed. cit., p. 61. Situación acaecida, por ejemplo, en la Europa del siglo XVI, en que la disminución del valor del oro y la plata, por haberse encontrado minas abundantes en América, no se vio acompañada del incremento de los salarios nominales, disminuyendo su nivel real y acrecentando la cuota de ganancia de los empresarios, contribuyendo, así, a potenciar su acumulación y auge durante ese siglo. Cfr. K. Marx, *Trabajo asalariado y capital*, ed. cit., p. 21.

¹⁵² *Ibid.*, p.15.

¹⁵³ “La fuerza de trabajo no se compra aquí para satisfacer, mediante sus servicios o su producto, las *necesidades personales del comprador*. El objetivo perseguido por éste es la valorización de su capital... La producción de plusvalor... es la ley absoluta de este modo de producción”. K. Marx, “La ley general de la acumulación capitalista”, *op. cit.*, p. 767.

reproductivos y el nivel salarial imperante, (b.ii) el nivel de incorporación de la fuerza de trabajo existente en el proceso productivo, y por (b.iii) el incremento numérico de los miembros de la clase obrera, con su procreación.

En donde la demanda de trabajo establece prácticamente que la oferta de trabajo sea definida como suficiente o excesiva, definición relativa de la oferta de trabajo pero que, sin embargo, determina la suerte de la clase obrera, al determinar su nivel de empleo y de salario. De manera que, “el capital opera en ambos lados a la vez”, al operar del lado de la demanda de trabajo, pero también del lado de su oferta.¹⁵⁴

Por tanto, *en el modo capitalista de producción el nivel y modalidad de la acumulación de capital se constituye en eje rector del comportamiento de la demanda de trabajo y, desde ello, en mecanismo evaluador de la magnitud de la oferta de trabajo, y definidor de su suerte*, como Marx evidencia exhaustivamente en su análisis sobre dicha dinámica. Por ello, a continuación esbozaremos el análisis de Marx sobre la lógica y la dinámica de la acumulación de capital.

3.1. Determinación de la acumulación de capital sobre la demanda de trabajo y, desde ella, sobre el nivel salarial

Una vez establecida históricamente la acumulación originaria de capital, con base en la expropiación a los productores directos de sus medios de producción, *toda acumulación de capital es inversión de trabajo impago, expropiado al obrero por el capitalista, con el objetivo de valorizar al capital*. Ya sea que la acumulación se lleve a cabo reproduciendo la magnitud del capital en funciones, “reproducción simple”, o de manera ampliada, “reproducción ampliada”.

Debido a que el plusvalor es la sustancia del proceso acumulativo en sus dos variantes, la distinta medida de la acumulación depende tanto de la magnitud del plusvalor extraído, determinada por el grado de explotación de la fuerza de trabajo, el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo y la magnitud del capital en funciones; *como del destino definido para el plusvalor por el capitalista*, esto es de las proporciones en que se lo divide en fondo de acumulación y en fondo de consumo o rédito.

Así sucede, aunque ello no sea evidente en la reproducción simple, porque en ésta el capitalista mantiene la magnitud del capital en funciones y destina el plusvalor a su fondo de consumo; pues, después de cierto número de períodos de producción, la magnitud de plusvalor

¹⁵⁴ *Ibid.*, p. 796.

consumida será mayor al monto del capital original y, con ello, éste se habrá convertido en plusvalor capitalizado.¹⁵⁵ En la reproducción ampliada, en cambio, la capitalización del plusvalor se evidencia en la subdivisión del plusvalor en fondo de acumulación y en fondo de consumo del capitalista.

La acumulación de capital se fundamenta, entonces, en el proceso de producción capitalista y, por tanto, (i) en la compra-venta de la fuerza de trabajo del obrero, (ii) en su puesta en actividad en el proceso productivo y, con ello, (iii) en la obtención de un *quantum* de valor mayor al adelantado, sustentado en la capacidad de la fuerza de trabajo de producir más valor del necesario para su reproducción, valorizando, así, al capital. Proceso acumulativo que está mediado por la venta de las mercancías producidas por el obrero, pues de esa venta depende la realización del valor contenido en ellas, al interior del cual se encuentra comprendido el plusvalor. De manera que, *la valorización de la fuerza de trabajo en el proceso productivo es el fundamento de la valorización del capital y, por tanto, es el fundamento de la acumulación de capital.*

*Por su parte, el proceso capitalista de producción es simultánea y esencialmente un proceso de acumulación,*¹⁵⁶ tanto porque ella lo fundamenta, como porque la producción capitalista promueve el incremento de la magnitud del capital en funciones para incrementar su escala de producción y de extracción de plusvalor, que permita su valorización en una escala cada vez mayor,¹⁵⁷ objetivo de este modo de producción.

En su afán por valorizar el capital, *los capitalistas promueven el incremento de la fuente de su valorización, la extracción de plusvalor a la clase obrera, mediante la implementación de un conjunto de métodos*, siendo éstos:

(a) *El acrecentamiento del desgaste de la fuerza de trabajo del obrero en el proceso productivo*, mediante la prolongación y/o la intensificación de la jornada de trabajo. Con esta vía, el capital incrementa el tiempo de trabajo del obrero, incrementando el tiempo de trabajo necesario para reproducir a su fuerza de trabajo, acorde a su mayor desgaste, e incrementando

¹⁵⁵ “El valor de capital adelantado, dividido por el plusvalor consumido anualmente, da el número de años, o el número de períodos de reproducción, luego de cuyo transcurso el capital adelantado en primer momento ha sido consumido por el capitalista y por tanto ha desaparecido... [Por tanto,] la mera continuidad del proceso de producción, o la reproducción simple, al cabo de un período más breve o más dilatado transforma necesariamente todo capital en *capital acumulado o plusvalor capitalizado*. Aun cuando al ingresar al proceso de producción ese capital fuese propiedad adquirida a fuerza de trabajo personal por su empleador, tarde o temprano se convierte en *valor apropiado sin equivalente, en concreción material*, ya sea en forma dineraria o de otro tipo, de *trabajo ajeno impago*”. K. Marx, “Reproducción simple”, en *El capital*, tomo I, capítulo XXI, edición citada, p. 700.

¹⁵⁶ K. Marx, “La ley en cuanto tal”, en *El capital*, tomo 3, capítulo 13, edición citada, p. 279.

¹⁵⁷ K. Marx, “Reproducción simple”, *op. cit.*, p. 767.

la extracción de tiempo de trabajo excedente. Lo cual se expresa, en términos de valor, en el incremento del producto de valor del obrero y en el incremento de sus partes alícuotas al interior del capitalismo, el valor de la fuerza de trabajo y el plusvalor, las cuales se podrán incrementar en igual o en distinta medida. Marx denomina como “*plusvalor absoluto*” al plusvalor obtenido por esta vía, por estar basado en un mayor desgaste de la fuerza de trabajo.

(b) *La promoción del desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo*, que permita la disminución del tiempo de trabajo socialmente necesario de producción mercantil, disminuyendo el valor individual de los productos e incrementando la escala de la producción. Mismo que, al ser un proceso paulatino, *permite la extracción temporal de “plusvalor extraordinario”* por parte de los capitales que introducen por primera vez innovaciones tecnológicas en su sector productivo, ya que el trabajo que opera con una fuerza productiva excepcional permite producir más valor por unidad de tiempo que el trabajo medio, permitiendo la disminución del valor individual de sus productos por debajo del valor social imperante en su ramo de producción, e incrementar la escala de su producción; lo cual les permite y les conmina, a su vez, a vender sus productos por debajo de su valor social, pero por encima de su valor individual, obteniendo de esa diferencia un *quantum* de plusvalor mayor al imperante en sus ramos productivos. La temporalidad de su duración está definida por el tiempo que tarde en difundirse en su sector productivo la innovación tecnológica que dicho capital introdujo de manera pionera, porque su generalización hará desaparecer la diferencia entre el valor individual y el valor social, al establecer nuevas condiciones productivas en el sector y, con ellas, un nuevo valor social de sus productos, inferior al nivel previo.

(c) *El desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo permite la extracción permanente de otro tipo de plusvalor, el “plusvalor relativo”*, obtenido cuando el desarrollo productivo permite la reducción del tiempo de trabajo necesario para reproducir a la fuerza de trabajo, al simplificar el trabajo y/o al disminuir el tiempo socialmente necesario para producir los medios de subsistencia de los obreros, al acaecer en los sectores vinculados con su producción. Y, por último,

(d) *la remuneración de la fuerza de trabajo por debajo de su valor*. Mediante este mecanismo, el capital convierte parte del trabajo necesario en tiempo de plustrabajo, sin que ello haya sido producto del desarrollo de las fuerzas productivas, *sobreexplotando a la fuerza de trabajo, y conllevando su reproducción de manera atrofiada*.

Los diversos métodos de extracción de plusvalor surgieron en distintos estadios del desarrollo capitalista, siendo el plusvalor relativo la forma hegemónica de extracción del

plusvalor en el capitalismo desarrollado,¹⁵⁸ pero en coexistencia con los otros tipos de plusvalor, así como con la remuneración de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, cuando las necesidades de valorización del capital así lo establezcan.¹⁵⁹

Si bien el fundamento de la valorización del capital es, como vimos, la valorización de la fuerza de trabajo en el proceso productivo, cuya evaluación se obtiene con el cociente entre el plusvalor producido (pv) y el capital variable en funciones (v), relación denominada por Marx como “*tasa de plusvalor*” ($pv' = pv/v$); los capitalistas evalúan la valorización del capital en cuanto tal, para tomar sus decisiones de inversión y producción, evaluación que se efectúa con el cociente del plusvalor producido entre el capital global adelantado (C) -constituido por la sumatoria del capital variable y el capital constante-, relación denominada como “*tasa de ganancia*” ($g' = pv/C$). Por ello, *el nivel de su tasa de ganancia es el eje de sus decisiones con respecto a su acumulación.*¹⁶⁰

Los distintos métodos de valorización del capital se gestan al interior de las *dos modalidades en que se podría realizar el proceso de acumulación de capital*: (A) manteniendo el nivel de desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo en el proceso productivo, al mantener su nivel técnico y organizativo y, con ello, manteniendo la proporción entre los medios de producción y la fuerza de trabajo en dicho proceso; o, (B) desarrollando la fuerza productiva social del trabajo en el proceso productivo, a medida que se incrementa la escala de la acumulación, incrementando la participación de los medios de producción en el proceso productivo en mayor medida que la participación de la fuerza de trabajo.¹⁶¹

La *distinta relación de cada una de estas modalidades de acumulación con el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo*, establece que tengan *diferentes dinámicas de desarrollo y de incidencia sobre las variables productivas*, entre las cuales se encuentran la demanda de trabajo y, desde ella, el nivel salarial. Por ello, a continuación

¹⁵⁸ Cfr. K. Marx, “La ley general de la acumulación capitalista”, *op. cit.*, p. 783.

¹⁵⁹ Cfr. K. Marx, “La producción de plusvalor absoluto y relativo”, *op. cit.*, pp. 617-620.

¹⁶⁰ K. Marx señala que “la tasa de valorización del capital global, la tasa de ganancia, es el acicate de la producción capitalista (así como la valorización del capital es su único objetivo)”. Cfr. su “Desarrollo de las contradicciones internas de la ley”, *op. cit.*, p. 310.

¹⁶¹ Marx denomina a la proporción que guardan la masa de los medios de producción y la masa de fuerza de trabajo de un capital como su “*composición técnica*”, a su proporción en términos de valor como “*composición de valor*”, aunque ésta exprese en menor medida la modificación técnica acaecida, por la disminución del valor mercantil a medida que se incrementa la productividad del trabajo; y, a la expresión de la composición técnica del capital en la composición de valor del mismo como “*composición orgánica del capital*”. Cfr. K. Marx, “La ley general de la acumulación capitalista”, *op. cit.*, p. 760.

analizaremos la dinámica de cada una de estas modalidades de acumulación, y sus efectos sobre la demanda de trabajo y el nivel salarial.

3.1.a. Acumulación de capital sin modificar las condiciones técnicas de producción, demanda creciente de fuerza de trabajo, y posibilidad de incremento del salario real

Cuando la acumulación de capital no modifica las condiciones técnicas de producción, manteniendo constante la composición orgánica del capital, el incremento de la magnitud de capital incrementa proporcionalmente su parte variable, incrementando la demanda de fuerza de trabajo.¹⁶² Lo cual establece que en este contexto *sea posible que la demanda de fuerza de trabajo sea mayor a su oferta y, con ello, que los salarios reales puedan aumentar.*

El *incremento salarial permitido por este tipo de acumulación puede afrontar dos distintas situaciones*: o bien el incremento salarial se acompaña de un incremento igual o mayor de la acumulación de capital, porque el incremento del número de obreros explotados incrementa la masa de plusvalor extraída, a pesar de que disminuya la tasa de plusvalor por obrero; o bien, el incremento salarial promueve el enlentecimiento de la acumulación y, con ello, la desaparición de la causa que promovió el incremento salarial, la desproporción entre el nivel del capital variable y la oferta de trabajo, conllevando que el precio del trabajo descienda “a un nivel compatible con las necesidades de valorización del capital, ya sea dicho nivel inferior, superior o igual al que se consideraba normal antes del alza salarial”.¹⁶³

De manera que, esta modalidad de acumulación extiende la relación de dependencia de los obreros con respecto al capital y atenúa sus condiciones de explotación, pero sin llegar a abolirlas, porque el incremento salarial sólo disminuye cuantitativamente el trabajo impago extraído al obrero, y lo hace hasta el punto en que no ponga en peligro la reproducción del sistema.¹⁶⁴

Por consiguiente, no obstante que esta modalidad de acumulación es la mejor situación posible para la fuerza de trabajo al interior del modo de producción capitalista, al permitir el

¹⁶² *Ibid.*, p. 761. Marx señala que Adam Smith consideraba que la acumulación sólo se realizaba bajo esta modalidad. *Ibid.*, p. 771.

¹⁶³ *Ibid.*, pp. 759-760.

¹⁶⁴ “El aumento en el precio del trabajo, aumento debido a la acumulación del capital, sólo denota, en realidad, que el volumen y el peso de las cadenas de oro que el asalariado se ha forjado ya para sí mismo permiten tenerlas menos tirantes... [Pues,] el *aumento de los salarios sólo* denota, en el mejor de los casos, la *merma cuantitativa del trabajo impago* que debe ejecutar el obrero. Dicha merma nunca puede alcanzar el punto en el que pondría en peligro seriamente el carácter capitalista del proceso de producción y la reproducción de sus propias condiciones”. *Ibid.*, pp. 767-768.

incremento del empleo y del salario, su carácter limitado en la magnitud y en el tiempo, evidencia que

la naturaleza de dicha acumulación excluye toda mengua en el grado de explotación a que se halla sometido el trabajo o toda alza en el precio de éste que pueda amenazar seriamente la reproducción constante de la relación capitalista, su reproducción en una escala constantemente ampliada. No pueden ocurrir las cosas de otra manera en un modo de producción donde el trabajador existe para las necesidades de valorización de valores ya existentes, en vez de existir la riqueza objetiva para las necesidades de desarrollo del trabajador.¹⁶⁵

3.1.b. Acumulación de capital modificando las condiciones técnicas de producción, disminución relativa de la demanda de fuerza de trabajo y dialéctica contradictoria del desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, al interior de este modo de producción:

Cuando la acumulación de capital *desarrolla la fuerza productiva social del trabajo, modifica sus condiciones técnicas de producción en el sentido de reducir “la masa de trabajo con respecto a la masa de medios de producción movidos por ella”,*¹⁶⁶ disminuyendo relativamente la demanda de fuerza de trabajo a medida que se incrementa la magnitud del capital adelantado, e incrementando la productividad del trabajo, al disminuir el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción e incrementar la escala productiva.

Incremento de la composición técnica del capital, que se expresa en el *incremento de la composición orgánica del capital*, aumentando el capital constante en mayor medida que el capital variable, aunque ambas magnitudes de valor reflejan disminuidamente la modificación técnica acaecida, por la disminución del valor mercantil a medida que se incrementa la productividad del trabajo; y que *desencadena una dialéctica de efectos contradictorios para con los objetivos del capital*, como explicaremos a continuación.

Como señalamos previamente, *la condición que posibilita el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo*, independientemente del modo de producción en que ella se desenvuelva, es *la cooperación en gran escala de los productores directos*, porque “sólo bajo ese supuesto es posible organizar la combinación y división del trabajo, economizar medios de producción gracias a la concentración masiva..., [y] poner al servicio de la producción colosales fuerzas naturales”.¹⁶⁷

¹⁶⁵ *Ibid.*, pp. 770-771.

¹⁶⁶ *Ibid.*, p. 773.

¹⁶⁷ *Ibid.*, p. 776.

Esta característica transhistórica se expresa de manera peculiar en el modo capitalista de producción, porque en éste la cooperación en gran escala sólo es posible mediante el acrecentamiento de los capitales individuales, debido a la hegemonía de los capitalistas individuales sobre las condiciones productivas, a partir de la acumulación originaria de capital. Ello determina que, en este contexto, todos los métodos para acrecentar la fuerza productiva social del trabajo sean simultáneamente métodos para acrecentar la extracción de plusvalor¹⁶⁸ y la acumulación de capital.¹⁶⁹

El desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo permite la acumulación acelerada del capital, tanto por acrecentar la tasa de explotación de la fuerza de trabajo (pv/v), al disminuir el valor de la fuerza de trabajo e incrementar la extracción de plusvalor relativo; como por incrementar la masa de plusproducto obtenida, aunque no se incrementase la tasa de explotación, por el incremento de la masa de valores de uso producidos con un menor valor, que permite incrementar la acumulación de capital aunque se mantuviese constante el pluscapital. Pero, como vimos, el pluscapital también se incrementa.

Por su parte, *la acumulación de capital promueve activamente el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, en tanto instrumento de valorización y de pervivencia en la lucha competitiva intercapitalista, porque el acrecentamiento de la magnitud de los capitales incrementa su escala de producción, incrementando la competencia intercapitalista por los mercados, debido a que*

la lucha de la competencia se libra mediante el abaratamiento de las mercancías... [y éste depende], bajo condiciones en lo demás iguales, de la productividad del trabajo..., [la cual depende], a su vez, de la escala de la producción. De ahí que los capitales mayores se impongan a los capitales menores... [Así,] la competencia prolifera en razón directa al número y en razón inversa a la magnitud de los capitales rivales. [Y,] Finaliza siempre con la ruina de muchos capitalistas pequeños y con el paso de sus capitales a manos del vencedor.¹⁷⁰

La dinámica de acrecentamiento de capital es un proceso progresivo en el desarrollo capitalista, porque su objetivo es la valorización del capital, y la magnitud de capital es uno de los factores que determina directamente tanto al desarrollo de la productividad del trabajo como la magnitud de la extracción de plusvalor, sustancia de la valorización.

¹⁶⁸ Como explicamos previamente, el capital desarrolla los métodos de obtención de plusvalía relativa (fundamentados en el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo) como vía adicional y preferente para incrementar la extracción de plusvalía, ante los límites objetivos que ésta enfrenta con los métodos de obtención de plusvalía absoluta, porque el grado de desgaste de la fuerza de trabajo tiene un límite fisiológicamente determinado.

¹⁶⁹ K. Marx, "La ley general de la acumulación capitalista", *op. cit.*, p. 776.

¹⁷⁰ *Ibid*, pp. 778-779.

Los procesos mediante los cuales se acrecienta la magnitud del capital son la concentración de capital, basada en la capitalización del plusvalor y el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo; la centralización de capitales, con la expropiación del capitalista por el capitalista, anulando a los capitales menores y/o incluyéndolos en capitales de mayores dimensiones; y, el surgimiento y desarrollo del crédito, que potencia el acrecentamiento y desarrollo de los capitales individuales, constituyendo un instrumento adicional en la competencia intercapitalista. El carácter progresivo del acrecentamiento de la magnitud del capital establece, a su vez, que el desarrollo de la productividad del trabajo también sea un fenómeno progresivo.

Por consiguiente, *la acumulación de capital y la fuerza productiva social del trabajo se promueven mutua y progresivamente*: la acumulación de capital en tanto condición de posibilidad del desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, y éste como instrumento para la acumulación acelerada de capital y para la competencia intercapitalista, que su propio desarrollo acrecienta, al incrementar la escala de la producción de los capitales individuales.

Dinámica en espiral que, en pos de la ganancia y de vencer en la lucha competitiva, perfecciona la técnica y los mecanismos financieros al servicio del desarrollo del capital, desarrollando su dominio sobre todas las instancias de la sociedad, y conformando una técnica específicamente capitalista, que implica una absorción paulatinamente menor de fuerza de trabajo con respecto a la magnitud del capital adelantado. *Con este proceso se conforma de manera específica al modo de producción capitalista, a la par que se agudizan sus contradicciones.*

El proceso de desarrollo de la acumulación de capital es gestionado por los capitalistas individuales, obedeciendo a las *leyes que condicionan la existencia y desarrollo de sus capitales*, porque su posesión hegemónica de los medios de producción existentes les permite hegemonizar la gestión del conjunto de fuerzas productivas, pero en el marco de lo establecido por la dinámica del capital. Por ello, a medida que incrementan su escala de acumulación, los capitalistas individuales promueven el desarrollo técnico de sus capitales, tanto para incrementar la valorización de su capital como para posibilitar que sus capitales sobrevivan y mejoren su posición competitiva.

La lógica de desarrollo del capital está caracterizada, por tanto, por la valorización del capital y por la competencia intercapitalista, estableciendo la necesidad de que la

acumulación acaezca no sólo incrementando cuantitativamente la magnitud del capital sino, también, transformando cualitativamente su composición. Y, si bien el capital se expande en algunos momentos sobre una base técnica dada, estos momentos se van acortando progresivamente,¹⁷¹ y el capital se expande prioritariamente con la modificación de su composición técnica, tanto del capital suplementario como del capital en funciones.

De manera que,

a medida que progresa la acumulación... no solamente se da un acrecentamiento cuantitativo y simultáneo de los diversos elementos reales del capital: el desarrollo de las potencias productivas del trabajo social que aquel progreso trae aparejado, se manifiesta además a través de cambios cualitativos, de cambios graduales en la composición técnica del capital, cuyo factor objetivo aumenta progresivamente, en magnitud relativa, frente al factor subjetivo.¹⁷²

Por tanto,

una ley del modo de producción capitalista [es] que, con su desarrollo, se opera una disminución relativa del capital variable en relación con el capital constante, y de ese modo con el capital global puesto en movimiento... Esta progresiva disminución relativa del capital variable en proporción con el capital constante y, por ende con el capital global, es idéntica con la composición orgánica progresivamente más alta del capital social en su promedio. Asimismo es sólo otra expresión del desarrollo progresivo de la fuerza productiva social del trabajo, la cual se revela precisamente en que, mediante el creciente empleo de maquinaria y de capital fijo en general, el mismo número de obreros transforma en productos mayor cantidad de materias primas y auxiliares en el mismo tiempo, es decir, con menos trabajo”.¹⁷³

El proceso de acumulación de capital realizado hegemónicamente con base en el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo y, entonces, en el incremento de la composición orgánica del capital, genera *un conjunto de fenómenos que a la vez que obedecen y contribuyen a la dinámica de valorización y desarrollo del capital, también la enlentecen y ponen en cuestión.* Dos fenómenos fundamentales de este tipo son (1) *la conformación de una sobrepoblación obrera relativa*, y (2) *la disminución tendencial de la tasa general de ganancia*; los cuales generan, a su vez, *el comportamiento cíclico de la producción y sus variables, entre ellas la demanda de trabajo y el salario, y la tendencia histórica a la disminución del salario real.* A continuación vamos a explicar cada una de estas consecuencias, y la relación que existe entre ellas.

¹⁷¹ “Los intervalos en los que la acumulación opera como mero *ensanchamiento* de la producción sobre una base técnica dada, se acortan”. *Ibid.*, p. 783.

¹⁷² *Ibid.*, pp. 773..

¹⁷³ Karl Marx, “La ley en cuanto tal”, *op. cit.*, p. 270, negritas mías.

3.1.b.1. Conformación progresiva de una sobrepoblación obrera relativa, o “ejército industrial de reserva”, y tendencia histórica al descenso del salario real

La disminución relativa del capital variable, a medida que se incrementa la magnitud del capital con la promoción del desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, promueve la conformación progresiva de una “*sobrepoblación obrera relativa*”, es decir de un exceso de la oferta de fuerza de trabajo con respecto a su demanda por el capital. En tanto la acumulación capitalista se desarrolla hegemónicamente en esta modalidad, la población obrera “con la acumulación del capital producida por ella misma, produce en volumen creciente *los medios que permiten convertirla en relativamente supernumeraria*”.¹⁷⁴

La conformación de la sobrepoblación obrera relativa se agudiza con el desarrollo del modo de producción específicamente capitalista, porque éste promueve que el capital suplementario atraiga cada vez menos obreros en proporción a su magnitud, y que el capital antiguo se reproduzca con una nueva composición, repeliendo progresivamente a obreros que antes ocupaba.¹⁷⁵ E incluso avanza con mayor rapidez que el desarrollo del capital, porque una misma magnitud de capital variable puede poner en movimiento una mayor cantidad de trabajo, al disminuir el valor de la fuerza de trabajo, sustituir fuerzas de trabajo más calificadas por menos calificadas; y, prolongar o intensificar el desgaste de la fuerza de trabajo en la jornada laboral, estableciendo que la mantención o incremento del capital variable sólo signifique una mayor remuneración de los obreros en funciones, por su mayor desgaste en el proceso productivo.¹⁷⁶

De manera que,

cuanto mayores sean la riqueza social, el capital en funciones, el volumen y vigor de su crecimiento y por tanto, también, la magnitud absoluta de la población obrera y la fuerza productiva de su trabajo, tanto mayor será la pluspoblación relativa o ejército industrial de reserva... Esta es la ley general, absoluta, de la acumulación capitalista.¹⁷⁷

Más, si bien la conformación de la sobrepoblación obrera relativa dimana del desarrollo de la acumulación de capital, siendo su consecuencia, ello no agota el vínculo entre ambos procesos, porque *la sobrepoblación obrera relativa constituye, a su vez, una condición vital para la acumulación de capital, dada la dinámica cíclica del capital industrial,*¹⁷⁸ fluctuando acorde al ciclo productivo capitalista: proveyéndole de fuerza de trabajo adicional en sus

¹⁷⁴ Cfr. K. Marx, “La ley general de la acumulación capitalista”, *op. cit.*, p. 785.

¹⁷⁵ *Ibid.*, p. 782.

¹⁷⁶ *Ibid.*, p. 791.

¹⁷⁷ *Ibid.*, p. 803.

¹⁷⁸ *Ibid.*, pp. 788-789.

momentos de auge, y acogiendo a la fuerza de trabajo excedentaria en sus momentos de estancamiento o de crisis.¹⁷⁹ Ello constituye a la sobrepoblación obrera relativa como un “*ejército industrial de reserva*”, ante los requerimientos productivos del capital.

Así, Marx señala que

si una sobrepoblación obrera es el producto necesario de la acumulación o del desarrollo de la riqueza sobre una base capitalista, esta sobrepoblación se convierte, a su vez, en palanca de la acumulación capitalista, e incluso en *condición de existencia del modo capitalista de producción*. Constituye un *ejército industrial de reserva a disposición del capital*, que le pertenece a éste tan absolutamente como si lo hubiera criado a sus expensas. Esa sobrepoblación crea, para las *variables necesidades de valorización del capital*, el material humano explotable y siempre disponible, independientemente de los límites del aumento real experimentado por la población.¹⁸⁰

En tanto *la magnitud del ejército industrial de reserva expresa la relación entre la oferta y la demanda de trabajo, y presiona hacia la baja de los salarios de los obreros en activo, en relación directa a su dimensión, ella constituye un factor decisivo en la regulación del nivel salarial*. De modo que,

los movimientos *generales* del salario están regulados exclusivamente por la *expansión y contracción del ejército industrial de reserva, los cuales se rigen, a su vez, por la alternación de períodos que se opera en el ciclo industrial*. Esos movimientos no se determinan, pues, por el *movimiento del número absoluto de la población obrera*, sino por la *proporción variable* en que la clase obrera se divide en ejército activo y ejército de reserva, por el aumento y la mengua relativos de la sobrepoblación, por el grado en que ésta es ora absorbida, ora puesta en libertad”.¹⁸¹

La conformación progresiva del ejército industrial de reserva es la expresión capitalista de la característica transhistórica del desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo de “incremento de los medios de producción y de la productividad del trabajo a mayor velocidad que el de la población productiva”, que en el capitalismo se expresa “en su contrario: en que la

¹⁷⁹ “El curso vital característico de la industria moderna, [tiene] la forma de un ciclo decenal interrumpido por oscilaciones menores de períodos de animación media, producción a toda marcha, crisis y estancamiento, se funda sobre la formación constante, sobre la absorción mayor o menor y la reconstitución, del ejército industrial de reserva o sobrepoblación... Este curso vital, peculiar de la industria moderna y desconocido en todas las épocas anteriores de la humanidad, era imposible también durante la infancia de la producción capitalista. [Pues,] La composición del capital sólo se modificaba muy gradualmente”. *Ibid.*, p. 787. En donde, “la sobrepoblación relativa existe en todos los matices posibles. Todo obrero la integra durante el período en que está semiocupado o desocupado por completo. Prescindiendo de las diferencias formales *periódicas* de la sobrepoblación en el *cambio de fases propio del ciclo industrial*, en el cual aquélla se manifiesta *ora* de manera aguda en las crisis, *ora* crónicamente en los períodos de negocios flojos, la sobrepoblación relativa adopta continuamente tres formas: la *fluctuante*, la *latente* y la *estancada*”. *Ibid.*, pp. 797-798.

¹⁸⁰ *Ibid.*, negritas mías.

¹⁸¹ *Ibid.*, p. 790.

población obrera crece siempre más rápidamente que la necesidad de valorización del capital”.¹⁸²

Esta *dinámica de desarrollo capitalista* establece que *el nivel salarial real de los obreros tiende a decrecer en el largo plazo*, porque “cuanto mayor sea la fuerza productiva del trabajo, tanto mayor será la presión de los obreros sobre sus medios de ocupación, y tanto más precaria, por tanto, la condición de existencia del asalariado: venta de su fuerza de trabajo”.¹⁸³

Por tanto, los factores que median la relación entre el nivel de acumulación de capital y el nivel del salario son el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo y, su sucedáneo, la magnitud del ejército industrial de reserva, síntesis de la oferta y de la demanda de trabajo. Lo cual establece *un efecto adicional del desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo sobre el nivel salarial: la tendencia al descenso del nivel salarial real en el largo plazo, por su promoción del incremento progresivo del ejército industrial de reserva*.

De manera que, *el desarrollo de la acumulación de capital funge, a la vez, como condición de posibilidad de un incremento temporal del salario real, y como promotor de la tendencia de largo plazo a la disminución del salario real*.¹⁸⁴ Y, como vimos, en ambos casos promueve el descenso del salario relativo.

3.1.b.2. Descenso tendencial de la tasa general de ganancia, ciclo económico, y carácter cíclico de la demanda de trabajo y el salario

La disminución relativa de la incorporación de fuerza de trabajo en el proceso productivo, a medida que se incrementa la composición orgánica del capital, no sólo conforma una sobrepoblación obrera relativa, sino que *también promueve la disminución tendencial de la tasa general de ganancia (pv/C)*, al generar que la masa de plusvalor extraída represente una proporción progresivamente menor con respecto a la magnitud del capital global adelantado.¹⁸⁵

¹⁸² *Ibid.*

¹⁸³ K. Marx, “La ley general de la acumulación capitalista”, *op. cit.*, p. 804. En un texto previo, Marx señala al incremento de la competencia entre los obreros como una de las consecuencias del incremento del desempleo promovido por el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, y que deteriora aún más sus condiciones de venta. Cfr. su *Trabajo asalariado y capital*, edición citada, p. 28.

¹⁸⁴ “La tendencia general de la producción capitalista no es a elevar el nivel medio de salarios, sino, por el contrario, a hacerlo bajar, o sea, a empujar más o menos el *valor del trabajo* a su *límite mínimo*”. Karl Marx, *Salario, precio y ganancia*, *op. cit.*, p. 73. Como vimos, en la concepción de Marx sobre el valor de la fuerza de trabajo el límite mínimo está dado por su elemento físico, no incluyendo al otro elemento constitutivo de su valor, el elemento histórico y moral, exclusión que implicaría la ubicación del salario por debajo de su valor.

¹⁸⁵ Karl Marx, “La ley en cuanto tal”, *op. cit.*, p. 270.

Así, Marx señala que

la ley de la tasa decreciente de ganancia, en la cual se expresa la misma tasa o incluso una tasa creciente del plusvalor, dice, en otras palabras: tomando una cantidad determinada cualquiera del capital social medio... una parte constantemente mayor del mismo constituye medios de trabajo, y una parte constantemente menor del mismo constituye trabajo vivo [... Pues,] **una parte alícuota constantemente más reducida del capital global desembolsado se transforma en trabajo vivo, por lo que ese capital global absorbe cada vez menos plusvalor en proporción con su magnitud, pese a que la proporción entre la parte impaga del trabajo empleado y la parte paga del mismo pueda crecer al mismo tiempo.**¹⁸⁶

De manera que, *“la tasa de ganancia disminuye no porque se explote menos al obrero, sino porque en general se emplea menos trabajo en relación con el capital empleado”*.¹⁸⁷ Ello se explica porque la valorización del capital se sustenta en el plusvalor expropiado a los obreros en el proceso productivo, y *un menor número de obreros por porción de capital produce una menor masa del plusvalor total extraído por ese monto de capital*, a pesar de que se incremente el grado de explotación de su fuerza de trabajo en el proceso laboral, y aumente la masa de plusvalor extraída por obrero; porque “el límite absoluto de la jornada laboral media, que por naturaleza será siempre de menos de 24 horas, constituye una barrera absoluta para compensar el capital variable aumentando la tasa del plusvalor, o el número de obreros explotados aumentando el grado de explotación de la fuerza de trabajo”,¹⁸⁸ estableciendo que “la compensación de la mengua en el número de obreros mediante el incremento del grado de explotación... puede ciertamente obstaculizar la baja de la tasa de ganancia, pero no anularla”.¹⁸⁹

Para que un capital con composición orgánica incrementada pueda obtener, en términos absolutos, la masa de plusvalor previa al incremento de su composición, requiere incrementar su escala de acumulación en la misma medida en que decrece su capital variable; y, si dicho capital intenta obtener una masa de ganancias aún mayor a la previa al incremento de su composición, debe incrementar su magnitud en mayor medida que la disminución de su capital variable.¹⁹⁰

¹⁸⁶ *Ibid.*, p. 275.

¹⁸⁷ Karl Marx, “Las contradicciones internas de la ley”, *op. cit.*, p. 315.

¹⁸⁸ K. Marx, “Tasa y masa de plusvalor”, en *El capital*, tomo I, capítulo IX, edición citada, p. 370.

¹⁸⁹ K. Marx, “Las contradicciones internas de la ley”, *op. cit.*, p. 318.

¹⁹⁰ “Para que la masa de la ganancia permanezca constante cuando disminuye la tasa de ganancia, el multiplicador que indica el crecimiento del capital global deberá ser igual al divisor que indica la baja de la tasa de ganancia... si en cambio el resultado debe aumentar, el capital deberá aumentar en mayor proporción de lo que disminuya la tasa de ganancia. En otras palabras: para que el componente variable

*Dado el afán capitalista de valorizar el capital, en un contexto de incremento de la composición orgánica del capital, los capitalistas incrementarán la magnitud del capital en funciones para contrarrestar el efecto de la disminución de la tasa de ganancia sobre la medida de valorización de su capital, porque un capital de mayores dimensiones, con una tasa pequeña de ganancia, permite acumular en mayor medida que un capital pequeño con una gran tasa de ganancia.*¹⁹¹

Más, no obstante que por la vía del incremento del capital se mantenga o se incremente la masa de ganancia obtenida en términos absolutos y que, con ello, se pueda acumular en mayor medida, la masa de ganancia obtenida por un capital con composición orgánica incrementada siempre representará una proporción menor de su magnitud, implicando inevitablemente la disminución de su tasa de ganancia.

Por consiguiente, el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo produce la disminución de la tasa de ganancia, aunque se mantenga constante o se incremente el grado de explotación de la fuerza de trabajo, y aunque se incremente el número de obreros incorporados en el proceso productivo, y sea posible extraerles una misma o una mayor masa de plusvalor o de ganancia total; porque el incremento de la composición de capital determina que la masa de plusvalor extraída represente una proporción menor del capital global adelantado.

De hecho, como vimos, *la acumulación capitalista acaece incrementando la magnitud del capital e incrementando su composición orgánica, porque ello le permite acelerar la acumulación e incrementar la posición competitiva de los capitales*. Lo cual establece que, en el curso del desarrollo de la acumulación, *se incremente constantemente la masa de plusvalor extraído y que, no obstante ello, disminuya progresivamente la tasa de ganancia (pv/C)*, porque el capital adelantado (C) crece con mayor rapidez que el plusvalor (pv).¹⁹²

del capital global no sólo siga siendo el mismo en términos absolutos, sino para que aumente en dichos términos, a pesar de disminuir su porcentaje en cuanto parte del capital global, el capital global deberá aumentar en mayor proporción de lo que disminuya el porcentaje del capital variable". K. Marx, "La ley en cuanto tal", *op. cit.*, p. 283.

¹⁹¹ Recordemos que los determinantes de la magnitud de acumulación de capital son el grado de explotación de la fuerza de trabajo, la división del plusvalor en fondo de acumulación y rédito, el grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, la magnitud del capital adelantado, y la diferencia entre capital empleado y capital consumido. Cfr. K. Marx, "Transformación de plusvalor en capital", *op. cit.*, p. 740.

¹⁹² Karl Marx, "Las contradicciones internas de la ley", *op. cit.*, p. 311. "La masa absoluta de la ganancia que ha producido [el capital en funciones], puede aumentar entonces, y hacerlo en forma progresiva a pesar de la baja progresiva de la tasa de ganancia. Este no sólo puede ser el caso. Debe serlo al margen de fluctuaciones transitorias sobre la base de la producción capitalista". K. Marx, "La ley en cuanto tal", *op. cit.*, p. 277.

Efectos contrapuestos pero simultáneos, en tanto devenidos de la lógica de desarrollo del capital. Su acaecimiento genera, a su vez, que el capitalista se apropie de “una parte mayor de producto anual del trabajo bajo la categoría de capital (como reposición de capital consumido), y de una parte relativamente menor bajo la categoría de ganancia”,¹⁹³ y que incrementa constantemente la magnitud de acumulación de capital, aunque disminuya su tasa de acumulación.

Por tanto,

la tendencia progresiva de la tasa general de ganancia a la baja sólo es... una expresión, peculiar al modo capitalista de producción, al desarrollo progresivo de la fuerza productiva social del trabajo. Con esto no queremos decir que la tasa de ganancia, transitoriamente, no pueda descender también por otras causas, pero con ello queda demostrado, a partir de la **esencia del modo capitalista de producción** y como una necesidad obvia, que en el progreso del mismo la tasa media general del plusvalor debe expresarse en una tasa general decreciente de ganancia.¹⁹⁴

Así como existe una mutua determinación entre la acumulación de capital y la sobrepoblación obrera relativa, *la acumulación acelerada de capital y la disminución de la tasa de ganancia también interactúan entre sí, promoviéndose.* Pues, la acumulación acelerada fomenta el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, como mecanismo de crecimiento y de competencia, generando la disminución de la tasa de ganancia. Y, por su parte, ésta promueve la acumulación acelerada, al promover el incremento de la magnitud del capital adelantado para incrementar la masa de ganancia obtenida, pese al descenso de su tasa, lo cual promueve la concentración y centralización del capital, procesos que incrementan la masa de la acumulación, aunque con el descenso de la tasa de ganancia disminuya la tasa de acumulación.¹⁹⁵

Sin embargo, la disminución de la tasa de ganancia también es un factor que pone en riesgo la reproducción del sistema, porque al ser la tasa de ganancia “el acicate de la producción capitalista (así como la valorización del capital es su único objetivo)”, su

¹⁹³ *Ibid.*

¹⁹⁴ *Ibid.*, p. 271, negritas mías.

¹⁹⁵ “La acumulación acelera el descenso de la tasa de ganancia, en tanto con ella está dada la concentración de los trabajos en gran escala y, por consiguiente, una más alta composición del capital. Por otra parte, la baja de la tasa de ganancia acelera, a su vez, la concentración del capital y su centralización mediante la expropiación de los capitalistas menores... De esa manera se acelera, por otro lado, la acumulación, con arreglo a su masa, aunque con la tasa de ganancia disminuya la tasa de la acumulación”. Karl Marx, “Las contradicciones internas de la ley”, *op. cit.*, pp. 309-310.

disminución desincentiva la conformación de nuevos capitales autónomos y promueve la sobreproducción, la especulación, la formación de capitales superfluos y las crisis.¹⁹⁶

Por tanto, *la disminución de la tasa de ganancia a más de ser un efecto y un estímulo de la dinámica del desarrollo capitalista, también entra en contradicción con su objetivo, la valorización del capital, desestimulando la continuidad del proceso productivo, con lo cual pone en riesgo la reproducción del sistema.*

Cabe señalar que, *el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo promueve la disminución de la tasa general de ganancia con un carácter tendencial, porque a la vez que promueve su disminución, también genera efectos que la contrarrestan*, siendo éstos: (i) el incremento del grado de explotación de la fuerza de trabajo, (ii) el abaratamiento de los elementos del capital constante, (iii) la sobrepoblación relativa, y (iv) el comercio exterior. A los que se aúna (v) la remuneración de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, factor que reviste crucial importancia en dicha contención.

Estos factores permiten contener temporalmente la disminución de la tasa general de ganancia ($p/v/C$), al incrementar la tasa de plusvalor (i y v), al disminuir los costos del capital constante (ii y iv) y/o al frenar el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo (iii); estableciendo el *carácter tendencial de su disminución*,¹⁹⁷ con lo cual ésta no guarda una relación inmediata y proporcional con el incremento de la fuerza productiva social del trabajo.

Como vemos, la fuerza productiva social del trabajo se comporta contradictoriamente con el desarrollo del capital. Pues, si bien favorece la acumulación, mediante la producción de la riqueza social con un menor valor -que incrementa la masa de plusproducto y de pluscapital, aún si sus respectivos valores se mantienen constantes-, y el aumento de la tasa de plusvalor; también obstaculiza el desarrollo del capital, al promover la disminución relativa de la incorporación de la fuerza de trabajo al proceso productivo, porque ello dificulta la realización mercantil y conlleva la disminución tendencial de la tasa general de ganancia, desestimulando la inversión productiva.

La *dialéctica de efectos antagónicos* del desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo en este modo de producción, sobre la valorización del capital, genera el *comportamiento cíclico de la producción industrial* y, con ella, de la economía en su conjunto.

¹⁹⁶ *Ibid.*, p. 310.

¹⁹⁷ Cr. Karl Marx, "Causas contrarrestantes", en *El capital*, tomo III, capítulo XIV, p. 297.

En este sentido, Marx señala que

el curso vital característico de la industria moderna, [tiene] la forma de un ciclo decenal interrumpido por oscilaciones menores de períodos de animación media, producción a toda marcha, crisis y estancamiento... Este curso vital, peculiar de la industria moderna y desconocido en todas las épocas anteriores de la humanidad, era imposible también durante la infancia de la producción capitalista. [Pues,] La composición del capital sólo se modificaba muy gradualmente.¹⁹⁸

En donde, *el comportamiento de la ganancia es el eje de la dinámica de la producción capitalista y, por tanto, del ciclo económico*. Pues, un

determinado nivel de la tasa de ganancia [... establece] si se debe expandir o restringir la producción, en lugar de ser lo decisivo a este respecto la relación entre la producción y las necesidades sociales... [De manera que,] la producción se detiene no allí donde esa detención se impone en virtud de la satisfacción de las necesidades, sino donde lo ordena la producción y realización de ganancias.¹⁹⁹

La tendencia de este proceso de desarrollo es el acrecentamiento de las dificultades de valorización del capital, a medida que incrementa la composición orgánica del capital, por la agudización del descenso de la tasa general de ganancia y las dificultades de realización mercantil que ello genera.

A continuación expondremos la concatenación de los efectos contradictorios del desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo al interior del capitalismo, para explicar la gestación y el desenvolvimiento del ciclo económico, y su incidencia sobre la demanda de trabajo y el salario.

*** *Dialéctica contradictoria del desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo al interior del modo de producción capitalista, y ciclo económico capitalista***

El desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, en el marco de la producción capitalista, genera las siguientes consecuencias:

1) ***Incrementa la escala de la producción con un menor valor, (a) intensificando la competencia intercapitalista por los mercados, y (b) fomentando el incremento de la acumulación***. Con ello, promueve de nueva cuenta el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, y el incremento de la competencia intercapitalista.

2) ***Promueve la extensión e intensificación del trabajo***, a medida que desarrolla la maquinización de la producción.

¹⁹⁸ Cfr. Karl Marx, "La ley general de la acumulación capitalista", *op. cit.*, p. 787, negritas mías.

¹⁹⁹ Cfr. Karl Marx, "Desarrollo de las contradicciones internas de la ley", *op. cit.*, pp. 331-332.

3) *Incrementa la masa de ganancia obtenida*, porque la combinación de aumento de la magnitud del capital en funciones-aumento de la fuerza productiva del trabajo-aumento del desgaste de la fuerza de trabajo en el proceso productivo-aumento absoluto de la fuerza de trabajo incorporada al proceso productivo, permite incrementar absoluta y relativamente la masa de plusvalor extraída.

4) *Disminuye relativamente la incorporación de fuerza de trabajo en el proceso productivo*, (a) *conformando una sobrepoblación obrera relativa*, y (b) *promoviendo la disminución tendencial de la tasa general de ganancia* ($p/v/c$). La disminución de la tasa de ganancia da un nuevo impulso a la lucha competitiva.

5) *Promueve el trabajo improductivo de vastos sectores sociales*, al combinar el incremento de la productividad del trabajo con el incremento del desgaste de la población obrera en funciones productivas, generando desempleo y canalización de los trabajadores a actividades improductivas.

6) *Dificulta la realización de la producción en el consumo*, por la contradicción entre la cada vez mayor oferta mercantil y la capacidad de consumo de la sociedad, definida por la restringida capacidad consumtiva de la gran masa social -debido a las relaciones antagónicas de distribución- y el impulso de los capitalistas a acumular. Con lo cual, dificulta la realización del plusvalor contenido en las mercancías, base de la valorización del capital.

Esta contradicción interna trata de compensarse expandiendo la producción, pero cuanto más se desarrolla la fuerza productiva, tanto más entra en conflicto con la estrecha base en la cual se fundan las relaciones de consumo; lo cual constituye un nuevo impulso para la lucha competitiva.

7) *Promueve la centralización de capitales*, por la mayor competitividad de los capitales de mayor magnitud, que terminan incluyendo o anulando a los capitales pequeños.

8) *Promueve la socialización de la producción*, porque la concentración y centralización de capitales promueven el uso colectivo de los medios de producción, *aunque ello sea de manera deformada*, al ser los medios de producción propiedad de propietarios individuales.

9) *Establece en mejor posición competitiva a los capitales de mayor magnitud y mayor desarrollo de sus fuerzas productivas*.

10) *Conlleva la conformación de una plétora de capitales*, integrada fundamentalmente por los capitales fragmentarios que, al no poder compensar la disminución de su tasa de ganancia con el incremento de la magnitud de su masa, se incorporan a la especulación y a las estafas crediticias y accionarias. Este es un fenómeno complementario a la

existencia de una sobrepoblación relativa, “a pesar de hallarse situados ambos en polos opuestos: el capital desocupado por un lado, y la población obrera desocupada por el otro”,²⁰⁰ en tanto ambos se fundamentan en el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo.

11) *Desvaloriza al capital existente*, tanto porque las continuas revoluciones de los métodos de producción que caracterizan al desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo vuelven rápidamente obsoleta a la técnica existente,²⁰¹ y/o disminuyen el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de los elementos que la constituyen; como porque el descenso tendencial de la tasa general de ganancia establece momentos de estancamiento productivo, en que se inactiva parte del capital, desvalorizando al conjunto del capital existente. Sea por una vía u otra, ello entra en contradicción con la valorización del capital.

12) *Deteriora a las fuerzas productivas naturales*, promoviendo que ellas se tornen “menos rendidoras en la misma proporción en que la productividad en tanto depende de condiciones sociales aumenta”; perjudicando, así, al mismo desarrollo de la productividad del trabajo, que se fundamenta en la conjunción de ambos tipos de fuerzas productivas.²⁰²

13) *Deteriora a la fuerza de trabajo del obrero en cuanto tal*, devastándola y extenuándola al especializarla y automatizarla a medida que el desarrollo de la fuerza social del trabajo va especializando y mecanizando la producción. Por consiguiente, la producción capitalista desarrolla la técnica y la combinación del proceso social de producción “socavando, al mismo tiempo, los dos manantiales de toda riqueza: *la tierra y el trabajador*”.²⁰³

14) *Economiza los medios de producción y la fuerza de trabajo en las empresas individuales, pero realiza un despilfarro de ambos factores productivos a nivel social*.²⁰⁴ Pues, el capital deja inactiva a parte de la población obrera y a parte del capital existente, por consideraciones de su valorización, a la vez que deteriora a las fuerzas productivas naturales, y crea ocupaciones necesarias en este modo de producción, pero en sí y para sí superfluas.

15) Con base en el descenso tendencial de la tasa de ganancia *determina el comportamiento cíclico de la producción industrial y, con éste, del conjunto de la economía capitalista y de las variables productivas*. Proceso que explicaremos más adelante.

Como vemos, *el incremento de la competencia intercapitalista aparece como un resultado permanente y progresivo de la dinámica de desarrollo de la fuerza productiva*

²⁰⁰ *Ibid.*, p. 322.

²⁰¹ *Ibid.*, p. 318.

²⁰² *Ibid.*, p. 333.

²⁰³ K. Marx, “Maquinaria y gran industria”, *op. cit.*, p. 287.

²⁰⁴ Cfr. K. Marx, “Cambio de magnitudes en el precio de la fuerza de trabajo y en el plusvalor”, *op. cit.*, p. 643.

social del trabajo al interior de este modo de producción, porque él promueve el incremento progresivo de la escala de la producción a la vez que dificulta la realización mercantil, por el estrechamiento de los mercados ante el incremento de la oferta, por la disminución relativa de la incorporación de fuerza de trabajo en el proceso productivo, y por la disminución de la tasa general de ganancia. Y, el mismo incremento de la competencia intercapitalista promueve de nueva cuenta al factor que la acrecienta, esto es el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, porque éste es el instrumento con el que los capitales habrán de competir.

Otro fenómeno que se deriva de este proceso de desarrollo es la sobreproducción absoluta del capital, cuando el descenso de la tasa de ganancia no es compensado por la magnitud de la masa de ganancia extraída, lo cual establece un período de estancamiento de la actividad económica, en el que: (i) se inactiva y/o anula parte del capital existente, en una misma o en una menor proporción que el capital adicional incorporado, con base en lo dirimido en la lucha competitiva; (ii) se desvaloriza el capital existente, debido a la presión que sobre él ejerce el capital desocupado o semiocupado; (iii) se promueve la contracción de los precios de parte de las mercancías existentes, en tanto reflejo de la desvalorización del capital, con lo cual se paraliza y desequilibra el proceso de reproducción -debido a que su funcionamiento supone cierta relación de precios-, (iv) se estanca la función del dinero como medio de pago, y (v) se colapsa el sistema crediticio; (vi) disminuye de nueva cuenta la tasa de ganancia, ya no por el incremento de la fuerza productiva sino porque la disminución del capital en funciones aumenta relativamente el valor dinerario del capital variable, lo cual provoca la disminución de la proporción entre plustrabajo y trabajo necesario; y, con todo ello, (vii) disminuye la masa de ganancias, y (viii) se intensifica la competencia intercapitalista.

La sobreproducción de capital que se encuentra a la base del estancamiento económico es absoluta únicamente en términos capitalistas, ya que sólo es sobreproducción de medios de producción en la medida en que éstos funcionan como capital, y no pueden acrecentar su valorización. Por tanto, la sobreproducción de capital es, a su vez, una *sobreproducción relativa*, al ser considerada como tal únicamente al interior del modo de producción capitalista.

La sobreproducción de capital se acompaña, como vimos, de un acrecentamiento de la *sobrepoblación obrera relativa*, población obrera a la que no es posible emplear de manera productiva en términos capitalistas, debido a la disminución de la posibilidad de valorización del capital.

Ello acaece a la par que se invierte el capital excedentario en el exterior, por la posibilidad de ocuparlo con una mayor tasa de ganancia. Así, el grado de valorización del capital determina tanto el destino de su inversión, como la coexistencia del capital excedentario y la sobrepoblación relativa, en una determinada sociedad.

A su vez, la sobreproducción absoluta de capital se acompaña de una *sobreproducción absoluta de mercancías*, esto es de un abarrotamiento de los mercados sin que el conjunto existente de mercancías pueda realizarse, debido a la discordancia de la acrecentada escala de producción con la disminuída capacidad de consumo de una determinada sociedad, discordancia fundamentada en las relaciones antagónicas de distribución que caracterizan a este modo de producción; apelándose, de nueva cuenta, al mercado externo para su realización. Como en el caso del capital, esta sobreproducción de mercancías es absoluta *únicamente en términos capitalistas*, al estar definida como tal por las condiciones de producción y de distribución que caracterizan a este modo de producción; de manera que ella es, a su vez, una sobreproducción relativa de mercancías.

Así, los requerimientos de valorización de capital determinan que no sea una contradicción la coexistencia del exceso de capital con el exceso de población, porque el combinarlos incrementaría la escala de producción y, con ello, se acrecentaría aún más la contradicción entre producción y consumo, debido a las condiciones que caracterizan a este modo de producción.²⁰⁵

Los fenómenos económicos acaecidos en los períodos de estancamiento de la actividad productiva, se convierten en las “fuerzas impulsoras” del inicio de un nuevo ciclo productivo, pues: (a) la paralización de la producción incrementa el desempleo, la cual al combinarse con el incremento poblacional fomentado por la era de prosperidad económica, acrecienta la oferta de fuerza de trabajo en un contexto de demanda contraída, promoviendo la *disminución del nivel salarial de los obreros en activo* e incrementando, por esa vía, la tasa de plusvalor y la masa de ganancia extraída; (b) la disminución de los precios y el incremento de la lucha competitiva incentivan a los capitalistas a promover un *nuevo desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo* que les permita disminuir el valor de su producto individual por debajo de su valor general, incrementando su competitividad e incrementando la sobrepoblación relativa que permita una posterior expansión de la producción; y, (c) la desvalorización del capital fijo, manteniendo su volumen material, implica un *incremento de la*

²⁰⁵ K. Marx, “Desarrollo de las contradicciones internas de la ley”, *op. cit.*, p. 314.

tasa de ganancia y la mantención de la capacidad productiva del capital fijo, posibilitando incrementar nuevamente la acumulación y la producción.

Así, “el estancamiento verificado en la producción habría preparado una ulterior ampliación de la misma, dentro de los límites capitalistas. Y de este modo se recorrería nuevamente el mismo círculo vicioso, pero con condiciones de producción ampliadas, con un mercado expandido y con una fuerza productiva acrecentada”.²⁰⁶

Por consiguiente, al interior del modo de producción capitalista, el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo potencia la productividad del trabajo, economizando medios de producción en las empresas individuales e incrementando la valorización del capital, pero al hacerlo: incrementa la competencia intercapitalista, conduciendo a la centralización del capital y a la conformación de una plétora de capitales lanzados a la especulación; despilfarra fuerzas productivas a nivel social; desvaloriza el capital existente; disminuye relativamente la incorporación de fuerza de trabajo al proceso productivo, generando dificultades de realización mercantil y disminuyendo la tasa de ganancia; conduce temporalmente a la sobreproducción absoluta de capital y de mercancías; y deteriora a las fuerzas productivas naturales. Y, a la vez, genera condiciones que permiten sortear temporalmente la sobreproducción absoluta de capital.

Conjunto de efectos contradictorios con respecto a la valorización del capital, que conforma de manera cíclica a la producción industrial y, con ella, a la economía en su conjunto; con fases de calma, de animación creciente, de prosperidad, de superproducción, de crisis y estancamiento, dando paso a un nuevo período de reanimación de la producción.

En donde, las crisis son “soluciones violentas momentáneas de las contradicciones existentes, erupciones violentas que restablecen por el momento el equilibrio perturbado”.²⁰⁷ Más, si bien “la producción capitalista tiende constantemente a superar estos límites que le son immanentes, sólo lo consigue en virtud de medios que vuelven a alzar ante ella esos mismos límites, en escala aún más formidable”.²⁰⁸ Pues, a medida que se incrementa el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo en este modo de producción, se agudiza la contradicción entre el progresivo incremento de la masa de mercancías producidas y la posibilidad de su realización, por la reducción del “mercado mundial” ante el incremento de la escala productiva, poniendo en cuestión la posibilidad de valorización del capital existente, y haciendo que las crisis sean “más frecuentes y violentas”.²⁰⁹

²⁰⁶ *Ibid.*, p. 327.

²⁰⁷ *Ibid.*, p. 320.

²⁰⁸ *Ibid.*, p. 321.

²⁰⁹ K. Marx, *Trabajo asalariado y capital*, edición citada, p.30.

La *contradicción nodal* de la relación entre el desarrollo capitalista y el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo está cimentada en el *objetivo limitado del modo de producción capitalista: la conservación y valorización del valor del capital*.²¹⁰ Pues,

los límites dentro de los cuales únicamente puede moverse la conservación y valorización del valor de capital, las que se basan en la expropiación y empobrecimiento de la gran masa de los productores, esos límites entran, por ello, constantemente en contradicción con los métodos de producción que debe emplear el capital para su objetivo, y que apuntan hacia [i] un aumento ilimitado de la producción, [ii] hacia la producción como fin en sí mismo, [iii] hacia un desarrollo incondicional de las fuerzas productivas sociales del trabajo. [Así,] **El medio desarrollo incondicional de las fuerzas productivas sociales entra en constante conflicto con el objetivo limitado, el de la valorización del capital existente.** Por ello, si el modo capitalista de producción es un medio histórico para desarrollar la fuerza productiva material y crear el mercado mundial que le corresponde, es al mismo tiempo la constante contradicción entre esta su misión histórica y las relaciones sociales de producción correspondientes a dicho modo de producción.²¹¹

Las relaciones sociales de la producción capitalista, y el objetivo limitado que las caracteriza, no sólo limitan su posibilidad de desarrollar la fuerza productiva social del trabajo al interior de este modo de producción, sino que también limitan la posibilidad de éste de satisfacer las necesidades de la población. Esta doble limitación se devela:

- 1) En el hecho de que el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo genera, en el caso de la **baja de la tasa de ganancia**, una **ley que en cierto punto se opone con la mayor hostilidad al propio desarrollo de esa fuerza productiva**, por lo cual hay que superarla constantemente por medio de crisis.
- 2) En el hecho de que **determinado nivel de la tasa de ganancia, decida acerca de si se debe expandir o restringir la producción, en lugar de ser lo decisivo a este respecto la relación entre la producción y las necesidades sociales, las necesidades de los seres humanos socialmente desarrollados.** [... pues,] la producción se detiene no allí donde esa detención se impone en virtud de la satisfacción de las necesidades, sino donde lo ordena la producción y realización de ganancias.²¹²

Más, *no obstante las contradicciones referidas y la limitación estructural del desarrollo capitalista para con el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, ambos se acompañan y promueven mutuamente, aunque ello sea de manera limitada y deformada.* Pues, el capital promueve al desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, en tanto instrumento para su acumulación y competencia, instrumento que cumple su cometido al promover el desarrollo del dominio del capital sobre la producción; pero que, a la vez,

²¹⁰ K. Marx, "Desarrollo de las contradicciones internas de la ley", *op. cit.*, p. 330.

²¹¹ *Ibid.*, p. 321.

²¹² *Ibid.*, pp. 331-332.

contradice su objetivo valorizador, al promover la disminución tendencial de la tasa general de ganancia, y establece las condiciones para su trascendencia, al socializar la producción.

La dinámica contradictoria y cíclica de la acumulación de capital, con base en el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, *fundamenta el comportamiento de las variables productivas al interior del capitalismo, determinando tanto sus tendencias de largo plazo, como su fluctuación acorde al ciclo del capital*, como analizaremos en el siguiente inciso para el caso de la demanda de trabajo y el nivel salarial.

** Ciclo económico y comportamiento cíclico de la demanda de trabajo y, desde ella, del nivel salarial*

La fluctuación de la demanda de trabajo acorde a las fases del ciclo económico determina que el salario fluctúe en torno a su valor acorde a dichas fases, incrementándose en los momentos de auge, y decreciendo en los momentos de estancamiento y de crisis.²¹³ Así, “durante las fases de baja de los precios en el mercado y durante las fases de crisis y estancamiento el obrero si no se ve arrojado a la calle, puede estar seguro de ver rebajado su salario”,²¹⁴ porque en ellas el capital disminuye la demanda de fuerza de trabajo y el salario de la fuerza de trabajo en funciones –incluso por debajo de su término medio–, acrecentando su grado de explotación y restituyendo, así, el margen de ganancia.²¹⁵

Más, como el resto de mercancías, el precio de la fuerza de trabajo tiende a ajustarse a su valor a lo largo del ciclo económico, en la sociedad en su conjunto, de manera que *la media del salario en el ciclo económico tendería a ubicarse en el valor de la fuerza de trabajo*. Situación potencial en el caso de la fuerza de trabajo porque, a diferencia del resto de mercancías, *esa posibilidad está mediada por la intervención del elemento social y político*, ya que la organización obrera en defensa de sus derechos incide en la fijación del nivel salarial en cada fase del ciclo, determinando la posibilidad de que el salario se ajuste a su valor a lo largo del ciclo.²¹⁶

²¹³ “1858-1860 fueron los años más prósperos para la industria algodonera [en Inglaterra, y como consecuencia de ello]... en 1860, los salarios de los obreros del algodón y de los demás obreros relacionados con esta industria fueron más altos que nunca hasta entonces. Pero vino la crisis norteamericana, y todos estos salarios viéronse reducidos de pronto a la cuarta parte, aproximadamente, de su suma anterior”. K. Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, pp. 20-21.

²¹⁴ *Ibid.*, p. 65.

²¹⁵ Cfr. K. Marx, “Desarrollo de las contradicciones internas de la ley”, *op. cit.*, p. 327.

²¹⁶ Cfr. K. Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 66.

4. Factores que determinan la expresión del valor de la fuerza de trabajo en su precio, el salario: el elemento social y político, o lucha de clases

Como señalamos previamente, la diferente posición de la burguesía y el proletariado con respecto a la gestión de la producción, y a la distribución del producto de valor generado por el trabajo del obrero, establece que la correlación de la fuerza política de cada una de dichas clases incida tanto en la determinación de la magnitud del valor de la fuerza de trabajo, como en la posibilidad de que éste se exprese en su precio, el salario. En donde “el capitalista pugna por reducir los salarios a su mínimo físico y prolongar la jornada de trabajo hasta su máximo físico mientras que el obrero presiona en sentido contrario”,²¹⁷ estableciendo su lucha en torno a las condiciones de producción y al respeto del valor de su fuerza de trabajo.

El elemento social y político interviene en la expresión del valor de la fuerza de trabajo en su precio, en la medida en que determina la postura y acciones de las clases antagónicas respecto al ajuste del salario ante la variación del valor de la fuerza de trabajo,²¹⁸ y respecto a la incidencia sobre el salario de la variación del valor del dinero, y de la oferta y demanda de trabajo a lo largo del ciclo económico.²¹⁹

La organización de los obreros en defensa del valor de su fuerza de trabajo, ante la variación de los factores referidos, permitiría que el salario se ajuste al valor de la fuerza de trabajo a lo largo del ciclo económico. Pues, mientras los obreros abogan por el incremento de su salario real acorde al incremento del valor de la fuerza de trabajo y el incremento de la productividad del trabajo, y porque su su salario real no decaiga ante las variaciones del valor del dinero y/o de la oferta y demanda de trabajo; los capitalistas pueden prescindir del ajuste del salario ante el incremento del valor de la fuerza de trabajo, el incremento de la productividad del trabajo y/o la disminución del valor del dinero, y promueven el descenso salarial ante la disminución del nivel de su tasa ganancia, manifiesta en períodos de crisis y estancamiento de la producción.

²¹⁷ *Ibid.*, p. 70.

²¹⁸ Cfr. K. Marx, “Cambio de magnitudes en el precio de la fuerza de trabajo y en el plusvalor”, *op. cit.*, pp. 634-635. En este sentido, Marx señala que el salario puede dejar de considerar al elemento histórico y moral del valor de la fuerza de trabajo y ubicarse en el límite mínimo de dicho valor, su elemento físico; y que incluso se ha ubicado históricamente por debajo de su límite físico, como acaeció con los obreros del campo en Inglaterra durante la guerra antijacobina. A la vez que el nivel máximo de la ganancia, contraparte del salario, dependerá de la lucha incesante entre capital y trabajo. Cfr. K. Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, pp. 69-70.

²¹⁹ Cfr. K. Marx, “Causas principales de lucha por la subida de salarios o contra su reducción”, en *Salario, precio y ganancia*, edición citada, pp. 59-66.

Así, Marx señala que “toda la historia del pasado demuestra que, siempre que se produce tal depreciación del dinero, los capitalistas se apresuran en aprovechar esta coyuntura para defraudar a los obreros”.²²⁰ A la vez que, frente a las oscilaciones del salario acorde a las fases del ciclo económico,

para que no le defrauden, el obrero debe forcejear con el capitalista, incluso en las fases de baja de los precios en el mercado, para establecer en qué medida se hace necesario rebajar los jornales. Y si, durante la fase de prosperidad, en que el capitalista obtiene ganancias extraordinarias, el obrero no batallase por conseguir que se le suba el salario, no percibiría siquiera, sacando la media de todo el ciclo industrial, su *salario medio*, o sea el *valor* de su trabajo. Sería el colmo de la locura exigir que el obrero, cuyo salario se ve forzosamente afectado por las fases adversas del ciclo, renunciase a verse compensado durante las fases prósperas.²²¹

De manera que, “las luchas obreras por incrementar el salario en su mayoría son esfuerzos dirigidos a mantener en pie el valor de la fuerza de trabajo, y... la necesidad de forcejear con el capitalista acerca de su precio va unida a la situación del obrero, que le obliga a venderse a sí mismo como una mercancía”.²²²

La “necesidad de una *acción política general* [de los obreros] es precisamente la que demuestra que, en el terreno puramente económico de la lucha, el capital es la parte más fuerte”,²²³ y la que establece, por tanto, la necesidad de que la clase obrera se conforme políticamente, mediante la generalización de su toma de conciencia,²²⁴ para que pueda defender sus condiciones de producción y de vida, dada su condición de asalariamiento.

Por consiguiente, *el nivel salarial está determinado por la relación dialéctica entre los factores objetivos y los factores subjetivos de la producción,*²²⁵ *en donde los factores objetivos establecen los límites, cotidianos e históricos, en torno a los cuales puede incidir el factor subjetivo;* al interior del cual la fuerza económica de la burguesía determina la necesidad de la organización política de la clase obrera, en defensa de sus derechos. La intervención de los sindicatos aparece, entonces, como una acción cotidianamente necesaria, que se enfrenta a condiciones objetivamente dadas y que le son adversas, pero ante las cuales tiene cierto margen de incidencia.

²²⁰ *Ibid.*, p. 61.

²²¹ *Ibid.*, p. 66.

²²² *Ibid.*, p. 72.

²²³ *Ibid.*

²²⁴ Cfr. Jorge Veraza, Apuntes de clase del “Seminario de *El Capital*. (Estudio crítico para la acción política)”, Partido del Trabajo, noviembre de 2004-marzo de 2005.

²²⁵ Cfr. Samir Amin, *¿Cómo funciona el capitalismo?*, *op. cit.*, p. 44.

Más, *el margen de incidencia de la organización obrera sobre sus condiciones de producción y vida se acorta a medida que se desarrolla la acumulación capitalista*, porque su tendencia es a incrementar progresivamente a la sobrepoblación obrera relativa, deteriorando las condiciones de venta de la fuerza de trabajo; y, su “*punto conclusivo necesario*” es la pauperización absoluta de la clase obrera, tendencia de la que “no puede ser apartada por ninguna reacción sindical por poderosa que ésta sea” y que, por tanto, fija “el límite objetivo de la acción sindical”.²²⁶

Sin embargo, no por ello ésta deja de ser imprescindible, porque *la lucha sindical cotidiana permite enderezar en cierta medida a la gestión de la producción, y establecer mejores condiciones de reproducción para la fuerza de trabajo*, frenando la agudización de su explotación, aunque este logro sea temporal; a la vez que, como indica Marx, prepara a los obreros para luchas “de mayor envergadura”,²²⁷ en que los obreros ya no aboguen únicamente por la posibilidad de su incidencia frente a los límites objetivamente establecidos por las condiciones y las relaciones sociales de producción que caracterizan al capitalismo, sino que estén en capacidad de establecer nuevas relaciones sociales de producción, con posibilidades de realización más plena para los seres humanos.

2.3. Esquema de los factores que determinan el nivel salarial

Esquematizaremos la concepción de Marx sobre la determinación del nivel salarial con base en dos momentos argumentales. En el primer momento, esquematizaremos la determinación de la magnitud del valor de la fuerza de trabajo, para desde ello observar su incidencia sobre el salario; y, en el segundo momento, expondremos cuáles son los factores que median la expresión del valor de la fuerza de trabajo en su precio, y el sentido de su incidencia.

A su vez, debido a que Marx reconoce tres planos en el nivel salarial -el nominal, el real y el relativo-, y precisa la necesidad de analizar la evolución del precio de la fuerza de trabajo con base en el salario por hora, en tanto unidad de medida del salario por tiempo, esquematizaremos la determinación del nivel salarial considerando dichos tres planos, con base en el salario por hora.

²²⁶ Cfr. Henryk Grossmann, *op. cit.*, p. 386.

²²⁷ Cfr. K. Marx, *Salario, precio y ganancia*, *op. cit.*, p. 72.

2.3.i. *Sobre los factores que determinan la magnitud del valor de la fuerza de trabajo y, desde ello, la magnitud de su precio, el salario: cuáles son y el sentido de su incidencia*

El valor de la fuerza de trabajo está definido por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir los medios de subsistencia requeridos para la reproducción de la fuerza de trabajo del obrero y de su familia, en condiciones normales. Dicho tiempo de trabajo está determinado:

1. *De manera directa, por la magnitud de las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo, ya que ellas determinan la cantidad de medios de subsistencia que será necesario producir para satisfacerlas.* En donde, las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo están definidas por:

1.a. Los requerimientos de la reproducción de la vida física del obrero.

1.b. El grado de desgaste de la fuerza de trabajo en el proceso productivo, definido por (1.b.1) la duración de la jornada de trabajo y por (1.b.2) la intensidad de la jornada de trabajo. Este factor está mediado por la intervención del “elemento social y político”, porque la clase obrera organizada ha logrado históricamente la definición legal de la duración de la jornada de trabajo.

1.c. Los costos de aprendizaje para que la fuerza de trabajo pueda desempeñar su labor.

1.d. La procreación, y reproducción de la vida de sus sus hijos.

1.e. El nivel de vida tradicional en un país, “elemento histórico o moral” de la determinación del valor de la fuerza de trabajo, que establece que los satisfactores requeridos para su reproducción no sean meramente los de su reproducción física, sino que intervengan elementos de tipo cultural. Existiendo una relación directa entre el grado de desarrollo económico de una sociedad y el elemento histórico-moral que la caracteriza. La medida en que este elemento es considerado como parte de las condiciones normales de la reproducción de la fuerza de trabajo, y por tanto como parte integrante de su valor, está definida por la intervención del elemento social y político.

1.f. El “elemento social y político”, correlación de la fuerza política de la burguesía y del proletariado, o estado en el que se encuentra la lucha de clases. Pues, este factor incide en la definición del grado de desgaste de la fuerza de trabajo en el proceso productivo, y determina la medida en que el elemento histórico y moral sea considerado como parte de las condiciones normales de reproducción de la fuerza de trabajo y que, por tanto, pase a formar parte del valor de la fuerza de trabajo.

2. Y, *de manera inversa, por el grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo*, porque éste disminuye el tiempo de trabajo socialmente necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo. En donde, hay que distinguir entre las fuerzas productivas naturales del trabajo, consistentes en la disposición de recursos naturales, y las fuerzas productivas sociales del trabajo, establecidas históricamente por la asociación productiva de los hombres, con base en el desarrollo de la escala de la producción, la organización y división del trabajo, los métodos de trabajo, la maquinización y demás aplicaciones de la ciencia y la técnica a la producción, y el desarrollo de los medios de comunicación y de transporte, que acortan los tiempos de producción.

2.a. *El desarrollo de las fuerzas productivas naturales del trabajo disminuye el valor de la fuerza de trabajo*, cuando permite un menor desgaste de la fuerza de trabajo en el proceso productivo, y cuando está vinculado con los sectores que producen los medios de subsistencia de los obreros, abaratando su producción.

2.b. *El desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo disminuye el valor de la fuerza de trabajo*, (2.b.1) *cuando simplifica el trabajo*, al incrementar la división social del trabajo y/o incrementar la maquinización de la producción, porque la simplificación del trabajo a realizar disminuye los costos de formación requeridos para realizarlo; y, (2.b.2) *cuando es implementado en los sectores productivos vinculados con la producción de medios de consumo obrero*, disminuyendo su valor e incrementando su producción, conllevando el abaratamiento de su precio y, con ello, la disminución del valor de la fuerza de trabajo. Si en este contexto se mantiene constante la duración de la jornada laboral, se mantendría la magnitud del producto de valor, incrementando la obtención de plusvalor relativo.

(2.b.3) Más, cuando el incremento de la productividad del trabajo promueve la *intensificación del trabajo*, o cuando se acompaña de la *prolongación de la jornada de trabajo*, a los efectos promovidos por el incremento de la productividad se le suman el *incremento del valor de la fuerza de trabajo, aunque en menor medida que el incremento de la productividad del trabajo, y en menor medida que si éste no hubiera acaecido*; y, el incremento del producto de valor del obrero, permitiendo la obtención de plusvalor absoluto, a más del plusvalor relativo promovido por el incremento de la productividad del trabajo.

El efecto contrapuesto del volumen de las necesidades de reproducción del obrero y del grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, en la definición del valor de la fuerza de trabajo, establece que éste dependa del peso específico de ambos tipos de factores, establecido por su grado de desarrollo; y que varíe al variar sus factores determinantes.

Más, no obstante la variabilidad del valor de la fuerza de trabajo acorde a la variación de sus factores determinantes, cuya magnitud es establecida en cierta medida por el grado de desarrollo económico de las sociedades en que se encuentren, “dentro de un determinado estado de la sociedad, de una determinada localidad y de una rama de la producción dada constituye una magnitud también dada, a lo menos dentro de ciertos límites, bastante reducidos”.²²⁸

El sentido de la incidencia de los factores que determinan al valor de la fuerza de trabajo, se mantiene en el caso de su precio, el salario, en tanto éste es expresión de su valor. Su incidencia sobre el salario es a nivel de sus tres planos, nominal, real y relativo. En los que hay que considerar la magnitud del salario por hora dentro de una jornada laboral regular, porque es la unidad de medida del salario por tiempo y, por ello, permite evaluar con precisión la magnitud y evolución del precio de la fuerza de trabajo.

De manera que, debido a la relación directa entre el volumen de las necesidades de reproducción normal de la fuerza de trabajo y la magnitud de su valor, el incremento de las necesidades reproductivas establece la necesidad de que se incremente el salario por hora, en términos nominales y reales, en la medida suficiente para cubrir el valor acrecentado de la fuerza de trabajo.

Y, debido a la relación inversa entre el grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo y el valor de la fuerza de trabajo, manteniendo su producto de valor e incrementando de la masa absoluta de los valores de uso producidos, con un menor valor por unidad de producto, se promueve la disminución del valor de la fuerza de trabajo y el incremento de la extracción de plusvalor relativo; con lo cual se establece la posibilidad de que el salario nominal disminuya según su valor, o en menor medida que éste, manteniendo o incrementando su capacidad adquisitiva o nivel del salario real, pero siempre disminuyendo su salario relativo, por el incremento de la extracción de plusvalor relativo a medida que disminuye el valor de la fuerza de trabajo, y disminuyendo el costo salarial de la producción, por el ahorro de trabajo y el desplazamiento de trabajo vivo por trabajo objetivado.

En un contexto de incremento de la productividad del trabajo, la posibilidad de incremento del salario real, no obstante la disminución del valor de la fuerza de trabajo, se fundamenta en el incremento de la masa de la riqueza social, con un menor valor y precio, y en el incremento de la extracción de plusvalor. Pues, el incremento de la productividad del

²²⁸ Cfr. F. Engels, “Introducción a la edición de 1891” de *Trabajo asalariado y capital*, ed. cit., p. 8.

trabajo incrementa la masa de valores de uso producidos, con un menor valor por producto individual, lo cual permite el acrecentamiento del consumo y de la inversión de los capitalistas, aún sino se incrementase el grado de explotación de la fuerza de trabajo; más, éste también se incrementa, porque el abaratamiento de los medios de consumo obrero, disminuye el valor de la fuerza de trabajo, acrecentando la extracción de plusvalor relativo. Pero la posibilidad de incremento del salario real que abre este contexto de bonanza, es en menor medida que el incremento de la productividad del trabajo, porque ella se promueve para incrementar la extracción de plusvalor; y, *sólo se concreta por la presión de la clase obrera organizada por participar en el incremento de la productividad de su trabajo.*²²⁹

A su vez, como el capital promueve el incremento de la productividad del trabajo fundamentalmente mediante el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, y como éste generalmente incrementa la intensidad del trabajo, a la vez que puede promover la prolongación de la jornada laboral, en este contexto *también se podrá incrementar el valor de la fuerza de trabajo como efecto de la extensión o intensificación del trabajo*, conllevando la *necesidad de incrementar el salario por hora en términos reales, en la medida del incremento del desgaste de la fuerza de trabajo*, para que el salario pueda cubrir el valor acrecentado de la fuerza de trabajo. La posibilidad de incremento salarial real por la mayor intensificación del trabajo, en un contexto de incremento de la productividad del trabajo, genera que puedan coexistir salarios altos con productos baratos, hasta que las condiciones de valorización así lo permitan.

Más, no obstante la posibilidad de incremento del salario real, en un contexto de incremento de la productividad del trabajo *el salario relativo siempre disminuye*, porque el incremento del salario real nunca está en proporción al incremento de productividad, estableciendo que el plusvalor crezca progresivamente en mayor medida que el salario real. Así también, en este contexto *disminuye el costo salarial de la producción*, al disminuir la participación del salario en el valor del producto, por la mayor participación de los medios de producción en su elaboración. *Ambos fenómenos acacecen progresivamente, a medida que se desarrolla el modo de producción capitalista con base en el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, como sucede tendencialmente.*

²²⁹ “Si a consecuencia de una fuerza productiva del trabajo acrecentada, el *valor* de la fuerza de trabajo disminuye de 4 chelines a 3... el *precio* de la fuerza de trabajo podría disminuir sólo a 3 chelines y 8 peniques, a 3 chelines y 6 peniques, a 3 chelines y 2 peniques, etc., y por tanto el plusvalor aumentar sólo a 3 chelines y 4 peniques, 3 chelines y 6 peniques, 3 chelines y 10 peniques, etc. El grado de la reducción, cuyo *límite mínimo* es de 3 chelines, depende del peso relativo que arrojen en cada platillo de la balanza por un lado la presión del capital y por otro la resistencia de los obreros”. Cfr. K. Marx, “Cambio de magnitudes en el precio de la fuerza de trabajo y en el plusvalor”, *op. cit.*, pp. 634-635.

De manera que, en este modo de producción *el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo* y su consecuencia, el incremento progresivo de la productividad del trabajo, inciden sobre el precio de la fuerza de trabajo mediante su incidencia sobre algunas *dimensiones del valor de la fuerza de trabajo* -siendo éstas, sus costos de formación, el grado de desgaste de la fuerza de trabajo, y el tiempo de trabajo socialmente necesario de producción de los medios de subsistencia de los obreros- *y mediante su incidencia sobre la demanda de trabajo*. Generando, como *tendencias generales y progresivas*, (a) *el abaratamiento de la fuerza de trabajo*, (b) *el incremento de la extracción de plusvalor relativo*, (c) *la disminución del salario relativo*, y (d) *la disminución del costo salarial de la producción*; como *tendencias temporales*, (e) *la extracción de plusvalor extraordinario* y (f) *el incremento del salario real por hora*; y, como *tendencia histórica* (e) *la disminución del salario real por hora, en el largo plazo*.

2.3.ii. *Sobre los factores que determinan la posibilidad de expresión del valor de la fuerza de trabajo en su precio, el salario: cuáles son y el sentido de su incidencia*

Si bien el valor es el fundamento del precio de cualquier mercancía, no existe una identidad permanente entre el valor y el precio mercantil, debido a factores que median la posibilidad de expresión del valor en su precio; no obstante lo cual, en el largo plazo el precio mercantil tiende a ubicarse en su valor.

En el caso del mundo de las mercancías, los factores que median la expresión de su valor en su precio son el valor del dinero y la fluctuación de la oferta y de la demanda de la mercancía de que se trata, en donde la oferta y la demanda mercantil se ven determinadas por la competencia entre los sujetos que protagonizan los intercambios y, desde ello, por el grado de desarrollo de la productividad del trabajo y por el nivel de la tasa de ganancia correspondiente, ya que éste determina el volumen de acumulación y de producción.

En el caso de la mercancía fuerza de trabajo, la expresión del valor de la fuerza de trabajo en su precio también se ve determinada por el valor del dinero, y por la oferta y la demanda de trabajo, determinadas por los factores referidos; pero en su caso también interviene el elemento social y político, o correlación de la fuerza política de la burguesía y el proletariado, en donde la burguesía pugna por obtener el mayor monto de ganancia y por prolongar en mayor medida la jornada de trabajo, y los obreros abogan en sentido contrario.

A continuación explicaremos la mediación de estos factores en la expresión del valor de la fuerza de trabajo en su precio, el salario.

1. *Valor del dinero.* En tanto el dinero funge como equivalente general del valor de la totalidad del mundo existente de mercancías, el valor de dichas mercancías se expresa relativamente en el valor de uso del dinero. Por tanto, si varía el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir el dinero, variando su valor, la expresión del valor de las mercancías restantes debiera variar en la misma medida, pero en sentido inverso, para mantener la magnitud de expresión de su valor.

Así, si disminuye el valor del dinero, los valores de las demás mercancías se deberían expresar en un mayor precio del dinero anterior, debiendo incrementarse sus precios en la misma proporción en que descendió el valor del dinero, y viceversa.

Lo mismo acaece con el caso del precio de la fuerza de trabajo, el salario, pues si éste no se incrementase en la misma medida en que disminuyó el valor del dinero, se mermaría la expresión del valor de la fuerza de trabajo en su precio y, con ello, se mermaría el nivel de vida de los obreros. Más, no obstante la necesidad de adecuar el nivel salarial a las variaciones del valor del dinero, para respetar el nivel de expresión del valor de la fuerza de trabajo en su salario, “toda la historia del pasado demuestra que, siempre que se produce tal depreciación del dinero, los capitalistas se apresuran en aprovechar esta coyuntura para defraudar a los obreros”.²³⁰

2. *La oferta y la demanda de trabajo, determinadas por el nivel y modalidad de desarrollo de la acumulación de capital y, desde ellas, por el nivel de la tasa de ganancia.*

2.a. *Cuando la acumulación de capital acaece sin modificar sus condiciones técnicas de producción,* manteniendo la composición técnica y orgánica del capital, la demanda de fuerza de trabajo se incrementa proporcionalmente al incremento de la magnitud del capital, pudiendo incrementarse en mayor medida que su oferta y conllevando, así, el incremento del nivel salarial real.

De manera que, esta situación extiende la relación de dependencia de la fuerza de trabajo con el capital, y atenúa el grado de explotación de la fuerza de trabajo, pero sin abolirla. Pues, *el incremento salarial no puede llegar a poner en cuestión a la acumulación,* enfrentando dos situaciones posibles: el incremento del salario acaece mientras no lesione el nivel de acumulación, pudiendo éste mantenerse o incrementarse, porque cuando “embota el agujón de la ganancia” conlleva el descenso del nivel de acumulación, haciendo desaparecer la

²³⁰ Cfr. K. Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 61.

causa del incremento salarial, es decir la desproporción de la demanda de trabajo con respecto a su oferta, y estableciendo que el salario “descienda de nuevo a un nivel compatible con *las necesidades de valorización del capital*”, pero no necesariamente idéntico al nivel previo.²³¹

Por tanto, a pesar de que esta modalidad de acumulación es la más favorable para la clase obrera, en ella se devela que la naturaleza de la acumulación capitalista excluye toda mengua en el grado de explotación de la fuerza de trabajo, o cualquier situación que ponga en riesgo su reproducción.

2.b. *Cuando la acumulación de capital acaece incrementando su composición orgánica*, modifica el proceso de trabajo con el objetivo de ahorrar trabajo en la producción, mediante la disminución de trabajo vivo con respecto a los medios de producción que pone en movimiento, disminuyendo relativamente la demanda de fuerza de trabajo. Con ello genera dos fenómenos correlacionados, que a la vez que son funcionales a la dinámica de desarrollo del capital, también la contradicen, siendo éstos: la conformación progresiva de una sobrepoblación obrera relativa y la disminución tendencial de la tasa general de ganancia.

Estos factores determinan la conformación cíclica de la producción y sus variables, entre ellas la demanda de trabajo y el nivel salarial, y la disminución en el largo plazo del salario real por hora e, incluso, la remuneración de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, como explicaremos a continuación.

2.b.1. *La conformación progresiva de una sobrepoblación obrera relativa, o ejército industrial de reserva, expresa que la demanda de trabajo es menor a su oferta, lo cual deteriora las condiciones de venta de la fuerza de trabajo, promoviendo la disminución del salario real.* El carácter progresivo de la conformación de la sobrepoblación obrera relativa, a medida que se desarrolla la fuerza productiva social del trabajo, determina que los salarios reales tiendan a disminuir en el largo plazo, conllevando la pauperización de la clase obrera.

2.b.2. *Nivel de la tasa de ganancia, ciclo del capital, y carácter cíclico de la demanda de trabajo y del nivel salarial:* El descenso tendencial de la tasa general de ganancia es el efecto sobre el capital de la disminución relativa de la incorporación de la fuerza de trabajo en el proceso productivo, porque ella genera una disminución de la masa de plusvalor extraída con respecto a la magnitud del capital adelantado; pues, un menor número de obreros por monto de capital, produce una menor masa de plusvalor, aunque se incremente la tasa de su explotación. De manera que, la disminución de la tasa de ganancia acaece no porque se explote

²³¹ K. Marx, “La ley general de la acumulación capitalista”, *op. cit.*, p. 769.

menos al trabajo, sino porque la magnitud del capital crece en mayor medida que la masa de plusvalor expropiada.

A su vez, el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo establece el carácter tendencial del descenso de la tasa de ganancia, al establecer condiciones que contrarrestan su descenso y permiten su reestablecimiento, generando que la tasa de ganancia tenga un comportamiento cíclico y, con ella, el conjunto de la producción industrial y de la economía capitalista.

El carácter cíclico de la producción capitalista genera que las variables productivas fluctúen con el ciclo del capital, entre ellas el empleo y el salario, incrementándose en los momentos de recuperación y auge, y disminuyendo en los períodos de crisis y estancamiento.

No obstante su fluctuación acorde a las fases del ciclo económico, el nivel del salario real tiende a descender en el largo plazo, porque la disminución relativa de la demanda de trabajo, genera que la oferta de trabajo la supere, promoviendo la disminución salarial; y porque la disminución de la tasa de ganancia promueve la disminución del salario por debajo de su valor, como una de las medidas que contrarrestan su caída.

De esta manera, *a mayor demanda de trabajo, mejores condiciones de venta de la fuerza de trabajo, y viceversa. En donde el nivel de demanda de trabajo está determinado directamente por la masa y por la tasa de acumulación, cuyo eje es el comportamiento de la tasa de ganancia; e inversamente por el nivel de productividad del trabajo*, que guarda una relación ambivalente con la acumulación de capital, ya que la promueve al ser un instrumento de pervivencia de los capitales y de extracción de plusvalor, pero también la frena, al promover la disminución de la tasa de ganancia.

3. Elemento social y político, correlación de la fuerza política de los capitalistas y de los obreros, o estado de la lucha de clases: Su intervención está fundamentada en la contraposición entre los capitalistas y los obreros en torno a la gestión de la producción, y a la distribución del producto de valor del obrero. Contraposición caracterizada por el afán de la burguesía de acrecentar la valorización de su capital en la mayor medida posible, y por la lucha de los obreros en defensa de sus condiciones de producción y de vida.

Desde esa contraposición de intereses de clase, la correlación entre ambas fuerzas sociales y políticas *interviene tanto en la definición del valor de la fuerza de trabajo*, al incidir en la definición del grado de desgaste de la fuerza de trabajo en el proceso productivo y la medida en que el elemento histórico y moral integre al valor de la fuerza de trabajo; *como en la medida en que el valor de la fuerza de trabajo pueda expresarse en su precio*, ante

variaciones del valor de la fuerza de trabajo o ante variaciones del valor del dinero, o de la oferta y demanda de trabajo, incidiendo, así, en la proporción en que el producto de valor se subdivide entre el valor de la fuerza de trabajo, y el plusvalor o ganancia.

Por tanto, su intervención incide en la medida en que el valor de la fuerza de trabajo se concrete en su precio, estableciendo que éste cubra el valor de la fuerza de trabajo, o que se ubique por debajo de él, superexplotando a la fuerza de trabajo,²³² y generando su reproducción de manera atrofiada.

La incidencia del elemento social y político en ambos niveles de la determinación salarial, la magnitud del valor de la fuerza de trabajo y la medida en que éste logre expresarse en el salario, evidencia su especificidad con respecto a la determinación del precio del resto de mercancías; al evidenciar que el salario no está determinado únicamente por la ley del valor mercantil simple, como el resto de mercancías, sino por la *ley del valor mercantil capitalista, o ley del valor que se valoriza*.²³³

No obstante la necesidad de la organización de los obreros en defensa de sus condiciones de producción y del respeto del valor de su fuerza de trabajo, debido a que su desposesión de medios de producción establece su desventaja económica respecto de la burguesía, *el "límite objetivo" de la acción sindical es la tendencia de la producción capitalista a la pauperización de la clase obrera*, como consecuencia del incremento progresivo de la sobrepoblación obrera relativa a medida que se desarrolla la fuerza productiva social del trabajo al interior de este modo de producción.²³⁴

Como vemos, *el nivel del salario está fundamentado en el valor de la fuerza de trabajo, pero oscila en torno a él por la incidencia de factores que median la expresión del valor de la fuerza de trabajo en el salario. Y, ambos niveles de la determinación de la magnitud del salario están determinados por la dialéctica entre los factores objetivos y los factores subjetivos de la producción*, en donde los factores objetivos establecen los límites en torno a los cuales pueden incidir los factores subjetivos, dadas las relaciones sociales de producción imperantes en el modo de producción capitalista. Límite objetivo que, dado el nivel actual de la riqueza material, será salvable cuando la clase obrera tenga la capacidad política de replantear las relaciones de producción imperantes.

²³² Cfr. Karl Marx, "La transformación del dinero en capital" en *El Capital*, tomo I, capítulo IV, edición citada.

²³³ Cfr. Jorge Veraza (2003), Apuntes de su curso "Cómo leer *El Capital* en el siglo XXI (Curso de introducción a la lectura de *El Capital*)", *op. cit.*

²³⁴ Cfr. Henryk Grossmann, *La ley de la acumulación y el derrumbe del sistema capitalista*, *op. cit.*, p. 386.

2.4. Sobre la apropiación del trabajo excedente del obrero, en el marco del modo de producción capitalista: explotación y sobreexplotación de la fuerza de trabajo

Vamos a concluir nuestra reconstrucción sobre la concepción de Marx sobre el salario, y su relación con la productividad del trabajo, explicando cómo concibe a la contraparte del tiempo de trabajo necesario del obrero, esto es a su tiempo de trabajo excedente, al interior del modo de producción capitalista.

Hemos estructurado esta exposición en cuatro submomentos argumentales: en el primero, exponemos sus definiciones de trabajo excedente, y de explotación y sobreexplotación de la fuerza de trabajo; en el segundo, las modalidades de extracción del trabajo excedente; en el tercero, las modalidades de evaluación del trabajo excedente; y, en el cuarto, el destino del trabajo excedente en este modo de producción.

2.4.i. Trabajo excedente, explotación y sobreexplotación de la fuerza de trabajo: Definiciones

La capacidad de trabajo de los hombres es la matriz de la transformación de aquellas dimensiones del entorno natural que es necesario adecuar a las necesidades humanas. Capacidad ontológica de los seres humanos desarrollada históricamente mediante su asociación productiva, el desarrollo de sus medios de producción y de su fuerza de trabajo, permitiéndoles forjar en el proceso productivo un monto de producto mayor al necesario para reproducir a su fuerza de trabajo.

De manera que, el desarrollo de la productividad del trabajo de los productores directos fue producto de un proceso histórico, y permitió que su jornada de trabajo comenzara a dividirse en el tiempo de trabajo necesario para producir sus medios de subsistencia, y los de su clan o su familia, y en el tiempo de “trabajo excedente”.

Con ello se estableció, a su vez, la posibilidad de que el plustrabajo de unos sea condición de la existencia del otro, la cual se acrecienta a medida que se desarrolla la fuerza productiva del trabajo.²³⁵ Así, a lo largo de los diversos modos de producción existentes a partir del esclavismo, la capacidad de trabajo de los productores directos ha sido apropiada por terceros de diversas maneras, con la finalidad de expropiarles su tiempo de trabajo excedente.

²³⁵ Cfr. Karl Marx, “Plusvalor absoluto y relativo”, *op. cit.*, p. 621.

En el modo de producción mercantil capitalista, en tanto la concreción del trabajo humano destinado al intercambio asume la forma de “valor”, y la fuerza de trabajo asume la forma de mercancía, el logro histórico de que la capacidad de trabajo logre producir un trabajo excedente se constituye en una diferencia al interior del producto de valor del obrero entre el valor de la fuerza de trabajo y el plusvalor, el cual es apropiado por el capitalista sin que medie pago de equivalente alguno, convirtiendo al tiempo de trabajo excedente del obrero en tiempo de trabajo impago.

El capitalista puede apropiarse del trabajo excedente del obrero, porque la compra temporal de su fuerza de trabajo le confiere el derecho de apropiarse de su producto de valor, durante el período convenido, gestionando su distribución entre el pago del tiempo de trabajo necesario para la reproducción del obrero, costo de producción o valor de su fuerza de trabajo, y el plusvalor o ganancia.²³⁶ Mismo que, al no haberle costado equivalente alguno al capitalista, le permite acrecentar la cuantía del capital originalmente adelantado en la compra de medios de producción y fuerza de trabajo, logrando su valorización.²³⁷

Ello significa que “*lo que la mercancía le cuesta al capitalista y lo que en realidad cuesta son cosas distintas...* [estableciendo que] las ganancias normales y medias se obtienen vendiendo las mercancías no por *encima* de su verdadero valor, sino a su verdadero valor”.²³⁸ Pues, el valor del producto mercantil capitalista está conformado por la suma del valor de los medios de producción utilizados en el proceso productivo, o “capital constante” (c), el valor de la fuerza de trabajo total empleada, o “capital variable” (v), y un monto de valor adicional al originalmente adelantado en la compra de los medios de producción y la fuerza de trabajo empleados, “el plusvalor” (p), pudiendo formalizarse con la siguiente ecuación: $c + v + p$.

En tanto la magnitud del plusvalor excede el valor de los elementos constitutivos del capital original (C), los medios de producción y la fuerza de trabajo, la relación entre la magnitud del plusvalor y el monto del capital original (p/C) da cuenta de la magnitud de valorización del capital,²³⁹ relación a la que se denomina como “tasa de ganancia”.

²³⁶ Cfr. Karl Marx, *Salario, precio y ganancia*, *op. cit.*, pp. 46-47, negritas mías.

²³⁷ “Si comparamos, ahora, el *proceso de formación de valor* y el *proceso de valorización*, veremos que este último no es otra cosa que el primero *prolongado* más allá de cierto punto. Si el proceso de formación del valor alcanza únicamente *al punto* en que con un nuevo *equivalente* se reemplaza el valor de la fuerza de trabajo pagado por el capital, estaremos ante un proceso simple de formación del valor. Si ese proceso se prolonga *más allá de ese punto*, se convierte en proceso de valorización”. Karl Marx, “Proceso de trabajo y proceso de valorización”, *op. cit.*, p. 236.

²³⁸ Cfr. Karl Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, pp. 50-51.

²³⁹ “Este *plusvalor* constituye el *excedente del valor del producto por encima del valor de los factores que se han consumido al generar dicho producto*, esto es, los medios de producción y la fuerza de trabajo”. Karl Marx. “Capital constante y capital variable”, *op. cit.*, p. 252.

Por tanto, mientras en la producción mercantil el productor directo intercambiaba el producto de su trabajo por un equivalente al valor de su producto, y se podía apropiarse de la totalidad de su producto de valor; en el modo de producción mercantil capitalista, el capitalista vende el producto del trabajo del obrero por un equivalente de su valor, pero remunera al productor directo con un equivalente al valor de su fuerza de trabajo, el cual es menor a su producto de valor.

En su afán de extraer trabajo impago, el capital también recurre a una segunda vía de valorización, la remuneración de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, convirtiendo a parte del tiempo de trabajo necesario en tiempo de plustrabajo y atrofiando, así, la reproducción de la fuerza de trabajo.²⁴⁰

Debido a que el “producto de valor” del obrero es la fuente de donde proviene la remuneración de su fuerza de trabajo y el plusvalor expropiado por el capitalista, si el producto de valor se mantiene constante, un incremento de salarios tendría como consecuencia inmediata la disminución de la cuota de plusvalor y/o de ganancia, y no tendría por qué conllevar un incremento de los precios mercantiles, al no haberse producido un incremento del valor contenido en las mercancías;²⁴¹ y, si el producto de valor se incrementa, tanto los salarios como el plusvalor podrían incrementarse.

Bajo los supuestos (i) que las mercancías se venden a su valor y (ii) que el precio de la fuerza de trabajo nunca desciende por debajo de su valor, aunque pueda incrementarse eventualmente por encima del mismo,²⁴² el valor de la fuerza de trabajo es el que determinaría la proporción en que se divide la jornada de trabajo en tiempo de trabajo necesario y tiempo de trabajo excedente, y, con ello, de la magnitud de ganancia de los capitalistas.²⁴³ De modo que, el capitalista obtiene plusvalor cuando remunera a la fuerza de trabajo por su valor. Pero, como señalamos, el capital puede recurrir a la remuneración de la fuerza de trabajo incluso por debajo de su valor, convirtiendo parte del tiempo de trabajo necesario en tiempo de trabajo excedente, obteniendo así un mayor margen de trabajo impago.

²⁴⁰ Cfr. Karl Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, pp. 58-65.

²⁴¹ *Ibid.*, pp. 55-57.

²⁴² Cfr. K. Marx, “Cambio de magnitudes en el precio de la fuerza de trabajo y en el plusvalor”, *op. cit.*, p. 630.

²⁴³ “El límite absoluto de la jornada laboral está formado, en general, por esa parte constitutiva necesaria, pero que se puede contraer. Si la parte de la jornada necesaria se redujera a esa parte, lo cual es imposible bajo el régimen del capital, desaparecería el plustrabajo [y, con él, el plusvalor].” *Ibid.*, p. 642.

Cuando la fuerza de trabajo se remunera a su valor, quedan en pie tanto la ley del valor mercantil simple, que establece el intercambio de valores equivalentes, como la ley del valor mercantil capitalista, que demanda la apropiación de trabajo excedente; a la vez de que *se está explotando a la fuerza de trabajo*, al expropiársele su tiempo de trabajo excedente sin el pago de equivalente alguno, convirtiendo a su tiempo de trabajo excedente en tiempo de trabajo impago, y en fondo de acumulación y de consumo del capitalista. *Cuando la fuerza de trabajo se remunera por debajo de su valor*, se está violentando la vigencia de la ley del valor, y *se está sobreexplotando a la fuerza de trabajo*. Ambas situaciones han coexistido históricamente a lo largo del desarrollo del modo de producción capitalista.

2.4.ii. Sobre las modalidades de extracción del trabajo excedente, en el modo de producción capitalista

Con la oposición obrera a la prolongación de la jornada de trabajo, y su logro de establecer legalmente su duración, el capital tuvo que limitar su explotación de plusvalor con base en la prolongación del tiempo de trabajo excedente, forma de explotación de “plusvalor absoluto”, y tuvo que implementar vías alternas que lo complementaran, siendo éstas: la intensificación del trabajo y el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo.

La intensificación del trabajo es una vía alterna de explotación de plusvalor absoluto, mientras que el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo permite la extracción de nuevas formas de plusvalor, mediante la disminución del tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción mercantil, siendo éstas: el “plusvalor extraordinario”, obtenido temporalmente por aquellos capitales que innovan la tecnología imperante en un sector productivo, y el “plusvalor relativo”, obtenido permanentemente por la disminución del valor de la fuerza de trabajo, gracias a la disminución del tiempo de trabajo socialmente necesario para reproducir a la fuerza de trabajo, sea por la disminución del tiempo socialmente necesario de producción de sus medios de subsistencia, o cuando promueve la simplificación de su trabajo, mediante la división del trabajo y la maquinización de la producción, en tanto ello disminuye los costos de formación de su fuerza de trabajo.

Mientras la extracción de plusvalor absoluto sólo supone la “*subordinación formal del proceso de trabajo inmediato bajo el capital*”, al requerir únicamente el sometimiento del trabajo por el capital, sin modificar las condiciones del proceso de trabajo; la extracción de plusvalor extraordinario y de plusvalor relativo supone la “*subordinación real del proceso de trabajo inmediato bajo el capital*”, al transformar el modo de trabajo de los productores

directos, con su cooperación en gran escala y la división social del trabajo, hasta llegar a la maquinización de la producción, forjando una técnica específicamente capitalista, que conforma de manera específica al mismo modo de producción.²⁴⁴ En donde, la participación de la clase obrera en defensa de sus derechos fue factor fundamental en el pasaje de la subsunción formal a la subsunción real del proceso de trabajo inmediato bajo el capital.²⁴⁵

Marx denomina como “plusvalor absoluto” al tipo de plusvalor extraído en el marco de la subsunción formal del proceso de trabajo bajo el capital, porque se obtiene mediante la prolongación absoluta del tiempo de trabajo excedente, al prolongar y/o intensificar la jornada laboral; y, como “plusvalor relativo” al obtenido en el marco de la subsunción real del trabajo bajo el capital, porque deviene de la disminución del tiempo de trabajo socialmente necesario para producir a la fuerza de trabajo, generado por el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, ya que ello disminuye relativamente la proporción de tiempo de trabajo necesario de la jornada de trabajo e incrementa relativamente el trabajo excedente.²⁴⁶

El incremento de la fuerza productiva social del trabajo, generador de plusvalor extraordinario y de plusvalor relativo, suele acompañarse de la intensificación del trabajo obrero, al tener el obrero que someter su trabajo al ritmo de trabajo de la máquina,²⁴⁷ y también se puede acompañar de la prolongación de la jornada de trabajo, los cuales son métodos de extracción de plusvalor absoluto.

De manera que, si bien los tipos de extracción de plusvalor se diferencian histórica y estructuralmente, porque surgen en distintos momentos del desarrollo del capitalismo, antecedendo la extracción de plusvalor absoluto a la extracción de plusvalor extraordinario y de plusvalor relativo; ellos coexisten en los procesos productivos capitalistas desarrollados, y se determinan mutuamente.²⁴⁸

Los métodos de extracción de plusvalor coexisten, incluso, con la superexplotación del trabajo. Pues, el afán capitalista de incrementar su valorización, llega a remunerar a la fuerza de trabajo por debajo de su valor, superexplotando a la fuerza de trabajo al convertir parte del tiempo de trabajo necesario en tiempo de trabajo excedente, determinando que la fuerza de trabajo se reproduzca de manera atrofiada.

²⁴⁴ Cfr. K. Marx, “La producción de plusvalor absoluto y relativo”, *op. cit.*, pp. 617-619.

²⁴⁵ Cfr. Jorge Veraza Urtuzuástegui, Apuntes de su curso “Cómo leer *El Capital* en el siglo XXI. (Curso de Introducción a la lectura de *El Capital*)”, *op. cit.*

²⁴⁶ Cfr. K. Marx, “La producción de plusvalor absoluto y relativo”, *op. cit.*, pp. 617-619.

²⁴⁷ De hecho, la intensificación del trabajo se desarrolla con plenitud a partir de la maquinización de la producción y, por tanto, al interior de la subordinación real del proceso de trabajo inmediato bajo el capital. Cfr. Karl Marx, “Maquinaria y gran industria”, *op. cit.*

²⁴⁸ Cfr. Karl Marx, “Plusvalía absoluta y relativa”, *op. cit.*

Por consiguiente, *el desarrollo del modo de producción capitalista conlleva una profundización y un perfeccionamiento de su dominio sobre las condiciones de producción y, desde ahí, sobre la dinámica reproductiva de la sociedad, sobre las posibilidades de extracción de trabajo excedente al obrero y, con ello, sobre las posibilidades de reproducción del modo de producción.*

2.4.iii. Sobre la evaluación de la extracción de trabajo excedente, en el marco de la producción capitalista

Marx indica que hay dos vías para evaluar la magnitud del tiempo de plustrabajo o de plusvalor obtenido en el proceso productivo.

La primera es evaluando la *magnitud de valorización de la fuerza de trabajo*, (a) en términos de trabajo líquido, con el cálculo de la proporción del tiempo de plustrabajo con respecto al tiempo de trabajo necesario; o, (b) en términos de valor, con el cálculo de la proporción del plusvalor (p) con respecto al capital variable (v), con base en la ecuación: p/v . Marx denomina a esta proporción como “*tasa de plusvalor*”,²⁴⁹ y explica que “*es la expresión exacta del grado de explotación de la fuerza de trabajo por el capital, o del obrero por el capitalista*”,²⁵⁰ al dar cuenta de la proporción del trabajo impago (p) con respecto al trabajo pagado (v).²⁵¹

Y, la segunda es calculando la *magnitud de valorización del capital*, con la estimación de la proporción del plusvalor (p) con respecto al capital global adelantado, integrado por su parte constante (c) y su parte variable (v), con base en el cociente $p / (c + v)$. Proporción a la que Marx denomina como “*tasa de ganancia*”, y que considera apropiada para ciertos fines pero que, a su vez, “es muy cómoda para ocultar el grado en que el capitalista estruja al obrero trabajo gratuito”.²⁵² Ésta es la modalidad de evaluación seguida por la burguesía para forjar sus expectativas y, con base en ellas, para tomar sus decisiones de inversión.

²⁴⁹ “Denomino a esta valorización proporcional del capital variable, o a la magnitud proporcional del plusvalor, *tasa de plusvalor*.” K. Marx, “Tasa de plusvalor”, *op. cit.*, p. 261.

²⁵⁰ *Ibid.*, p. 262. **Marx señala que la economía política clásica se acercó a su formulación, sin llegar a ella**, planteándola equivocadamente como la relación entre plustrabajo/jornada laboral, plusvalor/valor del producto o plusproducto/producto total; circunscribiendo el valor del producto o producto total al producto de valor. Su equívoco radica en que no indagaba la valorización de la fuerza de trabajo en el proceso productivo, sino la proporción en que se divide el producto de valor entre el capitalista y el obrero. Cfr. K. Marx, “Diversas fórmulas para la tasa de plusvalor”, *op. cit.*, p. 646.

²⁵¹ Karl Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 55.

²⁵² *Ibid.*

2.4.iv. Destino del trabajo excedente en el modo capitalista de producción

Si el capitalista no es propietario del terreno en donde lleva a cabo su proceso productivo, y si no es propietario de todo el capital que invirtió en dicho proceso, tendrá que *compartir el plusvalor extraído al obrero*, con el terrateniente a manera de “*renta del suelo*”, y con el capitalista que le prestó el dinero, a manera de “*interés*”; quedando para el capitalista industrial un remanente del plusvalor extraído, al cual se denomina como “*ganancia industrial o comercial*”. Sin embargo, *en tanto el capitalista industrial fue quien extrajo plusvalor al obrero, la relación entre el empresario capitalista y el obrero asalariado es la piedra angular del régimen capitalista de producción.*²⁵³

Los capitalistas industriales destinan el plusvalor extraído a los obreros a su “*fondo de consumo*”, para reproducirse como clase, y a su “*fondo de acumulación*”, el cual es canalizado a la inversión productiva y se constituye, así, en capital. Por ello, Marx señala que *el trabajo obrero no remunerado es el fundamento de la existencia tanto de los capitalistas como clase, como de la reproducción simple y ampliada del capital.*²⁵⁴

Ello se evidencia cuando observamos que los factores determinantes de la magnitud de la acumulación de capital son el grado de explotación de la fuerza de trabajo, evaluado con la tasa de plusvalor; la división del plusvalor extraído en fondo de acumulación y fondo de consumo; la magnitud del capital empleado; el grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo; y, la diferencia entre el capital empleado y el capital consumido.²⁵⁵ Pues, los dos primeros factores aluden directamente al papel protagónico del plusvalor para la acumulación, y los dos siguientes son consecuencia del plusvalor extraído, a la vez que son condiciones de la magnitud de plusvalor que es posible extraer. El último factor, en cambio, alude a una medida de la necesidad de acumular que tienen los capitales, acorde al uso de la acumulación previa.

Por consiguiente,

el capital... no es sólo *la posibilidad de disponer de trabajo*, como dice Adam Smith. Es, en esencia, *la posibilidad de disponer de trabajo impago*. Todo plusvalor, cualquiera que sea la

²⁵³ *Ibid.*, p. 52.

²⁵⁴ “El capitalista consume *como rédito* una parte del plusvalor, y *emplea o acumula* otra parte *como capital*. Una vez *dada la masa del plusvalor*, la magnitud de la acumulación depende, como es obvio, de cómo se divida el plusvalor entre el fondo de acumulación y el de consumo, entre el capital y el rédito. Cuanto mayor sea una parte, tanto menor será la otra. La masa del plusvalor o del plusproducto, y por tanto esa masa de la riqueza disponible de un país a la que es posible transformar en capital, es siempre mayor, pues, que la parte del plusvalor transformada efectivamente en capital. ... El capital empleado en un país, pues, no es una magnitud fija, sino fluctuante, una fracción siempre variable y elástica de la riqueza existente que puede funcionar como capital.” K. Marx, “Transformación de plusvalor en capital”, *op. cit.*, p. 730.

²⁵⁵ *Ibid.*, p. 740.

figura particular ganancia, interés, renta, etc. en que posteriormente cristalice, es con arreglo a su sustancia la concreción material de tiempo de trabajo impago. El misterio de la *autovalorización del capital* se resuelve en el hecho de que éste *puede disponer de una cantidad determinada de trabajo ajeno impago*.²⁵⁶

B. Conclusión: Sobre la forma salario, y su relación con la productividad del trabajo

A contracorriente de lo planteado por la economía política, con esta argumentación Marx demuestra que si bien el salario aparece en la superficie de la sociedad burguesa como el precio del trabajo, esto es, como el precio de la totalidad del trabajo desplegado por el obrero en el proceso productivo, en realidad es la forma transmutada del precio de la fuerza de trabajo, fundamentado en su valor, y que implica la existencia de un tiempo de trabajo impago, oculto mediante la relación dineraria.

La apariencia de que el salario es el precio del trabajo surge del hecho de que “el obrero cobra su salario *después* de haber realizado su trabajo y como, además, sabe que lo que entrega realmente al capitalista es su trabajo, necesariamente se imagina que el valor o precio de su fuerza de trabajo es el *precio o valor de su trabajo mismo*”.²⁵⁷

Por tanto, se pueden desprender dos conclusiones con respecto a la forma salario:

“Primera. El *valor o precio de la fuerza de trabajo* reviste la apariencia del *precio o valor del trabajo mismo*, aunque en rigor las expresiones de valor y precio del trabajo carecen de sentido.

“Segunda. Aunque sólo *se paga* una parte del trabajo diario del obrero, mientras que la otra queda *sin retribuir*, y aunque este trabajo no retribuido o plustrabajo es precisamente el fondo del que sale la *plusvalía* o *ganancia*, parece como si todo el trabajo fuese trabajo retribuido.”²⁵⁸

Así,

“la forma salario... borrarà toda huella de la división de la jornada laboral entre trabajo necesario y plustrabajo, entre trabajo pago e impago... [Por ello,] sobre esta *forma de manifestación*, que vuelve invisible la relación efectiva y precisamente muestra lo opuesto de dicha relación, se fundan todas las nociones jurídicas tanto del obrero como del capitalista, todas las mistificaciones del modo capitalista de producción, todas sus ilusiones de libertad, todas las pamplinas apologéticas de la economía vulgar.”²⁵⁹

Por su parte, el valor de la fuerza de trabajo está definido por el tiempo de trabajo socialmente necesario para reproducirla en condiciones normales, determinado directamente

²⁵⁶ Cfr. Karl Marx, “Diversas fórmulas para la tasa de plusvalor”, *op. cit.*, p. 649.

²⁵⁷ Cfr. Karl Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 48, negritas mías.

²⁵⁸ *Ibid.*

²⁵⁹ Cfr. Karl Marx, “Transformación del valor (o, en su caso, del precio) de la fuerza de trabajo en salario”, *op. cit.*, pp. 657-658.

por el volumen de sus necesidades de reproducción -establecidas física, cultural y políticamente-, e inversamente por el grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo en los sectores vinculados con la producción de los medios de subsistencia de los obreros. Dos tipos de factores con efecto contrapuesto sobre el valor de la fuerza de trabajo y que, por ello, inciden en su definición acorde a su peso específico, determinado por el grado de su desarrollo.

En donde, el valor diario de la fuerza de trabajo se calcula sobre la base de cierta duración de la vida del obrero, como una media del consumo diario necesario para su reproducción en condiciones normales, según su consumo promedio durante un año, tomando en cuenta las distintas temporalidades de consumo de cada tipo de medio de subsistencia. De manera que, “si la masa de las mercancías necesarias diariamente para la producción de la fuerza de trabajo fuera = A, la requerida semanalmente = B, la precisada trimestralmente = C, etc., tendríamos que la media diaria de esas mercancías sería igual a: $365 A + 52 B + 4 C + \text{etc.}$ ”²⁶⁰

El límite mínimo del valor de la fuerza de trabajo está determinado por su elemento físico, es decir por la cantidad de “los artículos de primera necesidad absolutamente indispensables para vivir y multiplicarse”, porque el elemento histórico o moral fluctúa en las distintas sociedades, dilatándose o contrayéndose, e incluso extinguiéndose por completo.²⁶¹ Más, la ubicación del salario en el límite mínimo del valor de la fuerza de trabajo implica su ubicación por debajo de su valor, porque el valor de la fuerza de trabajo incluye a su componente histórico-moral, no obstante su elasticidad.²⁶²

Como todo precio, *el precio de la fuerza de trabajo oscila en torno a su valor por la incidencia de factores que median la expresión del valor en su precio, siendo ellos el valor del dinero y la oferta y demanda de trabajo, a los que en el caso de la fuerza de trabajo se añade la intervención del elemento social y político.* Y, como todo precio tiende a ubicarse en su valor a lo largo del ciclo económico; pero en su caso, y a diferencia del resto de mercancías, dicha posibilidad está mediada por la intervención de la clase obrera organizada en defensa del respeto del valor de su fuerza de trabajo.²⁶³

La intervención del elemento social y político en la determinación del valor de la fuerza de trabajo, y en la expresión de éste en su precio, establece que el salario no esté determinado

²⁶⁰ Cfr. “Transformación de dinero en capital”, *op. cit.*, pp. 209-210.

²⁶¹ Cfr. K. Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 68.

²⁶² Karl Marx, “Transformación de dinero en capital”, en *El capital*, edición citada, tomo I, capítulo IV, p. 210. Ver nuestra explicación en la nota a pie 74 de este trabajo.

²⁶³ Karl Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, pp. 65-66.

por la ley del valor mercantil simple, como el resto de mercancías, sino por la *ley del valor mercantil capitalista, o ley del valor que se valoriza*.²⁶⁴

Con respecto al *desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo*, Marx señala que si bien éste determina la conformación de los distintos modos de producción, y mantiene ciertas características comunes en ellos, siendo su característica definitoria la disminución del tiempo de trabajo socialmente necesario de producción de los valores de uso, *cada modo de producción le imprime su sentido y su dinámica*. Así, *en el modo de producción capitalista las fuerzas productivas del trabajo son refuncionalizadas al objetivo valorizador del capital*, promoviendo el desarrollo progresivo de la fuerza productiva social del trabajo como instrumento de extracción de plusvalor y de competencia intercapitalista por los mercados.

Ello establece la limitación y contradictoriedad de la relación entre el capital y el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo. Pues, en pos de su valorización, el capital promueve el desarrollo de la fuerza productiva social de manera obsesiva y enajenada, ahorrando trabajo en las empresas individuales, pero despilfarrándolo a nivel social, a la vez que deteriora a las fuerzas productivas naturales del trabajo, y frena el mismo desarrollo de las fuerzas productivas sociales cuando descende la masa de ganancia extraída. Y, por su parte, el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo favorece la valorización del capital, al disminuir el precio mercantil e incrementar la extracción de plusvalor, pero también la contradice al promover la disminución relativa de la incorporación de la fuerza de trabajo al proceso productivo, porque ella genera el descenso tendencial de la tasa general de ganancia y dificultades de realización mercantil, que conllevan la sobreproducción absoluta de capital y las crisis periódicas, neutralizadas temporalmente a juego de acrecentar las contradicciones del modo de producción.

De manera que, *la característica transhistórica del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo*, de incrementar la capacidad productiva del trabajador, *el modo de producción capitalista la constituye en vía de abaratamiento mercantil en pos de la competencia intercapitalista y de incremento de la expropiación de plusvalor por el capital*; y, desde ello, en pieza clave de la dinámica de la acumulación y de la degradación de la naturaleza. *A la vez que, el capital frena al desarrollo de las fuerzas productivas sociales del trabajo cuando la disminución de la tasa de ganancia impide que el incremento del capital en funciones permita extraer una mayor masa de ganancia*.

²⁶⁴ Cfr. Jorge Veraza, Apuntes de clase de “Cómo leer *El Capital* en el siglo XXI. (Curso de Introducción a la lectura de *El Capital*)”, *op. cit.*

Marx señala como premisas del estudio de la evolución salarial: (a) *partir de la indagación de si el salario real se ubica en su valor o por debajo de él*, porque de ello depende que la fuerza de trabajo se reproduzca en condiciones normales o de manera atrofiada;²⁶⁵ (b) *efectuar el análisis con base en el salario por hora, porque éste da cuenta precisa de la evolución del precio de la fuerza de trabajo*, pues un mismo salario puede implicar distintos precios del trabajo acorde a la distinta duración de la jornada laboral;²⁶⁶ y, (c) tener presente que *mientras más bajo sea el nivel salarial previo, mayor parece ser el incremento salarial que le sucede*.²⁶⁷

Considera que el salario real debería incrementarse en dos tipos de situaciones:

i) *Cuando se incrementa el volumen de las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo, porque ello incrementa su valor* y debiera corresponderse con un incremento del salario por hora, en términos reales, en una medida suficiente para cubrir el valor acrecentado de la fuerza de trabajo.

Entre los factores que determinan al valor de la fuerza de trabajo, la intensificación del trabajo reviste particular importancia en su incremento a medida que se desarrolla el modo de producción capitalista, porque éste se fundamenta en el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, y ésta suele acompañarse de la intensificación del trabajo, estableciendo un grado medio de intensidad del trabajo a nivel nacional, y distintos grados de intensidad en los distintos países acorde a su grado de desarrollo productivo. Por ello, la intensificación del trabajo es uno de los factores que fundamentan las diferencias del valor y del precio de la fuerza de trabajo entre diversas ramas productivas, entre diversos momentos del desarrollo económico de un país, y entre países de diverso grado de desarrollo económico.

ii) *Cuando se incrementa la productividad del trabajo, en tanto el obrero debería poder disfrutar del incremento de la capacidad productiva de su trabajo* y, con ello, poder mantener su posición social relativa. *Más, esta posibilidad está mediada por la intervención de la clase obrera organizada*.²⁶⁸

Así, si bien el incremento de la productividad del trabajo abarata la fuerza de trabajo, cuando simplifica el trabajo y cuando disminuye el tiempo de trabajo socialmente necesario

²⁶⁵ Cfr. K. Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 14.

²⁶⁶ Cfr. K. Marx, "Salario por tiempo", *op. cit.*, p. 662.

²⁶⁷ Cfr. K. Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 14.

²⁶⁸ Cfr. K. Marx, "Cambio de magnitudes en el precio de la fuerza de trabajo y en el plusvalor", *op. cit.*, pp. 634-635. Y, a su vez, su Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 66.

para la producción de los medios de consumo obrero, y mantiene el producto de valor del obrero si se mantiene la duración de la jornada laboral, incrementando automáticamente la extracción de plusvalor relativo; en un contexto de este tipo es posible que la mediación de la actividad sindical logre que el salario nominal disminuya en menor medida que su valor, conllevando el incremento del salario real por hora.

En este contexto, el salario real también debería incrementarse si el incremento de la productividad del trabajo *se acompaña de la extensión y/o intensificación del trabajo, que incrementan el valor de la fuerza de trabajo*. Incremento salarial que podría ubicarse por debajo de su valor, si no cubre el desgaste acrecentado de la fuerza de trabajo.²⁶⁹

No obstante ello, las tendencias del comportamiento del salario en el devenir del desarrollo capitalista son:

1) *El incremento temporal del salario real, por la intensificación del trabajo* a medida que se desarrolla la fuerza productiva social del trabajo y, con ella, la productividad del trabajo.

2) *La disminución del salario relativo*, por el incremento progresivo de la extracción de plusvalor relativo a medida que se desarrolla la productividad del trabajo. Ello acaece incluso cuando se incrementa el salario real, porque éste se incrementa en menor proporción que la productividad de su trabajo, porque el capital promueve el desarrollo productivo con el objetivo de ahorrar trabajo en la producción, para permitir el abaratamiento de las mercancías - incluida la fuerza de trabajo-, en pos de la lucha intercapitalista por los mercados y el incremento de la extracción de plusvalor.²⁷⁰ La disminución relativa del salario, a medida que se incrementa la riqueza social, deteriora la posición social relativa de los obreros y los excluye parcialmente de los logros del desarrollo de la productividad de su trabajo.

3) *La disminución del costo salarial de la producción*, a medida que se desarrolla la productividad del trabajo, porque el ahorro de trabajo y la sustitución de trabajo vivo por trabajo objetivado que la caracterizan, disminuye la participación del salario en el valor del producto, individual y global.

4) *La fluctuación de la demanda de trabajo y del salario real acorde a las fases del ciclo económico*, fundamentado en el descenso tendencial de la tasa general de ganancia.²⁷¹ En

²⁶⁹ Cfr. K. Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, pp. 62-63.

²⁷⁰ “La productividad creciente del trabajo va a la par del abaratamiento del obrero, y por tanto de una tasa creciente de plusvalor, incluso cuando el salario real aumenta. El aumento de éste nunca está en proporción al de la productividad del trabajo”. Cfr. Karl Marx, “Transformación de plusvalor en capital”, *op. cit.*, p. 748.

²⁷¹ Como explicamos previamente, la disminución de la tasa de ganancia es promovida por la disminución relativa de la incorporación de la fuerza de trabajo en el proceso productivo a medida que

donde, el ejército industrial de reserva es la bisagra que comunica el comportamiento cíclico del nivel de la tasa de ganancia, y entonces de la acumulación de capital, sobre el nivel salarial. Pues, en momentos de auge económico se incrementa la escala de la acumulación de capital, permitiendo incorporar a más fuerza de trabajo en el proceso productivo, disminuyendo el ejército industrial de reserva y, con ello, promoviendo el incremento del nivel salarial real; y, en momentos de crisis y estancamiento la disminución de la tasa de ganancia, disminuye la medida de la acumulación y de demanda de trabajo, y se promueve la remuneración de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, como una de las medidas para contrarrestar el descenso de la tasa de ganancia, y ambos procesos disminuyen el nivel salarial. En donde, *la intervención de la clase obrera, en defensa del respeto del valor de su fuerza de trabajo, permitiría que el salario se ubique en su valor a lo largo del ciclo económico.*²⁷²

5) *La disminución del salario real en el largo plazo, como consecuencia de la conformación progresiva de una sobrepoblación obrera relativa*, a medida que se desarrolla la acumulación de capital con el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, porque este proceso sustituye trabajo vivo por trabajo objetivado en el proceso productivo, disminuyendo relativamente la demanda de fuerza de trabajo y, con ello, deteriorando sus condiciones de venta. En tanto ésta es la forma hegemónica de desarrollo del capital, *la tendencia general de este modo de producción no es a elevar el salario real promedio, sino a reducirlo.*²⁷³

Así, Marx señala que

[la] fijación efectiva [del nivel salarial] depende siempre de la oferta y la demanda, refiriéndome a la demanda de trabajo por parte del capital y a la oferta de trabajo por los obreros... [En donde, [1] el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo] deja relativamente sobrante al trabajo simple, simplifica por otra parte el trabajo calificado, y por tanto, lo deprecia. La misma ley se impone además bajo otra forma. [2] Con el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo, se acelera la acumulación de capital, aun en el caso de que el tipo de salarios sea relativamente alto... [Y,] simultáneamente con la acumulación progresiva, se opera un cambio progresivo en cuanto a la composición de capital, [en donde] la parte del capital formada por capital fijo... crece con mayor rapidez que la parte destinada a salarios... Por tanto, **al desarrollarse la industria, la demanda de trabajo no avanza con el mismo ritmo que la acumulación de capital.** Aumentará pero... en una proporción constantemente decreciente, comparándola con el incremento del capital... [De este modo,]

se desarrolla la fuerza productiva productiva social del trabajo, porque ella implica la disminución relativa del plusvalor extraído con respecto a la magnitud del capital adelantado, disminución de la tasa de ganancia con un carácter tendencial porque el propio desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo promueve el acaecimiento de causas que contrarrestan su descenso.

²⁷² Karl Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, pp. 65-66.

²⁷³ *Ibid*, p. 75. En este mismo sentido, Samir Amin (1985) señala que “la tendencia espontánea del sistema es en efecto la de reducir los salarios, maximizar la tasa de plusvalía, condición para la maximización de la tasa de ganancia”. Cfr. su *¿Cómo funciona el capitalismo?*, edición citada, p. 44.

el propio desarrollo de la moderna industria contribuye por fuerza a inclinar la balanza cada vez más a favor del capitalista y en contra del obrero, y que, como consecuencia de esto, **la tendencia general de la producción capitalista** no es a elevar el nivel medio de salarios, sino, por el contrario, a hacerlo bajar, o sea, a **empujar más o menos el valor de la fuerza de trabajo a su límite mínimo.**²⁷⁴

Por tanto, en este modo de producción, *si bien el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo determina que el nivel salarial fluctúe en torno a los límites del valor de la fuerza de trabajo de acuerdo a las fases del ciclo del capital*, incrementándose en los momentos de auge, decreciendo en los momentos de estancamiento y de crisis, y llegando a remunerar a la fuerza de trabajo por debajo de su valor cuando las condiciones de valorización así lo requieran; *también establece la tendencia de largo plazo a reducir el salario al límite mínimo del valor de la fuerza de trabajo*, por la disminución relativa de la incorporación de fuerza de trabajo al proceso productivo, a medida que se desarrolla la productividad de su trabajo.

De manera que, *al interior de este modo de producción, el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo incide sobre el precio de la fuerza de trabajo mediante su incidencia sobre algunas dimensiones del valor de la fuerza de trabajo*, siendo ellas sus costos de formación, el grado de desgaste de la fuerza de trabajo en el proceso productivo, y el tiempo de trabajo socialmente necesario de producción de los medios de subsistencia de los obreros; *y mediante su incidencia sobre la demanda de trabajo*. Teniendo como efectos permanentes, *la disminución del valor de la fuerza de trabajo; la disminución del salario relativo; la disminución del costo salarial de la producción; y, la fluctuación de la demanda de trabajo y del nivel salarial acorde a los requerimientos de valorización del capital; como efectos temporales, la extracción de plusvalor extraordinario, y el incremento del salario real; y, como tendencia histórica, la disminución del salario real en el largo plazo.*

Con respecto a la *relación entre la masa de ganancia y el salario* cabe precisar que, en tanto el producto de valor del obrero es su única fuente, *existe una relación contrapuesta entre ambas magnitudes*. Y, si bien cuando la fuerza de trabajo se paga por su valor, el valor de la fuerza de trabajo determina la distribución del producto de valor del obrero entre valor y plusvalor, *en la relación entre ambas magnitudes prima el nivel de la ganancia obtenida por*

²⁷⁴ Cfr. Karl Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, pp. 70-71.

el capitalista,²⁷⁵ tanto por el nivel de acumulación y de desarrollo tecnológico que ella promueve, como por las políticas salariales que suscita, porque todo ello determina el nivel de empleo y el nivel salarial.

En este sentido, cabe recordar que en el proceso de definición del nivel salarial es determinante la *correlación de la fuerza política de los capitalistas y los obreros, o elemento social y político*. En donde, *dada la hegemonía económica de los capitalistas, es fundamental la intervención de la organización de la clase obrera en defensa de sus condiciones de producción y de vida*, porque por medio de ella los obreros logran incidir en la regulación del proceso productivo y del proceso distributivo,²⁷⁶ y desde ello en la determinación del valor de la fuerza de trabajo y de su expresión en el salario, posibilitando que éste se ubique en su valor a lo largo del ciclo económico. Más, *el límite objetivo de la capacidad gestiva de la actividad sindical es la tendencia histórica al descenso del salario real*, como consecuencia del incremento del ejército industrial de reserva a medida que se desarrolla la acumulación de capital, con base en el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, como tendencialmente acaece.²⁷⁷

Por tanto, *el nivel salarial está determinado por la relación dialéctica entre los factores objetivos de la producción, y por los factores subjetivos*. En donde los factores objetivos, estructural y lógicamente determinados, establecen los límites en torno a los cuales pueden incidir los factores subjetivos al interior de este modo de producción, pudiendo la clase obrera incidir fuera de esos límites únicamente si se propone su trascendencia.

Con base en la reconstrucción efectuada, podemos concluir que *en la concepción salarial de Marx no sólo hay una descripción de la determinación estructural del nivel salarial y de su carácter cíclico, sino que también hay un análisis sobre su tendencia histórica, y sobre la posibilidad de su trascendencia*.

Henryk Grossmann (1929) señala que el problema para entender la concepción salarial de Marx, radica en comprender *cómo en ella se explican y coexisten la tendencia creciente*

²⁷⁵ Cfr. Karl Marx, “Cambios de magnitudes del precio de la fuerza de trabajo y de la plusvalía” y “Diversas fórmulas para expresar la cuota de plusvalía”, *op. cit.*.

²⁷⁶ Así, Marx señala que “las tradeuniones trabajan bien como centros de resistencia contra las usurpaciones del capital”. *Ibid.*

²⁷⁷ Cfr. H. Grossmann, *La ley general de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalista*, edición citada, p. 386.

del salario real, y la tendencia a la pauperización de la clase obrera, según la cual “en la medida en que se acumula capital, la situación de los obreros... necesariamente deberá empeorar.” Y nos explica que tal paradoja se resuelve entendiendo que *ambas características corresponden a diferentes momentos de la acumulación de capital*, pues: el nivel salarial creciente corresponde a una fase incipiente de la acumulación de capital, y el deterioro del nivel salarial corresponde a una fase madura de la acumulación de capital. En donde la pauperización de la clase obrera es necesariamente el punto conclusivo del desarrollo capitalista, no pudiendo ser frenada por ninguna resistencia sindical, por más poderosa que ésta sea, por lo que constituye el límite objetivo de la acción sindical.²⁷⁸

De manera que, ambas tendencias salariales contrapuestas corresponden a distintos estadios de la acumulación de capital, estableciendo que cierto nivel de la acumulación de capital pueda corresponderse con un incremento de la demanda de trabajo y de los salarios reales, en función de los factores que así lo determinan; pero que, al llegar a cierto punto de desarrollo, el capital tienda a disminuir sustancialmente su nivel de demanda de trabajo, impidiendo el incremento del salario real acorde a los factores que así lo determinarían.

Por ello, y a diferencia de lo que consideraba Adam Smith, Marx considera que la acumulación acelerada de capital no tiende exclusivamente a favorecer al nivel de empleo y, consecuentemente, al nivel salarial real; sino que, debido a que ella se desarrolla hegemónicamente con el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, tiende a disminuir el nivel de empleo, conllevando la disminución del nivel salarial real de los obreros en funciones en el largo plazo, llegando a ubicarlo por debajo de su valor.

La explicación de Karl Marx sobre la naturaleza y sobre la dinámica del salario, y de la productividad del trabajo, constituyen un *salto cualitativo* frente a las reflexiones que sobre ellos realizaron los máximos exponentes de la economía política clásica, Adam Smith y David Ricardo, porque dichos autores quedaron presos en la apariencia del salario, sin poder dilucidar los factores que lo determinan, su dinámica de comportamiento, y su tendencia histórica,²⁷⁹ y, en su análisis sobre la productividad del trabajo sólo la concibieron como una vía para incrementar el trabajo excedente, y no como su condición de posibilidad, así como no pudieron percibir el carácter contradictorio del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo al interior del modo de producción capitalista, tanto para el mismo modo de producción en cuanto tal, al disminuir tendencialmente la tasa general de ganancia, como para la reproducción de la

²⁷⁸ *Ibid.*

²⁷⁹ *Ibid.*, 654-656, y 660.

vida misma, al deteriorar a las fuerzas productivas naturales del trabajo y al deteriorar las condiciones de producción y de vida de los obreros.

Por último, cabe señalar que Marx considera que si bien cuando “el capital crece rápidamente, crece con rapidez incomparablemente mayor todavía la competencia entre los obreros..., [porque] disminuyen tanto más, relativamente, los medios de empleo y los medios de vida de la clase obrera; [más,] no obstante ello, *el rápido incremento del capital es la condición más favorable para el trabajo asalariado*”.²⁸⁰ Ello es debido a que su desposesión de medios de producción lo hace dependiente de la demanda de trabajo por el capital, la cual depende de su magnitud de acumulación. He ahí la paradoja de la reproducción de la clase obrera al interior del modo de producción capitalista, y la necesidad de su trascendencia.

2. PAOLO SYLOS LABINI: RELACIÓN DIALÉCTICA ENTRE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO Y EL NIVEL SALARIAL, EN EL CORTO Y EL LARGO PLAZO²⁸¹

Sylos Labini reflexiona sobre la determinación del nivel salarial en la industria manufacturera, por considerar que el precio se sustenta en el costo, y el trabajo es el principal elemento del costo; y por considerar que la manufactura es el sector más dinámico de la economía, cuyo impulso se propaga al resto del sistema. Al interior de su reflexión, plantea que la relación entre los salarios y la productividad del trabajo (evaluada con el producto físico por hora hombre) varía según el período de tiempo considerado: *en el corto plazo (1 año) la productividad del trabajo determinaría directamente al salario, cuando los sindicatos son lo suficientemente fuertes; y, en el largo plazo el nivel salarial determinaría directamente a la productividad del trabajo.*

Considerando que en el corto plazo los precios industriales ($P_{i(s)}$) están determinados por un factor constante (a), por el cociente de los salarios (w_i) y la productividad del trabajo (π_i), y por el costo de las materias primas (M), relación expresada en la ecuación $P_{i(s)} = a + b(w_i/\pi_i) + cM_i$, se podría plantear que en este lapso los salarios están en función de los precios ($P_{i(s)}$) y de la productividad del trabajo (π_i), sin incluir a los costos de las materias primas para simplificar el análisis, de manera que $w_i = f(P_{i(s)}, \pi_i)$.

²⁸⁰ Cfr. su *Trabajo asalariado y capital*, op. cit., p. 31.

²⁸¹ Reconstruimos la reflexión de este autor sobre la determinación salarial a partir de su texto *Sindicatos, precios y salarios* (1974), pp. 73-78..

Sin embargo, y no obstante ser deducida lógicamente, dicha función no es válida para la evaluación de la determinación salarial en el corto plazo, porque implica que los precios industriales son independientes del salario, y los salarios son uno de los componentes más importantes de su estructura de costos. Pero, como la productividad sí es independiente de los salarios en el corto plazo, más bien se podría plantear la siguiente función de determinación del salario en el corto plazo:

$$W_i = \phi(\pi_i) \quad (1)$$

Al respecto, Sylos Labini señala que si bien esta función “tiene vieja gloria” entre ciertos economistas, *la productividad del trabajo incide sobre el nivel salarial en el corto plazo sólo cuando los sindicatos son lo suficientemente fuertes para tornar un incremento de productividad en un incremento de salarios*, pues incluso en el caso de las firmas que obtienen ganancias por incrementos de la productividad por encima del promedio, y están deseosas de pagar salarios más altos, no lo hacen de manera espontánea, sino que requieren de un empuje para hacerlo.

En donde, *los sindicatos tienen mayor posibilidad de obtener incrementos salariales (a) en las empresas cuya productividad se incrementa más rápidamente que el promedio, y (b) en las firmas con mayor poder de mercado*. El incremento salarial en las firmas más dinámicas promovería el incremento gradual de los demás salarios. Por ello, el autor considera que para indagar el efecto de la productividad sobre los salarios habría que efectuar análisis desagregados, y durante varios años.²⁸²

A la incidencia de la productividad y de la tasa de presión sindical (TUP) sobre el nivel salarial en el corto plazo, se suman la tensión en el mercado de trabajo, expresada por el grado de desempleo (U) o por alguna variante de éste,²⁸³ y el costo de la vida (V), el cual sólo se traduce en incremento salarial mediante la presión sindical, al igual que la productividad.²⁸⁴

²⁸² De hecho, en los estudios empíricos sobre el salario, realizados en Italia, la productividad explicó en pequeña medida a los movimientos salariales, y ello tal vez se debió a que fueron estudios agregados.

²⁸³ Sylos-Labini señala que durante el siglo xx el desempleo y sus variaciones explica las variaciones del salario en el corto plazo, según demostraron las investigaciones empíricas de Philips y Lipsey. Y, acota que dicho factor fue introducido por Marx en la determinación salarial, considerando que fluctuaba cíclicamente, y que el salario era una función del desempleo: $W = f(U)$. A este respecto cabe señalar que si bien el desempleo juega un papel nodular en la concepción de Marx sobre la determinación salarial, él la concibe de manera más compleja, como podemos constatar en nuestro esbozo sobre su concepción salarial.

²⁸⁴ Sylos Labini considera que la acción sindical permitió incorporar al costo de la vida en la determinación del nivel salarial, a partir de la década de los veinte, gracias al incremento de su fuerza y a la difusión de los contratos colectivos; factor que no habría sido considerado por Marx en su reflexión salarial. Al respecto, cabe señalar que si bien es cierta la importancia de la acción sindical para traducir

Por consiguiente, Sylos Labini considera que *en el corto plazo el salario está determinado por cuatro factores: de manera directa, por la productividad (π_i), el costo de la vida (v) y la tasa de presión sindical (TUP), imprescindible para que el nivel salarial pueda responder ante incrementos en la productividad y en el costo de la vida; y, de manera inversa, por el nivel de desempleo (U). De manera que, su concepción sobre la determinación del nivel salarial en el corto plazo puede ser expresada con la siguiente función:*

$$W = f(\pi_i, U, v, TUP) \quad (2)$$

En donde,

W = tasa de cambio de los salarios

π_i = productividad, evaluada con el producto físico por hora hombre

U = porcentaje de desempleo

v = tasa de cambio del costo de la vida

TUP = tasa de presión sindical, que podría ser evaluada por el número de horas hombre perdidas a través de las huelgas.

Una vez que se incrementa el salario en el corto plazo, las firmas querrán contrarrestarlo, y como no lo podrán hacer incrementando su productividad para abatir sus costos, porque este mecanismo no se puede implementar de manera inmediata, lo contrarrestarán incrementando sus precios, siendo ésta la vía actualmente predominante.

Ahora bien, mientras en el corto plazo se puede considerar a la productividad como independiente del nivel salarial, *en el largo plazo el incremento del nivel salarial tiende a inducir incrementos en la productividad, porque las empresas rezagadas productivamente tienden a invertir en tecnologías ahorradoras de trabajo, para disminuir el impacto de un mayor nivel salarial sobre su estructura de costos e incrementar, así, sus ganancias de productividad.*

Como es difícil demostrar estadísticamente esta relación, por la complejidad de los factores que determinan a la productividad -como experimentó al indagar dicha relación en Italia, no obteniendo resultados conclusivos-; implementó una segunda vía para su indagación: indagar si el incremento del salario "por encima de lo normal" promueve el incremento del desempleo, en tanto expresión de la inversión en tecnología ahorradora de trabajo, como vía para contrarrestar el efecto de los incrementos salariales sobre la estructura de costos de las

el incremento del costo de la vida en incremento salarial, dicha relación sí fue observada por Marx, cfr. su "Casos principales de lucha por la subida de salarios o contra su reducción", en *Salario, precio y ganancia*, edición citada, pp. 59-60.

empresas. El autor obtuvo resultados positivos de esta investigación, e infirió que ello demostraba la relación directa entre el nivel salarial y la productividad en el largo plazo.

De tal manera, Sylos Labini considera que en el largo plazo encontramos las siguientes relaciones entre el nivel salarial, el nivel de productividad del trabajo y el nivel de desempleo:

$$\uparrow W_i \rightarrow \uparrow \text{inversión ahorradora de trabajo} = \uparrow \pi_i \rightarrow \uparrow U$$

$$\pi_{i(l)} = f(W_i) \quad (3)$$

$$U = f(\pi_{i(l)}, W_i) \quad (4)$$

En donde,

W_i = Salario real industrial

$\pi_{i(l)}$ = Productividad del trabajo en la industria en el largo plazo, evaluada con el índice del producto físico por hora hombre multiplicado por el índice de precios al por mayor de los productos industriales

U = Porcentaje de desempleo

Sin embargo, existen dos fenómenos que contrarrestan la incidencia directa del nivel salarial sobre la productividad del trabajo en el largo plazo. (a) El incremento de precios generalizado y acumulativo, proceso inflacionario promovido cuando los incrementos salariales son mayores a la productividad “normal”, porque ello desestimula la inversión productiva y estimula la inversión especulativa, desestimulando el incremento de la productividad, lo cual sólo es frenado cuando se reestablecen los márgenes de beneficio de las empresas, mediante la disminución de sus costos y el incremento de sus ganancias de productividad. Y, (b) las situaciones en que existe un alto nivel de utilización de la capacidad instalada, porque ello posibilita que se implementen dos mecanismos que inciden negativamente sobre el nivel de productividad: la puesta en operación de las plantas menos eficientes, y la contratación de trabajadores menos capacitados.

Por tanto, Sylos Labini considera que *en el largo plazo el nivel salarial determina directamente tanto a la productividad como a los precios, y si bien el incremento de los precios contrarresta el desarrollo de la productividad*, y la relación entre salarios y productividad no es una relación causal simple porque las dos variables interactúan una sobre la otra, *en este lapso tienden a coincidir los incrementos en los salarios monetarios y en el valor promedio de la productividad* (precios y productividad física).

3. JEFFREY BORTZ, ISRAEL NÚÑEZ Y RAFAEL SÁNCHEZ: MARX Y MANDEL PARA EXPLICAR EL COMPORTAMIENTO DE LOS SALARIOS A LO LARGO DEL CICLO ECONÓMICO²⁸⁵

Jeffrey Bortz, Israel Núñez y Rafael Sánchez analizan el salario y su determinación, retomando la concepción salarial de Karl Marx, y complementándola con las aportaciones de Ernest Mandel sobre el ciclo económico.²⁸⁶

Así, *parten de la caracterización marxista del salario como precio de la fuerza de trabajo, que permite su reproducción a la par que la subordina bajo el capital*, constituyendo el instrumento de acceso de los obreros a sus medios de vida, y de los empresarios al plusvalor social, condición de posibilidad de la existencia del capital. Y *retoman parcialmente la concepción de Marx sobre la determinación salarial*, al señalar que el salario está determinado por un conjunto de factores, entre los que se encuentran (a) el nivel de las ganancias, (b) el desarrollo de la productividad del trabajo, (c) el ejército industrial de reserva, (d) la evolución de los precios, y (e) la capacidad organizativa de la clase obrera; y que tiene un comportamiento cíclico acorde al ciclo de la acumulación de capital, que establece la modificación de “los vínculos entre salarios-ganancias-productividad-mercados” acorde a la fase del ciclo.²⁸⁷

A su vez, *señalan que si bien el salario cumple idéntica función en todo país capitalista, y fluctúa acorde al ciclo del capital a nivel mundial, dicha fluctuación acaece en distinta medida en los diversos Estados-Nación*, debido al distinto estado de la relación entre las clases a su interior, y a su diferente inserción en el mercado mundial capitalista.²⁸⁸

A continuación exponemos cómo estos autores consideran la incidencia de los factores mencionados sobre el nivel salarial.

²⁸⁵ Hemos reconstruido la concepción salarial de estos autores con base en el artículo de J. Bortz e I. Núñez, “Introducción. Consideraciones de la teoría salarial en México”, y el artículo de J. Bortz y R. Sánchez, “Salarios y crisis económica en México”; ambos al interior del libro de J. Bortz y otros, *La estructura de salarios en México* (Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco-Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México, 1985, pp. 13-81).

²⁸⁶ Los autores precisan que E. Mandel construyó su reflexión sobre el ciclo económico con base en las tesis de Kondratief (1920), sobre los ciclos largos de la acumulación de capital, y con base en las tesis sobre el mercado mundial, como “el espacio natural de la acumulación”, de los “clásicos del pensamiento marxista”, Marx, Engels, Lenin y Trotsky. (*Ibid.*, p. 38). Cabe precisar que, previamente a Mandel, Marx explicó a la crisis como parte de la naturaleza cíclica de la acumulación de capital, fundamentada en la relación contradictoria entre el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo y valorización. Cfr. su “La ley general de la acumulación de capital”, *op. cit.*

²⁸⁷ J. Bortz e I. Núñez, “Introducción. Consideraciones de la teoría salarial en México”, en *La estructura de salarios en México*, edición citada, p. 15.

²⁸⁸ *Ibid.*

1) *Sobre el nivel de ganancias, el ciclo económico y el salario*: En el capitalismo, el objetivo de los empresarios es la maximización de las ganancias,²⁸⁹ como mecanismo de sobrevivencia de sus capitales en el mercado, en tanto éste se caracteriza por la sobrevivencia de los capitales fuertes y la extinción de los capitales débiles.²⁹⁰ Para maximizar las ganancias, los empresarios promueven el incremento de la productividad y el incremento de la extracción de plusvalor.²⁹¹

Por su parte, el precio de la fuerza de trabajo cumple dos funciones desde el punto de vista capitalista, maximizar las ganancias y subordinar a la fuerza de trabajo; y, desde el punto de vista del obrero, es su medio de sobrevivencia. De manera que existe una diferencia entre las “necesidades salariales de la burguesía y las del proletariado”.²⁹²

En tanto objetivo de la producción capitalista, la maximización de las ganancias se constituye en su eje rector y en el de sus variables, incluidas el empleo y el salario. Así, cuando el nivel de ganancia es “aceptable”, los empresarios invierten su capital de manera productiva, dinamizando la producción, el desarrollo tecnológico y el empleo, con lo que posibilitan el incremento del nivel salarial a la par del incremento de las ganancias obtenidas, y éste en mayor medida que el incremento salarial conferido; y, cuando desciende el nivel de ganancia, se desencadena el proceso inverso, conllevando el estancamiento de la inversión productiva, y la disminución del nivel de empleo y el salario, desencadenando la crisis.

La disminución de la tasa de ganancia se fundamenta en *el incremento de la composición orgánica del capital, a medida que se desarrolla la tecnificación de la producción*, porque ella disminuye relativamente la extracción de plusvalor con respecto a la magnitud del capital adelantado.

La declinación de la tasa de ganancia social promueve que *los empresarios implementen dos tipos de mecanismos, que afectan negativamente al nivel salarial: el incremento generalizado de precios o inflación*, para reestablecer las tasas de ganancia al nivel prevaleciente antes de la crisis; y, *la disminución de la inversión productiva*, que

²⁸⁹ Definiendo a la ganancia como “el sobrante de la empresa, una vez vendidos los productos y restados los costos”. *Ibid.*, p. 18.

²⁹⁰ Marx acotaría que el afán capitalista de maximizar las ganancias no sólo está propulsado por la lógica competitiva del mercado, sino por el entrampamiento de los empresarios en una lógica de persecución del incremento progresivo de su riqueza.

²⁹¹ J. Bortz e I. Núñez, “Introducción. Consideraciones de la teoría salarial en México”, *op. cit.*, pp. 13. Al respecto, cabe señalar que los autores no señalan el vínculo que existe entre ambos procesos, mientras que Marx plantea su imbricación en el capitalismo, porque el sometimiento de las fuerzas productivas del trabajo al dominio del capital, determina la promoción del desarrollo de la productividad del trabajo con el objetivo de incrementar la extracción de plusvalor.

²⁹² *Ibid.*, pp. 13-14.

desacelera la producción y el desarrollo tecnológico, disminuyendo el empleo y el salario.²⁹³ Y, “mientras no haya una recuperación sostenida de las ganancias, la burguesía presionará sobre el nivel salarial”. Con la disminución del salario, *acrecientan la explotación de la fuerza de trabajo*, permitiendo el inicio de una *nueva fase de auge de la producción*, que *se tornará posteriormente en una nueva fase de declinación y crisis*, por la relación descrita entre el desarrollo tecnológico y el nivel de la tasa de ganancia.

De manera que, en los momentos de *auge* económico *se incrementan las ganancias, la productividad del trabajo y el nivel salarial, aunque éste en menor medida que las ganancias*; y, en los momentos de *crisis* disminuye el margen de ganancia, disminuye o se estanca el producto social, y *los empresarios ven al salario únicamente como un costo e intentan disminuirlo, a pesar de que se incremente la productividad del trabajo*.²⁹⁴

Más, pese a la disminución de la tasa general de ganancia, las fases de prosperidad de los ciclos pueden prolongarse durante 3 o 4 años más, por la participación de factores contracíclicos, tales como ciertas políticas económicas, el hallazgo de una fuente de un recurso altamente cotizado en el mercado mundial, o la posibilidad de endeudamiento externo. En donde,

los movimientos [contracíclicos] son tanto artificiales como reales. Son artificiales en la medida en que no contrarrestan el fondo del problema de la tasa de ganancia. Son reales en la medida en que pueden hacer crecer, a veces de manera espectacular, la producción y el empleo. La contradicción de un crecimiento artificial y real puede darse debido a que la ganancia es trabajo (plustrabajo) necesariamente expresado en el terreno del dinero.²⁹⁵

Cabe señalar que el ciclo económico de cada país presenta ciclos industriales de corta duración y tendencias de largo plazo, así como una correspondencia con el ciclo de la economía capitalista mundial, en tanto “la economía capitalista no se reduce a su componente nacional”. Pues, si bien “existe una especie de acumulación nacional que se desarrolla con cierta autonomía relativa con respecto a la acumulación capitalista mundial... el mercado mundial y los mercados nacionales son abstracciones necesarias para entender un sólo proceso contradictorio, que tiene necesariamente una representación nacional”.²⁹⁶

²⁹³ “Las épocas expansivas y recesivas se sintetizan en movimientos de la tasa de ganancia, pero además muestran una correlación significativa con la evolución del salario real. ... [Más,] las crisis (y los auges) no afectan por igual a todos los sectores ni a todas las ramas... [lo cual establece] diferencias en la dinámica salarial entre ramas de características económicas distintas”. *Ibid*, pp. 40 y 47.

²⁹⁴ J. Bortz e I. Núñez, “Salarios y crisis económica en México”, *op. cit.*, p. 81.

²⁹⁵ *Ibid.*, p. 80.

²⁹⁶ Cfr. J. Bortz e I. Núñez, “Introducción. Consideraciones de la teoría salarial en México”, *op. cit.*, pp. 38-39.

Por tanto, en el capitalismo *la acumulación y las variables productivas tienen un comportamiento cíclico, cuyo eje es el nivel de la tasa de ganancia*. En donde, *en los momentos de estancamiento y crisis se evidencia la contraposición entre la ganancia y los salarios, porque “la burguesía lanza en toda época de crisis una ofensiva para disminuir los salarios como una medida de recuperar las ganancias”*.²⁹⁷

De esta manera, “para la burguesía una recuperación de las ganancias, y el inicio de un nuevo ciclo largo, necesariamente pasa por una caída profunda y larga en los salarios. Mientras que no haya una recuperación sostenida, la burguesía presionará sobre el nivel salarial, tal como lo ha venido haciendo en el mundo occidental desde los 70”.²⁹⁸

Otro factor a considerar en la gestación del ciclo económico es la diferencia entre trabajo productivo e improductivo. Según la economía política clásica y el análisis marxista, y a diferencia de la teoría neoclásica, *no todo trabajo remunerado y necesario es productivo, si no únicamente el que realiza transformaciones en el mundo físico*, produciendo valores de uso; y, considerando como *improductivo al trabajo que no transforma al mundo físico, a pesar de ser necesario para ciertas dimensiones de la dinámica capitalista*, tales como las funciones de circulación, con excepción del transporte.

Esta diferente relación de ambos tipos de trabajo con la producción establece su diferente relación con la ganancia y, desde ello, con la acumulación y las fases de su ciclo. Pues, *mientras el trabajo productivo es la fuente del valor, favoreciendo a la acumulación y, desde ella, a los auges económicos; el trabajo improductivo no produce valor, siendo remunerado con parte del plusvalor generado por el trabajo productivo, disminuyendo el fondo de acumulación y, desde ello, favoreciendo las crisis económicas y perjudicando al conjunto de salarios*. Sin embargo, los autores señalan que el límite de este razonamiento se encuentra en el nivel de empleo de la fuerza de trabajo que permite la existencia del trabajo improductivo.

La distinta postura de las escuelas económicas respecto a este tópico se manifiesta en sus esquemas de evaluación del producto social. Así, mientras el esquema de Marx evalúa el producto social en el capitalismo con el concepto de capital global (C), desglosándolo en la sumatoria del capital constante (c), el capital variable (v), y el plusvalor (p), considerando al capital variable como la remuneración del trabajo productivo, y a la remuneración al trabajo improductivo al interior del plusvalor; los Sistemas de Cuentas Nacionales evalúan el producto

²⁹⁷ *Ibid.*, p. 63.

²⁹⁸ Cfr. J. Bortz y R. Sánchez, “Salarios y crisis económica en México”, *op. cit.*, p. 81.

social con el concepto de producto interno bruto, desglosándolo en remuneraciones (R),²⁹⁹ excedente de explotación (EE),³⁰⁰ consumo de capital fijo (CCF) e impuestos indirectos (II) menos subsidios (S), incluyendo en el concepto remuneraciones tanto al trabajo productivo como al trabajo improductivo, no incluyendo a éste al interior del excedente de explotación.

De manera que, si bien ambos esquemas evaluatorios tienen aspectos semejantes, de manera fundamental la demostración de la contraposición entre las ganancias y el salario, cuando el producto social se mantiene constante o decrece; se diferencian por su conceptualización del trabajo y, desde ello, por su distinta evaluación de la magnitud de la ganancia obtenida, presentándola de manera disminuida en el caso del SCNM, no permitiendo intelecgr su evolución real.³⁰¹

2) Sobre la productividad del trabajo y el nivel salarial: Siguiendo la reflexión de Karl Marx, los autores señalan que la productividad del trabajo incide de manera diversa y contradictoria sobre el nivel salarial. Así:

i) *El incremento de la productividad del trabajo en las ramas productoras de bienes de consumo obrero*, sean las industrias productoras de mercancías de consumo popular y/o la agricultura, permite reducir sus costos de producción a la vez que incrementa la escala producida, *promoviendo la disminución de sus precios, pudiendo incrementarse el salario real cuando el salario nominal se mantenga constante, o disminuya en menor medida que el incremento acaecido en la productividad.*

ii) Sin embargo, el incremento de la productividad del trabajo *afecta negativamente al salario real en el largo plazo*, porque al permitir producir la misma cantidad de bienes que en períodos anteriores con una menor cantidad de trabajo, *o bien incrementa el desempleo o bien desplaza a los trabajadores hacia ramas improductivas*, presionando hacia la baja al salario real. En el primer caso, porque las relaciones desfavorables en el mercado de trabajo pesan negativamente sobre el salario; y, en el segundo caso, porque ello disminuye la ganancia, lo cual también pesará negativamente sobre el salario.

iii) A su vez, el incremento de la productividad del trabajo *incrementa la competitividad de las industrias nacionales en el mercado mundial*, por el abaratamiento

²⁹⁹ Pues, este concepto “incluye todos los pagos de sueldos y salarios realizados por los productores a sus obreros y empleados, así como las contribuciones que los mismos efectúan a la seguridad social... y cualquier otra forma de pago”. *Ibid.*

³⁰⁰ Calculado con base a la producción bruta a precios de productor, menos la suma del consumo intermedio a precios de comprador, las remuneraciones a los asalariados, el consumo de capital fijo y los impuestos indirectos netos. *Ibid.*

³⁰¹ *Ibid.*, pp. 17-25.

mercantil que promueve, *promoviendo la diversificación del sector exportador y dinamizando su producción, constituyéndolo en una mayor fuente de empleo, favoreciendo con ello al nivel salarial.*³⁰²

3) *Sobre el ejército industrial de reserva y los salarios:* El precio de la fuerza de trabajo “refleja el movimiento de su oferta y su demanda” como cualquier otro precio en el mercado; estando la masa y la tasa de empleo y desempleo entre los determinantes más importantes de la tasa salarial, estableciendo que haya presiones a la baja del salario cuando la fuerza de trabajo sea estructuralmente mayor que la demanda, y viceversa.³⁰³

El mercado de trabajo es heterogéneo y muta en el tiempo, presentando diferencias en la relación entre la oferta y demanda de trabajo entre estratos de calificación de la población trabajadora, entre regiones, sectores productivos y clases de actividad, y entre distintos momentos en el tiempo.³⁰⁴ La heterogeneidad del mercado laboral determina la movilidad ocupacional y las diferentes condiciones de negociación entre los obreros y los patronos en torno al salario.

4) *Sobre el incremento de los precios y los salarios, nominales y reales:* Los autores señalan que *el incremento de los precios incide inversamente sobre el nivel de los salarios reales, pero no de manera ineludible.* Pues, si bien en épocas de creciente dificultad en la realización de las ganancias, los empresarios apelan al incremento generalizado de precios y al incremento de los salarios por debajo de la inflación, si los obreros lograsen fijar una *escala móvil de salarios* que permitiera que los salarios nominales se ajusten al incremento de los precios, ello no se traduciría en una disminución del salario real.³⁰⁵

De esta manera, la causa del proceso inflacionario es el descenso de las ganancias, sustentado en el incremento de la composición orgánica del capital y del trabajo improductivo, o en la dificultad de realización de las ganancias, y no el incremento del nivel salarial, como lo evidencia la existencia de períodos de inflación permanente acompañados de un descenso del salario real.³⁰⁶

³⁰² *Ibid*, pp. 25-57.

³⁰³ Marx forja el concepto de “ejército industrial de reserva”, incluyendo en él al subempleo y al desempleo de la fuerza de trabajo. Cfr. su “La ley general de la acumulación capitalista”, *op. cit.*

³⁰⁴ J. Bortz e I. Núñez, “Introducción. Consideraciones sobre la teoría salarial”, *op. cit.*, pp. 27-29.

³⁰⁵ J. Bortz, R. Sánchez. “Salarios y crisis económica en México”, *op. cit.*, p. 57.

³⁰⁶ *Ibid.*, p. 59.

La relación inversa, pero maleable, de la determinación de los precios sobre el salario real establece que *las fases del salario real vayan en sentido contrario a las de la inflación, pero sin una coincidencia inversa exacta*; evidenciando la incidencia de otros factores sobre su relación, y el simplismo de las concepciones sobre la posibilidad de fortalecer el salario únicamente mediante el control del aumento de los precios.³⁰⁷

5) *Sobre la correlación de fuerza de las clases sociales y el salario*: Las diferentes posturas de la burguesía y el proletariado respecto al salario, en que la burguesía lo considera como un medio de maximización de sus ganancias y de subordinación de la fuerza de trabajo, y el proletariado como su medio de subsistencia,³⁰⁸ establece que *el estado en que se encuentre la relación entre ambas clases incida en la fijación del nivel salarial*, contribuyendo a explicar las diferencias entre los niveles salariales de los diversos Estados-Nación.³⁰⁹

La capacidad gestiva de las clases sociales sobre la determinación salarial establece que *no existan "leyes de hierro para el salario"*. Pues, "dados los límites histórico y materiales (en particular la productividad del trabajo), los salarios representan una lucha cotidiana por el reparto del producto social". De manera que, *"la crisis de las ganancias se convierte en crisis de los salarios cuando el proletariado colectivo así lo permite"*.³¹⁰

II. BALANCE SOBRE LAS CONCEPCIONES SALARIALES ESBOZADAS

En este inciso analizaremos las similitudes y diferencias de las tres concepciones salariales esbozadas, con el objetivo de construir una imagen de conjunto, y evaluar sus alcances y límites en torno a su objeto de estudio. En nuestro análisis tomamos como pivote a la concepción de Karl Marx, por ser la más antigua y elaborada, y porque de ella abrevan las otras dos concepciones salariales, como explicitan sus autores.³¹¹

En esta comparación, lo primero a observar es que la pregunta de Marx y de Bortz, Núñez y Sánchez sobre el salario es la pregunta sobre las condiciones de reproducción de la

³⁰⁷ *Ibid.*, p. 49.

³⁰⁸ J. Bortz e I. Núñez, "Introducción. Consideraciones de la teoría salarial en México", *op. cit.*, pp. 13-15.

³⁰⁹ Otro factor que las explicaría, según los autores, es la distinta inserción de cada país al mercado mundial. *Ibid.*, p. 15.

³¹⁰ Cfr. J. Bortz y R. Sánchez, "Salarios y crisis económica en México", *op. cit.*, p. 81.

³¹¹ Cabe señalar que este análisis se restringe a los textos analizados, y consideramos que tiene un carácter preliminar en el caso de P. Sylos Labini (1974), porque habría que indagar cómo define ciertos conceptos considerados -fundamentalmente, "salario" y "costo de la vida"-, y cómo profundiza en las concatenaciones de los factores que señala como determinantes salariales.

fuerza de trabajo, y sobre la medida y la dinámica de su explotación, en pos de evidenciar la necesidad de su trascendencia. Mientras que, la pregunta de Sylos Labini sobre el salario es la pregunta sobre el nivel de precios, por considerar que el trabajo es el principal elemento del costo, sobre el que descansa el precio mercantil, en pos de contribuir a la armonización de la reproducción del modo de producción capitalista.³¹²

A sus diferencias en torno a sus puntos de partida y a sus objetivos analíticos, se suman diferencias nodulares en su conceptualización sobre el salario. Pues, mientras Marx considera al valor de la fuerza de trabajo como el núcleo de la determinación salarial; Bortz, Núñez y Sánchez no aluden explícitamente a dicho concepto, pese a considerar al salario como precio de la fuerza de trabajo; y, Sylos Labini postula un concepto alternativo, “costo de la vida”, de menor alcance que el de valor, y al que no le da un carácter nuclear en su concepción salarial.

Esta diferencia nodular restringe el espectro de determinantes salariales a considerar, y establece diferencias respecto a la incidencia de los factores que los autores coinciden en considerar como determinantes del nivel salarial: la productividad del trabajo y el nivel de las ganancias, el nivel de empleo y desempleo o “ejército industrial de reserva”, los precios o “costo de la vida”, y la necesidad de la participación de los sindicatos obreros en la fijación del nivel salarial.

A continuación explicamos la identidad y diferencia de las concepciones salariales analizadas, evaluando sus alcances y límites, con base en los tópicos abordados explícita o implícitamente por ellas.

1. Con respecto al costo de producción de la fuerza de trabajo, o valor de la fuerza de trabajo, y su relación con el salario.-

Marx demuestra lógicamente que el salario es el precio de la fuerza de trabajo, asentado en su costo de producción o valor, que en el caso de la fuerza de trabajo está definido directamente por el volumen de sus necesidades de reproducción, determinadas física, cultural y políticamente; e inversamente por el grado de desarrollo de la productividad del trabajo en

³¹² Como lo explicita este autor en la parte inicial del texto en que nos basamos para reestructurar su concepción sobre la determinación salarial, en donde textualmente señala que: “Price behaviour in industry and trade, both in the short and in the long run, is governed by cost behaviour... Labour is the main cost element. We have, then, to consider how wages changes in the short and in the long run and concentrate the análisis on wages in manufacturing industry.” (“El comportamiento del precio en la industria y el comercio, tanto en el corto como en el largo plazo, es gobernado por el comportamiento del costo... El trabajo es el principal elemento del costo. Nosotros tenemos que considerar, entonces, cómo los salarios cambian en el corto y el largo plazo y concentrar el análisis en los salarios en la industria manufacturera”). Cfr. su *Sindicatos, precios y salarios*, edición citada, pp. 73-74.

los sectores productores de los medios de consumo que habrán de satisfacerlas. Como el resto de precios mercantiles, el precio de la fuerza de trabajo fluctúa en torno a su valor por la incidencia de factores adicionales, siendo éstos el valor del dinero y la oferta y demanda mercantil, a los que en el caso de la fuerza de trabajo se suma la correlación de la fuerza política de capitalistas y obreros. Y, como todo precio mercantil se ajustaría a su valor a lo largo del ciclo económico, posibilidad que en el caso de la fuerza de trabajo está mediada por la capacidad gestiva de los sindicatos obreros.

No obstante considerar que el costo fundamenta al precio, Sylos Labini no analiza como determinante nuclear del precio del “trabajo” a su costo de producción, el costo de producción de la fuerza de trabajo; e introduce un concepto alterno, “costo de la vida”, al que considera como un determinante más del nivel salarial. No aludir al núcleo de la determinación salarial, impide observar que los factores considerados por el autor como determinantes salariales lo son porque determinan tanto al costo de producción de la fuerza de trabajo, como a su posibilidad de expresión en su precio.

A su vez, no obstante que Bortz, Núñez y Sánchez definen al salario como precio de la fuerza de trabajo, no analizan al valor de la fuerza de trabajo como determinante del nivel salarial; y, sólo lo abordan de manera indirecta, cuando plantean que el nivel salarial debe adecuarse al movimiento de los precios de los medios de consumo, y de manera implícita, al considerar la posibilidad de incremento del salario real en un contexto de incremento de la productividad del trabajo en los sectores productores de medios de consumo obrero, cuando el salario nominal mantiene su cuantía o disminuye en menor medida que el incremento de la productividad del trabajo, pues lo que está a la base de esa posibilidad es la incidencia de la productividad sobre el valor mercantil y la escala de producción, que disminuye el valor de la fuerza de trabajo, y permite el incremento de la extracción de plusvalor.

Con base en la reflexión salarial efectuada por Marx se deriva que no considerar al valor de la fuerza de trabajo como núcleo de la determinación salarial es no considerar al conjunto de necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo que el salario debe cubrir para permitir su reproducción en condiciones normales, ni el sustrato esencial en el que habrá de incidir la productividad del trabajo para posibilitar la reproducción simple y ampliada del capital, ni el eje en torno al cual oscila el nivel salarial a lo largo del ciclo económico, ni el eje en torno al cual giran las reivindicaciones obreras. Por tanto, es no reconocer lo que Marx considera que es el punto de partida de la indagación empírica sobre el nivel salarial: si el salario imperante cubre el valor de la fuerza de trabajo, o qué proporción guarda respecto a él.

2. Con respecto a la productividad del trabajo y su relación con el nivel salarial.-

Si bien Marx, Sylos Labini y Bortz, Núñez y Sánchez coinciden en considerar a la productividad media del trabajo,³¹³ y en reconocer su incidencia sobre el nivel salarial, ellos caracterizan de manera parcialmente diferente a la productividad y a su incidencia sobre el salario, como demostraremos en el siguiente análisis.

a) Sobre el fundamento de la productividad del trabajo:

Marx considera que el fundamento de la capacidad productiva del trabajo, o productividad del trabajo, son las condiciones de producción en que éste se desenvuelve, o grado de desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo; y diferencia entre las condiciones naturales de la producción (la naturaleza en cuanto tal, incluido el hombre en tanto ser natural), o fuerzas productivas naturales del trabajo, y las condiciones sociales de la producción (el grado de desarrollo de la ciencia y de la técnica aplicadas a la producción, y de la organización y división del trabajo), o fuerzas productivas sociales del trabajo.

Con base en estas premisas, observa que el capitalismo se caracteriza por un desarrollo peculiar de las fuerzas productivas sociales del trabajo, cuya peculiaridad reside en su carácter sistemáticamente progresivo pero enajenado, derrochando fuerzas productivas a nivel social y perjudicando la conservación y desarrollo de las fuerzas productivas naturales del trabajo, entrando en contradicción con el desarrollo de la productividad, y con la reproducción de la vida misma.

Sylos Labini y Bortz, Núñez y Sánchez conciben al desarrollo científico-técnico como el fundamento de la productividad del trabajo, sin dar cuenta de su relación enajenada con las fuerzas productivas naturales del trabajo, y con las propias fuerzas productivas sociales a nivel social general, en el marco del capitalismo. No percibir esta característica, o no aludir a ella, les impide dar cuenta de una dimensión sustancial de la dinámica de desarrollo de las fuerzas productivas sociales del trabajo en este modo de producción: su relación contradictoria con el desarrollo productivo, y con la calidad de la vida y la reproducción de la vida misma.

³¹³ La productividad media se mide con el cociente del producto de una determinada jornada laboral entre la cantidad de trabajo que generó dicho producto; pudiéndose evaluar al producto de una determinada jornada de trabajo con el PIB, el valor bruto de la producción, o el valor agregado, generado durante dicha jornada, la cual puede ser considerada en distintos períodos de tiempo, ya sean meses o años; y, pudiéndose evaluar a la cantidad de trabajo utilizada, con el personal ocupado, los obreros, las horas trabajadas o las horas obrero, desplegadas durante dicha jornada.

b) Diferencia entre el incremento del desgaste de la fuerza de trabajo en la jornada laboral, y el incremento de la productividad del trabajo, y su repercusión sobre el nivel salarial real:

Marx explica que la cantidad de bienes producidos durante una jornada laboral depende del grado de desgaste de la fuerza de trabajo a su interior, y del grado de productividad del trabajo. En donde, si bien el incremento de ambos se caracteriza por permitir la producción de una mayor cantidad de bienes por obrero, lo logran con un distinto esfuerzo productivo de su fuerza de trabajo y, por ello, con distintas consecuencias sobre la magnitud del producto de valor, del valor de la fuerza de trabajo y del plusvalor. Así:

(i) La prolongación de la jornada laboral, y la intensificación del trabajo, incrementan el desgaste de la fuerza de trabajo durante la jornada laboral, conllevando la producción de una mayor cantidad de bienes por obrero, en la que se plasma un mayor producto de valor; lo cual establece el incremento del valor de la fuerza de trabajo acorde al incremento de su desgaste y permite, a la vez, incrementar la extracción de plusvalor absoluto. Al incremento del valor de la fuerza de trabajo le correspondería un mayor nivel salarial real -por jornada, en el caso de la prolongación de la jornada laboral, y por hora, en el caso de su intensificación-, para que el salario no descienda por debajo de su valor; y, al mayor monto de plusvalor absoluto le corresponde un mayor margen de ganancia.

(ii) Por su parte, el incremento de la productividad del trabajo, incrementa la capacidad productiva del obrero, permitiéndole producir una mayor cantidad de bienes por unidad de tiempo, con un menor desgaste de su fuerza de trabajo por unidad de producto; generando que cada producto encierre una menor magnitud de valor y se incremente la escala de su producción por unidad de tiempo, promoviendo la disminución de su precio. Por ello, cuando dicho desarrollo acaece en la producción de los medios de consumo obrero, conlleva la disminución de su precio, disminuyendo el valor de la fuerza de trabajo.

En un contexto de constancia de la jornada de trabajo, y de la subsecuente mantención del producto de valor por obrero, la disminución del valor de la fuerza de trabajo permite que los empresarios extraigan un *quantum* de plusvalor relativo, que se incrementa a medida que disminuye el valor de la fuerza de trabajo. Debido a que este desarrollo incrementa la magnitud absoluta de la riqueza social producida con un menor valor e incrementa el margen de beneficio obtenido, en este contexto es posible que se incremente el consumo capitalista y su escala de acumulación y, a la vez, que la presión sindical logre que el salario nominal disminuya en menor medida que su valor, incrementando el salario real por hora.

La economía política clásica no consideró la variación del desgaste de la fuerza de trabajo en la jornada laboral, considerando que la cantidad producida por obrero durante la jornada laboral dependía únicamente de la productividad del trabajo.³¹⁴ No obstante la corrección efectuada por Marx, buena parte de la teoría económica contemporánea retoma la posición de la economía política clásica al respecto. En esta tradición se inscriben parcialmente los análisis de Sylos Labini y Bortz, Núñez y Sánchez, porque si bien analizan a la productividad del trabajo con el producto por hora hombre (el primero en términos físicos, y los segundos en términos monetarios), anulando la incidencia de la prolongación del trabajo en su evaluación del monto producido, no consideran la presencia de la intensidad del trabajo en el resultado obtenido, ni la repercusión de ella sobre el nivel del salario real.

No considerar la intervención del grado de intensidad del trabajo en la magnitud del producto por hora obrero equivoca su intelección y, con ello, el análisis de su repercusión sobre el nivel salarial, y los diferencia sustancialmente de la concepción salarial de Marx. Pues, Marx demuestra que mientras el incremento de la productividad del trabajo disminuye el valor de la fuerza de trabajo e incrementa la extracción de plusvalor relativo, pudiendo conllevar el incremento del salario real por hora cuando la presión obrera logra que el salario disminuya en menor medida que el valor de su fuerza de trabajo; el incremento de la intensidad del trabajo, por encima de la media nacional o al establecer una nueva media nacional, incrementa el valor de la fuerza de trabajo y la extracción de plusvalor absoluto, y establece la necesidad de que el salario real por hora se incremente para poder cubrir el desgaste acrecentado de la fuerza de trabajo.

Con base en esta reflexión, Marx considera que la intensidad del trabajo juega un papel sustancial en la fijación del nivel salarial real en el capitalismo desarrollado, (i) determinando las diferencias salariales al interior de un país (i.i) en distintos momentos de su desarrollo productivo, acorde a la distinta intensidad media del trabajo vigente a nivel nacional, o (i.ii) entre partes del sistema nacional, cuando la intensidad particular supera la intensidad media del trabajo a nivel nacional; y, (ii) determina las diferencias salariales entre países, acorde a sus respectivas intensidades medias nacionales del trabajo.

³¹⁴ Marx señala que al estudiar la tasa de plusvalor “la escuela [clásica]... opera con la jornada laboral como... *magnitud constante*” (cfr. su “Diversas fórmulas para la tasa de plusvalor” en *El capital*, tomo I, capítulo XVI, edición citada, pp. 647-648); y, que “Ricardo, so pretexto de considerar la tasa de ganancia, de hecho sólo considera la tasa del plusvalor, y ésta sólo partiendo del supuesto de que la jornada laboral es, en intensidad y extensión, una magnitud constante” (cfr. su “Desarrollo de las contradicciones internas de la ley”, en *El capital*, tomo III, capítulo XV, edición citada, p. 309).

c) *Diferenciación entre trabajo productivo e improductivo, y su repercusión sobre la productividad del trabajo:*

Marx considera que el producto es obra del trabajo productivo, definido en términos transhistóricos como el trabajo que produce valores de uso; y, en términos capitalistas, como aquel que por producir valores de uso, se concreta en determinada magnitud de valor, que permite la extracción de plusvalor.³¹⁵ Y, lo diferencia del trabajo improductivo, al que define como requerido por las condiciones de producción capitalistas, pero que en sí y para sí es superfluo, porque no produce valores de uso y, por ello, no se concreta en valor y plusvalor (como el trabajo de circulación -excepto el transporte-, y el trabajo de supervisión).

Sylos Labini y la reflexión económica predominante no reconocen la diferencia entre trabajo productivo e improductivo. Bortz, Núñez y Sánchez sí retoman esta diferenciación, especificando su diferente incidencia sobre la magnitud de la ganancia y, desde ella, sobre las fases del ciclo económico de la producción capitalista, y el nivel salarial del conjunto de trabajadores.

d) *Sobre la incidencia de la productividad del trabajo sobre el nivel salarial:*

Marx estudia la relación entre la productividad del trabajo y el nivel salarial, observando la incidencia de la productividad del trabajo sobre el valor de la fuerza de trabajo y su expresión en los tres planos del salario, nominal, real y relativo; así como sobre la proporción del salario con respecto al monto producido, o costo salarial de la producción. Efectúa su análisis de manera sincrónica y diacrónica, explicando su relación estructural y su evolución a lo largo del tiempo, en el contexto de una economía nacional capitalista, y caracterizando de manera incipiente el comportamiento de esta relación en el mercado mundial. De su análisis macroeconómico se deriva un análisis microeconómico.

Con base en su indagación, señala que la productividad del trabajo determina inversamente al valor de la fuerza de trabajo, al salario relativo y al costo salarial de la producción; y de manera dual al salario real, permitiendo su incremento en un contexto de mayor productividad laboral, mediante la presión sindical por participar en el incremento de la

³¹⁵ “La producción capitalista no sólo es *producción de mercancía*; es, en esencia, *producción de plusvalor*. El obrero no produce para sí, sino para el capital. Por tanto, ya no basta con que produzca en general. Tiene que producir plusvalor. *Sólo es productivo el trabajador que produce plusvalor para el capitalista o que sirve para la autovalorización del capital*”. K. Marx, “Plusvalor absoluto y relativo”, *op. cit.*, p. 616.

productividad de su trabajo, y promoviendo la disminución del salario real al disminuir relativamente la demanda de fuerza de trabajo, y al promover el descenso tendencial de la tasa de ganancia.

Sylos Labini analiza la relación entre la productividad del trabajo y el salario real, considerando que ella varía en el corto y el largo plazo. Así, en el corto plazo la productividad del trabajo determinaría directamente al nivel salarial real, cuando los sindicatos tienen la fuerza para obtener el incremento salarial, existiendo mejores condiciones para ello en las empresas con un crecimiento más acelerado de la productividad, y/o con mayor poder de mercado, cuyo incremento salarial promovería gradualmente el incremento salarial en las empresas restantes; estableciendo que la relación entre ambas variables pudiera apreciarse mejor en términos microeconómicos y a lo largo de varios años. Y, en el largo plazo sería el nivel del salario real el que promovería el incremento de la productividad del trabajo, porque las empresas rezagadas técnicamente invertirían en técnica ahorradora de trabajo para contrarrestar el impacto del incremento salarial sobre su estructura de costos.

Su interpretación se contrapone con la reflexión marxista, que concibe al proceso de determinación de la productividad sobre el salario fundamentalmente como un proceso macroeconómico, y que considera que el desarrollo productivo está a la base del comportamiento de la demanda de fuerza de trabajo y, desde ella, del nivel salarial; sin embargo, coincide con Marx en considerar que el incremento de la productividad del trabajo sólo se torna en incremento de los salarios reales si los sindicatos intervienen y tienen fuerza para obtenerlo.

Bortz, Núñez y Sánchez retoman parcialmente las conclusiones del análisis de Marx sobre la relación entre la productividad del trabajo y el nivel salarial, porque no aluden al valor de la fuerza de trabajo, no explicitan el papel de la actividad sindical para tornar al incremento de la productividad en incremento salarial -aunque sí aluden a la necesidad de la participación sindical para la fijación del nivel salarial en términos generales-, no señalan que el incremento del salario real siempre será menor que el incremento de la productividad del trabajo, no consideran al salario relativo, y no caracterizan plenamente el carácter contradictorio del desarrollo de la productividad del trabajo al interior del capitalismo, al no señalar su contradicción con su propio desarrollo y con la reproducción de la vida, así como la contradicción del capital con la promoción de su desarrollo.

Una vez que hemos caracterizado el enfoque global de los autores considerados con respecto a la relación entre ambas variables, vamos a puntualizar y comparar cómo consideran la incidencia de la productividad del trabajo sobre el nivel salarial:

(i) Incremento de la productividad del trabajo en los sectores productores de medios de consumo obrero, disminución del valor de la fuerza de trabajo, y posibilidad de incremento del salario real vía la mediación de los sindicatos obreros: Marx considera que el incremento de la productividad del trabajo en los sectores productores de medios de consumo obrero puede conllevar el incremento del salario real, cuando el salario nominal disminuya en menor medida que el valor de la fuerza de trabajo, gracias a la presión de los sindicatos obreros por participar en el incremento de la capacidad productiva de su trabajo. En este contexto, la posibilidad de que los sindicatos logren esta reivindicación está dada tanto por el incremento de la riqueza social con un menor valor por unidad de producto que este desarrollo suscita, porque ello promueve la disminución de los precios mercantiles, permitiendo que se incremente el consumo y la escala de acumulación de los capitalistas, aún si no se incrementase el grado de explotación de la fuerza de trabajo; como por la disminución del valor de la fuerza de trabajo, que incrementa la extracción de plusvalor relativo. Más, precisa que el incremento del salario real será en menor medida que el incremento de la productividad del trabajo, porque éste se promueve para acrecentar la extracción de plusvalor.

Sylos Labini considera que el incremento de la productividad del trabajo permite incrementar las ganancias obtenidas y, por ello, permitiría un incremento de los salarios reales, cuando los sindicatos tuviesen la suficiente fuerza para lograrlo. Pero, no explica el fundamento del incremento de ganancias a partir del incremento de la productividad, que según la explicación de Marx es el incremento de la tasa y la masa de plusvalor, por el descenso del valor de la fuerza de trabajo y el incremento de la magnitud de acumulación que dicho desarrollo permite. Sin embargo, coincide con Marx en considerar que en este contexto la posibilidad del incremento de los salarios reales está mediada por la participación de los sindicatos.

Bortz, Núñez y Sánchez retoman parcialmente el análisis de Marx, al aducir que es posible el incremento del salario real ante el incremento de la productividad en los sectores productores de medios de consumo obrero, cuando el salario nominal desciende en menor medida que el incremento de la productividad del trabajo, pero sin referirse al valor de la fuerza de trabajo, ni a la necesidad de la mediación de la actividad sindical -aunque reconocen

la intervención de los sindicatos en la fijación del nivel salarial en términos generales-, ni que el salario real se incrementa en menor medida que la productividad del trabajo.

(ii) Incremento pionero de la productividad del trabajo, extracción de plusvalor extraordinario y posibilidad de incremento del salario real, vía la mediación de los sindicatos obreros: Sylos Labini señala que en el corto plazo la productividad del trabajo puede conllevar el incremento del salario real cuando los sindicatos tienen la suficiente fuerza para lograrlo, siendo más fácil que éstos lo obtengan en las empresas con una productividad que se incrementa más rápidamente que la media y/o con poder de mercado. A su vez, señala que del nivel microeconómico se pasaría al nivel macroeconómico, pues el mayor nivel salarial de las empresas más dinámicas promovería gradualmente el incremento del resto de salarios, por lo cual sería más fácil demostrar la relación entre ambas variables a nivel desagregado, y durante varios años.

Como vemos, Sylos Labini considera que la posibilidad de que los sindicatos demanden un incremento del salario real en un contexto de incremento de la productividad del trabajo se debe a una combinación del mayor margen de beneficio que el incremento de la productividad conllevaría para la empresa, al disminuir sus costos de producción, y a un efecto de difusión del incremento salarial al resto de empresas; por lo que considera que la relación entre ambas variables se puede constatar fundamentalmente a nivel desagregado. Sin embargo, no explica cómo el incremento de la productividad disminuye los costos de producción pudiendo incrementar los márgenes de ganancia.

Marx considera que si bien la mediación sindical es necesaria para traducir el incremento de la productividad del trabajo en incremento del salario real, y que la difusión tecnológica es un proceso social que avanza de lo microeconómico a lo macroeconómico, generando que ciertas empresas puedan alcanzar una productividad por encima de la media, que les permita obtener temporalmente un plusvalor extraordinario, que podría traducirse en incremento del salario real, mediante la presión de los sindicatos obreros; considera que esa posibilidad es temporal, y que la relación fundamental entre el nivel de productividad del trabajo y el nivel salarial real es un fenómeno que avanza de lo macroeconómico a lo microeconómico, porque es el desarrollo de la productividad del trabajo en los sectores productores de medios de consumo obrero el que permite el descenso progresivo del valor de la fuerza de trabajo y, con ello, la posibilidad de que las empresas individuales obtengan plusvalor relativo, el que se acrecienta progresivamente a medida que se desarrolla la productividad del trabajo. De esta manera, Marx considera dos tipos de ganancia por

productividad, el plusvalor extra, de vigencia temporal, y el plusvalor relativo, de vigencia permanente y progresiva; situaciones que la mediación sindical podría encontrar propicias para obtener un incremento del salario real.

La predominancia del análisis macroeconómico en la reflexión de Marx sobre el salario, no obsta para que de ella se derive un análisis salarial microeconómico. Pues, se puede indagar si la intensidad del trabajo de las empresas individuales se encuentra al nivel o por encima de la media nacional, y si el nivel salarial corresponde al grado de intensidad imperante; y si el nivel de su productividad del trabajo se encuentra al nivel o por encima de la media, permitiéndole obtener un plusvalor extraordinario, y si éste se traduce en un incremento del nivel salarial de los trabajadores.

A su vez, Marx considera que no se puede establecer una relación directa entre la productividad del trabajo y el nivel salarial de manera indistinta al momento del ciclo económico, y por tanto al nivel de la tasa de ganancia y al nivel del empleo imperantes, porque la misma productividad del trabajo incide contradictoriamente sobre estos factores, modificando las posibilidades de gestión de las clases sociales acorde a la fase del ciclo. Por ello, no se podría hablar de una relación directa incondicional entre ambas variables en un año o varios años, como considera Sylos Labini.

De manera que, a Sylos Labini se le escapan dimensiones fundamentales explicadas por Marx sobre la dialéctica entre lo microeconómico y lo macroeconómico en la relación entre productividad del trabajo y nivel salarial, siendo ellas: la incidencia de la productividad en el sector productor de medios de subsistencia sobre el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, y su repercusión sobre el salario real y el plusvalor por empresa; el carácter contradictorio de la relación entre productividad y ganancias y, desde ello, la mutación de las posibilidades de gestión salarial de las empresas y los sindicatos acorde a las fases del ciclo económico.

Por su parte, Bortz, Núñez y Sánchez retoman parcialmente las conclusiones de Marx sobre la relación entre productividad y nivel salarial real, sin aludir al valor de la fuerza de trabajo, ni al papel de los sindicatos en la traducción del incremento productivo en incremento salarial, ni que éste será menor que aquél; y, sin tematizar el caso de la extracción de plusvalor extraordinario.

(iii) Productividad del trabajo, intensificación del trabajo, e incremento del salario real: Marx considera que la posibilidad de incremento del salario real en un contexto de incremento de la productividad del trabajo se debe no únicamente a la capacidad gestiva de los

sindicatos obreros ante la extracción de un mayor margen de beneficio, por la disminución del valor de la fuerza de trabajo; sino también a la intensificación del trabajo que generalmente acompaña a la productividad del trabajo.

Sylos Labini y Bortz, Núñez y Sánchez no diferencian entre el incremento de la productividad del trabajo y el incremento de la intensidad del trabajo que suele acompañar al desarrollo de la productividad laboral, no pudiendo decodificar con precisión el fundamento del incremento del salario real en un contexto de incremento de la productividad del trabajo.

(iv) *Productividad del trabajo y descenso del salario relativo:* Marx señala que el incremento de la productividad del trabajo disminuye el valor y el precio de la fuerza de trabajo -aunque éste pueda disminuir en menor medida que su valor por la incidencia de la presión obrera, incrementando el salario real-, con lo cual incrementa la extracción de plusvalor relativo, disminuyendo la proporción del salario en el producto de valor del obrero y, con ello, disminuyendo su salario relativo. Esto acaece incluso cuando el salario real se incrementa, porque dicho incremento nunca está en proporción al registrado por la productividad del trabajo. La disminución del salario relativo significa la disminución de la posición social relativa del trabajador. Este proceso no es observado por Sylos Labini, ni por Bortz, Núñez y Sánchez.

(v) *Productividad del trabajo y descenso del costo salarial de producción:* Marx considera que el desarrollo de la productividad del trabajo determina la disminución del costo salarial de la producción, porque ahorra trabajo y promueve la disminución progresiva de la participación de la fuerza de trabajo con respecto a los medios de producción que pone en movimiento, disminuyendo así su presencia en el valor del producto individual y global.

Sylos Labini concibe esta disminución de manera diversa que Marx. Pues, considera que el incremento del salario real promueve en el largo plazo la inversión en técnica ahorradora de trabajo, conllevando la disminución del costo salarial de la producción y el incremento del desempleo.

Bortz, Núñez y Sánchez retoman el análisis marxista sobre el incremento de la composición orgánica del capital como fundamento del desarrollo de la productividad del trabajo en el capitalismo, su incidencia contradictoria sobre el nivel salarial real, y su incidencia negativa sobre el nivel de la tasa de ganancia y el nivel de empleo, pero no explicitan su incidencia sobre el costo salarial de la producción.

(vi) *Productividad del trabajo, descenso del empleo y descenso del salario real en el largo plazo:* Marx explica que existe una relación inversa entre el desarrollo de la productividad del trabajo y el nivel de empleo por *quantum* de capital, conformando una sobrepoblación obrera relativa, proceso agudizado con su desarrollo en el largo plazo. Ello determina que la productividad del trabajo incida contradictoriamente sobre el nivel salarial, porque si bien puede conllevar el incremento del salario real en el corto y mediano plazo, promueve el descenso del salario real en el largo plazo.

Sylos Labini reconoce que en el corto plazo existe una correlación entre la productividad del trabajo y el empleo, pero no la tematiza; y considera que en el largo plazo es el acrecentamiento salarial el que genera la promoción de técnicas ahorradoras de trabajo y, entonces, el incremento del desempleo.

Bortz, Núñez y Sánchez retoman la explicación de Marx sobre esta dimensión de la contradicción del desarrollo de la productividad del trabajo y el nivel salarial.

(vii) *¿Incremento salarial como promotor del desarrollo de la productividad del trabajo y el desempleo, en el largo plazo?* Sylos Labini considera que en el largo plazo el incremento salarial, sustentado en el incremento de la productividad, conllevaría que las empresas rezagadas productivamente procuren incrementar su inversión en tecnología ahorradora de trabajo, para contrarrestar los efectos de los incrementos salariales sobre su estructura de costos. Por tanto, para este autor el incremento salarial promovería el desarrollo técnico y el incremento del desempleo en el largo plazo.

Marx considera que los salarios no llegan a ser una variable independiente en el largo plazo, sino que se encuentran en dependencia de la dinámica de la acumulación de capital, la cual se encuentra asentada en la magnitud del capital productivo, el tipo de técnica y el nivel de la tasa de ganancia; siendo éstos los motores de la demanda de fuerza de trabajo, y no la situación salarial. Bortz, Núñez y Sánchez retoman la explicación marxista.

(viii) *Productividad del trabajo, disminución tendencial de la tasa de ganancia, ciclo económico y fluctuación cíclica del empleo y el salario real:* Marx argumenta que existe una relación contradictoria entre el desarrollo de la productividad del trabajo y la tasa de ganancia, porque si bien dicho desarrollo acrecienta la tasa de plusvalor por trabajador, también disminuye la masa de plusvalor por *quantum* de capital, al disminuir relativamente la incorporación de fuerza de trabajo al proceso productivo, con lo cual disminuye la tasa general de ganancia, pero de manera tendencial, porque el mismo desarrollo de la fuerza productiva

social del trabajo promueve condiciones que contrarrestan su disminución. El carácter tendencial de la disminución de la tasa general de ganancia genera, a su vez, el comportamiento cíclico de la producción y sus variables, entre las que se encuentran el empleo y el salario, los cuales decrecen en momentos de estancamiento y crisis, y se incrementan en los momentos de auge. Reestableciendo el ciclo productivo al reestablecer el margen de ganancia, fundamentalmente con base en el incremento del grado de explotación de la fuerza de trabajo.³¹⁶

Sylos Labini no reconoce la incidencia contradictoria de la productividad sobre las ganancias, considerando que las ganancias se incrementan en relación directa al incremento de la productividad, que ellas descienden por el incremento salarial superior a la productividad normal, y que su descenso es contrarrestado por los empresarios con el incremento de precios y/o con la inversión en tecnología ahorradora de trabajo.³¹⁷ Al no observar la relación contradictoria entre productividad y ganancias, no observa el carácter cíclico de las ganancias y de la acumulación, proponiendo una determinación incondicional del salario en el corto plazo, sin considerar la posibilidad de que las condiciones del corto plazo muten acorde a la fase del ciclo en que se encuentre.

Bortz, Núñez y Sánchez retoman la reflexión de Marx, sobre el incremento de la composición orgánica del capital como fundamento de la disminución tendencial de la tasa general de ganancia y, desde ella, sobre el comportamiento cíclico de la economía. Con base en esas premisas, precisan que la relación entre productividad-precios-salarios varía acorde a las distintas fases del ciclo económico, de manera que: en los momentos de auge la productividad del trabajo y los salarios se incrementan; y, en los períodos de crisis los empresarios disminuyen la inversión productiva, disminuyendo el ritmo de crecimiento de la productividad, incrementan los precios, y promueven la disminución de los salarios reales, justamente para restablecer los márgenes de beneficio mediante el acrecentamiento de la explotación de la fuerza de trabajo. A su vez, retoman la reflexión marxista sobre el inicio de un nuevo período de auge económico, una vez que se han reestablecido los márgenes de ganancia mediante un incremento de la explotación de la fuerza de trabajo, vía la disminución salarial.³¹⁸

³¹⁶ Cfr. K. Marx, “Desarrollo de las contradicciones internas de la ley”, *op. cit.*, p. 327..

³¹⁷ Como hemos señalado, Marx explica que el descenso de la tasa de ganancia se fundamenta en el incremento de la composición orgánica del capital, por lo cual está ligado “a un aumento tendencial de la tasa del plusvalor, es decir en el grado de explotación del trabajo. Por ello, nada más absurdo que explicar la baja de la tasa de ganancia a partir de un aumento en la tasa del salario, aunque también este caso pueda darse excepcionalmente”. Cfr. K. Marx, “Causas contrarrestantes”, *op. cit.*, pp. 306-307.

³¹⁸ Cfr. J. Bortz y R. Sánchez, “Salarios y crisis económica en México”, *op. cit.*, p. 81.

(ix) *Productividad del trabajo, desarrollo del mercado mundial, y nivel de empleo y nivel salarial a nivel nacional:* Marx explica que la dinámica de desarrollo del capital, asentada en el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, demanda de la expansión del comercio exterior para poder realizar la acrecentada producción mercantil; para abatir el descenso de la tasa de ganancia, mediante el abaratamiento de los elementos que constituyen al capital,³¹⁹ y, por medio de esas dos vías, para coadyuvar a la resolución temporal de las crisis cíclicas del capital. En donde, los capitales de mayor desarrollo productivo obtienen mayores beneficios del comercio exterior, porque pueden vender sus mercancías por encima del valor imperante en sus países de origen, pero por debajo del valor prevaleciente en los países de menor desarrollo, logrando extraer una plusganancia mientras persista la diferencia de desarrollo productivo.³²⁰ Más, acota que el propio dominio del capital sobre el mercado mundial va desarrollando la composición orgánica del capital en los diferentes países, generando una cada vez mayor sobreproducción mercantil y el estrechamiento de los mercados que podrían realizarla, disminuyendo su capacidad para coadyuvar a la resolución temporal de las crisis del capital.³²¹

Bortz, Núñez y Sánchez retoman la reflexión marxista sobre el incremento de la competitividad de los capitales con base en el desarrollo de la productividad del trabajo, acotando que el incremento de la productividad en los sectores exportadores permitiría que ellos incrementen su competitividad en el mercado mundial, pudiendo incrementar su nivel de empleo a nivel nacional y, con ello, contribuyendo a mejorar el nivel salarial real. Sin embargo, no retoman diversos aspectos del análisis de Marx sobre el papel del mercado mundial en el desarrollo del capital, no señalando el mayor beneficio que en el mercado mundial obtienen los capitales de mayor desarrollo productivo, ni su papel en el contrarresto temporal de la disminución de la tasa de ganancia, ni la difusión que en él se hace del propio desarrollo del capital a las diversas economías nacionales, disminuyendo su capacidad de realizar la sobreproducción mercantil.

³¹⁹ Cfr. K. Marx, "Causas contrarrestantes", *op. cit.*, pp. 303-304.

³²⁰ *Ibid.*, pp. 304.

³²¹ Cfr. K. Marx, *Trabajo asalariado y capital*, edición citada, p. 30

e) Descenso tendencial de la tasa de ganancia y freno recurrente al desarrollo de las fuerzas productivas sociales del trabajo:

Marx explica que la contradicción entre el desarrollo de la productividad del trabajo y el nivel de la tasa de ganancia, expresado en el descenso tendencial de la tasa general de ganancia, no sólo genera el comportamiento cíclico de la economía, sino que constituye un freno para el desarrollo mismo de las fuerzas productivas sociales del trabajo; porque ello determina el capital promueva su desarrollo con momentos de estancamiento y destrucción, para contrarrestar así la disminución de la tasa de ganancia.

Esta dimensión de la contradicción entre ambos procesos no es señalada por Bortz, Núñez y Sánchez; y, menos aún por Sylos Labini, quien no observa contradicción directa entre el desarrollo de la productividad del trabajo y el nivel de las ganancias, sino mediada por el incremento del salario real que el incremento de la productividad del trabajo podría conllevar, y que sería resuelta por el mismo desarrollo de la productividad del trabajo, mediante la disminución del empleo.

3. Sobre la oferta y demanda de trabajo y la determinación del nivel salarial.-

Si bien los autores analizados coinciden en considerar que la relación entre la oferta y la demanda de trabajo determina al nivel salarial, observando que cuando la oferta es mayor que la demanda el nivel salarial decae, y viceversa; analizan esta relación con un distinto grado de profundidad, y llegan a conclusiones parcial o completamente diferentes, como explicaremos a continuación.

Marx considera que en el capitalismo el grado y modalidad de la acumulación de capital determina a la relación entre la demanda y la oferta de trabajo, y que ésta es uno de los factores que determina la medida en que el valor de la fuerza de trabajo se expresa en el nivel salarial real. Ello es debido a que en este modo de producción la riqueza social se encuentra hegemónicamente bajo la forma de capital, estableciendo que la medida y composición del capital productivo definen los requerimientos de fuerza trabajo y, con ello, que su oferta sea considerada como suficiente o excedentaria, incidiendo sobre el nivel salarial, en tanto precio de la mercancía fuerza de trabajo.

Señala que existen dos modalidades de acumulación, la acumulación sin desarrollo técnico, manteniendo constante la composición orgánica del capital, y la acumulación con

desarrollo técnico, incrementando la composición orgánica del capital; las cuales inciden de manera diversa sobre la demanda de fuerza de trabajo y, desde ella, sobre el nivel salarial.

La acumulación sin desarrollo técnico, incrementa la demanda de fuerza de trabajo proporcionalmente al incremento de la magnitud del capital adelantado, existiendo la posibilidad de que la demanda de fuerza de trabajo sea mayor que su oferta, conllevando el incremento salarial; incremento cuya temporalidad está definida por el nivel de ganancia, porque cuando ésta descienda, desaparece la causa del incremento salarial, esto es la desproporción de la demanda de trabajo con respecto a su oferta.

La acumulación de capital con desarrollo técnico, en cambio, promueve la disminución relativa de la incorporación de la fuerza de trabajo al proceso productivo a medida que se incrementa la magnitud del capital, por el incremento de la participación productiva del capital constante, con lo cual promueve la formación e incremento de la sobrepoblación obrera relativa y la disminución tendencial de la tasa de ganancia, procesos que repercuten negativamente sobre el nivel salarial real. A su vez, el descenso tendencial de la tasa general de ganancia determina el comportamiento cíclico de la producción y de sus variables, entre ellas la demanda de trabajo y el salario, conformando a la sobrepoblación obrera relativa como un “ejército industrial de reserva” disponible a los requerimientos fluctuantes del capital.

Si bien la acumulación de capital puede desarrollarse temporalmente sin incrementar la composición del capital, estos momentos son progresivamente minoritarios, porque el capital promueve hegemónicamente el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo en pos de la competencia intercapitalista por los mercados, y de la extracción de una mayor cantidad de plusvalor. En dichas condiciones la sobrepoblación obrera relativa tiende a incrementarse incluso en mayor medida que el incremento de la magnitud del capital en funciones, porque el propio desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo conlleva la concentración y centralización del capital, procesos que incrementan en mayor medida la productividad del trabajo, fundamento de la sobrepoblación obrera relativa; y porque es posible para un capital de una determinada magnitud el disponer de más trabajo sin contratar fuerza de trabajo adicional, mediante la extensión e intensificación de la jornada laboral de los obreros en funciones, y la sustitución de fuerzas de trabajo mayores capacidades y de mayor calificación, por fuerzas de trabajo de menores capacidades y de menor calificación.

Por consiguiente, Marx considera que el desarrollo de la productividad del trabajo determina diferencias en el papel que la acumulación de capital funja con respecto a la demanda de fuerza de trabajo y, entonces, sobre el nivel salarial real. Pues cuando la acumulación de capital no incrementa la composición de capital se constituye en condición de

posibilidad de un incremento temporal de la demanda de fuerza de trabajo y del salario real; y, cuando la acumulación incrementa la composición orgánica del capital, promueve tanto la fluctuación de la demanda de fuerza de trabajo y del salario real acorde a las fases del ciclo económico, como el incremento de la sobrepoblación obrera relativa y el descenso del salario relativo, de manera progresiva, y del salario real en el largo plazo.³²²

Sylos Labini no analiza las modalidades posibles de acumulación, ni el papel de la productividad del trabajo en la demanda de fuerza de trabajo, no obstante considerar que en el corto plazo existe una correlación entre la productividad y el desempleo; pero sí concibe que la tensión en el mercado de trabajo, expresada por la tasa de desempleo o una variante de ella, es un determinante del nivel salarial en el corto plazo, y de hecho el más importante durante el siglo XX, pero sin considerar su papel en la dinámica cíclica de la producción capitalista. A su vez, y no obstante reconocer que la productividad y el nivel de empleo se correlacionan en el corto plazo, plantea que en el largo plazo el nivel salarial promueve el incremento del desempleo, porque un mayor nivel salarial -acorde al incremento de la productividad del trabajo- promueve la inversión en técnicas ahorradoras de trabajo para abatir el costo salarial de la producción e incrementar las ganancias por productividad.

Marx considera que la magnitud del capital en funciones y el tipo de técnica implementada son los determinantes de la cantidad de fuerza de trabajo que se incorpora al proceso productivo y, con ello, del salario y de la masa de ganancia extraída; y no como considera Sylos-Labini que el salario determina al tipo de técnica y, desde ella, al nivel de empleo.

Por su parte, Bortz, Núñez y Sánchez retoman el análisis de Marx sobre la dinámica y efectos de la oferta y demanda de trabajo, retomando su concepto de “ejército industrial de reserva”, y añadiendo que el mercado de trabajo es heterogéneo y muta en el tiempo, porque el estado de la oferta y la demanda de trabajo varía con respecto a los distintos estratos de calificación de la población trabajadora, y entre las clases de actividad, los sectores productivos y las regiones, así como también varía en distintos momentos productivos de una sociedad; y que el estado que exista entre oferta y demanda de trabajo en las distintas instancias

³²² “La tendencia general de la producción capitalista no es a elevar el nivel medio de salarios, sino, por el contrario, a hacerlo bajar, o sea, a empujar más o menos el *valor del trabajo* a su *límite mínimo*”. Karl Marx, *Salario, precio y ganancia, op. cit.*, p. 73. Como vimos, en la concepción de Marx sobre el valor de la fuerza de trabajo el límite mínimo está dado por su elemento físico, no incluyendo al otro elemento constitutivo de su valor, el elemento histórico y moral, exclusión que implicaría la ubicación del salario por debajo de su valor.

productivas, regiones o momentos del desarrollo económico de un país, determina la movilidad ocupacional y las negociaciones obrero-patronales.

4. Sobre los precios de los medios de consumo y la determinación del nivel salarial.-

Como señalamos, Marx considera que el precio mercantil expresa su valor, es decir el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, y éste el grado de desarrollo de la productividad del trabajo de su respectivo sector de producción, con el que guarda una relación inversa: a mayor productividad, menor valor por unidad de producto, mayor escala de producción por unidad de tiempo y, entonces, menor precio por unidad de producto.

En tanto precio de la fuerza de trabajo, el salario es expresión del valor de la fuerza de trabajo. La necesidad de que la fuerza de trabajo se reproduzca mediante el consumo de medios de subsistencia, determina que su costo de producción o valor esté determinado directamente no únicamente por el volumen de sus necesidades de reproducción, sino también por los precios de los medios de subsistencia que habrán de satisfacerlas, los cuales guardan una relación inversa con el grado de desarrollo de la productividad del trabajo en sus respectivos sectores productivos.

A su vez, Marx plantea que en tanto el dinero es el equivalente general en que representan su valor la totalidad de mercancías, la variación del valor del dinero modifica la expresión del valor en el precio mercantil, incluido el precio de la fuerza de trabajo; debiendo éstos de modificarse en la misma proporción pero en sentido inverso que la variación del valor del dinero para mantener la medida de expresión del valor en el precio, y para mantener la medida de intercambio mercantil. No obstante esta necesidad de adecuación, “toda la historia del pasado demuestra que, siempre que se produce tal depreciación del dinero, los capitalistas se apresuran en aprovechar esta coyuntura para defraudar a los obreros”,³²³ disminuyendo su salario real.

Marx considera que el elemento social y político interviene tanto en la adecuación del salario a las variaciones del precio de sus medios de subsistencia, como ante las variaciones del valor del dinero. En donde, la clase obrera organizada presiona porque el nivel salarial respete el valor de su fuerza de trabajo, mientras que la burguesía puede no reconocer la necesidad de dicha adecuación, en pos de obtener mayores ganancias, con lo que promovería la disminución del salario real.

³²³ Cfr. K. Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, p. 61.

Sylos Labini considera que el “costo de la vida” es uno de los determinantes del salario en el corto plazo, cuya incidencia no fue considerada por Marx, y comenzó a verificarse a partir de la segunda década del siglo XX, gracias a la fuerza alcanzada por los sindicatos obreros y a la generalización de la implementación de los contratos colectivos, posibilitando que el costo de la vida incida sobre el nivel salarial. Así también, considera que los empresarios implementan el incremento de precios para contrarrestar el efecto sobre sus márgenes de ganancia de los incrementos salariales por encima de la productividad normal.

Sylos Labini se equivoca cuando señala que Marx no tomó en cuenta al costo de la vida en la determinación salarial, porque Marx considera que el valor de la fuerza de trabajo es el núcleo de la determinación salarial, y este concepto incluye y rebasa al concepto de costo de la vida, porque a la vez que considera el precio de los medios de subsistencia obrera, precisa el tipo de necesidades que estructuran la reproducción de la fuerza de trabajo.

No obstante ello, Sylos Labini coincide con Marx en reconocer la necesidad de la intervención sindical para que el incremento de los precios de los medios de consumo se torne en incremento salarial, y en reconocer que el incremento de precios es un mecanismo utilizado por los empresarios para resarcir sus márgenes de beneficio; pero difiriendo de Marx con respecto al fundamento de la disminución de la ganancia, pues Sylos Labini considera que ella se debe a los incrementos salariales, y Marx que ella se debe prioritariamente al desarrollo tecnológico, y de manera excepcional al incremento de salarios,³²⁴ pues si bien hay contraposición entre ganancia y salario, el incremento salarial sólo lesiona al margen de ganancia existente cuando no se incrementa el producto.³²⁵

Por su parte, Bortz, Núñez y Sánchez retoman la explicación marxista de la incidencia negativa del incremento de la composición orgánica del capital y del trabajo improductivo sobre el nivel de la tasa de ganancia, y la implementación por los empresarios del incremento de precios para resarcir la disminución de la tasa de ganancia, afectando negativamente la magnitud de los salarios reales, pero en la medida en que la capacidad gestiva de los sindicatos lo permita, pudiendo evitarlo cuando los sindicatos obreros logran incluir en los contratos colectivos una escala móvil de salarios acorde a la inflación.

³²⁴ Cfr. K. Marx, “Causas contrarrestantes”, *op. cit.*, pp. 306-307.

³²⁵ Cfr. K. Marx, *Salario, precio y ganancia*, edición citada, pp. 9-10.

5. Con respecto a la intervención de los sindicatos obreros en la fijación del nivel salarial.-

Marx considera que la burguesía existe y se reproduce como clase con base en la expropiación del trabajo excedente de la fuerza de trabajo del proletariado, lo cual determina que ambas clases sociales tengan visiones contrapuestas con respecto a la gestión de la producción y a la distribución del producto. Contraposición en la que impera económicamente la burguesía, por su posesión hegemónica de los medios de producción, determinando que el proletariado necesite organizarse políticamente en defensa de sus derechos, y efectúe acciones generales con ese objetivo. Esta es la base de la importancia de la actividad de los sindicatos obreros en defensa de sus intereses de clase.

Marx señala que la mediación sindical interviene en la fijación del nivel salarial (i) a nivel de la determinación del valor de la fuerza de trabajo, porque interviene en la definición de la medida en que la fuerza de trabajo se desgasta en el proceso productivo -pues la presión sindical ha logrado históricamente la estipulación legal de la duración de la jornada laboral-, y en la medida en que el elemento histórico-moral sea considerado como parte de las condiciones normales de reproducción de la fuerza de trabajo; (ii) en la medida en que el valor de la fuerza de trabajo pueda expresarse en su precio en las distintas fases del ciclo económico, ante variaciones de su valor, y al incidir en las repercusiones sobre el salario de las variaciones del valor del dinero y de la oferta y demanda de trabajo; y, (iii) en la posibilidad de que el salario real se incremente ante el incremento del margen de beneficio de los empresarios, por el incremento de la productividad del trabajo. Precizando que la actividad sindical se despliega en reacción a acciones previas del capital, con el objetivo de defender sus condiciones normales de reproducción, expresadas en el valor de su fuerza de trabajo; y, constituyendo la condición de posibilidad de que el salario se ajuste a su valor a lo largo del ciclo económico.³²⁶

Sylos Labini coincide con Marx en considerar que la intervención de los sindicatos obreros es imprescindible para que el incremento de la productividad del trabajo y el incremento del costo de la vida puedan traducirse en incremento del salario real. Por su parte, Bortz, Núñez y Sánchez coinciden con Marx en que existe una contraposición de intereses entre la burguesía y el proletariado -pero entendiéndola como una “diferencia de necesidades salariales”-, y en considerar el papel de la actividad sindical en la determinación del nivel salarial ante el descenso de la tasa de ganancia y el incremento de precios. Más, como estos autores no aluden al valor de la fuerza de trabajo como determinante nuclear del salario, no

³²⁶ Cfr. K. Marx, “Casos principales de lucha por la subida de salarios o contra su reducción”, *op. cit.*, pp. 58-66.

pueden dar cuenta del eje que mueve a la actividad sindical y recortan el espectro de su incidencia, no precisando su papel con respecto a la definición de las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo, ni en el ajuste del salario a su valor a lo largo del ciclo económico.

6. Conclusiones del balance sobre las concepciones salariales esbozadas

Como vemos, los autores evaluados concuerdan y disienten en diversos niveles de su análisis sobre la relación entre la productividad del trabajo y los salarios, tanto desde su punto de partida y sus objetivos analíticos, como en la explicación del comportamiento mismo de las variables. Pensamos que sus diferencias se fundamentan en la diferente profundidad con que abordan su objeto de estudio, ya que ello determina su agudeza crítica y, con ella, su capacidad de desentrañar la esencia y la dinámica de los fenómenos considerados.

Con base en la evaluación efectuada, consideramos que Marx logra explicar la esencia y la dinámica del salario y de la productividad del trabajo, así como de la relación entre ambos en el marco del modo de producción capitalista. Nos parece que su concepción salarial incluye y rebasa a las concepciones de Sylos Labini, y de Bortz, Núñez y Sánchez, pese a que estos autores abrevaron de Marx y escribieron sus reflexiones un siglo después.

Pensamos que la reflexión de Sylos Labini sobre la determinación salarial y su relación con la productividad del trabajo se queda en la apariencia de los fenómenos, derivando sus reflexiones de resultados empíricos sin explicar cabalmente su fundamento, lo cual lo lleva a no reconocer aspectos fundamentales de su objeto de estudio, a afirmar tesis equivocadas, e incluso a autocontradecirse.

Consideramos que su reflexión tiene dos carencias conceptuales esenciales, que fundamentan sus restantes limitaciones analíticas. En primer lugar, no tomar en cuenta al núcleo de la determinación salarial, el valor de la fuerza de trabajo, porque ello recorta su intelección de la determinación salarial, a la vez que le impide decodificar el fundamento de la posibilidad de incremento del margen de ganancias y del salario real en un contexto de incremento de la productividad del trabajo, y reconocer al eje que estructura la participación de los sindicatos obreros en defensa del nivel salarial. En segundo lugar, no percibir el carácter contradictorio del desarrollo de la productividad del trabajo al interior del capitalismo, cifrado tanto en su relación contradictoria con el ahorro de trabajo y con la naturaleza, que estatuye un

límite a su propio desarrollo; como en su relación inversa con el nivel de empleo, que determina su relación contradictoria con el salario y con la tasa de ganancia, estableciendo desde ello la dinámica cíclica de la producción capitalista y el freno cíclico que el capital establece al desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo.

La limitación de la profundidad de su intelección sobre las características y conexiones internas de las variables estudiadas, lleva a Sylos Labini a caer en una autocontradicción analítica, al considerar que si bien en el corto plazo están correlacionados el nivel de productividad del trabajo y el nivel de empleo, en el largo plazo es el nivel salarial el que promovería el incremento de la productividad del trabajo y, desde ello, al nivel de empleo, como si el capital permitiese que el salario fuese una variable independiente en el largo plazo, y no supeditada permanentemente a sus designios.

A su vez, percibimos que Sylos Labini no estudió con rigor la reflexión salarial de Marx, aduciendo que éste no tomó en cuenta dimensiones que en realidad son esenciales en la reflexión marxista, tales como el papel del “costo de la vida” y de la participación sindical en la determinación del nivel salarial, al señalar que la concepción salarial de Marx se puede expresar meramente como una función del nivel de desempleo.³²⁷

Por su parte Bortz, Núñez y Sánchez, retoman parcialmente la concepción salarial de Marx, pudiendo dar cuenta de dimensiones esenciales de la determinación salarial y de su relación con la productividad del trabajo, sin caer en autocontradicciones o en tesis equivocadas, pero restándole riqueza explicativa, fundamentación materialista y agudeza crítica al planteamiento marxista, quedando por detrás de él.

Pues, a diferencia de Marx, no explicitan al valor de la fuerza de trabajo como núcleo de la determinación salarial, con lo cual no pueden dar cuenta del eje material y socialmente determinado en torno al cual fluctúa el salario por la incidencia de los factores que median su capacidad expresión, y que vertebran la intervención sindical; recortando tanto el espectro de determinantes del nivel salarial, como la comprensión de los niveles en que inciden los determinantes salariales por ellos considerados: la productividad del trabajo, el ejército industrial de reserva, los precios y la actividad sindical.

A su vez, estos autores no permiten una comprensión cabal de la contradictoriedad del desarrollo de la productividad del trabajo al interior del capitalismo, al no señalar el límite del comercio exterior como palanca de acumulación de capital, al no aludir el límite que el capital representa para el desarrollo productivo, y al no aludir una de las dimensiones sustanciales de

³²⁷ Cfr. su *Sindicatos, precios y salarios*, edición citada, pp. 76.

dicho desarrollo en este modo de producción, que evidencia una paradoja para la reproducción del mismo modo de producción, y una disyuntiva crucial para la humanidad con respecto a él: su contradicción con el desarrollo de las fuerzas productivas naturales del trabajo, y con la reproducción de la vida misma.

Por nuestra parte, nosotros vamos a indagar cómo han evolucionado los salarios y la productividad media del trabajo en la industria manufacturera no maquiladora en México, en el período 1964.1-2002.6, con base en la información proporcionada al respecto por la Encuesta Industrial Mensual y la Encuesta Industrial Anual, elaboradas por el INEGI, y que articulamos en una base de datos de elaboración propia.

Previamente a la exposición de nuestra investigación empírica, reconstruiremos la descripción y reflexión que diversos autores han realizado sobre la evolución de los ingresos de los trabajadores y de la productividad media del trabajo en México durante el siglo XX, siendo éste el contenido de nuestro siguiente capítulo.

CAPÍTULO II

RECONSTRUCCIÓN Y BALANCE DE ALGUNAS INVESTIGACIONES SOBRE LA EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS DE LOS TRABAJADORES Y DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN MÉXICO, 1934-2000

En este capítulo analizamos cómo se ha estudiado la evolución de los ingresos de los trabajadores y de la productividad del trabajo en México, durante el siglo XX. Estructuramos nuestro análisis en tres momentos argumentales.

En el primer momento, reseñamos treinta investigaciones de diversos autores sobre la evolución de los ingresos de los trabajadores y de la productividad del trabajo en México, en el período 1934-2002, con base en la lectura puntual de la mayoría de los textos, o con base en la descripción que efectuaron Jeffrey Bortz (1984) y Enrique Hernández Laos (1999, 2000) sobre los textos restantes, casos en los que junto al nombre del autor hemos añadido uno o dos asteriscos, respectivamente. Presentamos las reseñas en un esquema integrado por cinco columnas, correspondientes a (i) el nombre del autor y el año en el que realizaron su análisis; (ii) su marco teórico y su metodología; (iii) las fuentes estadísticas usadas, y el nivel de agregación de los datos en que se hizo el análisis; (iv) las variables investigadas, señalando cuáles son y cómo son definidas; y, por último, (v) la caracterización y el análisis que efectúan sobre la evolución de las variables investigadas.

En el segundo momento, efectuamos un balance de las investigaciones reseñadas, explicando sus características generales y su evolución a lo largo del siglo XX, y reconstruyendo sus hallazgos investigativos y sus planteamientos analíticos, dando cuenta de sus similitudes y diferencias.

Y, en el tercero presentamos las conclusiones que se derivan de los análisis reseñados, y las líneas de investigación en las que habría que profundizar.

Este recorrido analítico nos permitirá, posteriormente, comparar las características teóricas y metodológicas, y los resultados y perspectivas de las investigaciones previas, con el marco teórico y metodológico de nuestra investigación, y los resultados obtenidos con base en ella, a la que presentamos con pormenor en nuestro tercer capítulo.

I. RESEÑAS DE LAS INVESTIGACIONES SOBRE LA EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS DE LOS TRABAJADORES Y DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN MÉXICO, 1934-2002

Autor y año	Marco teórico y metodología	Fuentes estadísticas y nivel de agregación	Variables investigadas: Cuáles son y definiciones	Caracterización de la evolución salarial, la productividad del trabajo y su relación en México (1934-2000)
(1) Pedro Merla (1942)*	<ul style="list-style-type: none"> • Metodología: 1. Estudio dinámico: 1934-1941. 2. Estadística descriptiva: Cálculo de las tasas de crecimiento acumulado del salario mínimo legal nominal, y del índice de precios al mayoreo en la ciudad de México, en 1934-1941; y, cálculo del costo mensual de la vida de una familia tipo de cinco miembros en 1941, y confrontación con el salario mínimo legal de ese año. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuentes estadísticas: 1. Salarios mínimos legales, 1934-1941 (Comisión Nacional de Salarios Mínimos, CNSM). 2. Índice de precios al mayoreo en la ciudad de México, 1934-1941 (Dirección General de Estadística, DGE). • Nivel de agregación: 1. Economía nacional, 1934-1941. 	<ul style="list-style-type: none"> • Variables investigadas: 1. Costo mensual de la vida de una familia típica de cinco miembros en la ciudad de México, en 1941: Calculado con base en su gasto en bienes y servicios necesarios, diarios y mensuales. 2. Salario mínimo legal en la ciudad de México, en términos nominales, 1934-1941. 3. Precios al mayoreo en la ciudad de México, 1934-1941. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pedro Merla, en ese entonces asesor de la Secretaría del Trabajo, analizó el crecimiento acumulado del salario mínimo legal y del índice de precios al mayoreo en la ciudad de México, durante el período 1934-1941, y el costo mensual de la vida de una familia típica de cinco miembros en 1941. En su análisis encontró que (a) el salario mínimo legal decreció durante el período, pues su crecimiento (29%) fue menor al crecimiento del índice de precios al mayoreo en la ciudad de México (74%); y que, (b) en 1941 el salario mínimo legal no era suficiente para cubrir el costo mensual de la vida de una familia de cinco miembros. Por ello, concluyó su análisis sugiriendo la necesidad de un incremento salarial. • J. Bortz (1984) señala que este tipo de análisis era típico de los estudios salariales realizados en la década de los veinte y los treinta en el país; y que el carácter de funcionario público del autor, al momento de realizar esta investigación, implica que el gobierno realizaba este tipo de estudios en ese entonces.
(2) Juan Noyola y Diego López (1951)*	<ul style="list-style-type: none"> • Metodología: 1. Estudio dinámico: 1939-1947. 2. Estadística descriptiva: Deflactación de la serie de salarios semanales medios por obrero industrial, en términos nominales, con el índice del costo de la vida obrera en la ciudad de México; y, cálculo de las tasas de crecimiento acumulado, durante el período de estudio, de los salarios semanales 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuentes estadísticas: 1. Encuesta de Trabajo y Salarios Industriales, 1939-1947 (DGE). 2. Sueldos de los empleados públicos federales. 3. Salarios mínimos urbanos y rurales, 1939-1947 (CNSM). 4. Índice del costo de la vida obrera en la ciudad de México, 1939-1947 (DGE). • Nivel de agregación: 1. Establecimientos 	<ul style="list-style-type: none"> • Variables investigadas: 1. Salario semanal medio por obrero, en ramas industriales registradas por la ETSI, 1939-1947, en términos reales: Serie salarial nominal con base en datos de la ETSI, deflactada con el índice del costo de la vida obrera en la ciudad de México. 2. Sueldos de los empleados públicos federales, en términos reales, 1939-1947: Sueldos percibidos por este tipo de trabajadores, deflactados con el índice del costo de la vida obrera en la ciudad de México. 	<ul style="list-style-type: none"> • J. Noyola y D. López cuestionaron el uso exclusivo del salario mínimo legal como fuente de indagación salarial, por considerar limitada su representatividad. Por ello, introdujeron el estudio de los salarios industriales, con base en la Encuesta de Trabajo y Salarios Industriales (ETSI), elaborada por la Dirección General de Estadística (DGE) desde 1939, en base a una muestra de los establecimientos de mayor empleo en 35 clases de actividad de la industria manufacturera en el país; y confrontaron sus datos con el salario mínimo legal, urbano y rural, y con los sueldos de los empleados públicos federales, durante 1939-1947. • En su estudio encontraron que en 1939-1947: (a) todos los tipos de salario estudiados disminuyeron, pero el salario medio industrial por obrero en menor medida (-27%) que el salario mínimo (el salario mínimo agrario disminuyó en -39%) y el sueldo de los empleados públicos federales (-35%); (b) el

	medios por obrero industrial, los sueldos de empleados públicos federales, y los salarios mínimos legales, en términos reales.	industriales de mayor empleo en México, 1939-1947. 2. Sector público federal de México, 1939-1947. 3. Salarios mínimos en las urbes y el agro del país, 1939-1947.	3. Salarios mínimos legales, urbanos y rurales, en términos reales, 1939-1947: Media simple de los salarios mínimos urbanos y rurales en el país, deflactados con el índice del costo de la vida obrera en la ciudad de México.	salario medio industrial se mantuvo por encima del salario mínimo durante todo el período, y su diferencia se acrecentó en su transcurso (pasando de 2.5 veces en 1939 a 3.3 en 1947), al disminuir los salarios industriales en menor medida que los salarios mínimos; y, (c) los salarios medios industriales en las empresas públicas eran mayores que en las privadas, y crecieron en mayor medida durante este período.
(3) Mike Everett (1967)*	<ul style="list-style-type: none"> • Metodología: 1. Estudio dinámico: 1939-1963. 2. Estadística descriptiva: Construcción de un índice de precios compuesto para las series salariales en el D.F. (media simple del índice del costo de la vida de obrera y del índice de precios al menudeo en la cd. de México), y de un índice de precios compuesto para el país (media del deflactor para el D.F. y los índices de precios de otras cuatro ciudades); deflactación; cálculo de tasas de crecimiento acumulado salarial, y de las diferencias salariales por rama, y tipo de ocupación en el D.F. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuentes estadísticas: 1. ETSI, 1939-1963, DGE. 2. Siete ramas industriales, 1939-1963, Secretaría del Trabajo. 3. Índice del costo de la vida obrera en la ciudad de México, 1939-1963, DGE. 4. Índice de precios al menudeo en la ciudad de México, 1939-1963, DGE. 5. Índices de precios de otras cuatro ciudades, 1939-1963, DGE. 6. Censos Industriales (CI) 1950 y 1960, DGE. • Nivel de agregación: 1. Ramas industriales en México, 1939-1963. 2. Industria en México, 1939-1963. 	<ul style="list-style-type: none"> • Variables investigadas: 1. Salario semanal medio por obrero, por rama industrial a nivel nacional, en términos reales, 1939-1963, con base en ETSI y Secretaría del Trabajo. 2. Salario semanal medio por obrero en la industria nacional, en términos reales, 1939-1963, con base en ETSI: Serie salarial calculada con la media simple de las medias por rama a nivel nacional, en las 33 ramas consideradas por la ETSI, y deflactada con el deflactor compuesto construido por el autor para el país. 3. Diferencias salariales, 1939-1963, con base en ETSI: (a) Entre ramas industriales y por distrito industrial, a nivel nacional; y, (b) entre tipos de ocupación en la industria en el D.F., 1940-1960. 4. Prestaciones en la industria en México, 1950-1960, CI. 	<ul style="list-style-type: none"> • M. Everett analizó el comportamiento del salario semanal medio por obrero en 40 ramas industriales -33 ramas consideradas por la ETSI, y siete ramas consideradas por la Secretaría del Trabajo- durante el período 1939-1963, construyendo series salariales nominales por rama industrial, y para la industria en su conjunto, a nivel nacional, analizando su evolución y las diferencias de nivel salarial entre ramas y entre distritos industriales a nivel nacional, y por tipo de ocupación en el D.F. Deflactó los datos del D.F. con un índice de precios compuesto, elaborado con la media simple del índice de precios al menudeo y del índice del costo de la vida obrera en la ciudad de México; y los datos distritales y nacionales con un índice de precios compuesto, media simple del deflactor para el DF y los índices de otras cuatro ciudades. A su vez, estudió la evolución de las prestaciones en la industria nacional en 1950-1960, con base en los Censos Industriales. • Encontró dos momentos en la evolución del salario semanal medio industrial por obrero, a nivel nacional, en 1939-1963: (a) 1939-1952, disminución salarial en -34%, pasando de 26.92 pesos en 1939 a 18.53 en 1944, y a 16.48 en 1952, con dos submomentos (a.i) 1940-1945, disminución en -30%, y (a.ii) 1945-1952, disminución en -10%; y, (b) 1952-1963, incremento salarial, con dos submomentos (b.i) 1952-1955, incremento en 10%, y (b.ii) 1955-1963, incremento en 20%, logrando en 1963 un nivel salarial 2.7% por encima del existente en 1940.

<p>(4) James Wilkie (1970)*</p>	<p>• Metodología: 1. Estudio dinámico: 1934-1963. 2. Estadística descriptiva: Deflactación de la serie de los salarios mínimos urbanos, en términos nominales, con el índice de precios al mayoreo en la ciudad de México; cálculo de números índice para la serie de los salarios mínimos urbanos reales, y construcción de un índice de pobreza (año base 1940).</p>	<p>• Fuentes estadísticas: 1. Presupuesto federal de México, 1910-1963. 2. Número de huelgas y huelguistas (1920-1963), Juntas de Conciliación y Arbitraje. 3. Salarios mínimos urbanos legales, 1934-1963 (CNSM). 4. Índice de precios al mayoreo de la ciudad de México, 1934-1963 (DGE). • Nivel de agregación: 1. Economía nacional, 1934-1963.</p>	<p>• Variables investigadas: 1. Orientación del gasto público federal, 1910-1963. 2. Número de huelgas y huelguistas, 1920-1963, con base en datos de las Juntas de Conciliación y Arbitraje. 3. Salarios mínimos diarios urbanos legales, en términos reales, 1934-1963: Cuota diaria del salario mínimo legal en las urbes del país, deflactados con el índice de precios al mayoreo en la ciudad de México. 4. Índice de pobreza para el período 1940-1960 (1940=100).</p>	<p>• J. Wilkie evaluó la incidencia de la revolución mexicana en la situación social del país en el período 1910-1963. Para ello, indagó la orientación del gasto público y el número de huelgas y huelguistas en 1920-1963; analizó la evolución de los salarios mínimos urbanos legales en 1934-1963; y, construyó un índice de pobreza para 1940-1960. • Encontró dos momentos en la evolución de los salarios mínimos, en 1934-1963: (a) 1934-1951, disminución salarial (-40%), pasando de 109.1 en 1934-1935 a 66.9 en 1944-1945, comportándose irregularmente en los años posteriores, pero con una tendencia a su descenso, llegando a 65.6 en 1950-1951; y, (b) 1952-1963, incremento salarial sostenido (39%), superando en 1963 el nivel existente en 1934-1935. • Por su parte, su índice de pobreza indica la disminución de la pobreza en el país en 1940-1950, en 14.3%, y en 1950-1960, en 28%. La supuesta disminución de la pobreza en 1940-1950 se contradice con la aguda disminución de los salarios mínimos acaecida en 1934-1951, lo cual evidenciaría que este índice de pobreza estuvo mal construido (J. Bortz, 1984).</p>
<p>(5) Clark Reynolds (1970)*</p>	<p>• Metodología: 1. Estudio dinámico: 1934-1965. 2. Estadística descriptiva: Deflactación de la serie de los salarios mínimos urbanos con el índice de precios al mayoreo en la ciudad de México; y, generación de números índice para la serie de los salarios mínimos urbanos reales (año base 1950).</p>	<p>• Fuentes estadísticas: 1. Salarios mínimos urbanos legales, 1934-1965 (CNSM). 2. Índice de precios al mayoreo de la ciudad de México, 1934-1965 (DGE). • Nivel de agregación: 1. Salarios mínimos en las urbes en México, 1934-1965. 2. Economía nacional, 1950-1963.</p>	<p>• Variables investigadas: 1. Salario mínimo urbano legal, en términos reales, 1934-1965, deflactado con el índice de precios al mayoreo en la ciudad de México. 2. Distribución familiar del ingreso, 1950-1963: Agrupación de la población del país en deciles, acorde a su nivel de ingreso. La evolución de esta clasificación, permite observar la evolución de la distribución del ingreso de la población.</p>	<p>• Reynolds analizó la evolución de los salarios mínimos urbanos legales en el país, en 1934-1965, encontrando dos momentos en su comportamiento: (a) 1934-1950, disminución salarial (-39%), y (b) 1951-1965, aumento salarial (112%). • A su vez, analizó la distribución familiar del ingreso en 1950-1963, encontrando dos momentos: (a) 1950-1957, incremento de la concentración del ingreso, al disminuir el ingreso del 20% de la población más pobre e incrementarse el ingreso del 30% de la población más rica; y, (b) 1957-1963, situación similar a 1950. Explica el deterioro distributivo en 1950-1957, pese al crecimiento económico, por los períodos largos de desigualdad distributiva propios de los países en desarrollo (S. Kuznets), y por la abundancia de mano de obra no calificada, que deteriora la distribución del ingreso pese al incremento de la productividad del trabajo.</p>

<p>(6) Leopoldo Solís (1973)*</p>	<p>• Metodología: 1. Estudio dinámico: 1877-1910, 1936-1967. 2. Estadística descriptiva: Deflatación de la serie salarial 1877-1910 con un índice compuesto de precios al mayoreo, y deflatación de la serie de salarios mínimos urbanos nominales con el índice de precios al mayoreo en la ciudad de México; y cálculo de las tasas de crecimiento anual y acumulado de los salarios mínimos urbanos reales.</p>	<p>• Fuentes estadísticas: 1. Salarios mínimos, 1936-1967, CNSM. 2. Índice de precios al mayoreo en la ciudad de México, 1936-67, DGE. 3. R. Ortiz Mena y otros, <i>El desarrollo económico de México y su capacidad para absorber capital del exterior</i>, 1953. 4. <i>Cuentas Nacionales y Acervos de Capital consolidadas y por tipo de actividad económica 1950-1967</i>, Banco de México, 1969. • Nivel de agregación: 1. Economía nacional.</p>	<p>• Variables investigadas: 1. Salarios mínimos diarios legales urbanos en México, en términos nominales y reales, 1936-1967: Salarios mínimos diarios legales en las urbes del país, deflactados con el índice de precios al mayoreo en la ciudad de México. 2. Distribución funcional del ingreso, 1939-1967, SCNM: Participación porcentual de las remuneraciones a los asalariados (sumatoria de sueldos, salarios y prestaciones de los trabajadores) en el producto interno bruto, a nivel nacional, durante cierto período de tiempo.</p>	<p>• L. Solís analizó la evolución de los salarios en 1877-1910, de los salarios mínimos diarios urbanos legales en 1936-1967, a los cuales deflactó con el índice de precios al mayoreo en la ciudad de México; y, la evolución de la distribución funcional del ingreso en el país, en 1939-1967. • Encontró que los salarios en 1877-1910 se incrementaron a una tasa anual de 0.3%; y, los salarios mínimos urbanos legales, en 1936-1967, tuvieron dos momentos en su comportamiento: a) 1936-1946, disminución salarial, a una tasa anual de -5.4%; y, b) 1946-1967, incremento salarial, con dos submomentos b.1) 1946-1956, tasa media de crecimiento anual de 2.3%, y b.2) 1957-1967, tasa media anual de 4.6%. • A su vez, la participación de las remuneraciones en el PIB, en 1939-1967, tuvo tres momentos en su comportamiento: (a) 1939-1946, disminución, pasando de 30.5% en 1939 a 21.5% en 1946; (b) 1947-1959, recuperación del nivel de 1939, llegando a 29.8% en 1959; y, (c) 1960-1967, incremento, superando en 1960 el nivel de 1939, al ubicarse en 31.2%, y terminando en 1967 en 33.3%.</p>
<p>(7) Enrique Hernández Laos (1973)*</p>	<p>• Marco Teórico: 1. Escuela Neoclásica. • Metodología: 1. Estudio dinámico: 1950-1967. 2. Estadística descriptiva: Cálculo de números índice de las remuneraciones a los asalariados a nivel nacional; y, cálculo del coeficiente de correlación entre las remuneraciones medias manufactureras y la productividad.</p>	<p>• Fuentes estadísticas: 1. Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1950-1967 (SCNM, Banco de México, 1969). 2. Carlos Tello, "Notas para el análisis de la distribución personal del ingreso en México" <i>El Trimestre Económico</i>, vol. 38, n. 150, México, 1971. • Nivel de agregación: 1. Economía nacional, 1950-1967.</p>	<p>• Variables investigadas: 1. Remuneraciones a los asalariados a nivel nacional, 1950-1967, SCNM. 2. Participación porcentual de las remuneraciones en el PIB ("distribución funcional del ingreso"), 1950-1967, SCNM. 3. Distribución familiar del ingreso, 1950-1963, con base en datos de C. Tello, 1971. 4. Remuneraciones medias a los asalariados, en la industria manufacturera, 1950-1967, SCNM. 5. Productividad total de los</p>	<p>• Con base en los datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM), el autor estudió el comportamiento de diversas variables de ingresos y distributivas en el país, en el período 1950-1967, siendo ellas: las remuneraciones a los asalariados, la participación porcentual de las remuneraciones a los asalariados en el PIB, la correlación entre la productividad total de los factores y las remuneraciones medias por rama manufacturera, y la distribución familiar del ingreso. • Encontró que en 1950-1967: (a) se incrementaron las remuneraciones a los asalariados a nivel nacional (61.9%); (b) se incrementó sistemáticamente su participación en el PIB, por el incremento del empleo, pasando de 25.2% en 1950, a 26.8% en 1955, 31.1% en 1960 y 33.3% en 1967; (c) hubo correlación positiva entre las remuneraciones medias manufactureras y la productividad, en 1950-1958 con un coeficiente de correlación de +0.26, y en 1958-1967 con un</p>

		2. Cuarenta y seis ramas de la industria manufacturera en México, 1950-1967.	factores, por rama industrial manufacturera, 1950-1967, SCNM: Participación de los factores productivos (trabajo, capital y tierra) en la generación del producto por rama manufacturera (46 ramas), en el periodo de estudio.	coeficiente de +0.46, en valores que difieren de 0 a una tasa de probabilidad de 95% y 99% respectivamente; pero, no obstante ello, (d) empeoró la distribución familiar del ingreso , al disminuir los ingresos del 50% de las familias de menores ingresos, pasando de 19% en 1950 a 16% en 1963, debido a la disminución de la participación de los trabajadores en los beneficios de la productividad, y a la modificación de los precios relativos en perjuicio de los trabajadores.
(8) Carlos Márquez (1981)*	<ul style="list-style-type: none"> • Metodología: <ol style="list-style-type: none"> 1. Estudio dinámico, 1939-1977. 2. Estadística descriptiva: obtención del salario medio por obrero, por rama industrial ETSI, y su desviación estándar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuentes estadísticas: <ol style="list-style-type: none"> 1. Encuesta de Trabajo y Salarios Industriales, 1939-1977, DGE. 2. Índice de precios, 1939-1977. • Nivel de agregación: <ol style="list-style-type: none"> 1. Industria en México, 1939-1977. 	<ul style="list-style-type: none"> • Variables investigadas: <ol style="list-style-type: none"> 1. Salario medio por obrero, por rama industrial, 1939-1977, ETSI. 2. Agrupación de las ramas industriales según su nivel salarial medio, 1939-1977, ETSI. 3. Factores institucionales, 1939-1977. 	<ul style="list-style-type: none"> • C. Márquez estudió el nivel salarial y la dispersión de los salarios en las ramas industriales consideradas por la ETSI, durante el período 1939-1977, agrupándolas según su salario medio respecto al salario medio industrial. En su análisis encontró que los factores institucionales (el establecimiento del salario mínimo por el gobierno y la participación sindical) fueron un determinante importante de la fijación del nivel salarial al interior de cada rama industrial y, por tanto, de la dinámica de la dispersión salarial en la industria mexicana durante el período considerado.
(9) Carlos Márquez (1982)*	<ul style="list-style-type: none"> • Metodología: <ol style="list-style-type: none"> 1. Estudio estático comparativo de las variables en los años 1965, 1970 y 1975. 2. Econometría: Modelo de regresión lineal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuentes estadísticas: <ol style="list-style-type: none"> 1. Censos Industriales de los años 1965, 1970 y 1975 (DGE). 2. Índices de precios de los años 1965, 1970 y 1975. • Nivel de agregación: <ol style="list-style-type: none"> 1. Industria en México, 1965, 1970 y 1975. 	<ul style="list-style-type: none"> • Variables investigadas: <ol style="list-style-type: none"> 1. Salario medio por obrero en la industria, con base en datos de los CI 1965, 1970 y 1975. 2. Diferencias salariales entre las industrias, con base en datos de los CI 1965, 1970 y 1975. 3. Factores institucionales por industria, en 1965, 1970, 1975. 	<ul style="list-style-type: none"> • C. Márquez, usando los Censos Industriales de 1965, 1970 y 1975, y un modelo de regresión lineal, nuevamente demostró la incidencia de los factores institucionales en la determinación salarial, dando cuenta que ellos podían explicar una parte importante de las diferencias salariales entre las industrias del país durante el período 1965-1975.
(10) Jesús Reyes Heróles* (1983)	<ul style="list-style-type: none"> • Marco teórico: <ol style="list-style-type: none"> 1. Teoría del equilibrio general. • Metodología: <ol style="list-style-type: none"> 1. Estudio estático (1970) y dinámico (1953- 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuentes estadísticas: <ol style="list-style-type: none"> 1. Censo Industrial (CI), 1970 (DGE). 2. Sistema de Cuentas Nacionales (SCNM), 1953-1976 (Banco de 	<ul style="list-style-type: none"> • Variables investigadas: <ol style="list-style-type: none"> 1. Clasificación de los establecimientos del sector manufacturero del país, según su tamaño (número de trabajadores), 1970, CI. 	<ul style="list-style-type: none"> • J. Reyes Heróles analiza la estructura productiva del sector industrial en México en 1970, hallando que estaba conformado dualmente, coexistiendo en él un sector moderno, caracterizado por la presencia de sindicatos, el respeto a las leyes laborales y una estructura salarial elevada y rígida; y un sector tradicional, caracterizado por la inexistencia de

	<p>1976).</p> <p>2. Econometría: modelo de equilibrio general multisectorial, con 50 variables endógenas y 76 variables exógenas y parámetros.</p>	<p>México).</p> <p>• Nivel de agregación:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Industria en México, 1953-1976. 2. Industria manufacturera en México, 1970. 	<ol style="list-style-type: none"> 2. Participación porcentual de los tipos de establecimiento manufacturero en el número total de establecimientos de la manufactura, 1970, CI. 3. Participación porcentual de los tipos de establecimiento manufacturero, según su tamaño, en el empleo total de la manufactura, 1970, CI. 4. Participación porcentual de los tipos de establecimiento manufacturero, según su tamaño, en la producción de valor agregado por trabajador en la manufactura, 1970, CI. 5. Salario mensual medio nominal en los cinco tipos de establecimiento del sector manufacturero según su tamaño, 1970, CI. 6. Salario medio industrial en 1953-1976, SCNM. 	<p>sindicatos, el irrespeto a las leyes laborales, y el bajo y flexible nivel salarial. El autor considera que esta dualidad también caracterizaba al comercio y a la agricultura.</p> <ul style="list-style-type: none"> • También encuentra que, en 1970, en la manufactura del país había una relación directa entre el tamaño de los establecimientos (definido por su número de trabajadores, estableciendo cinco tipos de tamaño), su nivel de empleo, su productividad (evaluada con la generación del valor agregado por trabajador) y su nivel salarial, así: mientras las unidades familiares (trabajadores no remunerados) y los talleres artesanales (1 a 5 trabajadores), comprendían el 81% del total de establecimientos manufactureros, sólo absorbían el 13.1% del empleo total, producían un valor agregado equivalente al 3.5% del total, y sus salarios eran inferiores a los de los otros tipos de establecimientos; los establecimientos de la pequeña industria (6 a 15 trabajadores), mediana industria (16 a 100), y gran industria (más de 100), constituían el 19% del total, pero aportaban más en empleo, 87%, valor agregado, 96.5%, y tenían un mejor nivel salarial medio mensual, encontrándose 1.5 y 3.8 veces por encima de los salarios mínimos. • A su vez, en su análisis encontró que los trabajadores industriales del sector moderno mejoraron su posición social relativa en el país, en 1953-1976.
<p>(11) Jeffrey Bortz (1984)</p>	<p>• Metodología:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis dinámico, 1939-1975. 2. Estadística descriptiva: Construcción de las series de tiempo de los salarios horarios ordinarios medios en la industria en el D.F., y a nivel nacional (1939-1975); construcción de las series de tiempo de 	<p>• Fuentes estadísticas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Encuesta de Trabajo y Salarios Industriales, 1939-1975 (DGE). 2. Precios al menudeo en la ciudad de México, 1939-1975 (DGE). 3. Datos sobre la productividad tomados de <i>Estadísticas sobre la economía mexicana</i>, Nacional Financiera 	<p>• Variables investigadas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Salario ordinario horario medio por obrero, en la industria manufacturera en el D.F., en términos nominales y reales, 1939-1975, con base en datos de la ETSI: Salario medio por hora de trabajo, en una jornada ordinaria, en la industria manufacturera en el D.F. Construcción de dos series salariales nominales, con base 	<ul style="list-style-type: none"> • J. Bortz en este libro, que es su Tesis de Doctorado, analiza la evolución de los "salarios ordinarios horarios medios" y de los "salarios semanales medios por obrero" en 32 ramas del sector manufacturero, en la ciudad de México y a nivel nacional, en el período 1939-1975, con base en la información proporcionada por la ETSI, y deflactando los salarios con un índice de precios de elaboración propia ("índice de precios de Bortz", IPB), construido con la media simple de los precios al menudeo de una canasta de 47 bienes y servicios de consumo obrero en la ciudad de México, con información proporcionada en listas publicadas e inéditas de la DGE. Confronta sus resultados con la evolución de variables afines durante el período: (a) los salarios

<p>los salarios semanales medios industriales nominales, por rama industrial en el D.F., en la industria en el D.F., y en la industria a nivel nacional, (1939-1975); construcción de un índice de precios, "índice de precios de Bortz", con base en una canasta de 47 artículos de consumo obrero en la ciudad de México, y la media simple de sus precios al menudeo en la ciudad de México, publicados e inéditos en listas elaborada por la DGE a partir de 1940; deflatación de las series de salarios nominales con este el IPB; obtención de las tasas de crecimiento acumulado de los salarios medios reales y de las remuneraciones medias reales, durante los subperíodos observados en el período de estudio; obtención de la correlación entre la serie salarial semanal media industrial en el</p>	<p>S.A., México, 1977.</p> <p>4. Salarios mínimos legales en el D.F., 1939-1975 (CNSM).</p> <p>5. Remuneraciones por empleado en la manufactura en México, 1940-1970 (A. Carbajal y R. Cuéllar, 1977).</p> <p>6. Censo Industrial, 1975 (INEGI).</p> <p>7. Participación de las remuneraciones en el PIB, 1939-1950 (Leopoldo Solís, 1973).</p> <p>8. Sistema de Cuentas Nacionales, 1950-1967 y 1970-1975 (SPP).</p> <p>• Nivel de agregación:</p> <p>1. Establecimientos de mayor nivel de empleo en 32 ramas industriales de mayor empleo en la industria de la ciudad de México, 1939-1975.</p> <p>2. Establecimientos de mayor nivel de empleo en 33 ramas industriales de mayor empleo en seis distritos industriales a nivel nacional, 1939-1975.</p> <p>3. Industria en México, 1940-1975.</p> <p>4. Salarios mínimos en la ciudad de México,</p>	<p>en el promedio de las medias salariales por rama industrial, y con la media presentada por la ETSI (promedio salarial del conjunto de establecimientos encuestados); mismas que deflactó con el IPB.</p> <p>2. Salario semanal medio por obrero en la manufactura en el D.F., en términos nominales y reales, 1939-1975, con base en los datos de la ETSI: Este tipo de salario es una media del salario semanal ordinario, el salario extraordinario y el pago a destajo. Con base en ellos, el autor construyó dos series salariales nominales, con base en el promedio de las medias salariales por rama industrial, y con el promedio total de la Encuesta; mismas que deflactó con el IPB.</p> <p>3. Salario semanal medio por obrero en la manufactura del país, en términos nominales y reales, 1939-1975, con base en los datos de la ETSI: Este tipo de salario es una media del salario semanal ordinario, el salario extraordinario y el pago a destajo, considerando la media de la Encuesta, serie que deflactó con el IPB.</p> <p>4. Salarios mínimos legales en la ciudad de México, 1939-1975.</p>	<p>mínimos en la ciudad de México; (b) los salarios medios industriales a nivel nacional, con base en los CI; (c) las remuneraciones por empleado en la manufactura nacional, CI; y, (d) la participación de las remuneraciones en el PIB, con base en el SCNM. A su vez, para la industria manufacturera en el D.F., analiza la correlación entre los salarios medios y la productividad del trabajo, las diferencias de salario entre ramas industriales, y la participación femenina y su nivel salarial.</p> <p>• Así, en este texto Bortz estudia los ingresos de los trabajadores en México, en 1939-1975, considerando cuatro niveles de análisis: (a) los ciclos de evolución de cuatro tipos de salarios (salarios industriales medios, horarios y semanales medios, en el D.F. y a nivel nacional, con base en la ETSI, y salarios medios a nivel nacional con base en los CI; y salarios mínimos en el D.F.), de las remuneraciones a los asalariados en la manufactura a nivel nacional (CI), y la participación las remuneraciones a los asalariados en el PIB a nivel nacional (SCNM); (b) la correlación de los salarios medios industriales en el D.F. (ETSI) con la productividad del trabajo (NAFIN, 1977); (c) las diferencias de nivel salarial entre ramas manufactureras en D.F.; y, (d) la participación femnino y su nivel salarial en la industria en el D.F. (ETSI).</p> <p>• A. Con respecto a los ciclos salariales (1939-1975):</p> <p>1. Ciclo del salario semanal medio por obrero en la industria manufacturera en el Distrito Federal, 1939-1975, con base en el promedio de las medias ramas de la ETSI: Presenta tres momentos: (a) 1939-1946, descenso salarial, mayor disminución porcentual en 1943-1944 (-20.63%), en 1946 el salario equivalía al 50% del existente en 1939; (b) 1946 y 1952, movimiento irregular y estancamiento relativo, en 1952 el salario era 8.34% mayor al existente en 1946, y 46% menor al existente en 1939; y, (c) 1952-1974, ascenso sostenido -con excepción de 1957, 1964 y 1970-, alcanzando en 1968 el nivel salarial de 1939, el mayor aumento fue en 1973, en 1974 el salario era 38% mayor al existente en 1939. En 1975 nuevo descenso salarial. Cuando en 1968 el salario alcanza el nivel</p>
--	--	--	---

	<p>D.F. y la productividad del trabajo (1939-1975); y, conformación de grupos de industrias acorde a su nivel salarial (usando para ello las desviaciones estándar de los salarios por rama con respecto a la media salarial nacional, en cada año).</p>	<p>1939-1975. Economía nacional, 1939-1975.</p>	<p>5. Salario anual medio por obrero en la manufactura en México, en términos nominales y reales, 1940-1975, con base en los datos de los Censos Industriales.</p> <p>6. Remuneraciones totales por persona empleada en la manufactura en México, 1940-1975, con base en los datos de los Censos Industriales.</p> <p>7. Participación porcentual de las remuneraciones totales a los asalariados en el producto interno bruto, 1939-1975, con base en datos de L. Solís (1973) y SCNM, 1970-1978.</p> <p>8. Grupos salariales, 1939-1974: Clasificación anual de 32 ramas industriales consideradas por la ETSI en cuatro grupos, acorde a su nivel salarial por año.</p> <p>9. Productividad de la mano de obra en la industria, 1940-1974, con base en datos de Nacional Financiera, 1977. El autor no precisa cuál fue la fórmula usada por Nacional Financiera para su cálculo, y cuál fuente usó para ello.</p>	<p>de 1939, el PNB se había incrementado 487.2%. Ciclo salarial relacionado con el ciclo económico del país, pero no idéntico</p> <p>2. <i>Ciclo del salario horario ordinario medio en la industria manufacturera en el D.F., 1939-1975, con base en el promedio de las medias ramales de la ETSI:</i> Similar al ciclo del salario semanal, con tres momentos: (a) 1939-1946, fase descendente, en cuatro de estos años desciende un poco más que el salario semanal medio; (b) 1947-1951, comportamiento irregular y estancamiento en un nivel menor a 1939; (c) 1952-1974, ascenso casi permanente, con una tasa mayor que el salario semanal medio, alcanzando en 1967 el nivel de 1939, y rebasándolo en 1968. En 1975 también desciende.</p> <p>3. <i>Ciclo del salario semanal medio por obrero en la industria manufacturera a nivel nacional, 1939-1975, usando la media de la ETSI:</i> Similar a los ciclos salariales en el D.F., su principal diferencia es que los salarios a nivel nacional aumentan menos que en el D.F. en 1952-1974.</p> <p>4. <i>Ciclo del salario mínimo en el D.F., 1939-1975:</i> (a) 1939-1951, disminución salarial, en 1951 tuvo su punto más bajo, alcanzando un nivel 67.1% menor al de 1939; y, (b) a partir de 1952 ascenso salarial, alcanzando en 1975 un nivel mayor en 26% al de 1939. El salario mínimo legal se movió siempre por debajo de los salarios medios industriales, aumentando menos que éstos, tras un período en el que había declinado más.</p> <p>5. <i>Ciclo del salario medio industrial por obrero, 1940-1975, con base en los Censos Industriales:</i> (a) 1940-1945, disminución salarial (-47.71%); (b) 1945-1965, estancamiento relativo, superando el nivel salarial de 1945, pero por debajo del existente en 1940 (-12%); (c) 1970-1975, incremento salarial, superando el nivel de 1940, en 1970 en 21% y en 1975 en 52.3%.</p> <p>6. <i>Ciclo de remuneraciones medias por ocupado en la industria manufacturera, 1940-1975, con base en los CI:</i> (a) 1940-1945, disminución (-44%); (b) 1950-1960, recuperación del nivel existente en 1940; y, (c) 1965-1975, superación del nivel existente en 1940, 14.25% en 1965 y 93% en 1975.</p>
--	--	---	---	--

				<p>Diferencias con los ciclos salariales: (a) tanto en 1950 como después de 1960 el incremento de las remuneraciones es mayor que el de los salarios medios industriales; y, (b) en 1955 hubo una caída en las remuneraciones.</p> <p>7. Ciclo de la participación de las remuneraciones en el PIB, 1939-1975, con base en SCNM: Identidad con ciclos salariales con base en ETSI: (a) 1939-1946, disminución, pasando de 30.5% en 1939 a 21.5% en 1946, siendo éste su momento más bajo; (b) 1947-1951 estancamiento, siendo de 23.4% en 1951; y, (c) 1952-1975, incremento, llegando en 1975 al 38.1%.</p> <ul style="list-style-type: none"> • De ello, el autor infiere que se puede identificar un movimiento cíclico de los ingresos de los trabajadores en México, en 1939-1975, cuya curva básica no se vio modificada por el cambio de universo, fuente o método de cálculo, aunque fluctúen detalles del ciclo. Sólo difieren en que el SCNM no registra la declinación de ingresos en 1975, posiblemente por la incidencia del empleo, declinación importante porque indicaría la culminación en 1974 del ciclo-salarial iniciado en 1939. • B. Correlación entre los salarios semanales medios en el D.F. y la productividad de la mano de obra, 1940-1974: (a) 1940-1952, disminución de los salarios (-46%), a pesar del incremento de la productividad del trabajo (57%); y, (b) 1952-1974 incremento de los salarios en mayor medida que la productividad, en dos submomentos, (b.i) 1952-1968, incremento salarial ligeramente por encima de la productividad (84% y 64% respectivamente), y (b.ii) 1968-1974, disminuye la inversión productiva, disminuyendo la magnitud de incremento de la productividad (15.8%), y los salarios también disminuyeron su magnitud de crecimiento (39.1%), pero doblaron al de la productividad. No obstante ello, en el período 1940-1970 la productividad laboral se incrementó en 180.4%, y el salario únicamente en 16.4%. • C. Diferencias salariales entre industrias en DF, 1939-1974: • C.a. Grupos salariales, 1939-1974: El autor convierte la información del salario semanal medio nominal de cada rama a números índice, tomando la media total de las ramas como el
--	--	--	--	---

				<p>denominador del cociente, de modo que se puede considerar la diferencia entre los números índice obtenidos como desviaciones estándar, y con base en ello se puede agrupar a las ramas en grupos salariales: (1) industrias que pagan más, con salarios mayores a la media más una desviación estándar; (2) industrias de pagos moderadamente altos, con salarios que fluctúan entre la media y la media más una desviación estándar; (3) industrias de pagos moderadamente bajos, con salarios entre la media y la media menos una desviación estándar; y, (4) industrias que pagan menos, con salarios por debajo de la media menos una desviación estándar. Con base en este análisis se observó que la distribución de los salarios medios en la industria en el D.F. era normal, porque la mayoría se ubicó en los grupos 2 y 3, pero un poco asimétrica por la predominancia del grupo 3.</p> <ul style="list-style-type: none"> • C.b. Tres tipos de ramas acorde al dinamismo de su crecimiento salarial, 1939-1974: (a) ramas dinámicas, cuyo salario creció más que la media; (b) ramas cuyo salario creció menos que la media, y (c) ramas cuyo salario disminuyó. Las ramas de mayor nivel salarial fueron las más dinámicas. • C.c. Dispersión salarial, 1939-1974: Dos momentos, (i) 1939-1959, dispersión salarial creciente, pasando de 25 a 40; y (ii) 1960-1974, concentración salarial creciente, pasando de 36.14 a 25.79. • D. Participación y nivel salarial de las mujeres en la industria manufacturera en el D.F., 1939-1974: Participación exigua, y en ramas de bajo nivel salarial.
<p>(12 y 13) J. Bortz, I. Núñez y Rafael Sánchez (1985)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Marco Teórico: 1. Teoría del desarrollo capitalista de K. Marx, y de E. Mandel. • Metodología: 1. Estudio dinámico 1939-1982. Y, estudio estático, 1970, de la 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuentes estadísticas: 1. Serie de los salarios semanales medios industriales en el D.F., 1939-1968, en términos reales, tomados de J. Bortz, 1984. 2. Datos sobre la 	<ul style="list-style-type: none"> • Variables investigadas: 1. Salario semanal total medio por obrero en la industria en el D.F., en términos reales, 1939-1968, con base en ETSI. Serie salarial elaborada por J. Bortz (1984). 2. Salario semanal total medio, 	<ul style="list-style-type: none"> • Los autores analizaron el comportamiento de los salarios en México, en 1939-1982, estudiando: (A) los salarios medios industriales (semanal total medio y horario ordinario medio, con base en la ETSI), por rama en el D.F., y su promedio a nivel nacional; (B) los salarios mínimos, en el D.F., Monterrey, Oaxaca y Zacatecas; (B) la correlación de la productividad del trabajo con el salario semanal total medio en la industria manufacturera a nivel nacional; y, (C) la estructura salarial en la

	<p>estructura salarial en la economía nacional.</p> <p>2. Estadística descriptiva: Construcción de las series de tiempo de los salarios semanales medios industriales nominales y reales, por rama industrial en el D.F., en la industria en el D.F., y en la industria a nivel nacional, (1970-1980); ponderación de de la serie de los salarios semanales medios en la industria en el país, con los datos de la población ocupada en las ramas industriales en México proporcionados por el Censo Industrial de 1975; construcción de las series de tiempo de los salarios horarios ordinarios medios industriales, nominales y reales, por clase de actividad en el D.F., en la industria en el D.F., y en la industria a nivel nacional; construcción de las series de tiempo de los salarios mínimos nominales y reales en las ciudades de México</p>	<p>productividad tomados de <i>Estadísticas sobre la economía mexicana</i>, Nacional Financiera S.A., México, 1977.</p> <p>3. Encuesta de Trabajo y Salarios Industriales, 1970-1982.</p> <p>4. Salarios Mínimos (cuota diaria) en la ciudad de México, la ciudad de Monterrey, el campo en Zacatecas y el campo en Oaxaca, 1970-1981, Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, México.</p> <p>5. Censo Económico, 1970 INEGI.</p> <p>6. Censo Industrial, 1975 INEGI.</p> <p>7. Sistema de Cuentas Nacionales, 1970-1980.</p> <p>8. Índice de Precios al Consumidor en el D.F., 1970-1981. Banco de México, 1980 y 1981.</p> <p>9. Índice de Precios al Consumidor en la ciudad de Monterrey, 1970-1980. Banco de México, 1980 y 1981.</p> <p>• Nivel de agregación:</p> <p>1. Industria en México, 1939-1982.</p> <p>2. Salarios mínimos,</p>	<p>por rama de actividad industrial en el D.F., 1970-1980, ETSI: Media del salario semanal ordinario, el salario extraordinario y el pago a destajo por rama industrial en el D.F. Series deflactadas con el IPC-DF.</p> <p>3. Salario semanal total medio en la industria en el D.F., 1970-1980, ETSI: Media del salario semanal ordinario medio, salario extraordinario y pago a destajo, según el promedio de las medias por rama en la industria en el D.F., y deflactada con el IPC-DF.</p> <p>4. Salarios horarios ordinarios medios por rama de actividad en la industria en el D.F., 1970-1980, ETSI: Salario medio por hora de trabajo obrero en una jornada ordinaria, en las ramas industriales en el DF. Series deflactadas con el IPC del D.F.</p> <p>5. Salarios horarios ordinarios medios en la industria en el D.F., 1970-1980, ETSI: Salario medio por hora de trabajo obrero en una jornada ordinaria, en la industria en el país. Serie salarial estructurada con el promedio de las medias del salario por rama, y deflactada con el IPC del D.F.</p> <p>6. Salarios horarios ordinarios medios en la industria</p>	<p>industria manufacturera nacional, en 1970-1982.</p> <ul style="list-style-type: none"> • A.0. Consideran que existe correspondencia entre el ciclo del capital mundial y el ciclo del capital mexicano, en 1929-1970. Pues, el ciclo del capital mundial se caracterizó por la recesión en 1929-1947 -la cual finaliza con la derrota de la clase obrera en tres frentes, la URSS, los países bajo dominación fascista y los países imperialistas-, el auge en 1950-1969, y la nueva recesión a partir de 1970; y, en México se registraron dos ciclos económicos de características similares, en el mismo lapso: (A.1) 1939-1968, y (A.2) 1970-1982. • A.1. Ciclo económico 1939-1968: (a) 1939-1952 (o 1955), fase descendente, caracterizada por altas tasas inflacionarias (tasa media anual de 13.3% hasta 1955), disminución salarial (-50%) e incremento de la productividad del trabajo (50%); y, (b) 1952 (o 1955)-1968, fase ascendente, estabilidad de precios (desde 1955 la tasa media anual fue de 3.7%), incremento salarial (82%) e incremento en menor medida de la productividad (62%). En 1968, el salario alcanzó el nivel de 1939, y en 1970 superó en 16% el nivel existente en 1940; mientras que, en el mismo lapso la productividad del trabajo creció cerca de 200%, y el PNB cerca de 500%. • A.2. Ciclo económico 1970-1982: A partir de 1970 reaparece la crisis económica en el país, a pesar de las altas tasas de crecimiento del PIB, porque se incrementa la inflación a dos dígitos, disminuye la tasa de inversión bruta fija y, con ella, disminuye la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo y de los salarios, promoviendo que el crecimiento de la productividad fuese menor que el de los salarios: entre 1968 y 1974 la productividad se incrementó en 15.8% y los salarios reales lo hicieron en 39.1%. En 1977 comienza la tendencia a la progresiva disminución salarial, como resultado de la política gubernamental y empresarial de contención salarial para frenar la inflación, pese a lo cual la inflación continuó incrementándose, evidenciando que el nivel salarial no era su causa. Así, si bien los primeros años de la crisis en la década de los setenta fueron inflacionarios, ello no se revirtió en
--	---	--	---	---

<p>y de Monterrey, y en el campo de Oaxaca y Zacatecas (1970-1981); deflactación de las series salariales nominales con el índice nacional de precios al consumidor o, en su caso, con el índice de precios al consumidor en el D.F. o el índice de precios al consumidor en la ciudad de Monterrey; generación de números índice para los series salariales nominales y reales; cálculo de tasas de crecimiento, anual y acumulado de las series salariales reales para los subperíodos presentes en el período de estudio; cálculo de la diferenciación salarial entre clases de actividad (usando desviaciones estándar, para medir su heterogeneidad absoluta), y al interior de las clases de actividad (usando coeficientes de variación, para medir su heterogeneidad relativa) durante el período de</p>	<p>urbanos y agrarios, 1970-1982. Economía nacional, 1970-1982.</p>	<p>nacional, en términos nominales y reales, 1970-1980, ETSI: Salario medio por hora de trabajo obrero en una jornada ordinaria, en la industria nacional. Serie salarial estructurada con el promedio de las medias salariales por rama a nivel nacional, y deflactada con el INPC;</p> <p>7. Salario semanal promedio en el sector industrial nacional, 1970-1982, con base en datos ETSI, ponderados con datos del CI 1975: Calculado con la media del salario semanal ordinario, el salario extraordinario y el pago a destajo. Serie salarial ponderada con los datos del CI 1975, y deflactada con el INPC. Los autores consideran que es su mejor serie salarial.</p> <p>8. Salarios mínimos legales en el D.F., la ciudad de Monterrey, el campo de Zacatecas y el campo de Oaxaca, 1970-1982: Tasa salarial diaria fijada por la CNSM, definida como la cantidad mínima legal que se paga a un trabajador a cambio de una jornada de trabajo. No es el ingreso de la mayoría de los trabajadores, pero su análisis permite evaluar la definición gubernamental al respecto, y</p>	<p>disminución salarial; pero en la segunda mitad de los setenta estalla la crisis, se devalúa la moneda y los salarios descienden, estableciendo que en 1982 el salario medio industrial real fuese 6% menor que en 1970; y que en 1970-1980 se estancase la participación de las remuneraciones en el PIB, pasando de 35.7% en 1970 a 40.3% en 1976, y a 36.1% en 1980. La disminución salarial se acentuaría si continuaba el despido de fuerza de trabajo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Por tanto, en la década de los cuarenta y en la década de los setenta se iniciaron ciclos económicos en el país, y lo hicieron con una fuerte disminución salarial, siendo menor la caída salarial en la década de los setenta, gracias a la aplicación de políticas públicas anticíclicas, la resistencia de la clase obrera, y la posibilidad de contratar crédito externo e incrementar la venta del petróleo. Condiciones favorables que terminaron en 1982, con la disminución del crédito externo y del precio del petróleo, generando el estallido de la hiperinflación (a una tasa anual de 72% en 1982, y de 103% en 1983), evidenciando la insuficiencia de los mecanismos monetarios para controlar la crisis, y conllevando la disminución abrupta de los salarios. • B. Sobre la estructura salarial en México, 1970-1982: <ol style="list-style-type: none"> 1. Diferencias de nivel salarial y dinamismo productivo entre sectores de la producción, con base en la información del Censo Económico de 1970, pudiéndose reconocer cuatro grupos: 1° electricidad; 2° minería, servicios financieros, industria manufacturera y transportes y comunicaciones; 3° construcción, servicios comunales y comercio; y, 4° agricultura. 2. Diferencias salariales entre distritos industriales, siendo mayor el nivel salarial en el D.F., cuyos salarios se incrementaron en menor medida que el resto en 1970-1976, y disminuyeron en menor medida a partir de 1976. 3. Diferencia de la heterogeneidad del salario medio por ocupación al interior de las ramas manufactureras, fluctuando el coeficiente de variación entre 0.14 y 0.65, pero en
--	---	--	--

	<p>estudio; y, evaluación de la participación porcentual de las remuneraciones a los asalariados en el PIB (1970-1980).</p>		<p>sirve de referencia para la fijación de los salarios en el conjunto de la economía. Los salarios mínimos agrarios fueron deflactados con el INPC, y los salarios mínimos urbanos fueron deflactados con sus IPC respectivos.</p> <p>9. Participación porcentual de las remuneraciones a los asalariados en el producto interno bruto, a nivel nacional, 1970-1980, SCNM.</p> <p>10. Diferencias de nivel salarial entre ramas industriales (1939-1981), sectores (1970), tipos de salario y tipos de ocupación (1970-1980), ETSI, Censo Económico 1970, y salarios mínimos.</p> <p>11. Productividad del trabajo, 1939-1982, NAFIN, 1977.</p>	<p>todas ellas el nivel salarial se incrementa acorde a la especialización.</p> <p>4. La pertenencia a una rama manufacturera fue más importante que la ocupación en la determinación del nivel salarial, porque la dispersión salarial por ocupación fue mayor que por rama industrial.</p> <p>5. Variación del grado de dispersión salarial entre las ramas industriales acorde a las fases del ciclo económico, homogenizándose en el auge (década sesenta) y heterogeneizándose en las crisis (1940-1959, 1970-1981), reflejando que la crisis afecta diferentemente a las ramas.</p> <p>6. Los salarios industriales se mantuvieron por encima de los salarios mínimos legales, gracias a los contratos colectivos de trabajo.</p> <p>7. Los salarios mínimos se comportaron diferentemente en la urbe y en el agro. Pues, los s.m. agrarios aumentaron durante toda la década de los setenta, mientras que los s.m. urbanos aumentaron en 1970-1974, pero disminuyeron a partir de 1974. Ambos tipos de salarios mínimos disminuyeron a partir de 1982</p> <p>8. Los salarios en el agro se mantuvieron por debajo del salario mínimo legal, por la predominancia en el agro del trabajo temporal y el pago a destajo.</p>
<p>(14) Jaime Aboites (1985)</p>	<p>• Marco Teórico:</p> <p>1. Escuela Regulacionista, en particular los aportes de Michel Aglietta, Robert Boyer y Alan Lipietz.</p> <p>• Metodología:</p> <p>1. Análisis dinámico, 1939-1984.</p> <p>2. Estadística descriptiva: Obtención de las tasas de crecimiento, anual y acumulado, de los</p>	<p>• Fuentes estadísticas:</p> <p>1. Encuesta de Trabajo y Salarios Industriales, 1939-1982 (DGE).</p> <p>2. CEPAL, 1983.</p> <p>3. CEPAL, 1985.</p> <p>• Nivel de Agregación:</p> <p>1. Industria en México, 1939-1982.</p> <p>2. Economía nacional, 1981-1984.</p>	<p>• Variables investigadas:</p> <p>1. Salario medio industrial por obrero, en términos reales, 1939-1982, con base en datos de la ETSI: Salario medio por obrero en la manufactura en el país, con base en las ramas manufactureras registradas por la ETSI. El autor no precisa cuál de las categorías salariales de la ETSI está retomando.</p> <p>2. Productividad del trabajo, 1939-1982: El autor no señala la</p>	<p>• J. Aboites retoma los postulados de la Escuela Regulacionista, para analizar la dinámica de la acumulación y de la evolución salarial en México, en 1939-1984, encontrando dos regímenes de acumulación, con distintas relaciones salariales, durante ese período: (1) 1939-1976, y (2) 1976-1985.</p> <p>• Régimen de acumulación 1, 1939-1976.- Características principales: (a) carácter exógeno de la producción de medios de producción; (b) dinamismo de la agricultura nacional, cuyas exportaciones proveyeron las divisas para importar los medios de producción necesarios; y, (c) industrialización de la producción de bienes de consumo, orientada hacia el mercado interno. En 1945-1970 se desarrolla la producción nacional de medios de producción y la tecnificación del aparato</p>

	<p>salarios medios por obrero en las ramas del sector manufacturero consideradas por la ETSI, y de la productividad laboral; y, cálculo del índice de correlación entre la productividad laboral y los salarios medios por obrero manufacturero.</p>		<p>fuente en que se basa, pues la ETSI no incluye las variables requeridas para su cálculo, y nos remite a un artículo suyo de 1982.</p> <p>3. Índice de plusvalía, 1939-1982, con base en datos de la ETSI: Calculado con el cociente de la productividad del trabajo dividida entre los salarios medios industriales, en cada año del período de estudio. Definición y método de cálculo retomados de M. Aglietta (1976).</p> <p>4. Distribución funcional del ingreso en México, 1981 y 1984, según datos de CEPAL, 1983 y 1985.</p> <p>5. Nivel de desempleo en México, 1981-1984, según datos de CEPAL, 1985.</p>	<p>productivo nacional, con base en tecnología importada fundamentalmente de Estados Unidos -en el contexto de la internacionalización del capital requerida por los países desarrollados, dada la rápida obsolescencia tecnológica propia del fordismo-; coexistiendo la industria modernizada con el sector industrial tradicional, de menor desarrollo técnico, forjado a fines del siglo XIX y comienzos del XX, conformando dualmente al aparato productivo nacional. Su relación salarial se caracterizó por (i) diversas modalidades de organización del trabajo, imperando el fordismo-taylorismo en las empresas modernas; (ii) correspondencia entre el incremento de la productividad y el nivel salarial, pero incrementándose la productividad en mayor medida (192%) que los salarios (30%), incrementando el índice de plusvalía (tasa anual de 8% en 1939-1946, y 2.58% en 1946-1970); (iii) concentración del ingreso, ya que los primeros dos deciles no fueron favorecidos dada la baja productividad del sector productivo en el que laboraban, que sería el sector agrícola no capitalista; y, (iv) cambio de patrones de consumo, porque a medida que se incrementa el ingreso disminuye la proporción destinada al consumo de alimentos, y aumenta el consumo de productos industriales.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crisis del régimen de acumulación 1, a partir de 1970, como consuecencia de: (a) la crisis del agro nacional, por su desmantelamiento por el Estado, dada su pérdida de competitividad internacional; (b) la crisis de legitimidad del sistema político mexicano, impugnado por las clases medias desarrolladas con el auge productivo 1950-1970; (c) la crisis del fordismo en los países hegemónicos y (d) la crisis energética internacional, que encarecieron los medios de producción y reestructuraron la división internacional del trabajo. Sus expresiones fueron: la reaparición de la inflación de dos dígitos, a partir de 1973, pasando su tasa anual de 3.6% en 1960-1970, a 13.7% en 1970-1976; y, la modificación de la relación salarial, al incrementarse los salarios (6%) en mayor medida que la productividad (0.6%), disminuyendo
--	--	--	---	---

				<p>la rentabilidad del capital, cuyo índice de plusvalía disminuyó anualmente en 5.3%. Modificación de la relación salarial promovida tanto por la política gubernamental de incrementar el salario para contrarrestar su crisis de legitimidad; como por la disminución de la productividad, consecuencia de la disminución de la inversión bruta fija -cuya tasa anual pasó de 10.8% en 1962-1970 a 5.6% en 1970-1976-, y del incremento de la participación productiva de los medios de producción nacionales, técnicamente inferiores a los importados.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Régimen de acumulación 2, 1976-...: Inicia con la apertura externa de la economía nacional, y el tratar a los salarios fundamentalmente como costo, y fue profundizado en 1982, con las políticas gubernamentales para frenar la crisis, y promover el desarrollo. Su primer plan fue el PIRE, cuya prioridad fue el control de la inflación, entendida como producto del exceso de demanda y, por ello, atacada con medidas contractivas de la demanda -contención salarial, liberalización de precios, y disminución del gasto público-, que promovieron una nueva determinación de los salarios, desvinculándolos de la productividad, considerándolos únicamente como costos a reducir para incrementar las ventajas comparativas de las exportaciones del país y atraer la inversión extranjera, y no como factor de dinamización de la actividad productiva, vía el incremento de la demanda. Las insuficiencias de la estructura industrial nacional, al carecer de un sector productor de medios de producción que fuese competitivo y tuviese capacidad de innovación tecnológica, fundamentaron asentar la competitividad de los productos de exportación en la disminución de los costos salariales. • Como consecuencia del nuevo régimen de acumulación y de su relación salarial, se incrementó el desempleo, y disminuyó la participación de las remuneraciones en el PIB, pasando de 36.6% en 1981 a 28% en 1984 (CEPAL, 1983, 1985).
--	--	--	--	---

<p>(15) Jeffrey Bortz y Edur Velasco (1987)</p>	<p>• Marco Teórico: 1. Teoría del capitalismo de Karl Marx.</p> <p>• Metodología: 1. Análisis dinámico, 1939-1986. 2. Estadística descriptiva: Construcción de la serie de salarios semanales medios industriales, en términos nominales, 1939-1986; deflactación de la serie salarial nominal con el INPC; construcción de la serie de tiempo de la productividad, 1950-1986; y, cálculo de las tasas de crecimiento, promedio anual y acumulado, de los salarios medios en la industria nacional, de los precios, y de la productividad, por subperíodo.</p>	<p>• Fuentes estadísticas: 1. Encuesta de Trabajo y Salarios Industriales, 1939-1982 (DGE). 2. Encuesta Industrial Mensual, 1983-1985 (INEGI). 3. Salarios Mínimos, 1986 (CNSM). 4. Índice de Precios al Consumidor en la ciudad de México, 1939-1986 (Banco de México).</p> <p>• Nivel de agregación: 1. 32 ramas industriales en el D.F., 1939-1986.</p>	<p>• Variables investigadas: 1. Salarios semanales medios en la industria en la ciudad de México, 1939-1986, con base en datos de la ETSI, EIM y salarios mínimos: Serie salarial estructurada con base en los datos de la ETSI en 1939-1982, completada con las tasas de crecimiento de los salarios industriales registrados por la EIM en 1983-1985, y con la tasa de crecimiento del salario mínimo general para 1986. Deflactación de la serie salarial nominal con el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC). 2. Evolución de la inflación, 1939-1986, con base en los datos del INPC: Evaluada con las tasas de crecimiento anual del INPC, durante el período de estudio. 3. Productividad del trabajo en la industria en México, 1950-1986: Los autores nos remiten a Edur Velasco, "El ciclo de la productividad en la gran industria en México (1950-1985)", ponencia presentada en La Jolla, California, en 1985; pero no precisan ni la fórmula usada para el cálculo, ni la fuente usada para ello.</p>	<p>• En este texto, los autores analizan (A) la evolución de los salarios industriales, y su relación (B) con los precios y (C) con la productividad del trabajo en México, en 1939-1986.</p> <p>• A) Ciclo de los salarios industriales, 1939-1986: (a) 1939-1952, caída del salario real, con dos submomentos, (a.i) 1939-1946 disminución en -50%, (a.ii) 1947-1952, fluctuación en torno al piso salarial de 1946; (b) 1953-1976, recuperación hasta 1968, en que se alcanza el nivel de 1939, y ascenso salarial, 1968-1976; y, (c) 1977-1986, caída salarial, agudizada a partir de 1982, promovida por un nuevo acuerdo entre empresarios y gobierno para hacer retroceder las conquistas salariales, plasmado en el gobierno de J. López Portillo en la "Alianza para la Producción", y posibilitado por las derrotas del movimiento obrero y popular del campo y la ciudad, permitiendo que el salario sufra más de siete caídas en estos diez años. Esta caída salarial tuvo consecuencias más graves que la acaecida en 1940-1946, porque a partir de la década de los setenta el producto crece a menor ritmo que en la década de los cuarenta, disminuyendo el empleo industrial (en 1986 representaba el 85% del nivel existente en 1981) e imposibilitando la movilidad social.</p> <p>• B) Caracterización de la relación salarios-precios, 1940-1986: (1) 1940-1952, los precios aumentaron mientras los salarios permanecían estancados, y permanecieron más o menos constantes cuando los salarios se incrementaron; (2) 1952-1976, los salarios se incrementaron en mayor medida que la inflación; (3) 1977-1986, los salarios nominales se incrementan en menor medida que la inflación, disminuyendo su nivel real. Con la disminución salarial, disminuyó el costo salarial de la producción, pasando de 9% en 1981 a 6.4% en 1985, implicando que si el salario se incrementase en 50%, ello se traduciría en un incremento de los precios de 4%, y si los empresarios incrementasen los precios por encima de esa proporción sería por dificultades en su productividad o por el incremento en sus costos fijos.</p> <p>• C) Sobre la relación productividad-salarios (1950-1986): (1)</p>
---	--	--	--	--

				<p>1950-1970, incremento de los salarios en menor medida que la productividad, con dos submomentos (1a) 1950-1957, la productividad creció a una tasa promedio anual de 3.34% y los salarios de 1.15%, y (1b) 1958-1970, aumento de la brecha entre productividad y salarios, creciendo la productividad a una tasa anual de 9% y los salarios de 3.5%, incrementándose éstos en 27% del incremento de la productividad; (2) 1970-1976, los salarios se incrementaron en mayor medida (48%) que la productividad (30%), conllevando que los empresarios disminuyeran su inversión y, con ello, el estancamiento de la productividad; (3) 1976-1986, la productividad se incrementó ligeramente, en 1977-1982 en 1.33%, pese al crecimiento acelerado de la inversión en maquinaria y equipo, y en 1982-1986 sólo como resultado de la quiebra de las empresas pequeñas, período en el que se contrajo la producción industrial en 8%, ambos procesos incrementaron los costos fijos y los empresarios reaccionaron agudizando la disminución salarial, la cual pasó de -18.6% en 1976-1980 a -37% en 1982-1986.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concluyen su análisis señalando que la caída salarial perjudica la reproducción y el esfuerzo productivo de la fuerza de trabajo, alentando su migración, y perjudicando la acumulación en el país. Ello establece que <i>la caída salarial sea "el principal límite al relanzamiento de la producción, de la productividad y, por tanto, de la reducción del proceso inflacionario"</i>.
<p>(16) Edur Velasco (1990)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Metodología: 1. Estudio estático comparativo, 1970 y 1985. 2. Estadística descriptiva: Obtención de números índice. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuentes estadísticas: 1. Censos Industriales 1970-1986. • Nivel de agregación: 1. Nueve divisiones manufactureras del país, 1970-1985, en general y por tamaño de establecimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Variables investigadas: 1. Productividad laboral por división manufacturera en México, con base en datos de los Censos Industriales 1970 y 1985: Calculada con el cociente del valor agregado entre las horas hombre, en cada una de las nueve divisiones de la industria manufacturera en México. 	<ul style="list-style-type: none"> • Con base en los Censos Industriales de 1970 y 1985, analiza el comportamiento de la productividad del trabajo (i) en las nueve divisiones de la industria manufacturera y (ii) en los establecimientos manufactureros según su tamaño en México, encontrando una polarización en el desarrollo de la productividad en el país, a nivel de división manufacturera y a nivel del tamaño de los establecimientos manufactureros, pues la productividad (a) disminuyó en siete de las nueve divisiones manufactureras, aumentando únicamente en las divisiones V, productos químicos y sus derivados, y VI, productos minerales no metálicos; y, (b) disminuyó en la

			<p>2. Productividad laboral en Estados Unidos, 1963-1985.</p>	<p>pequeña y mediana industria, incrementándose en los establecimientos de más de 250 trabajadores.</p> <ul style="list-style-type: none"> Las divisiones que incrementaron su productividad en el período considerado, divisiones V y VI, se caracterizan por su intensidad de capital y, no obstante ello, fueron también las más dinámicas en la absorción de empleo, comportándose con economías de escala dinámicas o Ley de Veerdom. De ello se derivaría la necesidad de fomentar la mecanización de la producción en las demás divisiones manufactureras. La disminución de la productividad en las industrias productoras de bienes salario (división I a IV) se explicaría por la disminución de su demanda efectiva, generada por la caída salarial acaecida en la década los ochenta (-60%, según J. Bortz), porque ello las descapitalizó, y frenó su inversión. A su vez, en este lapso se incrementó la brecha entre la productividad laboral nacional y la productividad laboral en Estados Unidos, pese al relativo estancamiento de la productividad laboral en EEUU en el período 1963-1982; lo que en el contexto de la creciente apertura comercial perjudicó la capacidad competitiva de la manufactura nacional. Brecha que tiende a ensancharse por el proceso de reestructuración productiva promovido en la economía de EEUU a partir de 1982, lo cual incide negativamente sobre la dinámica productiva del país, dado que existe una especialización imperfecta de los mercados de capitales y de trabajo entre ambos países, anulándose en el país aquellas ramas que se desarrollan en EU y desarrollándose aquellas otras en que decayó la eficiencia productiva en EU.
<p>(17) Miguel Orozco, A. García y G. Valle (1995)</p>	<p>• Metodología: 1. Análisis dinámico: 1982-1994. 2. Estadística descriptiva: Tasas de crecimiento acumulado de las variables estudiadas.</p>	<p>• Fuentes estadísticas: 1. Salarios Mínimos, 1982-1993 (CNSM). 2. SCNM, 1982-1991 (INEGI). 3. Encuesta Industrial Mensual, 1988-1993</p>	<p>• Variables investigadas: 1. Salarios mínimos, 1982-1993. 2. Salarios medios por obrero en la industria manufacturera, 1988-1993 (1988=100), con base en datos de la EIM. 3. Remuneraciones medias por</p>	<p>• Los autores estudiaron la evolución de los ingresos de los trabajadores en México, en 1982-1993, encontrando dos momentos en su comportamiento: (a) 1982-1988, disminución de los ingresos laborales, disminuyendo los salarios mínimos (-51%), las remuneraciones medias por ocupado en la manufactura (-36%), y las remuneraciones pagadas en el sector público (-48%). Y, (b) 1988-1993, disminución de los</p>

		<p>(INEGI).</p> <p>4. Anuario Estadístico (Secretaría de Salud).</p> <p>5. Indicadores Económicos, varios (Banco de México).</p> <p>6. J. M. Hurtado y otros, <i>Tablas de retención directa sobre productos del trabajo.</i></p>	<p>ocupado en la industria, 1982-1988, con base en datos del SCNM.</p> <p>4. Remuneraciones medias por ocupado, por sector productivo a nivel nacional, 1988 y 1991, con base en datos del SCNM.</p> <p>5. Remuneraciones en el sector público, 1982-1988.</p> <p>6. Participación trabajadores que percibieron uno y dos salarios mínimos en el impuesto sobre la renta, 1981-1992.</p> <p>7. Gasto social, 1982-1993.</p> <p>8. Tasa de desempleo, 1981-1988.</p>	<p>ingresos laborales en algunos sectores productivos, e incremento en otros. Así, en 1988-1991 las remuneraciones medias por ocupado disminuyeron en cuatro de los nueve sectores productivos (agricultura, silvicultura y pesca, -15%; y minería, construcción, y transportes y almacenamiento, -3%), sectores que agrupaban a 9 millones de trabajadores, que constituían el 38% de la población ocupada total; y se incrementaron en los cinco sectores restantes (electricidad, gas y agua, 4%; comercio, restaurantes y hoteles, 5%; industria manufacturera 16%; servicios comunales, sociales y personales, 18%; y, servicios financieros e inmobiliarios, 27%). Y, en 1988-1993 disminuyeron los salarios mínimos (-46%), deterioro agudizado por la inclusión de los trabajadores que percibían entre uno y dos salarios mínimos en el pago del impuesto a la renta y las contribuciones al IMSS; y, se incrementaron los salarios en la manufactura de punta (registrada por la EIM, en 16%), en correspondencia con la intensificación del trabajo y el despido de obreros. A su vez, y no obstante la disminución del ingreso de la mayoría de los trabajadores, en 1982-1993 disminuyó el gasto social público federal, en todos sus rubros, a pesar del superávit fiscal existente desde 1991, logrado mediante la disminución del gasto estatal, las privatizaciones y el aumento de las percepciones tributarias (fuente del 63% del ingreso federal).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los autores concluyen que los gobiernos de Miguel de la Madrid, 1982-1988, y Carlos Salinas de Gortari, 1988-1994, afrontaron la crisis económica del país con una política de disminución salarial, disminuyendo los salarios directos, mediante topes salariales que estipulaban el incremento salarial por debajo de la inflación, y disminuyendo los salarios indirectos, mediante la disminución del gasto social. Lo cual deterioró el nivel de vida de la población, perjudicado a su vez por el incremento del desempleo.
--	--	---	---	---

<p>(18) Jaime González y Abelardo Marifa (1995)</p>	<p>• Metodología: 1. Análisis dinámico 1947-1991. 2. Estadística descriptiva: Construcción de las series de tiempo en términos reales del salario mínimo general (1934-1992), de las remuneraciones medias por ocupado en la manufactura (1970-1991), de la producción por ocupado en la manufactura (1970-1991), del cociente remuneraciones/producción en la manufactura (1970-1991), del salario medio por obrero en la manufactura (1980-1991), del coeficiente de dispersión del salario medio por obrero en la manufactura (1980-1991), de la productividad del trabajo en la manufactura (1980-1991), y del cociente salario/producción (1980-1991); deflatación de las series de tiempo nominales con el INPC;</p>	<p>• Fuentes estadísticas: 1. Salario Mínimo General, 1934-1991, CNSM. 2. Encuesta Industrial Mensual (58 clases), 1980-1987, INEGI. 3. Encuesta Industrial Mensual (129 clases), 1987-1993, INEGI. 4. Análisis estadístico efectuado por Jeffrey Bortz (1984) sobre el salario medio industrial en la ciudad de México, 1939-1975, con base en los datos de la ETSI. 5. Sistema de Cuentas Nacionales, 1976-1988, Banco de México. 6. Índice nacional de precios al consumidor, INEGI. 7. Índice Nacional de Precios al Productor, por división manufacturera, 1980-1991, Banco de México. 8. Índice de precios implícitos de la producción bruta, a nivel de rama, Banco de México. • Nivel de agregación: 1. Economía nacional, 1976-1988.</p>	<p>• Variables investigadas: 1. Salarios mínimos generales, en términos reales, 1934-1992: Serie nominal deflactada con el un índice de precios compuesto que incluye al índice nacional de precios al consumidor. 2. Salarios medios pagados en la manufactura, 1980-1991, EIM. Serie nominal deflactada con el índice de precios al productor por división manufacturera. 3. Remuneraciones medias pagadas por trabajador en la industria manufacturera en México, 1970-1991, SCNM. Serie nominal deflactada con el índice de precios implícitos del PIB a nivel de rama. 4. Productividad del trabajo, 1970-1991, SCNM, valuada a precios de productor: Valor de la producción bruta por hombre ocupado. Serie nominal deflactada con el índice de precios implícitos del PIB a nivel de rama. 5. Productividad del trabajo en la industria manufacturera en México, 1980-1991, EIM, valuada a precios de productor: Valor de la producción bruta por hombre ocupado. Serie nominal deflactada con el índice de precios al productor por división</p>	<p>• Análisis de la evolución de las remuneraciones por ocupado, los salarios, la productividad del trabajo, la dispersión salarial y los costos remunerativos y salariales de la producción en la industria manufacturera; y, de los salarios mínimos y la distribución funcional del ingreso en México, durante el periodo 1934-1992. En su análisis encontraron <i>tres momentos en el comportamiento de los salarios reales, durante el período 1947-1991:</i> • A. 1947-1976: <i>Incremento de los salarios reales y de la productividad del trabajo</i>, gracias al incremento sostenido de la tasa de inversión, con <i>dos momentos en la dispersión de los salarios manufactureros:</i> (a) 1947-1959, <i>heterogeneización de los salarios reales</i>, por la relativa escasez de fuerza de trabajo calificada, la segmentación del mercado laboral, con el surgimiento de industrias de mayor desarrollo técnico que las existentes; y, la sustitución de los sindicatos de oficio por los sindicatos de industria. Y, (b) 1960-1976, <i>desaceleración de la productividad del trabajo, incremento de los salarios medios manufactureros a una mayor tasa que la productividad, incrementando los costos salariales de producción;</i> y, <i>homogenización de los salarios reales</i>, por el establecimiento de la CNSM en 1962 y el aumento de la demanda de empleo por el Estado -que promovieron mayores incrementos salariales para los estratos de menores ingresos-, así como por el incremento de la productividad y de la calificación de la fuerza de trabajo, y la generación de ocupaciones cada vez más homogéneas, por la fragmentación de los procesos productivos. La <i>recesión de 1976</i> expresó, entre otras cosas, la contradicción entre la dinámica de las remuneraciones y la productividad. • <i>Existían dos vías cualitativamente distintas para disminuir los costos salariales:</i> (a) <i>disminuir el valor de la fuerza de trabajo</i>, incrementando generalizadamente la productividad, y fundamentalmente en las ramas productoras de bienes salario; y/o (b) <i>abaratarse la fuerza de trabajo</i>, mediante una política salarial restrictiva en el contexto inflacionario existente. • B. 1977-1988: <i>Primó la disminución salarial</i>, existiendo tres</p>
---	---	---	--	--

	<p>gráficas de las series de tiempo de las variables en términos reales; obtención de sus tasas de crecimiento acumulado por subperíodos; cálculo del coeficiente de la dispersión de los salarios mensuales medios por obrero en cada una de las 58 clases de actividad de la industria manufacturera registradas por la EIM 1980-1991; evaluación de la participación porcentual de las remuneraciones a los asalariados en el PIB (1976-1988).</p>	<p>2. Salarios mínimos en México, 1947-1991. 3. Clases de actividad manufactureras en México, 1947-1993.</p>	<p>manufacturera. 6. Costos laborales de producción (R/VP), en la manufactura en México, 1970-1991, SCNM, valuados a precios de productor: Calculados con el cociente de las remuneraciones totales pagadas y el valor de la producción bruta. Serie nominal deflactada con el índice de precios implícitos de la producción bruta a nivel de rama. 7. Costos salariales de la producción (S/VP) en la manufactura en México, 1980-1991, EIM, valuados a precios de productor: Calculados con el cociente de los salarios entre el valor bruto de la producción. Serie nominal deflactada con el índice de precios al productor por división manufacturera. 8. Diferencias salariales interindustriales, 1947-1970, ETSI: Retoman el estudio de J. Bortz (1984) al respecto. 9. Coficiente de la dispersión salarial entre las clases de actividad manufactureras en México y conformación de cuatro grupos de clases de actividad según su nivel salarial, 1980-1991, EIM: Cociente de la desviación</p>	<p>momentos en el comportamiento de los salarios medios y la productividad del trabajo en la manufactura: (B.1) <i>1977-1981, aplicación atenuada de la disminución salarial</i>, gracias al boom petrolero y la disposición de crédito externo, a la par que <i>se incrementó ligeramente la productividad, disminuyendo los costos salariales de producción</i>; (B.2) <i>1982-1983, agudización de la disminución de los salarios reales</i>, a partir de la recesión de 1982 -promovida por la neutralización de la contracción salarial por el dinamismo del mercado interno, asentado en el auge petrolero; el incremento de la inflación en EU en 1979-1981, que incrementó sus tasas de interés y los precios de sus productos de exportación, incrementando los costos del capital mexicano; y, la falta de dinamización de la productividad en el país, que conllevó la contracción de la producción y el proceso inflacionario-; y <i>homogenización de los salarios medios manufactureros</i>, por la política gubernamental de favorecer a los trabajadores de menores ingresos, y el mayor impacto de la recesión sobre las industrias de salarios altos. (B.3) <i>1984-1988, continuidad de la disminución salarial</i>, por las altas tasas de inflación, la pervivencia de los topes salariales, la liberalización de precios, el apoyo gubernamental a las empresas en sus ajustes laborales y salariales, los despidos masivos de trabajadores del Estado, los ataques al sindicalismo independiente y la mutilación de los contratos colectivos (sobre todo respecto a la estructura diferenciada de los tabuladores y a las prestaciones); <i>dinamización de la productividad e incremento moderado de la dispersión salarial</i>, debido a que la heterogeneidad de la promoción del desarrollo técnico y el despido de los obreros de menor calificación, fue contrarrestada por la eliminación de las diferencias tabulares en los contratos colectivos. En 1982-1988, los salarios medios por obrero en la manufactura disminuyeron en 41.5%, y la participación de las remuneraciones en el PIB disminuyó 12.5% en 1981-1988. • C. <i>1989-1991, incremento de los salarios medios y de la productividad por obrero en la manufactura, a una tasa anual similar</i> -crecimiento acumulado de alrededor del 20%-,</p>
--	---	--	---	--

			<p>estándar de los salarios medios por obrero, por clase de actividad, entre la media de los salarios mensuales medios por obrero en la manufactura. A mayor coeficiente, mayor dispersión, y viceversa.</p> <p>10. Participación porcentual de las remuneraciones en el PIB, 1976-1991, SCNM.</p>	<p><i>manteniendo constante el costo salarial de la producción; y aumento de la dispersión salarial</i>, debido al carácter parcial de la reestructuración productiva. En 1984-1991, las industrias que incrementaron su productividad fueron las únicas que mejoraron su competitividad e incrementaron sus salarios. No obstante la recuperación del nivel salarial en 1989-1991, en 1982-1991 el salario medio manufacturero disminuyó en 23%, y <i>el costo salarial de la producción</i> disminuyó en 39%.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La <i>remuneración media por ocupado en la manufactura, en 1970-1991, tuvo un ciclo de fases similares a los salarios medios manufactureros</i>, incrementándose en 1970-1976, estancándose relativamente en 1977-1981, disminuyendo sustancialmente en 1982-1987, e incrementándose nuevamente a partir de 1988, terminando en 1991 en un nivel similar a 1975; mientras que, <i>la productividad por ocupado se incrementó durante todo el período</i>, disminuyendo ligeramente en 1982 y 1986. La dinámica de las remuneraciones y de la productividad en la manufactura en este período <i>promovió la disminución sustancial del costo remunerativo de la producción (-30%)</i>, disminución acaecida a partir de 1977, y en mayor medida desde 1982. • Por su parte, <i>el salario mínimo general</i> vivió un ciclo similar al de los ingresos manufactureros, en 1934-1992: disminuyendo en 1934-1947, incrementándose en 1948-1976, y disminuyendo a partir de 1977, y en mayor medida en 1982-1983, pero sin la ligera recuperación acaecida para esos ingresos en 1989-1991. • <i>Conclusión: A partir de 1982 se reestructuró la relación salarial en el país, disminuyendo drásticamente los salarios reales en 1982-1988, como mecanismo fundamental para incrementar los márgenes de ganancia, secundarizando la dinamización de la productividad; y, vinculando los salarios medios por obrero en la manufactura al desempeño productivo, en 1984-1991</i>, mediante la liberalización de las políticas salariales y del empleo. Con ello, <i>se abandonó la gestión de equilibrios entre el bienestar obrero y la rentabilidad del capital</i>, característica de la fase sustitutiva de
--	--	--	--	--

				importaciones, excluyendo la satisfacción de necesidades de los trabajadores y su participación en la expansión del mercado interno, <i>revirtiendo a favor del capital la distribución del ingreso</i> .
(19) Alejandro Valle (1996a)	<ul style="list-style-type: none"> • Metodología: 1. Estudio dinámico, 1919-1995 en Estados Unidos, y 1950-1994 en México. 2. Estadística descriptiva: Construcción de las series de tiempo de las remuneraciones reales en EEUU (1929-1940), y de los salarios horarios industriales en EEUU (1947-1995); de los salarios horarios industriales en México (1947-1994), y de las remuneraciones a los asalariados en México (1981-1992), en términos reales; gráficas de las series en términos reales y obtención de las tasas de crecimiento, anual y acumulado, de las variables estudiadas, en términos reales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuentes estadísticas: 1. <i>Historical Statistics of the United States</i>, Department of Commerce Bureau of the Census, Washington, 1975. 2. <i>National Income and Product Accounts</i>, 1947-1987. 3. <i>Survey of Current Business</i>, 1988-1995. 4. <i>Economic Report of the President 1988</i>. 5. ETSI, 1947-1966, INEGI. 6. EIA, 1966-1983 INEGI. 7. EIM, 1970-1993 INEGI. 8. SCNM, 1981-1992 INEGI. 9. Pedro Aspe, 1993. 10. Carlos Salinas, <i>Quinto Informe de Gobierno 1993</i>. 11. Carlos Salinas, <i>Sexto Informe de Gobierno</i>, 1 de noviembre de 1994. • Nivel de agregación: 1. Industria de Estados Unidos, 1947-1993. 2. Economía de Estados Unidos, 1929-1940. 	<ul style="list-style-type: none"> • Variables investigadas: 1. Remuneraciones reales en Estados Unidos, 1929-1940: 2. Salarios horarios (<i>hourly earnings</i>) de los trabajadores industriales en Estados Unidos, 1947-1992, en términos reales (1982=100).. 3. Salarios horarios industriales en México, 1947-1993 (1970=100), en términos reales, con base en los datos de ETSI, EIA y EIM. 4. Remuneraciones a los asalariados en México, 1981-1992, en términos reales, con base en los datos del SCNM (P. Aspe, 1993). 5. Salario mínimo general, 1982-1987 (P. Aspe, 1993). 6. Salarios contractuales, 1982-1997 (P. Aspe, 1993). 7. Remuneraciones a los asalariados en la manufactura en México, 1988-1994 (C. Salinas, 1994). 8. Salario promedio de cotización al IMSS, 1988-1994 (C. Salinas, 1994). 	<ul style="list-style-type: none"> • Los salarios están regulados por las necesidades vitales del capital, y no por las de los hombres. Por ello, los salarios pueden aumentar cuando el capitalismo funciona bien y deben caer en las crisis, en una medida que "unos cuantos años de crisis hacen desaparecer lo que fue resultado de enormes esfuerzos y aún de vidas para el movimiento obrero". Situación imperante en el capitalismo, independientemente de su grado de desarrollo. • Así, en Estados Unidos los salarios reales ascendieron en sus períodos de auge, 1919-1928 y 1947-1973, y descendieron en sus momentos de crisis, 1929-1934 y a partir de 1974, agudizándose su caída en la década de los ochenta, ocasionando que el nivel salarial en 1995 fuera similar al de 1963, y ello a pesar del incremento de la productividad del trabajo. • En México acaeció un movimiento salarial similar, aumentando en el auge de los cincuenta y sesenta, y con el <i>boom</i> petrolero de los setenta, disminuyendo en la década de los ochenta, recuperándose ligeramente en 1989-1993, para caer nuevamente a partir de la crisis de 1994. En 1982-1987 el salario mínimo real disminuyó - 44.6%, y los salarios contractuales (incluyendo prestaciones) en - 40.5% (P. Aspe, 1993); y, en 1988-1994 el salario promedio de cotización al IMSS se incrementó en 22% y las remuneraciones a los asalariados en la manufactura a una tasa anual de 6.3% (C. Salinas, 1994). Incrementos salariales con respecto al nivel existente en 1988, año de menor nivel salarial en los ochenta, y arrasados con la crisis de 1994. El descenso de la masa salarial en México (remuneraciones medias a los asalariados) en 1981-1992 fue mayor al acaecido en Estados Unidos durante los años de la Gran Depresión (1929-1940), y el salario mínimo descendió aún en mayor medida.

		<ul style="list-style-type: none"> 3. Industria manufacturera en México, 1947-1993. 4. Economía de México, 1981-1994. 		<ul style="list-style-type: none"> • El descenso salarial durante la década de los ochenta no fue un fenómeno espontáneo, fue producto de una política deliberada de contención salarial, mediante topes salariales y modificaciones en los contratos colectivos de trabajo.
<p>(20) Alejandro Valle (1996b)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Marco Teórico: 1. Análisis marxista. • Metodología: 1. Análisis dinámico, 1970-1993. 2. Estadística descriptiva: Series de tiempo de las remuneraciones y del producto por trabajador, en la manufactura y en la economía en su conjunto en México, 1970-1993; deflactación de las series nominales, gráficas de las series en términos reales, y, obtención de las tasas de crecimiento, anual y acumulado, durante el período de estudio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuentes estadísticas: 1. <i>National Income and Product Accounts</i>, 1947-1987. 2. <i>Survey of Current Business</i>, 1988-1995. 3. Sistema de Cuentas Nacionales, 1970-1993 INEGI. 4. Índice nacional de precios al consumidor, 1970-1993, Banco de México. • Nivel de agregación: 1. Industria manufacturera en México, 1970-1993. 2. Economía de México, 1970-1993. 3. Industria en Estados Unidos, 1974-1995. 	<ul style="list-style-type: none"> • Variables investigadas: 1. Remuneraciones anuales por trabajador en la manufactura en México, 1970-1993, SCNM. 2. Remuneraciones anuales por trabajador a nivel nacional en México, 1970-1993, SCNM. 3. PIB por hombre ocupado en la manufactura en México, 1970-1993, SCNM. 4. PIB por hombre ocupado a nivel nacional en México, 1970-1993, SCNM. 5. Salario horario industrial medio, en términos reales, en Estados Unidos, 1960-1991. 6. PIB por trabajador en Estados Unidos, 1960-1991. 	<ul style="list-style-type: none"> • El autor analiza la evolución de las remuneraciones medias por trabajador, la productividad del trabajo, y la relación entre ambas variables en la manufactura y a nivel nacional en México, en 1970-1993, encontrando: 1. Cuatro momentos en la evolución de las remuneraciones medias por trabajador, en la manufactura y a nivel nacional: (a) 1970-1976, ascenso; (b) 1977-1982, estancamiento o ligero descenso; (c) 1982-1988 descenso marcado; y, (d) 1989-1993, recuperación del nivel existente en 1970. En donde, las remuneraciones medias manufactureras se mantuvieron por encima de las remuneraciones medias a nivel nacional. 2. El producto por hombre ocupado se incrementó en la manufactura y a nivel nacional, durante la mayor parte del período, estancándose únicamente en el primer quinquenio de los ochenta; e incrementándose en mayor medida en la manufactura. 3. En la mayor parte del período, las remuneraciones medias por trabajador tuvieron menor variación anual que el producto por hombre, a excepción de 1970-1976 y 1989-1993. Discordancia entre incremento de la productividad y nivel salarial real no privativa de México, pues en Estados Unidos el salario horario industrial real se ha mantenido estancado desde mediados de los setenta, pese al incremento de la productividad.
<p>(21) Gloria Martínez (1996a)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Marco Teórico: Crítica de la Economía Política. • Metodología: 1. Análisis dinámico, 1960-1990. 2. Modelo contable. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuentes estadísticas: 1. Sistema de Cuentas Nacionales: 1960-1967 (Banxico), 1970-1990 (INEGI, SPP). 2. Índice de precios al mayoreo en la ciudad 	<ul style="list-style-type: none"> • Variables investigadas: 1. Salario producto en la industria no agrícola, 1960-1990, SCNM: Remuneraciones a los asalariados en las ramas productivas, deflactadas con el índice de precios al productor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Según la autora, Marx considera que en el largo plazo los salarios reales tienden a aumentar, y los salarios relativos a disminuir. Con esas premisas, analiza el comportamiento del salario relativo en México, en 1960-1990, usando los datos del SCNM sobre las remuneraciones medias a los asalariados en las ramas productivas, diferenciando entre trabajo productivo e improductivo, por su diferente incidencia sobre el plusvalor.

	<p>3. Estadística descriptiva: Obtención de las tasas de crecimiento, anual y acumulado, de las variables estudiadas.</p>	<p>de México, 1960-1982.</p> <p>3. Índice de precios al productor, 1982-1990.</p>	<p>2. Productividad del trabajo, 1960-1990, SCNM: Calculada con el cociente del PIB entre el personal ocupado.</p> <p>3. Salario relativo industrial no agrícola, 1960-1990, SCNM: Participación del salario en el producto de valor del obrero. Lo calcula con el cociente de las remuneraciones a los asalariados en las ramas productivas entre el excedente de explotación más los impuestos indirectos menos subsidios y más las remuneraciones a los asalariados en las ramas improductivas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Encuentra que el salario relativo descendió en México en el largo plazo, 1960-1990, pudiéndose reconocer dos momentos en su comportamiento: (a) 1960-1976, ligero ascenso del salario relativo, pasando de 21% a 23%; y, (b) 1977-1990, descenso, iniciado en 1977 y agudizado a partir de 1982, pasando de 19% en 1982 a 13% en 1990. • El comportamiento diferenciado del salario relativo se asentaría en la mutación de la relación salario productividad del trabajo. Por lo cual indaga esa relación con un modelo contable, encontrando tres momentos en su relación: (a) 1960-1976, el salario producto creció a una mayor tasa anual (2.77%) que la productividad (1.73%); (b) 1976-1981, la productividad creció a una tasa anual ligeramente mayor (0.69) que el salario (0.49); y, (c) 1982-1990, la productividad creció (0.24%) y el salario producto disminuyó cada año (-3.65%). Por tanto, el salario relativo se incrementaría cuando el salario producto se incrementa más que la productividad, y disminuye cuando el salario producto aumenta menos que la productividad, y/o cuando disminuye a pesar del incremento de la productividad.
<p>(22) Alejandro Valle y Gloria Martínez (1996c)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Marco Teórico: 1. Concepción salarial de Karl Marx. • Metodología: 1. Análisis dinámico, 1976-1995. 2. Estadística descriptiva: Series de tiempo de los salarios mínimos generales a nivel nacional; los salarios mensuales medios por obrero, los sueldos mensuales medios por empleado, las 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuentes estadísticas: 1. Salarios mínimos generales (CNSM). 2. Encuesta Industrial Mensual (INEGI), 1976-1995. • Nivel de agregación: 1. Economía nacional, 1976-1995. 2. Industria manufacturera en México, con base en la muestra de clases de actividad proporcionada por la EIM, 1976-1995. 	<ul style="list-style-type: none"> • Variables investigadas: 1. Salario mínimo general, 1976-1995. 2. Salario mensual medio por obrero, en la manufactura en México, 1976-1995, EIM. 3. Sueldo mensual medio por empleado en la manufactura en México, 1976-1995, EIM. 4. Prestación mensual media por trabajador en la manufactura en México, 1976-1995, EIM. Siendo las prestaciones los pagos adicionales al sueldo o salario, 	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de la evolución de los ingresos laborales en México, en el período 1976-1995, encontrando tres momentos en su comportamiento: (a) 1976-1988, disminución salarial, iniciada en 1977 y agudizada a partir de 1982, siendo 1988 el año de menor nivel salarial en este período; (b) 1989-1994, ligera recuperación, pero los ingresos en 1994 eran menores a los vigentes en 1976, los salarios en -35.7%, y las remuneraciones en -10.6%; (c) 1994-1995, nueva caída salarial, a partir de la crisis de diciembre de 1994, generando que en 1995 los ingresos fueran menores a los vigentes en 1976, los salarios en -50% y las remuneraciones en -27%. • En este período disminuyeron todos los ingresos laborales, pero lo hicieron en mayor medida los salarios mínimos, seguidos por los salarios medios industriales. • Las remuneraciones medias disminuyeron menos que los

	prestaciones mensuales medias por ocupado, y las remuneraciones mensuales medias por ocupado en la industria manufacturera en México, 1976-1995; gráficas de las series en términos reales; y, tasas crecimiento acumulado.		en forma monetaria, servicios o especie, pagadas mensualmente al trabajador. 5. Remuneración media por ocupado, en la manufactura en México, 1976-1995, EIM.	salarios medios en la manufactura, porque los sueldos y las prestaciones disminuyeron en menor medida que los salarios, y porque se incrementó el número de empleados respecto al número de obreros. • La disminución salarial acaecida en 1976-1995 se explicaría por la distribución regresiva del ingreso , porque el nivel del salario promedio nacional está determinado fundamentalmente por la productividad del trabajo y la forma en que se distribuye el productó entre capitalistas y obreros, y la productividad del trabajo se incrementa progresivamente en el capitalismo.
(23) Max Ortega (1997)	<ul style="list-style-type: none"> • Metodología: 1. Estudio dinámico: 1976-1996. 2. Estadística descriptiva: Descripción de las variables estudiadas con sus números índice, sus tasas de crecimiento acumulado, y su participación porcentual 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuentes estadísticas: 1. CEPAL, <i>La economía latinoamericana y del Caribe en 1989</i>, FCE, 1990. 2. Salarios mínimos y contractuales, 1982-1991, P. Aspe (1993). 3. Brown y Domínguez (1992). 4. STPS, <i>Evolución de la productividad total de los factores en la economía mexicana (1970-1989)</i>, Cuadernos de Trabajo I, México, 1993; y <i>El financiero</i>, 22 de agosto de 1996. 5. A. Labra, "De pobres, pobreza y empobrecimiento. Política económica vs. Bienestar social" en <i>Economía Informa</i>, n. 246, FE-UNAM, abril de 	<ul style="list-style-type: none"> • Variables investigadas: 1. Salarios mínimos, 1976-1996, CNSM. 2. Salarios contractuales, 1982-1991 (Pedro Aspe, 1993). 3. Salarios manufactureros, 1996 (<i>El financiero</i>). 4. Remuneraciones medias por ocupado, 1980-1988 (CEPAL, 1990). 5. Productividad del trabajo, 1979-1994 (Brown y Domínguez, 1992; STPS, 1993), y 1996 (<i>El financiero</i>). 6. Participación de las remuneraciones en el PIB, 1982-1994 (A. Labra, 1996). 	<ul style="list-style-type: none"> • A partir de 1982, los gobiernos federales implementaron en México una estrategia económica orientada a cambiar las bases de la acumulación en el país, mediante la firma de pactos de crecimiento económico tripartitos (gobierno, empresarios y trabajadores), que promovían el control de la inflación y una política salarial con dos ejes: la disminución salarial, mediante topes salariales y la flexibilización del salario (anulando contratos colectivos y estableciendo contratos de nuevo tipo, que estipulaban que el salario dejase de estar determinado por la reproducción, y fuera determinado por la productividad, intensidad y calificación); y el incremento de la productividad del trabajo, mediante la promoción de diversos programas ("Programa nacional de capacitación y productividad 1984-1988", renovado para 1991-1994, y el "Acuerdo nacional para promover la productividad y la calidad"). El gobierno de C. Salinas se distinguió por convertir a "la productividad en la verdadera sustancia de un nuevo modelo de relaciones laborales y sindicales". • Resultados de estas políticas: Disminución de los ingresos de los trabajadores, en 1980-1988 los salarios mínimos se redujeron en -46.4% y las remuneraciones medias por ocupado se redujeron en -28% (CEPAL, 1990), en 1982-1991 el salario mínimo se redujo en -54% y el salario contractual en -52.5% (P. Aspe, 1993), en 1976-1996 el salario mínimo disminuyó en 87.4%; incremento de la productividad del trabajo, pasando

		1996. 6. Comisión de la Cámara de Diputados, <i>Los niveles de ingreso de la población laboral en México</i> , 1990. • Nivel de agregación: 1. Economía nacional, 1976-1996.		de una tasa anual de 2.5% en 1979-1981 a una de 3.3% en 1984-1990 (Brown y Domínguez, 1992), el índice medio de la productividad de la mano de obra en la manufactura se incrementó en 14% en 1980-1989 (STPS, 1993), y en el primer cuatrimestre de 1996 la productividad creció 6.2%, mientras los salarios manufactureros disminuyeron en 30.2% en el año (<i>El financiero</i> , 1996); y, como consecuencia de ambos efectos, disminuyó la participación de las remuneraciones en el PIB , pasando de 35.3% en 1982 a 27.5% en 1994 (A. Labra, 1996).
(24) Alberto Semerena (1997)**	• Metodología: 1. Estudio dinámico: 1970-1995. 2. Estadística descriptiva: Construcción de las series nominales de las variables estudiadas; deflactación, y gráficas de las series reales.	• Fuentes estadísticas: 1. Sistema de Cuentas Nacionales, 1970-1995. 2. Índice de precios, 1970-1995. • Nivel de agregación: 1. Sectores productivos de la economía nacional, 1970-1995.	• Variables investigadas: 1. Remuneraciones a los asalariados por sector productivo, 1970-1995, SCNM. 2. Productividad del trabajo por sector productivo, 1970-1995, SCNM: Calculada con el cociente del PIB entre el personal ocupado.	• Con base en la información del SCNM, A. Semerena estudió la relación entre las remuneraciones medias reales y la productividad del trabajo en los sectores productivos de la economía nacional, en el período 1970-1995, encontrando que en todos ellos se incrementó la brecha entre la productividad y las remuneraciones, y lo hizo en mayor medida en el sector de bienes no comerciables (servicios) . Explicó el aumento de su brecha por el exceso de trabajo no calificado y por los desequilibrios macroeconómicos .
(25) Clemente Ruíz Durán (1998)**	• Metodología: 1. Estudio dinámico: 1974-1997. 2. Econometría: Obtención de elasticidades ingreso-productividad, y análisis longitudinal de sus datos trimestrales.	• Fuentes estadísticas: 1. Encuesta Industrial Mensual, 1994-1997. • Nivel de agregación: 1. Industria manufacturera en México, 1994-1997.	• Variables investigadas: 1. Remuneraciones mensuales medias en la manufactura en México, 1994-1997, EIM. 2. Productividad del trabajo en la manufactura en México, 1994-1997, EIM.	• C. Ruiz Durán estudió las elasticidades de corto y largo plazo entre las remuneraciones mensuales medias y la productividad del trabajo, en la industria manufacturera en México, en 1994-1997, encontrando que en 60% de los casos el coeficiente de correlación se encontraba entre 0 y 1, y en 33% de los casos el resultado fue negativo . Con base en ello, concluyó que en este período hubo poca influencia de la productividad sobre el ingreso de los trabajadores .
(26) Abelardo Mariña (1999)	• Metodología: 1. Estudio dinámico: 1982-1998. 2. Estadística descriptiva: Construcción de la serie de tiempo de los salarios medios	• Fuentes estadísticas: 1. Encuesta Industrial Mensual (58 clases de actividad), 1980-1986 INEGI. 2. Encuesta Industrial Mensual (129 clases de	• Variables investigadas: 1. Salarios mensuales medios por obrero, en la manufactura no maquiladora en México, 1982-1998, EIM. 2. Diferencias de los salarios medios por obrero entre las	• El autor analiza (a) la evolución del salario medio por obrero, (b) el grado de diferenciación salarial entre clases de actividad, y (c) la correlación entre ambos, en la industria manufacturera no maquiladora en México, durante el período 1982-1998. Y, a partir de ello, (d) caracteriza la política salarial de los sexenios del gobierno federal en el país. En su análisis encuentra: • (a) Disminución sustancial de los salarios industriales, en

	<p>nominales en la manufactura en México, 1982-1998; deflactación de la serie salarial nominal con el INPC; cálculo de las tasas de crecimiento acumulado de los salarios medios industriales reales, por subperíodos; y, cálculo de los coeficientes de dispersión salarial (cociente de la desviación estándar de los salarios mensuales medios por clase de actividad entre el salario mensual promedio en la manufactura); y, gráficas de la serie salarial real, para todo el período y por subperíodos de evolución salarial, y gráfica del coeficiente de diferenciación salarial interindustrial, por subperíodos.</p>	<p>actividad), 1987-1993 INEGI. 3. Encuesta Industrial Mensual (204 clases de actividad), 1994-1998 INEGI. 4. Índice Nacional de Precios al Consumidor, 1982-1998, INEGI. • Nivel de agregación: • Industria manufacturera en México, 1980-1998.</p>	<p>clases de actividad en la manufactura no maquiladora en México, 1982-1998, EIM: Calculadas con el coeficiente de dispersión salarial anual, obtenido con el cociente de la desviación estándar de los salarios por clase actividad manufacturera entre el salario mensual promedio en el conjunto de la manufactura -sin incluir a la maquila-, por año, durante el período de estudio.</p>	<p>términos reales, en 1982-1998 (-52%), con tres momentos en su comportamiento: (i) 1982-1988, fuerte disminución del salario (-45%); (ii) 1988-1994, detención de su caída (9%); y, (iii) 1994-1998, nuevo descenso salarial acelerado (-33%).</p> <ul style="list-style-type: none"> • (b) Incremento de la diferenciación salarial (50%), con tres momentos, coincidentes con los acaecidos en la dinámica salarial: (i) 1982-1988, diferenciación salarial profunda, 17%, fluctuando de -19% a -58%; (ii) 1988-1994, aumento moderado de la dispersión salarial, 9%, aunque el rango interindustrial de variaciones fue de entre -43% y 106%; y, (iii) 1994-1998, nuevo incremento de la dispersión, y en mayor medida que previamente, 22%. • (c) Relación inversa entre el grado de dispersión salarial y el nivel salarial real: En los dos períodos en que aumentaron en mayor medida las diferencias entre los salarios reales medios por clase de actividad (1982-1988 y 1994-1998), disminuyeron en mayor medida sus salarios reales; y, en el período de menor aumento de la diferenciación salarial entre clases de actividad (1988-1994), se recupera ligeramente su nivel salarial real. • (d) Con base en los resultados obtenidos, el autor concluye en que durante 1982-1998 los gobiernos federales promovieron la contención salarial, como "instrumento privilegiado del Estado para fortalecer la rentabilidad del capital" en el país; y acuerdos y cláusulas de productividad y eficiencia que ligan el ingreso de los obreros a su desempeño productivo individual, y al desempeño competitivo de las empresas y sectores donde laboran, lo que ha fomentado la diferenciación de los niveles salariales entre los distintos obreros y, con ello, el individualismo y la falta de solidaridad en los centros de trabajo, que han derivado en la fragmentación de la clase trabajadora. De manera que, la caída salarial y la dispersión salarial son las dos caras de la política salarial neoliberal. En donde la fragmentación de la clase obrera ha permitido la reducción salarial, como se evidencia en la alta correlación entre diferenciación y caída salarial; por tanto, la diferenciación salarial no sólo ha sido un objetivo en sí mismo,
--	--	--	--	---

				sino que ha sido una condición del desplome salarial. Estrategia doblemente perversa porque olvida que el salario, a más de ser un costo productivo, es la única vía de reproducción de la clase obrera, a la vez que fragmenta a la clase obrera.
(27) E. Hernández, N. Garro, I. Llamas (1999)**	<ul style="list-style-type: none"> • Metodología: <ol style="list-style-type: none"> 1. Estudio dinámico, 1970-1995. 2. Econometría: Análisis de regresión de sección cruzada de sectores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuentes estadísticas: <ol style="list-style-type: none"> 1. Encuesta Industrial Anual, 1970-1995. • Nivel de agregación: <ul style="list-style-type: none"> • Industria manufacturera no maquiladora en México, 1970-1995. 	<ul style="list-style-type: none"> • Variables investigadas: <ol style="list-style-type: none"> 1. Remuneraciones anuales medias, por hora hombre, en la industria manufacturera en México, 1970-1995, EIA. 2. Productividad por hora hombre, en la manufactura no maquiladora en México, 1970-1995, EIA: Calculada con el cociente del valor agregado anual entre las horas hombre. 3. Elasticidad del salario real respecto a la productividad del trabajo, 1970-1995, EIA. 	<ul style="list-style-type: none"> • Con base en información de la EIA para 40 ramas industriales manufactureras en México, en el período 1970-1995, los autores hicieron un análisis de regresión de sección cruzada de sectores para indagar la elasticidad del crecimiento del salario real (remuneraciones medias por hora hombre) como respuesta al incremento de la productividad del trabajo (valor agregado por hora hombre); obteniendo valores positivos para los subperíodos 1970-1981 (+0.89, que difiere de 0 con una tasa de probabilidad del 95%) y 1987-1995 (+1.66, que difiere de 0 con una tasa de probabilidad del 99%); pero no se encontró una relación positiva durante el subperíodo 1981-1987, considerando los autores que ello se debió a "factores macroeconómicos distorsionantes durante los años más recesivos" de la década de los ochenta.
(28) Enrique Hernández Laos (2000)	<ul style="list-style-type: none"> • Marco teórico: <ol style="list-style-type: none"> 1. Reflexión de Sylos Labini sobre la determinación salarial en el corto y en el largo plazo. • Metodología: <ol style="list-style-type: none"> 1. Estudio estático comparativo, 1984, 1987 y 1993. 2. Estadística descriptiva: Deflatación de las variables nominales, y obtención de tasas de crecimiento promedio anual de las variables 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuentes estadísticas: <ol style="list-style-type: none"> 1. Encuesta Industrial Anual, sobre 3016 establecimientos, clasificados en 40 ramas industriales; 1984, 1987 y 1993. 2. Índice de precios del PIB. • Nivel de agregación: <ol style="list-style-type: none"> 1. Industria manufacturera no maquiladora en México (3000 compañías, ubicadas en las cuarenta clases de actividad de la industria 	<ul style="list-style-type: none"> • Variables investigadas: <ol style="list-style-type: none"> 1. Remuneraciones anuales medias por hora hombre en la manufactura en México, 1984, 1987 y 1993, EIA. 2. Productividad del trabajo anual en la manufactura en México, 1984, 1987 y 1993, EIA: Calculada con el cociente del valor agregado entre las horas hombre. 3. Elasticidad remuneraciones medias por hora hombre, con respecto a de la productividad del trabajo, por clase de actividad manufacturera en 	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de la relación entre las remuneraciones medias industriales por hora hombre y la productividad del trabajo (valor agregado por hora hombre), en 3000 compañías de 40 clases de actividad de la industria manufacturera no maquiladora del país, durante el período 1984-1993, instrumentando econométricamente las tesis de P. Sylos-Labini (1974) sobre la determinación del nivel salarial por la productividad del trabajo, en el corto plazo (1 año), posibilitada por la presión sindical, e incidida por el grado de concentración industrial; y, sobre la determinación de la productividad del trabajo por el nivel salarial, en el largo plazo. • En su análisis de corto plazo encontró dos momentos en la relación ingreso-productividad del trabajo: (a) 1984-1987, comportamiento errático de la productividad y caída salarial, sin correlación entre ambos, en un contexto de ajustes macroeconómicos de alcance lejano; y, (b) 1987-1993,

	<p>estudiadas.</p> <p>3. Econometría: Análisis de regresión simple indagando la elasticidad de la tasa de crecimiento promedio anual de los salarios reales con respecto a la tasa de crecimiento promedio anual de la productividad del trabajo, e indagando la elasticidad de la productividad con respecto a los salarios reales; y, análisis de regresión múltiple a varias ramas manufactureras, indagando la incidencia de la tasa de sindicalización y del nivel de concentración industrial sobre el nivel salarial real.</p>	<p>manufactureras registradas por la EIA), 1984, 1987 y 1993.</p>	<p>México, en el corto plazo, 1984-1987 y 1987-1993, EIA: Variación de la tasa de crecimiento anual de las remuneraciones medias por hora hombre con respecto a la tasa de crecimiento anual de la productividad del trabajo en el corto plazo, utilizando una regresión lineal simple.</p> <p>4. Elasticidad productividad-remuneraciones medias por hora hombre, por clase de actividad manufacturera en México, en el largo plazo 1984-1993, EIA: Variación de la tasa de crecimiento anual de la productividad del trabajo ante cambios en la tasa de crecimiento anual de las remuneraciones por hora hombre, en las clases manufactureras EIA.</p> <p>5. Tasa de sindicalización, 1984-1993.</p> <p>6. Nivel de concentración por rama industrial, 1984-1993.</p>	<p>ambas variables crecieron de forma paralela, verificándose la incidencia positiva de la tasa de presión sindical, pero sin confirmar la incidencia del grado de concentración industrial, pues dicho vínculo acaeció tanto en industrias oligopolísticas como en industrias competitivas. Así, las clases de actividad manufactureras con participación sindical, se acercan al ideal ortodoxo de determinación de los salarios por la productividad marginal, acercándose a la noción de Pareto de los mercados de trabajo eficientes; por lo que, la participación sindical incrementa la eficiencia de los mercados de trabajo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • En su análisis de largo plazo (1984-1993) encontró resultados parcialmente conclusivos. Sin embargo, considera necesario indagar esa relación en períodos de largo plazo más recientes, especialmente por la vigencia del TLCAN a partir de enero de 1994, porque la apertura comercial del país en 1987 dinamizó la productividad, y cabría esperar proceso similar con el TLCAN. • Conclusiones: No existe un vínculo automático entre el crecimiento de la productividad y los salarios reales, sino que su vínculo depende de la presión sindical por participar en las ganancias de productividad, lo cual perfecciona, a su vez, a los mercados de trabajo. Y, propone tres medidas: (a) mejorar los acuerdos de productividad en la manufactura; (b) implementar un sistema computarizado de medición de la productividad; y, (c) modernizar y unificar a los sindicatos en el país para lograr, en el corto y mediano plazo, su participación en las ganancias de productividad.
<p>(29) Gordon Hanson (2003)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Metodología: 1. Estudio estático-comparativo 1980-2000. 2. Econometría: Regresiones econométricas diversas, efectuadas por diversos autores, con respecto al nivel salarial en 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuentes estadísticas: 1. Conjunto de trabajos sobre la evolución salarial en México, 1980-2000 2. Censos de Población, 1990 y 2000. • Nivel de agregación: 1. Economía en México, 	<ul style="list-style-type: none"> • Variables investigadas: 1. Reformas estructurales en México, 1980-2000. 2. Evolución de la inversión extranjera directa en México, 1980-2000: Evolución de su monto y de su composición porcentual. 3. Evolución del número de 	<ul style="list-style-type: none"> • A partir de la década de los ochenta, se implementaron en México una serie de reformas para combatir sus crisis recurrentes, entre ellas: la privatización de las empresas estatales, la contención de salarios y precios, y las reformas a las políticas de comercio e inversión. Así, en 1985 el país se incorporó al Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT); en 1989 disminuyeron las restricciones para que los extranjeros adquiriesen bienes inmuebles en el país; y en 1994 se firmó el TLCAN.

	México, 1980-2000.	1980-2000 (con base en estudios de diversos autores y en una muestra de 1% de la población de México, extraída del Censo de Población de México, 1990 y 2000).	<p>empresas maquiladoras en México, 1980-2000.</p> <p>4. Evolución del comercio en México, 1980-2000: Evaluado con la participación porcentual del comercio del país en su producto interno bruto, con la participación de las maquiladoras en el comercio del país, y con la evolución del comercio con Estados Unidos.</p> <p>5. Evolución de la estructura productiva en México, 1980-2000: Evaluada con la participación porcentual de los estados del país en la producción.</p> <p>6. Evolución del empleo en México, 1980-2000: Evaluada con la participación porcentual de la maquila y de los estados en el empleo en el país.</p> <p>7. Evolución del nivel salarial en el conjunto de estados de México, 1980-2000.</p> <p>8. Relación nivel salarial-educación de los trabajadores en México, 1980-2000.</p> <p>9. Relación nivel salarial-edad de los trabajadores en México, 1990-2000.</p> <p>10. Relación nivel salarial-propiedad del capital en México, 1980-2000.</p> <p>11. Evolución de la composición de la fuerza de trabajo, por</p>	<p>• Como consecuencia de su implementación, durante 1980-2000 se incrementaron la inversión extranjera directa (IED), fundamentalmente estadounidense -dos terceras partes de la IED provino de EU-, el establecimiento de empresas maquiladoras, y el comercio exterior, cuya participación en el PIB se incrementó en 20% -pasando de 11.2% en 1980 a 32.2% en 2000-, el cual se realizó fundamentalmente con EU -en 2000 fue destino del 88.7% de las exportaciones mexicanas, y origen del 73.1% de sus importaciones-, jugando la maquila un papel esencial -en 2000 exportó 47.7%, e importó 35.4%, del total del país-. Y, con ello, se modificó la estructura de producción, empleo y salarios en el país, de la siguiente manera:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Relocalización de la producción y el empleo, adquiriendo mayor importancia los estados fronterizos con EU, en donde se establecieron las empresas maquiladoras: (i) en 1980, en el DF se encontraba el 46% del empleo manufacturero, y en los estados fronterizos con EU el 21% (Hanson, 1997); en 1998 en el DF se encontraba el 23% del empleo manufacturero, y en la frontera norte el 34% (Chiquiar, 2001); y, (ii) a partir de 1985 el PIB por persona se incrementó en mayor medida en los estados fronterizos con EU (Chiquiar, 2001). 2. Incremento del empleo en la maquila, en 1980-1997, pasando de 5.6% a 25.1% del total nacional. 3. Disminución del empleo en la agricultura y en la minería, y se mantuvo estable en la manufactura (20%). 4. Disminución sustancial del empleo en las industrias con mayor reducción de aranceles (Revenga, 1997), y sus salarios cayeron más que en las industrias restantes (Feliciano, 2001). 5. Correlación de los salarios mexicanos con los salarios estadounidenses, en 1987-1997: ante el incremento de 10% del salario estadounidense, los salarios se incrementaron en 2.5% en la frontera con EU, y en 1.8% en los estados del interior del país (Robertson, 2000). 6. En los estados fronterizos con EU se dieron los mayores incrementos salariales, ligados a una mayor calificación, porque el capital extranjero demanda trabajo calificado
--	--------------------	--	---	---

			<p>género, en la manufactura en México, 1990-2000.</p> <p>12. Correlación de los salarios en EEUU con los salarios en México, 1990-2000.</p> <p>13. Evolución de la migración interregional de la fuerza de trabajo en México, 1990-2000.</p> <p>14. Evolución de la migración campo-ciudad en México, 1990-2000.</p>	<p>(Feenstra y Hanston, 1997).</p> <p>7. Las empresas propiedad del capital extranjero pagaron los mayores niveles salariales en el país, pagando 21.5% más a sus trabajadores calificados, y 3.3% a sus trabajadores no calificados, que las empresas domésticas (Aitken, Harrison y Lipsey, 1996).</p> <p>8. Los salarios manufactureros se mantuvieron por encima del resto de salarios, pero se incrementaron poco en los noventa.</p> <p>9. Aumentó la dispersión salarial en el país: entre las industrias productoras de bienes comercializables y no comercializables, siendo mayor la dispersión en las primeras (Feliciano, 2001); por nivel de escolaridad, a mayor escolaridad, mayor nivel salarial (Crag y Eppelbaum, 1996; Robertson, 2001); y por ubicación geográfica, estando los mayores incrementos salariales en los estados de la frontera norte, y los menores en el sur del país. Así, obtuvieron mayores incrementos salariales los trabajadores más jóvenes, de mayor educación y que vivían en los estados de la frontera norte, y quienes obtuvieron menores incrementos salariales fueron los trabajadores menos educados, que vivían en los estados del sur (Hanson, 2003)</p> <p>10. No obstante los mayores niveles de empleo y salario en los estados de la frontera norte, la migración interregional fue pequeña, incrementándose la migración rural a las urbes.</p> <p>11. A su vez, no obstante el premio salarial a la calificación, el nivel salarial decayó en todo el país en 1980-2000, disminuyendo en mayor medida en los estados del centro y del sur, y en las industrias intensivas en trabajo no calificado.</p>
<p>(30) Abelardo Maríña y Miguel Ángel Barrios (2003)</p>	<p>• Metodología:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Estudio dinámico: 1988-2000. 2. Estadística descriptiva: Construcción de las series de tiempo de las variables estudiadas; deflatación; obtención 	<p>• Fuentes estadísticas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sistema de Cuentas Nacionales, 1988-2000 (INEGI, BIE). 2. Indicadores económicos de coyuntura, (INEGI). 3. "Estadística de la Industria Maquiladora 	<p>• Variables investigadas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Empleo en la manufactura total, 1988-2000, con base en el SCNM. 2. Empleo en la manufactura maquiladora, 1988-2002, con base en la "Estadística de la Industria Maquiladora de 	<p>1. Sobre la evolución del empleo en la manufactura en México, 1988-2002: Incremento del personal ocupado en la manufactura durante este período, con una tasa anual de 2.5%, y un incremento acumulado de 35%, debido fundamentalmente al incremento del empleo en la manufactura maquiladora (tasa promedio anual, 11.2%, y crecimiento acumulado, 256%), y en menor medida en la manufactura no maquiladora (tasa promedio anual, 0.5%, y crecimiento acumulado, 6.2%);</p>

	<p>de tasas de crecimiento acumulado y tasas de crecimiento promedio anual de las variables estudiadas, en términos reales; y, gráficas de sus series.</p>	<p>de Exportación”, 1988-2000 (INEGI).</p> <p>4. Encuesta Industrial Mensual, 1988-2000 (INEGI).</p> <p>5. Índice Nacional de Precios al Consumidor, 1988-2000 (INEGI).</p> <p>• Nivel de agregación:</p> <p>1. Industria manufacturera en México, 1988-2002.</p> <p>2. Industria manufacturera maquiladora en México, 1988-2002.</p> <p>3. Industria manufacturera no maquiladora en México, 1988-2002.</p>	<p>Exportación”.</p> <p>3. Empleo en la manufactura no maquiladora, 1988-2002, con base en la EIM.</p> <p>4. Remuneración real por ocupado en la manufactura total, 1988-2000, con base en el SCNM: Serie deflactada con el índice nacional de precios al consumidor.</p> <p>5. Remuneración real por ocupado en la manufactura maquiladora, 1988-2000, con base en la “Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación”: Serie deflactada con el índice nacional de precios al consumidor.</p> <p>6. Remuneración real por ocupado en la manufactura no maquiladora, 1988-2002, con base en la EIM: Serie deflactada con el índice nacional de precios al consumidor.</p> <p>7. Productividad de la fuerza de trabajo en la manufactura total, 1988-2000, con base en el SCNM: Calculada con el PIB por ocupado.</p> <p>8. Productividad de la fuerza de trabajo en la manufactura maquiladora, 1988-2000, con base en la “Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación”: Calculada con la producción bruta anual real por</p>	<p>disminuyendo el empleo a partir del 2000, por la recesión del capitalismo mundial y la inclusión de China en la OMC. El empleo en la maquila se aceleró a partir de la firma del TLCAN, sin ser incidido negativamente por la crisis de 1994, mientras que el empleo no manufacturero comenzó a descender en 1992, sin lograr recuperarse a partir de esa fecha. Con el TLCAN la maquila se convirtió en el segmento más dinámico de la manufactura y de la economía nacional.</p> <p>2. Sobre la evolución de la remuneración media por ocupado en la manufactura en México, 1988-2000: Tres momentos en su evolución en la manufactura total a nivel nacional (SCNM): (a) 1989-1994, fase ascendente, incremento acumulado de 23%; (b) 1995-1997, fase contractiva, disminuyendo en -21% y alcanzando un nivel inferior en -3% al existente en 1988; y, (c) a partir de 1998, segunda fase ascendente, ubicándose en 2000 en un nivel 7.8% mayor al de 1988, pero -13% del habido en 1994. Ambos segmentos manufactureros tuvieron un comportamiento cíclico paralelo al de la manufactura total, pero la maquila se incrementó menos en 1988-1994, decayó menos y lo hizo sólo en 1995-1996, y se incrementó en mayor medida en 1997-2000, llegando en 2000 a un nivel 1.6% mayor que el existente en 1994, mientras que en la manufactura no maquiladora de punta y en la manufactura total, la remuneración media llegó a un nivel mayor al existente en 1988, pero menor al de 1994. No obstante el mejor comportamiento de la remuneración media en la maquila en el último tramo del ciclo, durante todo este período la remuneración media en la maquila fue inferior a la existente en la manufactura no maquiladora de punta, en -21% en 1988 y -30% en 1994, disminuyendo esa brecha a partir de 1997, llegando a -19% en 2000.</p> <p>3. Sobre la evolución de la productividad del trabajo en la manufactura en México, 1988-2000: Creció con dinamismo en la manufactura (tasa de crecimiento promedio anual, 3.7%, y crecimiento acumulado, 54.6%), porque el volumen de la producción se duplicó mientras el personal ocupado se</p>
--	--	--	--	--

			<p>ocupado, en miles de pesos de 1993.</p> <p>9. Productividad de la fuerza de trabajo en la manufactura no maquiladora, 1988-2000, con base en la EIM: Calculada con la producción bruta anual real por ocupado, en miles de pesos de 1993.</p>	<p>incrementó en un tercio; siendo mayor su crecimiento en la industria maquiladora (tasa de crecimiento anual de 5.5% y crecimiento acumulado de 89.3%) que en la no maquiladora (tasa de crecimiento anual de 3.9% y crecimiento acumulado de 59%). El TLCAN dinamizó la productividad, que pasó de tasas anuales en 1988-1993 de 2.5% en la manufactura total, 2.7% en la manufactura maquiladora y 2.8% en la manufactura no maquiladora, a tasas en 1993-2000 de 4.5%, 7.5% y 4.7% respectivamente. A su vez, el fuerte dinamismo de la productividad contrasta con el lento crecimiento de las remuneraciones reales por ocupado, indicando que los beneficios de la apertura se han extendido limitadamente hacia los trabajadores, y que los salarios siguen siendo un factor de competitividad.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Impactos de la recesión en 2000-2002: Disminución del empleo manufacturero (-10%), poniendo fin a su tendencia ascendente desde 1996, disminuyendo en mayor medida en la maquila, cuya disminución de puestos de trabajo se acompañó del cierre de establecimientos desde la segunda mitad de 2001: para septiembre de 2002 se había cerrado casi el 14% del total. No obstante ello, la recesión no afectó al nivel de las remuneraciones, por no ser inflacionaria. • Perspectivas para la economía nacional: El actual control de la inflación es endeble; la disminución de la maquila se debió no sólo a la recesión sino a su relocalización internacional por la integración de China en la OMC; y, la contracción de la demanda interna en el país no contribuye a dinamizar su economía. Por tanto, habría que sustituir la ortodoxia neoliberal y sus políticas procíclicas, por la implementación de una política anticíclica integral.
--	--	--	---	--

II. BALANCE DE LAS INVESTIGACIONES RESEÑADAS SOBRE LA EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS DE LOS TRABAJADORES Y DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN MÉXICO, 1934-2002

Presentamos su balance en tres momentos argumentales. En el primero, hacemos una caracterización general de las investigaciones reseñadas, dando cuenta de su estructuración y evolución. En el segundo presentamos sus hallazgos investigativos, señalando sus afinidades y diferencias. Y, por último, en el tercero presentamos sus interpretaciones sobre la existencia de distintas fases en el comportamiento de los ingresos de los trabajadores, y en su relación con la productividad del trabajo.

1. Caracterización general de las investigaciones reseñadas, 1942-2003

Como vimos en el esquema presentado en el inciso anterior, a lo largo del siglo XX se estudió de manera diversa a la evolución de los ingresos de los trabajadores y su determinación, complejizándose su indagación en el tiempo, y enfocando su atención en distintas dimensiones de la determinación salarial. Así, se pasó del estudio exclusivo de la evolución del salario mínimo a la indagación de la evolución de otros tipos de ingresos de los trabajadores, diversificando las fuentes de consulta y los índices de precios; incorporando el estudio de variables distributivas, como la distribución familiar del ingreso y la distribución funcional del ingreso; comenzando a estudiar la relación entre el nivel de los ingresos de los trabajadores y los factores institucionales, el ciclo económico y/o la productividad del trabajo; diversificando la metodología de análisis, introduciendo nuevos marcos teóricos, y estudiando a las variables durante diferentes temporalidades, evidenciándose en los estudios de períodos largos el comportamiento cíclico de los diversos tipos de ingresos de los trabajadores.

En las décadas de los veinte y treinta del siglo pasado, en el país se indagaba el poder adquisitivo de la población únicamente con base en el salario mínimo, confrontándolo con el costo de la vida obrera. En 1951, Noyola y López (1951) introdujeron el estudio de los salarios industriales en el análisis del poder adquisitivo de la población, por considerar que los salarios mínimos no eran representativos para ello, analizándolos con base en la Encuesta de Trabajo y Salarios Industriales durante el período 1939-1947,³²⁸ y comparando su comportamiento con

³²⁸ “Aunque la DGE había levantado la encuesta desde 1939, Noyola y López fueron los primeros en emplearla críticamente como una fuente del salario nominal”. J. Bortz (1984), p. 53. Esta encuesta fue elaborada en 1939-1982, en base en una muestra de las clases de actividad y establecimientos de mayor nivel de empleo en la industria manufacturera a nivel nacional.

los salarios mínimos y con los sueldos de los empleados en el sector público y privado, con lo cual comenzaron a caracterizar la estructura de ingresos de los trabajadores en México.

Everett (1967) continuó con el estudio de los salarios industriales con base en la ETSI, pero estructurando por primera vez en el país series salariales largas, estudiándolos durante el período 1939-1963, en la industria en su conjunto a nivel nacional, pero también desglosadamente, por rama industrial, distrito industrial y ocupación; usando en la deflatación índices de precios de elaboración propia, con base en los índices de precios oficiales. La estructuración de series salariales largas le permitió evidenciar la existencia de distintas fases en el comportamiento de los salarios industriales, una fase de descenso (1939-1952) y una fase de ascenso (1952-1963). La veta de análisis de series largas de ingresos de los trabajadores, fue seguida por diversos autores, siendo Bortz (1984) quien demostró exhaustivamente el comportamiento cíclico de diversos tipos de ingresos de los trabajadores en el largo plazo.

A comienzos de la década de los setenta se comienza a indagar la relación entre la productividad y los ingresos de los trabajadores, siendo Hernández Laos (1973) el pionero de su estudio en el país. Esta veta de análisis fue seguida en diversas investigaciones, durante diversos períodos, con distintos enfoques teóricos y fuentes de indagación, con distintos conceptos de productividad y distintas categorías de ingreso, con distintas metodologías y con distintos alcances interpretativos.

Por su parte, la reflexión sobre la participación de los factores institucionales en la determinación del nivel salarial fue efectuada en la mayoría de las investigaciones reseñadas.

Los ingresos de los trabajadores analizados en los estudios seleccionados fueron: (a) los salarios mínimos, estudiados desde su estipulación en 1934; (b) los salarios industriales manufactureros, estudiados para el período 1939-1982 con base en la Encuesta de Trabajo y Salarios Industriales (ETSI), y desde 1976 con base en la Encuesta Industrial Mensual (EIM);³²⁹ (c) los salarios industriales en el conjunto de la industria nacional, estudiados desde 1940 con base en los Censos Industriales (CI);³³⁰ (d) las remuneraciones a los asalariados en la economía nacional,³³¹ estudiadas desde 1950 con base en el Sistema de Cuentas Nacionales de México

³²⁹ Elaboraba mensual e ininterrumpidamente desde 1964, permite efectuar el seguimiento de todas las categorías de ingreso de los trabajadores, en las clases de actividad que contribuyen en mayor medida al valor de la producción de la industria manufacturera no maquiladora en el país.

³³⁰ Elaborados desde 1930, permiten el seguimiento de todas las categorías de ingreso.

³³¹ El concepto "remuneraciones a los asalariados" engloba al conjunto de ingresos de los trabajadores, es decir a los sueldos, salarios y prestaciones. Las remuneraciones por ocupado, se obtienen con base en el cociente de las remuneraciones entre el personal ocupado. En México, se puede seguir el comportamiento de las remuneraciones medias de los trabajadores, en distintos niveles de agregación, en las siguientes fuentes estadísticas: el Sistema de Cuentas Nacionales, para el conjunto de la economía nacional y para cada uno de los sectores productivos que la integran; en los Censos

(SCNM),³³² (e) las remuneraciones a los asalariados en la industria manufacturera con base en el SCNM, los CI, la EIM, la EIA³³³ y la Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación,³³⁴ y, (f) la participación de las remuneraciones a los asalariados en el producto interno bruto, con base en el SCNM.

La productividad del trabajo fue analizada para la economía en su conjunto y por sector productivo, con base en el SCNM; en la industria manufacturera en su conjunto, con base en el SCNM y en los Censos Industriales; para la industria manufacturera no maquiladora de punta, con base en la EIM y la EIA; y, para la industria manufacturera maquiladora, con base en la Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación.

Los índices de precios utilizados fueron el índice de precios al mayoreo en la ciudad de México, el índice del costo de la vida obrera en la ciudad de México, un índice compuesto con base en el índice de precios al menudeo y el índice del costo de la vida obrera en la ciudad de México (Everett, 1967), un índice de costo de la vida obrera en la ciudad de México alterno al oficial (Bortz, 1984), el índice nacional de precios al consumidor, el índice de precios al productor, y el índice de precios implícitos del PIB.

2. Hallazgos de las investigaciones reseñadas, 1934-2002

En este inciso vamos a reconstruir los hallazgos de las investigaciones reseñadas, señalando sus afinidades y diferencias.

Industriales, para la industria en general y para cada uno de los sectores industriales a nivel nacional; en la Encuesta Industrial Anual y en la Encuesta Industrial Mensual, para la industria manufacturera no maquiladora; y, en la Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación, para la industria manufacturera maquiladora. En la mayor parte de ellas se puede evaluar el comportamiento de las remuneraciones en su conjunto y de sus componentes constitutivos (sueldos, salarios y prestaciones), con excepción del SCNM, y de la EIA a partir de 1994, en que únicamente se puede evaluar el comportamiento de las remuneraciones en su conjunto, porque no se proporciona la información por tipo de remuneración. Todas estas fuentes han sido usadas por los autores reseñados, para algunos de los distintos niveles de agregación que ellas permiten, y para distintos períodos de estudio.

³³² Elaborado desde 1950, permite analizar a las remuneraciones sin diferenciar el comportamiento de sus categorías constitutivas, teniendo como universo a la economía nacional, y al conjunto de sus sectores productivos.

³³³ Fue comenzada a levantar anualmente en 1963, con base en las clases de actividad que contribuyen en mayor medida al valor de la producción de la industria manufacturera no maquiladora en el país, pero se encuentra disponible únicamente desde 1966, se la discontinuó en 1984-1993, y se la retomó a partir de 1994. Hasta 1983 permite analizar la evolución de todas las categorías de ingreso de los trabajadores, pero a partir de 1994 se reconfigura su formato, dejando de indagar desglosadamente por las categorías de ingreso laboral.

³³⁴ Levantada a partir de 1966, contiene la información necesaria para seguir la evolución de todas las categorías de ingreso de los trabajadores que laboran en la maquila de exportación en el país.

2.1. Estructura de los ingresos de los trabajadores en México, 1939-2000

Al analizar diversos tipos de ingresos de los trabajadores de manera simultánea para determinados períodos de estudio, o para períodos similares en distintos estudios, los investigadores evidenciaron la existencia de una jerarquía de los ingresos de los trabajadores en México, la cual mantuvo su estructura básica a lo largo del tiempo, pero acrecentando las diferencias cuantitativas entre algunos de los ingresos.

Así, se encontraron diferencias entre los salarios mínimos por región, en que los salarios mínimos urbanos fueron mayores que los rurales; diferencias entre los salarios por sectores económicos (Bortz y otros, 1985); diferencias entre los salarios mínimos y el salario medio industrial, en que los salarios mínimos se mantuvieron siempre por debajo de los salarios industriales, y su brecha se acrecentó en el tiempo (Noyola y López, 1951; Bortz, 1984; Orozco y otros, 1995; Valle y Martínez, 1996; Ortega, 1998); diferencias de salario entre tipos de industria (Márquez, 1982); diferencias entre los salarios en la industria manufacturera, por clase de actividad (Everett, 1967; Márquez, 1981; Bortz, 1984, 1985; González y Mariña, 1995; Hanson, 2003), ocupación (Bortz y otros, 1985; Hanson, 2003), género (Bortz, 1984), educación (Hanson, 2003), tamaño de establecimiento -según número de trabajadores- (Reyes Heróles, 1983), distrito industrial (Everett, 1967; Bortz, 1984, 1985; Hanson, 2003), productividad del trabajo (González y Mariña, 1995), propiedad del capital (Hanson, 2003); diferencias entre sueldos y salarios, en que el sueldo medio industrial se mantuvo por encima del salario medio industrial (Valle y Martínez, 1996); diferencias entre remuneraciones por sector económico (Orozco y otros, 1995), y al interior de la manufactura, en donde la manufactura no maquiladora de punta tuvo mayores remuneraciones que la manufactura total y la manufactura maquiladora, durante el período 1988-2000 (Mariña y Barrios, 2003).

Algunos de los estudios en que se explicita la estructura de los ingresos laborales en el país se limitan a su descripción, como es el caso de Noyola y López (1951) y Orozco y otros (1995), pero en otros estudios se avanza incipientemente en la explicación de su fundamento, aludiendo a los factores institucionales (Márquez, 1981, 1982; Bortz, 1984; Reyes Heróles, 1983; González y Mariña, 1995; Valle, 1996; Mariña, 1999), el tamaño de los establecimientos (Reyes Heróles, 1983), el tipo de trabajo (Bortz y otros, 1985; Martínez y Valle, 1996), el nivel de productividad del trabajo por clase de actividad (González y Mariña, 1995); y, la calificación de los trabajadores y la propiedad del capital (Hanson, 2003).

2.2. Comportamiento cíclico de los ingresos de los trabajadores en México, 1934-2000:

No obstante las diferencias en las fuentes de indagación de los ingresos de los trabajadores, en los índices de precios usados, y en los períodos de estudio analizados, en las investigaciones reseñadas se observan *fases similares de disminución e incremento de los diversos tipos de ingresos de los trabajadores* durante el siglo XX, difiriendo en los límites precisos de la duración de cada fase, y en la magnitud de variación del ingreso respectivo.

En México, Mike Everett (1967) fue el precursor de la demostración del comportamiento cíclico del salario, al estudiar los salarios medios en la industria manufacturera con base en la ETSI, durante el período 1939-1963, y demostrar la existencia de una fase de descenso salarial (1939-1952) y una fase de incremento salarial (1952-1963). Posteriormente, Wilkie (1970), Reynolds (1970) y Solís (1973), evidenciaron el comportamiento cíclico de los salarios mínimos, al estudiarlos durante el período 1934-1963, 1965 y 1967, respectivamente; y, Solís (1973) evidenció también el comportamiento cíclico de la distribución funcional del ingreso.

Estos hallazgos fueron consolidados y desarrollados por Bortz (1984), al estudiar el comportamiento de diversos ingresos de los trabajadores durante el período 1939-1974, y demostrar su comportamiento cíclico durante ese período. Los ingresos analizados por Bortz (1984) fueron: los salarios mínimos, el salario medio en la industria manufacturera, con base en la ETSI; el salario medio industrial y la remuneración media por ocupado en la industria manufacturera, con base en los CI; y, la remuneración media por ocupado a nivel nacional, y la participación de las remuneraciones en el PIB, con base en el SCNM.

En los años siguientes, diversos autores demostraron el comportamiento cíclico de distintos tipos de ingresos de los trabajadores, al estudiarlos durante períodos prolongados de tiempo. Este fue el caso de Aboites (1985), y Bortz y otros (1985), para el salario medio en la industria manufacturera en 1939-1982, con base en la ETSI; Bortz y Velasco (1987), para el salario medio en la industria manufacturera, en 1939-1986, con base en la ETSI y la EIM; González y Mariña (1995), para el salario mínimo general en 1934-1991, las remuneraciones medias por ocupado en la industria manufacturera en 1970-1991, con base en el SCNM, y el salario medio en la industria manufacturera no maquiladora en 1980-1991, con base en la EIM; Martínez (1996) para el salario producto y el salario relativo en la industria no agrícola, en 1960-1990, con base en el SCNM; Valle (1996), para las remuneraciones medias a nivel nacional y en la industria manufacturera en 1970-1993, con base en el SCNM; Valle y Martínez (1996) para los salarios mínimos en 1934-1991, y para los salarios medios, los sueldos medios

y las prestaciones medias en la industria manufacturera no maquiladora en 1976-1995, con base en la EIM; Mariña (1999) para el salario medio en la industria manufacturera no maquiladora, en 1982-1998, con base en la EIM; y, Mariña y Barrios (2003) para la remuneración media por ocupado en la industria manufacturera total, con base en el SCNM, en la industria manufacturera no maquiladora, con base en la EIM, y en la industria manufacturera maquiladora, con base en la Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación, durante el periodo 1988-2000.

Las investigaciones restantes o bien estudian los ingresos laborales durante períodos de menor extensión, describiendo meramente fases de disminución o de aumento de los ingresos, o bien abordan períodos en que se observa el ciclo de los ingresos laborales, pero no aluden a él, como es el caso de Hernández Laos, Garro y Llamas (1999), o Hanson (2003).

A continuación vamos a describir los ciclos de los ingresos de los trabajadores, que se derivan de las investigaciones analizadas.

a. Ciclo de los salarios mínimos en México, 1934-1996:

Los salarios mínimos se establecieron en México a partir de 1934, con un carácter regional, fijándose de manera diferenciada en los distintos municipios. A partir de 1964 se centraliza su fijación con el establecimiento de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CNSM), comisión tripartita integrada por representantes del gobierno, de los empresarios y de los trabajadores, cuya función es determinar los salarios mínimos en las distintas zonas económicas en que se divide al país para su fijación. En 1964 eran 111 zonas, y desde entonces la CNSM las ha reagrupado y reducido numéricamente, de modo que en 1984 ya eran únicamente siete,³³⁵ y actualmente son sólo tres, las zonas A, B y C.

Jeffrey Bortz (1984) nos explica que debido al carácter regional de los salarios mínimos, la mayoría de estudios sobre la evolución de los salarios mínimos toman en consideración únicamente al salario mínimo vigente en el Distrito Federal,³³⁶ como es el caso del mismo Bortz en 1984. Con base en ello, podemos considerar que la mayoría de estudios referidos a los salarios mínimos en el país se encuentran en esa situación, salvo cuando los autores expliciten que están trabajando con los salarios mínimos urbanos en general, como es el caso de Wilkie (1970) y Reynolds (1970), durante el periodo 1934-1963 y 1965

³³⁵ Cfr. J. Bortz, *Los salarios industriales en la ciudad de México, 1939-1975*, FCE, México, 1985, p. 51.

³³⁶ *Ibid.*, p. 52.

respectivamente, Solís (1973) durante el período 1936-1967, y Aboites (1985) durante el período 1982-1985; o con los salarios urbanos y rurales, como es el caso de López y Noyola (1951) durante el período 1939-1947, y Bortz y otros (1985) durante el período 1970-1982; o con los salarios mínimos generales, como es el caso de Mariña y González (1995), durante el período 1934-1992, y Valle y Martínez (1996d), durante el período 1976-1994.

Los investigadores que realizaron los primeros estudios sobre la evolución de los salarios mínimos en el país, comenzaron su indagación a partir del año de su establecimiento, y hasta la década de los setenta los deflactaron mayoritariamente con el índice de precios al mayoreo en la ciudad de México. Siendo éste el caso, por ejemplo, de Merla (1942), Wilkie (1970), Reynolds (1970) y Solís (1973), frente a los cuales se da como caso excepcional la investigación de Noyola y López (1951), que los deflactaron con el índice del costo de la vida obrera en la ciudad de México, estudiándolos durante el período 1939-1947.

En la década de los ochenta, Bortz (1984) estudia la evolución de los salarios mínimos durante el período 1939-1975, deflactándolos con un índice de precios que él elabora con base en información en los precios al menudeo en la ciudad de México de bienes de consumo obrero, sin ponderarlos, al que denomina como "índice de precios de Bortz" (IPB); Aboites (1985) los estudia durante el período 1982-1985, sin especificar el índice de precios usado; Bortz y otros (1985) los estudian durante el período 1939-1982, y Bortz y Velasco (1987) durante el período 1983-1985, deflactándolos con el "índice nacional de precios al consumidor", índice elaborado por el Banco de México desde fines de la década de los sesenta.

En la década de los noventa se investiga la evolución de los salarios mínimos deflactándolos con el "índice nacional de precios al consumidor", siendo el caso de Orozco y otros (1995), para el período 1982-1991; González y Mariña (1995), para el período 1934-1992; Valle y Martínez (1996d), para el período 1976-1994; y Ortega (1997), para el período 1976-1996.

No obstante las diferencias en la conformación de las investigaciones sobre la evolución de los salarios mínimos en el país, ellas evidencian fases similares de descenso y ascenso salarial en sus respectivos períodos de estudio, pudiendo observarse la variación de la tendencia salarial en los estudios realizados sobre períodos prolongados de tiempo; difiriendo los diversos estudios en la medida y en la fecha precisa de culminación de la primera fase de descenso salarial -registrada desde 1934- y, por tanto, en la fecha precisa de inicio de la fase de ascenso, pero concuerdan en que ella culminó en 1976, iniciándose un nuevo descenso del salario mínimo a partir de 1977, agudizado a partir de 1982.

Dadas dichas diferencias, caracterizamos el ciclo del salario mínimo durante el período 1934-1996, con base en la serie sobre el salario mínimo general, 1934-1992, estructurada por González y Mariña (1995), y 1992-1996 referida por Valle (1996) y Ortega (1997), todos ellos con base en la información de la CNSM, y usando como deflactor al INPC.

Las *fases del ciclo del salario mínimo general en México, en 1934-1996*, fueron: (a) *1934-1947, disminución*, en -48% aproximadamente; (b) *1948-1963, proceso de recuperación del nivel salarial existente en 1934* (2,500 pesos mensuales en pesos de 1980), teniendo en 1948 y 1951 un comportamiento errático, y a partir de 1952 un incremento continuo, hasta alcanzar en 1963 el nivel de 1934; (c) *1964-1976, incremento salarial*, alcanzando un nivel 90% mayor que el existente en 1934; y, (d) *a partir de 1977 descenso salarial permanente, cayendo desde 1988 por debajo del nivel del salario mínimo existente en 1934* (González y Mariña, 1995), disminuyendo en 51% en 1982-1988, en 46% en 1988-1993 (Orozco y otros, 1995), y en 87.4% en 1976-1996 (Ortega, 1997).

La sustancial disminución del salario mínimo a partir de 1977 afecta a la población que lo percibe como su fuente de ingreso, y a quienes cuya fuente de ingreso se fija en referencia al nivel del salario mínimo.³³⁷

b. Ciclo del salario medio por obrero en la industria manufacturera en México, 1939-1998, con base en la ETSI y la EIM

Los salarios medios industriales comenzaron a investigarse en México con base en la Encuesta de Trabajo y Salarios Industriales (ETSI), levantada desde 1939 pero cuyo estudio comenzó a efectuarse en 1952, por Diego López y Juan Noyola, quienes los estudiaron durante el período 1939-1947. Después vendrían los estudios al respecto de Everett (1967), durante el período 1939-1963; Márquez (1981), durante el período 1939-1977; Bortz (1984), durante el período 1939-1975; Bortz y otros (1985), Aboites (1985), y Bortz y Velasco (1987),³³⁸ durante el período 1939-1982, período en que la ETSI fue realizada.

La culminación del levantamiento de la ETSI en 1982, estableció la necesidad de basarse en otras fuentes estadísticas para indagar la evolución de los salarios medios manufactureros, y

³³⁷ En 1990 el 30% de la PEA percibía ingresos equivalentes a un salario mínimo, y los pensionados al IMSS (un millón 129 mil trabajadores) percibían un ingreso equivalente al 70% del salario mínimo. Cfr. Comisión de la Cámara de Diputados, *Los niveles de ingreso de la población laboral en México*, México, 1990. Datos referidos por Max Ortega, 1997. Habría que indagar la proporción de la población económicamente activa que percibe actualmente un salario mínimo.

³³⁸ El estudio de Bortz (1984) sobre el comportamiento de los salarios medios manufactureros con base en la ETSI, durante el período 1939-1975, fue retomado y desarrollado en sus trabajos posteriores.

esas fuentes fueron la Encuesta Industrial Mensual, levantada mensualmente con base en las clases de actividad de mayor contribución al valor de la producción manufacturera, y los Censos Industriales, que analizan a todo el universo industrial pero de manera quinquenal.

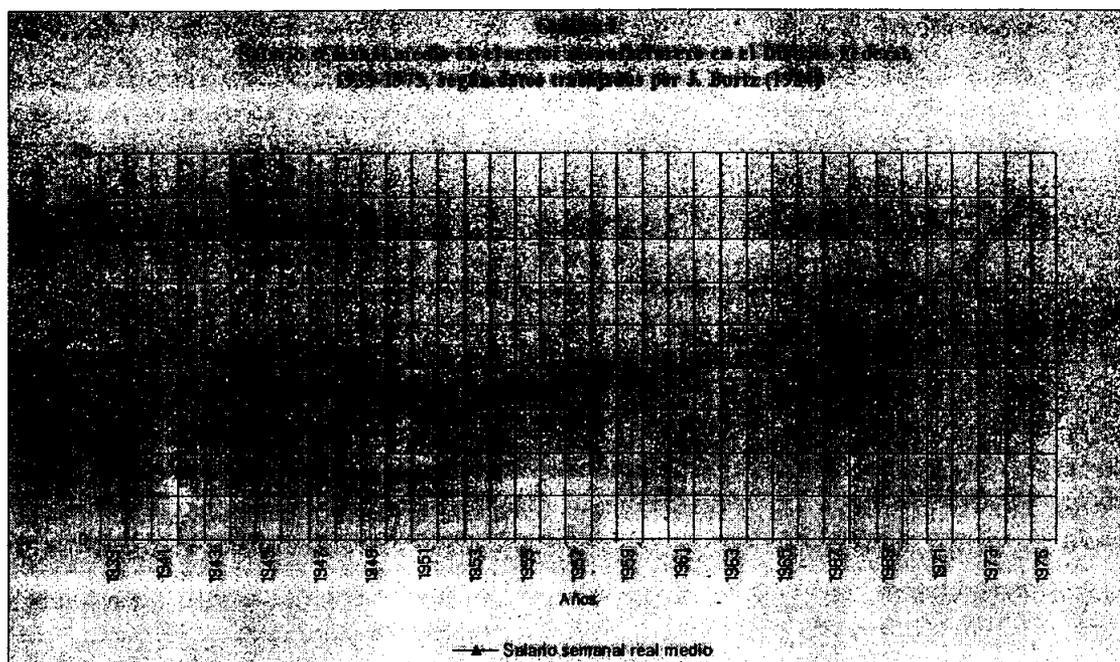
Los estudios que analizaron el comportamiento de los salarios medios por obrero en la manufactura en el país con base en la EIM fueron: Bortz y Velasco (1987), durante el período 1983-1986; González y Mariña (1995), durante el período 1980-1991; Valle y Martínez (1996d), durante el período 1976-1995; y, Mariña (1999), durante el período 1982-1998.

En este inciso describimos el ciclo del salario medio por obrero en la industria manufacturera en México, en 1939-1998, retomando la articulación que Bortz y Velasco (1987) efectuaron de las series de este tipo de ingreso con base en la ETSI, durante el período 1939-1982, y la EIM, durante el período 1982-1986; y completándola con el seguimiento efectuado al respecto por Mariña (1999), durante el período 1982-1998, con base en la EIM.

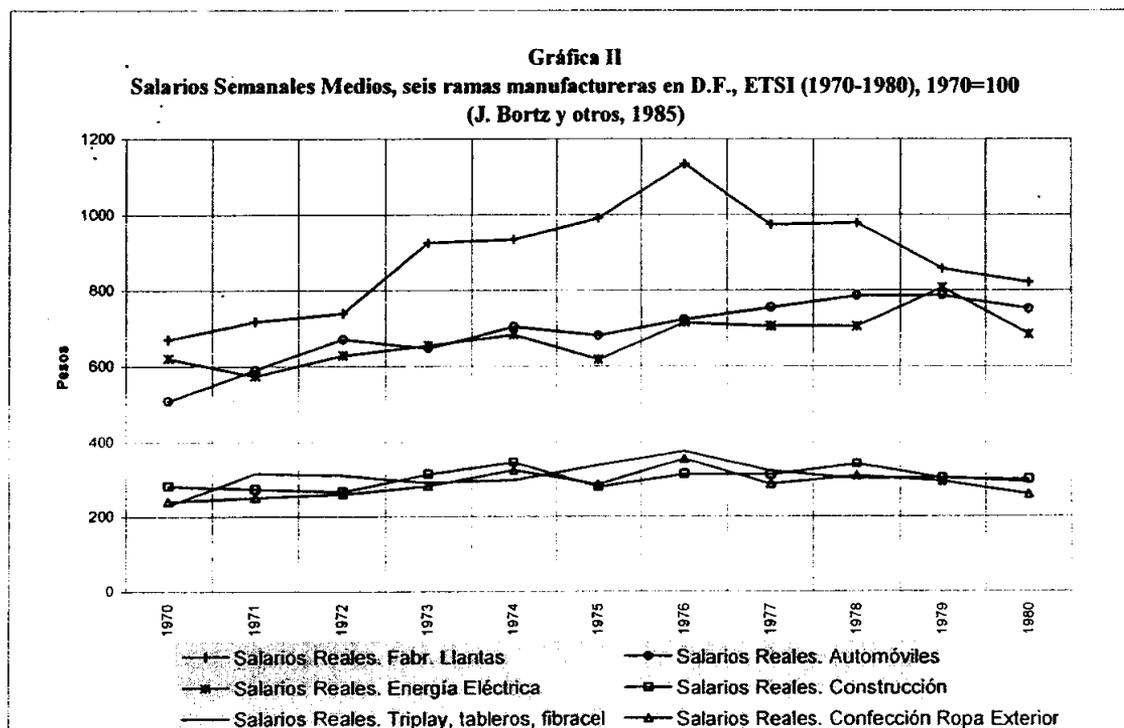
Retomamos la articulación de las series salariales de ambas encuestas, porque consideramos que son compatibles, al basarse en las clases de actividad de mayor incidencia para la producción de la industria manufacturera en el país, sea porque contribuyen en mayor medida al empleo manufacturero, cuyo seguimiento efectúa la ETSI, o porque contribuyen en mayor medida al valor de la producción de la industria manufacturera, cuyo seguimiento efectúa la EIM. Y, hemos elegido a las investigaciones referidas para describir el comportamiento de este tipo de salario, porque consideramos que ellas sintetizan lo expuesto al respecto por las diversas investigaciones reseñadas que estudian este tipo de ingreso.

Con base en los estudios referidos, se observa que *el salario medio por obrero en la industria manufacturera en México tuvo un comportamiento cíclico durante el período 1939-1998*, cuyas fases fueron: (a) *1939-1946, disminución (-50%)*; (b) *1947-1952, estancamiento alrededor del nivel de 1946*; (c) *1953-1968, recuperación paulatina del nivel salarial de 1939*, alcanzándolo en 1968 (Bortz, 1984; Bortz y Velasco, 1987); (d) *1969-1976, incremento*, en 1974 el salario era 38% mayor que el nivel de 1939 (Bortz y otros, 1985), en 1970-1976 los salarios se incrementaron en 48% (Bortz y Velasco, 1987); (e) *1977-1988, disminución salarial*, de manera atenuada en 1977-1982, disminuyendo en 1976-1982 en 18.6% , llegando en 1982 a un nivel 6% menor que el existente en 1970 (Bortz y otros, 1985), y disminuyendo de manera drástica en 1982-1988, -45%; (f) *1989-1994, detención de su caída*, incrementándose en 9%; y, (g) *1995-1998, nuevo descenso salarial acelerado, -33%*. En 1982-1998 el salario medio manufacturero disminuyó en 52% (Mariña, 1999).

A continuación presentamos la gráfica de los primeros tramos de este ciclo, para el caso del salario semanal medio en la industria manufacturera en el D.F., en 1939-1975, con base en datos de la ETSI, trabajados por Bortz (1984).



Bortz y otros (1985) demuestran que las fases del comportamiento salarial se manifiestan en distinta medida, y en distintos niveles salariales, en las clases de actividad manufactureras, según podemos observar en la siguiente gráfica.



En tanto, en 1982 el salario medio por obrero en la manufactura era 6% menor que el existente en 1970, y sin embargo continuó descendiendo, disminuyendo en 1982-1998 en 52%; y en tanto el salario medio manufacturero recuperó en 1968 el nivel existente en 1939 (Bortz, 1984), el cual seguramente era menor al de años previos en la década de los treinta, dado el descenso salarial acaecido a lo largo de esa década -como constatamos para el caso de los salarios mínimos-; podemos implicar que *desde mediados de la década de los ochenta, y hasta por lo menos 1998, el salario medio en la industria manufacturera era menor que el existente durante la década de los treinta.*

c. Ciclo del salario medio por obrero en la industria en México, 1940-1975, con base en los Censos Industriales

Los Censos Industriales comenzaron a levantarse en México en 1930, con una regularidad quinquenal, teniendo como universo de estudio a toda la industria en el país, y con una cobertura temática exhaustiva. Su universo y cobertura temática determinan que sean la fuente más completa para analizar la evolución de la industria nacional, pero con el inconveniente de que sólo permiten un seguimiento quinquenal de las variables estudiadas.

De los autores reseñados, únicamente Márquez (1982), Reyes Heroles (1983) y Bortz (1984) estudiaron los salarios medios industriales con base en los Censos Industriales. Márquez (1982) estudió su evolución en las distintas ramas industriales, durante el período 1965-1975, encontrando que los factores institucionales incidieron en las diferencias salariales entre las distintas industrias.³³⁹ Reyes Heroles (1983) comparó una serie de variables de los establecimientos manufactureros según su tamaño, en 1970, encontrando que la contribución a la producción del valor agregado manufacturero y los niveles salariales eran mayores en los establecimientos que tenían una mayor cantidad de trabajadores (de 6 a más de 100 trabajadores), y en los que existían sindicatos y se respetaba la legislación laboral.³⁴⁰ Por su parte, Bortz (1984) estudió la evolución del salario medio industrial por obrero, durante el período 1940-1975, describiendo su comportamiento cíclico.

Con base en lo señalado por Bortz (1984), observamos que *el ciclo del salario medio industrial por obrero a nivel nacional, en 1940-1975, tuvo las siguientes fases: (a) 1940-1945,*

³³⁹ Cfr. J. Bortz (1984), pp. 60-61.

³⁴⁰ Cfr. J. Aboites (1985), p. 215. J. Reyes Heroles (1983) señala que está trabajando con salarios medios, pero tenemos que indagar si está trabajando efectivamente con salarios medios o con remuneraciones medias, pues confronta el nivel de ingreso con el conjunto de trabajadores, y no con el conjunto de obreros, que sería lo más adecuado en el caso de que estuviera trabajando con salarios medios.

disminución salarial (-47.71%); (b) 1945-1965, *estancamiento relativo*, superando el nivel salarial de 1945, pero por debajo del existente en 1940 (-12%); (c) 1970-1975, *incremento salarial*, superando el nivel de 1940, en 1970 en 21% y en 1975 en 52.3%.

Como vemos, el ciclo del salario medio en el conjunto de la industria nacional es similar al ciclo del salario medio en la industria manufacturera, durante el mismo período, tanto en la periodización de las fases, como en la magnitud de la evolución salarial en cada una de estas fases; y ambos ciclos son similares al ciclo de los salarios mínimos en este período, con la salvedad de que los salarios mínimos se mantuvieron por debajo de los salarios medios industriales durante el período estudiado, y disminuyeron en mayor medida en los momentos de disminución salarial.

d. Ciclos de las remuneraciones medias a los asalariados, en la economía en su conjunto y por sector productivo, 1950-1995, con base en el Sistema de Cuentas Nacionales

Las "remuneraciones a los asalariados" es una de las categorías evaluadas en el Sistema de Cuentas Nacionales.³⁴¹ Su seguimiento se puede efectuar, al igual que para todas las categorías contempladas por esta fuente, a nivel de la economía en general y a nivel de los sectores productivos que la conforman; pero sin desglosar la información de los componentes

³⁴¹ Si bien en México comenzó a hacerse el seguimiento de sus agregados macroeconómicos en 1921, es desde 1950 que su seguimiento es continuo y homogéneo, con la elaboración por el Banco de México de la matriz insumo-producto para 32 sectores, valuados a precios de productor, el cual se perfeccionó a partir de 1960, con la elaboración de la matriz insumo producto para 45 sectores, con cuyos datos se actualizó la información proporcionada por la matriz de 1950. Con base en los datos de ambas matrices, el Banco de México elaboró, y publicó en junio de 1969, las series del PIB, a precios corrientes y constantes de 1960, y de los acervos y formación de capital por tipo de actividad, para el período 1950-1967; e integró el primer sistema de cuentas nacionales del país para dicho período, con características similares a las recomendadas por la ONU. En 1978, la Dirección General de Estadística y el Banco de México, con la colaboración del PNUD y de la CEPAL, elaboraron una matriz insumo-producto para el país durante 1970, con base en 72 ramas de actividad económica. (*Sistema de Cuentas Nacionales de México*, tomo I, Resumen general, Secretaría de Programación y Presupuesto, Banco de México, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, México, 1981, pp. 14-19). La información sobre los agregados macroeconómicos del país, sintetizada en las matrices de insumo-producto y en los sistemas de cuentas nacionales, es elaborada recabando información sobre los distintos sectores productivos del país en las fuentes oficiales existentes, entre ellas los Censos Económicos, los Censos de Población, la encuesta sobre "Acervos y formación de capital", las Encuestas Industriales, las Encuestas de Ingreso y Gasto de los Hogares, así como en información de cámaras y asociaciones industriales y de servicio, y en información estadística elaborada en oficinas gubernamentales; deflactando estos datos con los índices de precios adecuados, al consumidor y al mayoreo, elaborados por el Banco de México (*Ibid*, pp. 19-21). Por ello, en las matrices de insumo-producto y en el sistema de Cuentas Nacionales encontramos información estadística a nivel de la economía nacional en general, y a nivel de los sectores productivos que la integran.

que integran a las remuneraciones (sueldos, salarios y prestaciones), restringiendo el análisis que se pueda efectuar sobre los ingresos de los trabajadores con base en esta fuente.

Con base en el SCNM se han estudiado las remuneraciones a los asalariados, en el país y por sector productivo, (a) evaluando la variable en cuanto tal, la cual expresa la masa dineraria total invertida para el pago de los trabajadores, masa determinada por el nivel de ingreso pagado pero también por la masa total de trabajadores en funciones en un momento dado; (b) dividiendo el monto total de las remuneraciones a los asalariados entre el número de trabajadores en funciones, para dar cuenta del nivel medio de ingreso por trabajador; y, (c) calculando la proporción de las remuneraciones en el producto, ya sea (c.i) dividiendo al monto total de remuneraciones entre el producto interno bruto total, relación que en el caso de la economía nacional se denomina como “distribución funcional del ingreso”, o (c.ii) calculando la participación de las remuneraciones en los sectores productivos no agrícolas en su producto de valor (incluyendo en él a las remuneraciones a los asalariados en los sectores improductivos).

En este inciso vamos a revisar el comportamiento de las remuneraciones a nivel nacional, y por sector productivo, con base en esta fuente; y, en posteriores incisos profundizaremos en la descripción del comportamiento de las remuneraciones medias por trabajador en la industria manufacturera a nivel nacional, con ésta y otras fuentes.

Entre los autores reseñados, quienes analizaron la *evolución de la masa de remuneraciones a los asalariados a nivel nacional* fueron E. Hernández Laos (1973), durante el período 1950-1967, encontrando que durante este período *se incrementaron en un 61.9%*;³⁴² y, A. Valle (1996a) quien las analizó durante el período 1981-1992, y la comparó con la evolución de las remuneraciones a los asalariados en Estados Unidos en el período 1929-1951, encontrando que *la masa de remuneraciones a los asalariados en México disminuyó durante este período, y lo hizo en mayor medida que la masa de remuneraciones en Estados Unidos durante la crisis de los años treinta*.³⁴³ Con base en estos dos estudios, observamos que la masa de remuneraciones tuvo una fase de ascenso en un momento de crecimiento económico (1950-1967), y una fase de descenso en un momento de decaimiento de la actividad económica (1981-1992), las cuales constituirían *tramos de su comportamiento cíclico* durante el conjunto de este período.

Semerena (1997) estudió *la relación entre la masa de remuneraciones a los asalariados con el nivel de productividad del trabajo, en cada uno de los sectores*

³⁴² Cfr. Bortz (1984), p. 34.

³⁴³ Cfr. Valle (1996a), pp. 13, 15-16.

económicos, durante el período *1970-1995*, encontrando que en este período *se incrementó la brecha entre ambas variables en todos los sectores económicos*, explicando tal situación por los desequilibrios macroeconómicos acaecidos en el país y por la escasez de trabajo calificado.³⁴⁴

Valle (1996b) estudió el comportamiento de la *remuneración media por trabajador a nivel nacional*, durante el período *1970-1993*, encontrando que tuvo un *comportamiento cíclico*, con cuatro fases en su comportamiento: (a) *1970-1976, incremento*; (b) *1977-1982, fluctuación en torno al nivel de 1976*; (c) *1983-1989, disminución drástica*, disminuyendo en 28% en 1980-1988 (Ortega, 1997); y, (d) *1990-1993, recuperación del nivel existente en 1985* (Valle, 1996).

Orozco y otros (1995) describieron el comportamiento de la *remuneración media por trabajador en cada sector productivo*, durante el período *1988-1991*, encontrando que ella *disminuyó en cuatro sectores productivos* (agricultura, silvicultura y pesca; minería; construcción; y transportes y almacenamiento), *se mantuvo constante en un sector productivo* (comercio, restaurantes y hoteles), y *se incrementó en cuatro sectores productivos* (manufactura; electricidad, gas y agua; servicios financieros, seguros y bienes inmuebles; y servicios comunales, sociales y personales).³⁴⁵

Por su parte, Martínez (1996) estudió *la participación de las remuneraciones medias de las actividades productivas no agrícolas en el valor del producto de estas actividades, durante el período 1960-1990*. Relación que consideró expresaba el "salario relativo",³⁴⁶ según lo concibió Karl Marx, y que tuvo dos fases en su comportamiento durante el período: (a) *1960-1976, ligero incremento*, pasando de 21% a 23%; y, (b) *1977-1990, caída sustancial, agudizada a partir de 1982*, pasando a 19% en 1982 y a 13% en 1990. Explicó esta diferencia de fases por la diferente relación entre las remuneraciones a los asalariados y la productividad del trabajo en cada una de ellas, porque el salario relativo se habría incrementado cuando las remuneraciones se incrementaron en mayor medida que la productividad del trabajo, y el salario relativo habría disminuído cuando las remuneraciones se incrementaron en menor

³⁴⁴ Cfr. Hernández Laos, Garro y Llamas (1999), p. 68.

³⁴⁵ Cfr. M. Orozco y otros (1995), pp. 60-62.

³⁴⁶ La autora consideró que las actividades productivas en los sectores no agrícolas eran la minería, la manufactura, la construcción, la electricidad, los restaurantes y hoteles, el transporte y almacenamiento, y los servicios de esparcimiento; y, que las actividades improductivas eran el comercio, los servicios financieros, los seguros y bienes inmuebles, los servicios profesionales, los servicios de educación, los servicios médicos, el gobierno, la administración pública y la defensa. A su vez, consideró que el producto de las actividades productivas no agrícolas se podía evaluar con la sumatoria del excedente de explotación más los impuestos indirectos netos, del conjunto de actividades no agrícolas, y más las remuneraciones a los asalariados en las ramas improductivas no agrícolas.

medida que la productividad del trabajo, o disminuyeron a pesar del incremento de la productividad del trabajo.³⁴⁷

Por tanto, con base en los hallazgos investigativos de estos autores observamos: *(1) el bosquejo incipiente del comportamiento cíclico de la masa de remuneraciones a los asalariados en el país en 1950-1992*, al evidenciar una fase de ascenso en 1950-1967, y una fase de descenso en 1981-1992; *(2) el acrecentamiento de la brecha entre productividad del trabajo y remuneraciones a los asalariados en todos los sectores productivos, en 1970-1995*; *(3) el comportamiento cíclico de la remuneración media por ocupado a nivel nacional, en 1970-1993*; *(4) el comportamiento diferenciado de las remuneraciones medias por ocupado en los sectores económicos en 1988-1991*, incrementándose en unos y decayendo en otros; y, *(5) el comportamiento cíclico de la participación de las remuneraciones a los asalariados en los sectores productivos no agrícolas al interior del valor de su producto, en 1960-1990*.

e. Ciclo de la remuneración media por ocupado en la industria manufacturera en México, 1940-2000, con base en los Censos Industriales y el Sistema de Cuentas Nacionales

En las investigaciones reseñadas, Bortz (1984) estudió la evolución de *la remuneración media por ocupado en la manufactura con base en los Censos Industriales*, durante el período 1940-1975, encontrando que ella *se comportó de manera cíclica*, con las siguientes fases: (a) 1940-1945, *disminución*, -44%; (b) 1950-1960, *recuperación del nivel existente en 1940*; y, (c) 1965-1975, *superación progresiva del nivel existente en 1940*, 14.25% en 1965 y 93% en 1975.

Por su parte, la evolución de la remuneración media por ocupado en la manufactura, con base en el Sistema de Cuentas Nacionales, fue estudiada por Hernández Laos (1973), durante el período 1950-1967; González y Mariña (1995), durante el período 1970-1991; Orozco y otros (1995), durante el período 1982-1991; Valle (1996b), durante el período 1970-1993; y, Mariña y Barrios (2003), durante el período 1988-2000.

Articulando los resultados de las investigaciones sobre *la remuneración media por ocupado en la manufactura con base en el SCNM*, observamos que tuvo un comportamiento cíclico durante el período 1970-2000, con las siguientes fases: (a) 1970-1976, *sustancial incremento*, 34% aproximadamente; (b) 1977-1981, *fluctuación en torno al nivel de 1976*, rebasándolo ligeramente en 1981 (González y Mariña, 1995); (c) 1982-1987, *sustancial disminución*, -37% (Orozco y otros, 1995), ubicándose por debajo del nivel existente en 1970

³⁴⁷ Cfr. G. Martínez (1996a), pp. 83-92.

en -14% aproximadamente (González y Mariña, 1995); (d) *1988-1994, fase ascendente*, incremento acumulado de 23%; (e) *1995-1997, fase contractiva*, disminuyendo en 21% y alcanzando un nivel inferior en 3% al existente en 1988; y, (f) *a partir de 1998, fase ascendente*, ubicándose en 2000 en un nivel 7.8% mayor al de 1988, pero -13% del habido en 1994 (Mariña y Barrios, 2003).

Orozco y otros (1995) precisan que el incremento de la remuneración media por ocupado en la manufactura durante el período 1988-1991 -y que, como vimos, avanzó hasta 1994-, fue parte de un proceso selectivo al interior de la producción del país, porque sólo involucró a cinco de los nueve sectores productivos, entre ellos a la industria manufacturera.

Si articulamos la información sobre el comportamiento de la remuneración media por ocupado en la manufactura, en 1940-1975, con base en los Censos Industriales, con la información proporcionada sobre el comportamiento de este tipo de ingreso en 1970-2000, con base en el SCNM, observamos que *la remuneración media por ocupado en la industria manufacturera tuvo un comportamiento cíclico durante el período 1940-2000, de características similares al ciclo de las remuneración media por ocupado a nivel nacional, y con los ciclos del salario medio por obrero en la industria, durante períodos afines; diferenciándose ambos tipos de ciclos, en que las remuneraciones medias entraron después que los salarios a las fases de disminución de su nivel, disminuyeron en menor medida, y se recuperaron antes que los salarios.*

f. Ciclo de la remuneración media por ocupado en la industria manufacturera no maquiladora de punta en México, 1976-2000, con base en la Encuesta Industrial Mensual

De los autores reseñados, quienes estudiaron la evolución de la remuneración media por ocupado en la industria manufacturera no maquiladora en el país, con base en la Encuesta Industrial Mensual, fueron Valle y Martínez (1996d), durante el período 1976-1995; Ruiz Durán (1997), durante el período 1994-1997; y, Mariña y Barrios (2003), durante el período 1988-2002.

Con base en estas investigaciones, observamos que este tipo de ingreso tuvo un *comportamiento cíclico durante 1976-2000*, con las siguientes fases: (a) *1977-1981, disminución ligera*; (b) *1982-1988, disminución acentuada*; (c) *1988-1994, incremento (26.5%)*, pero su nivel en 1994 era menor que en 1976 (-10.6%); (d) *1995-1997, nueva caída de las remuneraciones (-27%)*, a partir de la crisis de diciembre de 1994; y, (e) *1998-2000,*

fase ascendente, ubicándose en el 2000 en un nivel mayor al existente en 1988 (12%), pero menor al de 1994 (-15%) (Martínez y Valle, 1996; Mariña y Barrios, 2003).

Mariña y Barrios (2003) dan cuenta que en 1988-2000 la remuneración media por ocupado en la manufactura de punta en el país tuvo un comportamiento paralelo al de la remuneración media por ocupado en la manufactura total, pero ubicándose por encima de ella y de la remuneración media por ocupado en la manufactura maquiladora.

g. Ciclo de la remuneración media por ocupado en la industria manufacturera maquiladora en México, 1988-2000, con base en la Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación

De los autores reseñados, Mariña y Barrios (2003) estudiaron el comportamiento de la remuneración media por ocupado en la industria manufacturera maquiladora, durante el período 1988-2000, encontrando que tuvo un *comportamiento cíclico, paralelo al de la manufactura total, pero no idéntico, pues: (a) se incrementó menos en 1988-1994, (b) disminuyó sólo en 1995-1996, y no hasta 1997, y (c) se incrementó desde 1997 hasta 2000, y lo hizo en mayor medida*, llegando en 2000 a un nivel 1.6% mayor a su nivel en 1994, mientras que en la manufactura total y en la no maquiladora la remuneración media en 2000 llegó a ser mayor que en 1988, pero menor que en 1994.

La remuneración media en la maquila se mantuvo por debajo de la remuneración media en la manufactura no maquiladora de punta, durante todo este período, siendo menor en 21% en 1988 y 30% en 1994, disminuyendo esa brecha a partir de 1997, llegando a ser menor en 19% en 2000.

h. Ciclo de la participación de las remuneraciones a los asalariados en el PIB en México, 1939-1994, con base en el Sistema de Cuentas Nacionales

Entre los autores reseñados, quienes describen la *evolución de la participación de las remuneraciones a los asalariados en el producto interno bruto a nivel nacional*, para distintos momentos del período 1939-1994, fueron L. Solís (1973), durante el período 1939-1967; E. Hernández Laos (1974), durante el período 1950-1967; J. Bortz (1984), durante el período 1939-1975; J. Bortz y otros (1985), durante el período 1970-1980; J. Aboites (1985), durante el período 1981-1984; J. González y A. Mariña (1995), durante el período 1976-1991; y, M. Ortega (1997), durante el período 1982-1994.

Articulando la información proporcionada por estos autores, observamos que *la distribución funcional del ingreso tuvo un comportamiento cíclico en México, en el período 1939-1994*, con las siguientes fases: (a) *1939-1946, disminución*, pasando de 30.5% a 21.5; (b) *1947-1959, recuperación del nivel existente en 1939*, llegando a 29.8% en 1959; (c) *1960-1976, incremento*, pasando de 31.2 a 40.3 (Solís, 1973; Bortz, 1984, 1985); (d) *1977-1991, disminución progresiva*, pasando a 36.1% en 1980, 35.3% en 1982, 28% en 1984, 24.1% en 1988, 23.6% en 1991; y, (e) *1992-1994, incremento respecto a 1988-1991*, llegando a 27.5% en 1994, pero por debajo del nivel existente en 1939 (Bortz, 1985; Aboites, 1985; González y Mariña, 1995; Ortega, 1997).

Este ciclo guarda similitud con los ciclos de las remuneraciones medias y con los ciclos salariales, al coincidir en sus fases durante este período, no obstante que las remuneraciones se mantienen por encima de los salarios, y disminuyen menos y se recuperan antes de sus momentos de disminución; con la diferencia de que los salarios mínimos no se recuperan después de iniciar su caída en 1977, y que la segunda fase de disminución de la distribución funcional fue más prolongada que la del salario industrial y del resto de remuneraciones, llegando hasta 1991. A su vez, *el ciclo de la distribución funcional del ingreso coincide con los ciclos salariales en que desde mediados de la década de los ochenta su nivel fue menor que el existente en 1939*.

2.3. Incremento progresivo de la productividad del trabajo en México, 1939-2000

En los estudios reseñados, la productividad del trabajo se indagó hegemónicamente según el concepto de “productividad media del trabajo”, concebida como la cantidad de bienes producida por trabajador, en un determinado período; y en sólo uno de ellos se la analizó con base en el concepto de “productividad total de los factores”, concebida como la contribución al producto de los diferentes factores productivos, considerando como tales a la tierra, el capital y el trabajo.

La productividad total de los factores fue analizada en la industria manufacturera en el país, durante el período 1950-1967, con base en el SCNM (Hernández Laos, 1973), indagando su relación con las remuneraciones a los asalariados en ese sector, durante ese período.

La productividad media del trabajo fue analizada para distintos niveles de la economía nacional, con diversas fuentes y fórmulas, y durante distintos períodos. Así, fue analizada con base en el SCNM, para la economía en su conjunto durante el período 1970-1993 (Valle, 1996), para los sectores productivos no agrícolas en 1960-1990 (Martínez, 1996), para los diversos

sectores de la economía en 1970-1995 (Semerena, 1997), y para la industria manufacturera en su conjunto en 1970-1993 (González y Mariña, 1995; Valle, 1996); con base en los CI para la industria manufacturera, en 1970-1985 (Velasco, 1990); con base en la EIM para la industria manufacturera no maquiladora de punta, en 1970-2000 (González y Mariña, 1995; Ruiz Durán, 1998; Mariña y Barrios, 2003); con base en la EIA para la industria manufacturera no maquiladora de punta, en 1970-1995 (Hernández Laos, Garro, Llamas, 1999; Hernández Laos, 2000); y, con base en la Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación para la industria manufacturera maquiladora, en 1988-2000 (Mariña y Barrios, 2003).

En todos los estudios basados en el SCNM se calculó a la productividad media del trabajo con el cociente PIB/personal ocupado; en los estudios basados en los CI y en la EIA se calculó a la productividad con el cociente valor agregado/horas hombre; y, en los estudios basados en la EIM y en la Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación, se calculó a la productividad con el cociente valor de la producción bruta/personal ocupado.

Hubo otros estudios en que también se analizó la productividad media del trabajo, pero no se explicitó qué bases de datos y fórmulas fueron usadas para su obtención, siendo ése el caso de Bortz (1984, 1985), Aboites (1985), Bortz y Velasco (1987) y Ortega (1997).

Con base en estos estudios, observamos que *la productividad del trabajo se incrementó progresivamente en México durante el período 1939-2000*, en la economía en su conjunto y en la industria manufacturera. Incrementándose en ésta en 180.4 o 192% en 1939-1970 (Bortz, 1984; Aboites, 1985), en 30% en 1970-1976 (Bortz, 1984), en 39.3% en 1980-1991 (González y Mariña, 1995), y en 54.6% en 1988-2000 (Mariña y Barrios).

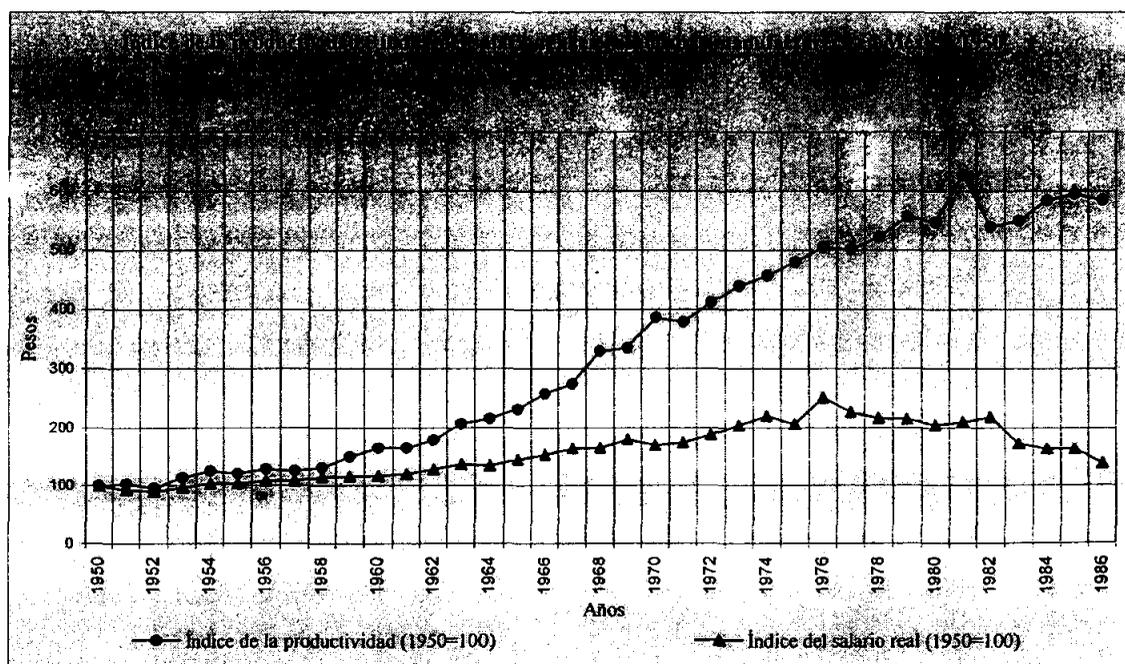
Existiendo una *estratificación del nivel de productividad en los diferentes sectores productivos del país*, pues: en 1970-1993 fue mayor en la industria manufacturera que en la economía en su conjunto (Valle, 1996); en 1970-1985 se incrementó únicamente en las divisiones manufactureras V y VI, y en las empresas de más de 250 trabajadores (Velasco, 1990); y, en 1988-2000, tuvo mayor crecimiento en la industria maquiladora que en la no maquiladora (con un crecimiento anual de 5.5% y 3.9%, y un crecimiento acumulado de 89.3% y 59%, respectivamente), y en ambas respecto a la manufactura total (Mariña y Barrios, 2003).

La tendencia ascendente de la productividad tuvo distintos ritmos de crecimiento, acrecentándolo o disminuyéndolo, con momentos de estancamiento y de ligera disminución. Así, la productividad del trabajo *tuvo su mayor dinamismo en 1958-1970*, con un promedio anual de 9% en la industria manufacturera (Bortz y Velasco, 1987); *disminuyó el dinamismo de su crecimiento a partir de 1970*, estancándose en el primer lustro de los ochenta en la economía nacional (Valle, 1996), llegando a caer en 1982 en la manufactura (González y

Mariña, 1995), y *adquiriendo un mayor ritmo de crecimiento a partir de 1994*, pasando de tasas anuales en 1988-1993 de 2.5% en la manufactura total, 2.7% en la maquila y 2.8% en la manufactura no maquiladora, a tasas en 1993-2000 de 4.5%, 7.5% y 4.7% respectivamente (Mariña y Barrios, 2003), pero *sin llegar a los niveles de 1958-1970*.

Analizando la relación entre el nivel de la productividad del trabajo y los ingresos de los trabajadores, observamos que se incrementó progresivamente su brecha durante el período 1939-2000. Así, en todos los sectores económicos del país se incrementó la brecha entre la productividad del trabajo y las remuneraciones a los asalariados en 1970-1995 (Semerena, 1997); y, en la industria manufacturera, la productividad del trabajo se incrementó en mayor medida que el salario medio en 1939-1970, en 180.4% o 192% vs 16.4% o 30% (Bortz, 1984; Aboites, 1985), en 1980-1991 la productividad se incrementó en 39.33% y el salario medio disminuyó en 13% (González y Mariña, 1995), y en 1988-2000 contrastó el fuerte incremento de la productividad con el bajo dinamismo de las remuneraciones (Mariña y Barrios, 2003). En donde, *la relación entre ambas variables mutó a lo largo del tiempo, como explicaremos en el siguiente inciso*.

A continuación insertamos una gráfica sobre el comportamiento de los salarios medios y de la productividad del trabajo en la industria manufacturera en México, en 1950-1986, en que se observa tanto el *acrecentamiento de la brecha entre ambas variables*, como la *mutación de su relación a lo largo del tiempo*, durante el período de estudio.



2.4. Variación de la relación ingresos de los trabajadores-productividad del trabajo en México, en 1939-2000, acorde a las fases de auge y decaimiento económico

En las investigaciones reseñadas, se indagó la relación entre la productividad del trabajo y los ingresos de los trabajadores con base en diferentes fuentes e índices de precios, durante diferentes períodos, con diversos marcos teóricos, metodologías y herramientas de análisis.

La relación entre la productividad del trabajo y los ingresos de los trabajadores se estudió con respecto al salario medio en la industria manufacturera, con base en la ETSI y la EIM, durante el período 1939-1998; con respecto a las remuneraciones a los asalariados en la manufactura, con base en el SCNM, durante el período 1950-1967; con respecto a la remuneración media por ocupado, a nivel de la economía en su conjunto, de los sectores económicos, de los sectores productivos no agrícolas, y de la manufactura total, con base en el SCNM, durante el período 1960-2000; con respecto a la remuneración media en el segmento manufacturero no maquilador, con base en la EIM y EIA, durante el período 1970-2000, y con respecto a la remuneración media en la manufactura maquiladora, con base en la Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación, durante el período 1988-2000.

Para su deflatación se usaron como índices de precios al Índice Nacional de Precios al Consumidor, el Índice de Precios al Productor y el Índice de Precios Implícitos del PIB. Y, se analizó la información con estadística descriptiva, en la mayor parte de los estudios, y con modelos econométricos en tres de ellos.

No obstante las diferencias en la conformación de las investigaciones sobre el tema, los autores *conducen en observar fases comunes en el comportamiento de los ingresos de los trabajadores y en su relación con la productividad del trabajo, en que varía la relación entre ambas variables acorde a la situación económica imperante en el país: existiendo concordancia entre ambas variables en momentos de auge económico y/o estabilidad*, en que ambas tienden a incrementarse, aunque los ingresos de los trabajadores en menor medida que la productividad del trabajo; y *divorcio entre ambas variables en momentos de estancamiento económico y/o crisis*, en que la productividad del trabajo enlentece el dinamismo de su crecimiento, o puede caer ligeramente, y los ingresos de los trabajadores disminuyen sustancialmente, y durante un período de mayor duración.

La dinámica de la relación entre ambas variables *conllevo el incremento de la brecha entre la productividad del trabajo y los ingresos de los trabajadores durante el período estudiado, lo cual implica la disminución progresiva del costo remunerativo de la producción.*

A continuación vamos a describir la relación entre la productividad del trabajo y los diversos tipos de ingresos de los trabajadores, considerados por las investigaciones reseñadas.

i. Con respecto a la relación entre el salario medio y la productividad del trabajo en la industria manufacturera en México, 1939-1998, con base en la ETSI y EIM

El seguimiento de su relación fue efectuado con base en la Encuesta de Trabajo y Salarios Industriales, durante el período 1939-1982, por Bortz (1984), Aboites (1985), Bortz y otros (1985), Bortz y Velasco (1987); y, con base en la Encuesta Industrial Mensual, durante el período 1980-1998, por Bortz y Velasco (1987), González y Mariña (1995) y Mariña (1999).

Desconocemos la fuente usada para calcular la productividad en los estudios que analizan el salario medio manufacturero con base en la ETSI, porque esta encuesta no tiene la variable "valor de la producción" u otra variable afín con la que se pueda calcular la productividad, y los autores no explicitan la fuente alterna usada para su cálculo. En cambio, los autores que analizan la relación entre salarios medios y productividad con base en la EIM, pudieron basarse en la información que ella proporciona para el cálculo de la productividad, efectuándolo con el cociente del valor de la producción entre el personal ocupado, y también habrían podido hacerlo con el cociente valor de la producción/número de obreros.

Con base en estos estudios, encontramos que la relación entre la productividad del trabajo y el salario medio en la industria manufacturera en México tuvo las siguientes fases durante el período 1939-1998:

1) ***1939-1952***, incremento de la productividad del trabajo (57%), y disminución del salario medio manufacturero (-46%) (Bortz, 1984).

2) ***1952-1970, incremento de la productividad e incremento del salario medio manufacturero, pero los salarios en menor medida que la productividad***: en 1950-1957 la productividad se incrementó a una tasa anual de 3.34% y los salarios de 1.15%, y en 1958-1970 ambas variables aumentaron su dinamismo, incrementándose la productividad a una tasa anual de 9% y los salarios de 3.5% (Bortz y Velasco, 1987). En dos textos previos, Bortz (1984, 1985) consideró que en este lapso los salarios se incrementaron en mayor medida que la productividad, en 1952-1958 en 84% o 82% los salarios, y en 64% o 62% la productividad, y en 1968-1974 en 39.1% los salarios y en 15.8% la productividad, respectivamente. No obstante la contradicción en posturas del mismo autor en distintos estudios, en todos sus textos Bortz señala que ***en 1939-1970 los salarios se incrementaron menos que la productividad, y con él concuerda Aboites (1985)***, pero difiriendo ambos autores en la medida del incremento de

ambas variables -no obstante usar la misma fuente de análisis de los salarios industriales, la ETSI-, planteando un incremento de *16.4% los salarios vs. 180.4% la productividad, según Bortz (1984), y de 30% vs. 192% según Aboites (1985).*

3) *1970-1976, incremento del salario medio en mayor medida que la productividad*, 6% vs. 0.6% según Aboites (1985), 48% vs. 30% según Bortz y Velasco (1987). Estos autores concuerdan en que *la productividad se desaceleró por la disminución de la inversión productiva desde fines de la década de los sesenta y durante este período*, disminuyendo la tasa anual de la inversión bruta fija de 10.8% en 1962-1970, a 5.6% en 1970-1976 según Aboites (1985), a lo que este autor añade como causa coadyuvante de la desaceleración de la productividad, el incremento de la participación de los medios de producción nacionales, técnicamente menos eficientes que los importados, y como causa que explicaría el mayor incremento del salario medio, a pesar de la desaceleración de la productividad, a la política gubernamental de incrementar los salarios como vía para contrarrestar su crisis de legitimidad.

4) *1977-1988, disminución drástica del salario medio industrial, agudizada a partir de 1982 e incremento de la productividad del trabajo*. Así, en 1976-1980 el salario medio en la manufactura disminuyó 18.6% (Bortz y Velasco, 1987), y en 1982-1988 disminuyó 45% (Mariña, 1999), mientras que la productividad se incrementó ligeramente en 1977-1981 -pese al crecimiento acelerado de la inversión en maquinaria y equipo- (Bortz y Velasco, 1987), cayó en 1982, y en 1983 reinicia su crecimiento, incrementando su dinamismo a partir de 1987 (González y Mariña, 1995).

5) *1989-1994 detención de la caída del salario medio en la manufactura, incrementándose en 9%* (Mariña, 1999), *e incremento de la productividad del trabajo* (González y Mariña, 1995), mientras continuaron decayendo los salarios mínimos y en otros sectores productivos (Orozco y otros, 1995; González y Mariña, 1995; Valle, 1996; Ortega, 1998). En 1980-1991 la productividad se incrementó en 39.3% aproximadamente, mientras el salario medio disminuyó 13%, pasando de 8,250 pesos a 7,200 pesos (pesos de 1980) (González y Mariña, 1995).

6) *1995-1998, nueva disminución del salario medio (-33%)* (Mariña, 1999), *pese al sustancial incremento de la productividad a partir de 1994* (Mariña y Barrios, 2003).

La disminución de los salarios, en un contexto de incremento de la productividad del trabajo, implica una redistribución regresiva del ingreso (González y Mariña, 1995; Valle y Martínez, 1996; Mariña, 1999). A esto habría que añadir que el incremento de los salarios en una medida progresivamente menor que la productividad, acrecentando la brecha entre ambos, también implica una distribución regresiva del ingreso.

El comportamiento de ambas variables durante este período, en que los salarios se comportaron cíclicamente, quedando por debajo de niveles previamente alcanzados, mientras que la productividad tuvo una tendencia a incrementarse progresivamente, conllevó *la disminución progresiva del costo salarial de la producción*, como explicaremos en un inciso posterior.

ii. Con respecto a la relación entre la productividad del trabajo y la remuneración media en la economía en su conjunto y por sectores productivos, 1960-1995, con base en el SCNM

A. Valle (1996) estudió el comportamiento de la remuneración media y de la productividad por ocupado en la economía en su conjunto, durante el período 1970-1993, con base en el SCNM, encontrando tres momentos en su relación en este período: (a) *1970-1976, ambas variables se incrementaron*, la remuneración media a una mayor tasa anual que la productividad; (b) *1977-1989, la remuneración media disminuyó*, fluctuando alrededor del nivel de 1976 en 1977-1982, y disminuyendo a partir de 1983, *mientras que la productividad se incrementó*, a pesar de su estancamiento en 1980-1985; y, (c) *1990-1993 ambas variables se incrementaron*, la remuneración media a una mayor tasa anual que la productividad.

G. Martínez (1996) estudió la relación entre la productividad del trabajo y la remuneración media en los *sectores productivos de la economía nacional*, durante el período 1960-1990, con base en el SCNM, encontrando dos momentos en su relación durante este período: (a) *1960-1976, incremento de la remuneración media por ocupado a una mayor tasa anual que la productividad por ocupado*; y, (b) *1977-1990, incremento de la productividad del trabajo y disminución de la remuneración media*.

A. Semerena (1997) estudió el comportamiento de las remuneraciones medias y de la productividad del trabajo en todos los sectores económicos del país, durante el período *1970-1995*, con base en el SCNM. En su análisis encontró que *en todos ellos se incrementó la brecha ente la productividad del trabajo y las remuneraciones medias*.

iii. Con respecto a la relación entre la productividad del trabajo y la remuneración media por ocupado en la industria manufacturera, 1950-2000, con base en el SCNM:

En las investigaciones reseñadas, encontramos *dos tipos de estudios* sobre la relación entre la productividad del trabajo y las remuneraciones a los asalariados en la industria manufacturera, con base en el SCNM: *la indagación de la incidencia de la productividad total*

de los factores sobre las remuneraciones a los asalariados, mediante un análisis de correlación, analizando a su interior la correlación de la productividad del trabajo sobre las remuneraciones; y, *la descripción del comportamiento de la productividad media y de la remuneración media por ocupado, evidenciando qué tipo de relación hubo entre ambas variables durante el período*. En este inciso vamos a describir sintéticamente los resultados de ambos tipos de investigaciones.

E. Hernández Laos (1973) estudió la relación entre la productividad total de los factores y las remuneraciones a los asalariados en la industria manufacturera, durante el período *1950-1967*, encontrando que en este período hubo una *correlación positiva entre la productividad del trabajo y las remuneraciones a los asalariados*.

Por su parte, González y Mariña (1995), Valle (1996) y Mariña y Barrios (2003), estudiaron el comportamiento de la remuneración media y de la productividad media por ocupado en la industria manufacturera, durante diversos lapsos del período 1970-2000. Con base en los resultados de sus investigaciones, observamos que la relación entre ambas variables tuvo distintos momentos durante el período 1970-2000, siendo ellos:

a) *1970-1976, ambas variables se incrementaron*, pero la remuneración media a una mayor tasa anual que la productividad del trabajo.

b) *1976-1981, la remuneración media por ocupado fluctuó en torno al nivel de 1976*, incrementándose ligeramente en 1981, *mientras que la productividad se incrementó progresiva e ininterrumpidamente*.

c) *1982-1983, la productividad disminuyó ligeramente en 1982, y se mantuvo en ese nivel en 1983, mientras que la remuneración por ocupado disminuyó sustancialmente*.

d) *1984-1987, la productividad vuelve a incrementarse, pero las remuneraciones continuaron su caída hasta 1987*.

e) *1988-1994, ambas variables se incrementaron*, pero la remuneración media a una mayor tasa anual que la productividad del trabajo.

f) *1995-1997, disminución de la remuneración media e incremento sustancial de la productividad del trabajo, redinamizada a partir de la entrada en vigor del TLCAN en 1994*.

g) *1998-2000, ambas variables se incrementaron, la remuneración media en menor medida que la productividad, rebasando el nivel existente en 1988, pero quedando por debajo del nivel alcanzado en 1994, mientras que la productividad del trabajo rebasó con creces el nivel de 1994*. A partir de la vigencia del TLCAN productividad del trabajo pasó de una tasa de crecimiento promedio anual de 2.5% en 1988-1993, a una tasa de crecimiento promedio anual de 4.5% en 1994-2000.

González y Mariña (1995) señalan que la disminución de salarios mientras se incrementa la productividad conlleva una distribución regresiva del ingreso. Y, Valle (1996) señala que la disociación entre incremento de la productividad del trabajo y nivel salarial real no es privativa de México, pues en Estados Unidos el salario horario industrial real se mantuvo estancado desde mediados de los setenta hasta mediados de los noventa, pese al incremento de la productividad. A ello habría que señalar que el incremento de los salarios en menor medida que el incremento de la productividad del trabajo también implica una distribución regresiva del ingreso.

El comportamiento de ambas variables durante este período, en que las remuneraciones se comportaron cíclicamente, quedando por debajo de niveles previamente alcanzados, mientras que la productividad tuvo una tendencia a incrementarse progresivamente, conllevó *la disminución progresiva del costo remunerativo de la producción*, como explicaremos en un inciso posterior.

iv. Con respecto a la relación entre la productividad del trabajo y la remuneración media por ocupado en la industria manufacturera no maquiladora, 1970-2000, con base en la EIA y la EIM

En las investigaciones reseñadas, se estudió la relación entre la productividad del trabajo y la remuneración media por ocupado en la industria manufacturera no maquiladora de punta, con base en la Encuesta Industrial Anual y en la Encuesta Industrial Mensual. En este inciso vamos a reconstruir los resultados obtenidos en ambos tipos de investigaciones.

E. Hernández Laos, N. Garro e I. Llamas (1999) estudiaron la relación entre ambas variables *durante el período 1970-1995, con base en la EIA*, encontrando que *hubo una correlación positiva entre ellas en 1970-1981 y 1987-1995, pero no en el período 1981-1987*, considerando que su discordancia se debió a “factores macroeconómicos distorsionantes durante los años más recesivos” de la década de los ochenta. En un estudio posterior con base en esta misma fuente, E. Hernández Laos (2000) corroboró que no hubo correlación entre ambas variables en 1984-1987, pero que sí la hubo en 1987-1993, y que ello fue mediado por la presión sindical.

Por su parte, Valle y Martínez (1996), Ruiz Durán (1998) y Mariña y Barrios (2003) estudiaron el comportamiento de ambas variables, *con base en la EIM, durante diversos lapsos del período 1976-2000*. Articulando los resultados de sus investigaciones, observamos que *la relación entre ambas variables tuvo diversas fases durante este período*, siendo ellas: (a)

1977-1988, disminución de la remuneración media, mientras la productividad se incrementó; (b) 1988-1994, ambas variables se incrementaron; (e) 1995-1997, disminución sustancial de la remuneración media pese al incremento del dinamismo de la productividad del trabajo, a partir de 1994 con la firma del TLCAN, no existiendo correlación entre ambas; y, (e) 1998-2000, ambas variables se incrementaron.

Como vemos, ambos tipos de estudios coinciden en evidenciar *fases comunes de concordancia y discordancia entre ambas variables*, en que ellas *conducen en momentos de estabilidad o de recuperación económica, y discuerdan en momentos de crisis económica*. En donde, el resultado del comportamiento de ambas variables durante el período fue el incremento progresivo de la productividad del trabajo, mientras que la remuneración media se incrementó con respecto a su nivel en 1988, pero quedó por debajo del nivel existente en 1994.

v. Con respecto a la relación entre la productividad del trabajo y la remuneración media por ocupado en la industria manufacturera maquiladora, 1988-2000, con base en la Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación

Mariña y Barrios (2003) estudiaron el comportamiento de la remuneración media por ocupado y la productividad del trabajo en la industria manufacturera maquiladora, *durante el período 1988-2000*, encontrando diversas fases en su relación en el período, siendo ellas: *(a) 1988-1994, ambas variables se incrementaron; (b) 1995-1996, dinamización de la productividad y disminución de la remuneración media por ocupado; y, (c) 1997-2000, incremento dinámico de la productividad, y en menor medida de la remuneración media.*

El resultado del movimiento de ambas variables durante este período fue que la remuneración media en la manufactura maquiladora superó ligeramente el nivel alcanzado en 1994 (1.13%), mientras que la productividad del trabajo se incrementó progresivamente, haciéndolo en mayor medida a partir de 1994, con la entrada en vigencia del TLCAN.

2.5. Disminución progresiva del costo remunerativo del trabajo en la producción en México, 1939-2000:

La tendencia al incremento progresivo de la productividad del trabajo, en conjunción con el comportamiento cíclico de los ingresos de los trabajadores, que determina la correspondencia entre ambas variables en períodos de estabilidad o de auge económico, y divorcio en períodos de estancamiento o decaimiento económico, establece el acrecentamiento

de la brecha entre ambas variables en el largo plazo y, con ello, la disminución progresiva del costo remunerativo del trabajo en la producción, evaluado con el cociente remuneración media por ocupado/producto por ocupado o por hora hombre, *y la disminución en mayor medida del costo salarial de la producción*, evaluado con el cociente salario medio por obrero/producto por obrero o por hora obrero.

En las investigaciones reseñadas, González y Mariña (1995) analizaron *el costo remunerativo de la producción, durante el período 1970-1991*, con base en el SCNM, encontrando que durante este período *disminuyó en 26%, pasando de 14.7% en 1970 a 10.9% en 1991*.

Por su parte, Bortz y Velasco (1987) analizaron el costo salarial de la producción en 1981-1985, con base en la ETSI y la EIM, encontrando que durante ese período disminuyó en 29%, pasando de 9% en 1981 a 6.4% en 1985; y, González y Mariña (1995) lo analizaron en el período 1982-1991, con base en la EIM, encontrando que en ese período disminuyó en 39%, pasando de 8.7% en 1982 a 5.30% en 1988 y 1991. Articulando los resultados de ambas investigaciones, observamos que *en 1981-1991 el costo salarial de la producción habría disminuído en 41%*.

Este *mismo resultado se infiere* del resto de investigaciones que, sin abordar explícitamente la evolución del costo salarial o remunerativo de la producción, dan cuenta *del acrecentamiento de la brecha entre la productividad del trabajo y los salarios o remuneraciones, en diversos lapsos del período 1939-2000*. Tal como lo evidencian Bortz (1984) y Aboites (1985), para el caso del salario medio y la productividad en la manufactura en 1939-1970; Semerena (1995) para la remuneración media por ocupado y la productividad en todos los sectores productivos del país, durante el período 1970-1995; Valle (1996) para el caso de la remuneración media y la productividad en la economía nacional, y en la industria manufacturera, durante el período 1970-1993; y, Mariña y Barrios (2003) para el caso de la remuneración media y la productividad en la manufactura total, en la manufactura no maquiladora, y en la manufactura no maquiladora, durante el período 1988-2000.

2.6. Variación de la dispersión salarial en México, acorde a la fase del ciclo salarial, 1939-2000

Entre las investigaciones reseñadas, algunas de ellas describen la evolución de la dispersión salarial en la industria a nivel nacional (Márquez, 1981, 1982; Bortz, 1984, 1985;

González y Mariña, 1995; y Mariña, 1999), y en la economía en su conjunto (González y Mariña, 1995; y, Hanson, 2003).

En estas investigaciones observamos que *la dispersión salarial se incrementa en momentos de disminución salarial*, 1939-1952 (Bortz, 1984), 1977-1988, y 1994-1998 (Mariña, 1999); o en momentos en que el salario se va recuperando, pero se encuentra por debajo de niveles previos, como en 1952-1959 (Bortz, 1984, 1985; González y Mariña, 1995). Y, que *la dispersión salarial disminuye en momentos de recuperación salarial o de incremento del salario medio industrial*, como acaeció en 1960-1976 (Bortz, 1984, 1985; González y Mariña, 1995); y en 1989-1994 (Mariña, 1999).

Los autores referidos coinciden en esta caracterización para los períodos en que realizaron sus análisis, pero González y Mariña (1995) plantearon que en 1982-1983 habría disminuido la dispersión salarial, a la par que disminuyeron drásticamente los salarios reales; y que en 1989-1991 se habría incrementado sustancialmente la dispersión salarial, no obstante la ligera recuperación salarial.

Por su parte, G. Hanson (2003) señala que en 1980-2000 se incrementó la dispersión salarial en los bienes comercializables y no comercializables, incrementándose en mayor medida en los primeros. Esta constatación vendría a reforzar la tesis del incremento de la dispersión salarial en momentos de disminución salarial.

Márquez (1981, 1982), González y Mariña (1995) y Mariña (1999) *explican la evolución de la dispersión salarial por factores institucionales*, pues consideran que son las políticas salariales gubernamentales las que han promovido la concentración y la heterogeneización de los niveles de ingreso en las distintas fases del ciclo salarial a nivel nacional; y cuya incidencia ha sido mediada por la actividad sindical, pues su fortaleza se constituye en un contrapeso a las directrices gubernamentales o empresariales, y su debilitamiento impide dicho contrapeso.

En ese marco analítico, Mariña (1999) considera que la política salarial del modelo neoliberal promovió el incremento de la dispersión salarial en 1982-1998, porque estipula la posibilidad de incremento salarial acorde al nivel de la productividad, individual y ramal, siendo ambas heterogéneas, entre otras razones por la promoción diferenciada del proceso de innovación tecnológica al interior de las clases de actividad y empresas productivas; con lo que promovió, a su vez, el descenso de los salarios reales, porque desunió a la clase obrera, debilitando la actividad sindical en defensa del nivel salarial.

2.7. Participación de los factores institucionales en la fijación del nivel de los salarios en México, 1939-2000

En algunas de las investigaciones reseñadas se observa que los factores institucionales inciden en la fijación del nivel salarial, en cada momento y en su dinámica evolutiva, siendo justamente por ello que inciden en la dinámica de la dispersión salarial en el país.

Con respecto a la incidencia de los factores institucionales en la fijación del nivel salarial *de manera sincrónica*, Reyes Heróles (1983), con base en datos del Censo Industrial de 1970, da cuenta de que *el nivel salarial era mayor en las empresas “modernas”, tanto por su mayor tamaño como por la presencia sindical y el respeto a la legislación laboral*.

Con respecto a la incidencia de los factores institucionales en la evolución del nivel salarial *a lo largo del tiempo*, Bortz (1984), Aboites (1985), Bortz y otros (1985), Bortz y Velasco (1987), Orozco (1995), González y Mariña (1995), Valle (1996), Ortega (1998), Mariña (1999), Mariña y Barrios (2003), y Hanson (2003), dan cuenta de la *mutación de la tendencia del nivel salarial real debido a las políticas gubernamentales implementadas para promover distintos modelos de desarrollo de la economía nacional, acorde a las fases del ciclo económico nacional*; encontrando a partir de 1977, o de 1982, el cambio de modelo de desarrollo y, con ello, la mutación de la política salarial y la tendencia del salario real en el país. En el inciso 3 de este balance profundizaremos en las interpretaciones que los autores dan sobre el fundamento de la mutación de la tendencia del salario real en el país.

Y, en el marco del análisis diacrónico, Hernández Laos (2000), con base en datos de la EIA durante el período 1984-1993, evidencia que *la participación sindical es necesaria para que el incremento de la productividad del trabajo se pueda tornar en incremento salarial*.

2.8. Disminución del gasto social como mecanismo para enfrentar la crisis económica, 1982-1993:

Orozco y otros (1995) resaltan la disminución del gasto social durante el período 1982-1993, disminuyendo el salario indirecto de la población, *pese a la sustancial disminución del salario directo en ese período; y pese al superávit fiscal existente en el país desde 1991*, logrado mediante la disminución del gasto estatal, las privatizaciones de la mayor parte de las empresas públicas, y el aumento de las percepciones tributarias (en ese entonces, fuente del 63% del ingreso federal).

2.9. Relación ingresos de los trabajadores-precios en México, 1934-2000:

Bortz (1984), Bortz y otros (1985) y Bortz y Velasco (1987) señalan que *no existe una relación directa ineludible entre el nivel de los salarios y el nivel de precios*, como lo demostrarían los *momentos en que los ingresos reales de los trabajadores disminuyeron progresivamente, y no obstante ello la inflación se incrementó sustancialmente*, como acaeció en 1934-1952, 1976-1988 y 1994-1998. A su vez, *esta desvinculación se demostraría por los momentos en que los salarios se incrementaron en mayor medida que la inflación*, como en 1952-1955 y en 1970-1976.

2.10. Evolución del empleo en México, 1950-2002:

En las investigaciones reseñadas se observa que *el empleo tuvo un comportamiento cíclico en el país, durante el período 1950-2002, incrementándose en momentos de expansión de la economía nacional*, como en 1950-1967 (Hernández Laos, 1973), y 1988-2000 (Mariña y Barrios); *y disminuyendo en momentos de crisis o estancamiento económico*, como en 1976-1984 (Aboites, 1985) y 2000-2002 (Mariña y Barrios, 2003).

Existiendo un *comportamiento diferenciado del empleo según los sectores productivos y los tipos de empresas*. Así, en 1988-2000 el empleo se incrementó en mayor medida en la industria manufacturera maquiladora (Mariña y Barrios, 2003), que en el resto de la industria manufacturera; y, en 1980-2000 el empleo disminuyó sustancialmente en las empresas con mayor reducción arancelaria, en las cuales también disminuyó el salario (G. Hanson, 2003).

2.11. Concentración progresiva del ingreso en México, 1950-2000:

En las investigaciones reseñadas, se observa una *concentración progresiva del ingreso en el país, durante el período 1950-2000*, expresada en la concentración de la distribución familiar del ingreso, y explicada en parte por el acrecentamiento de la brecha entre la productividad del trabajo y los ingresos de los trabajadores. En este inciso, vamos a describir ambos niveles del análisis efectuado sobre la concentración del ingreso en México.

C. Reynolds (1970), I. Martínez (1960, 1975) y C. Tello (1971) estudiaron la distribución familiar del ingreso en 1950-1963, encontrando el primero que ella declinó en 1950-1957, y recuperó el nivel de 1950 en 1957-1963; mientras que los segundos encontraron que ella decreció en todo el período, al disminuir en 3% el ingreso del 50% de las familias de

menores ingresos, pasando éstas de 19% a 16% del ingreso total, incrementándose el coeficiente de GINI de 0.50 en 1950 a 0.55 en 1963. Hernández Laos (1973) puntualizó que esta concentración del ingreso acaeció en un contexto de incremento de las remuneraciones a los asalariados, y de incremento de su participación en el PIB (pasando de 25.2% en 1950 a 33.3% en 1967).³⁴⁸

Hernández Laos (1973) explica la *concentración del ingreso en 1950-1963*, pese al incremento de las remuneraciones y de la distribución funcional del ingreso, *por la disminución de la participación de los trabajadores en los beneficios de la productividad, y la modificación de los precios relativos en perjuicio de los trabajadores.*

Por su parte, Aboites (1985) señala que *en 1939-1976 se incrementó la concentración del ingreso en el país*, pese al incremento de los ingresos de los trabajadores, considerando que ello se debió a que los primeros dos deciles de ingreso no fueron favorecidos dada la baja productividad del sector productivo en el que laboraban, que sería el sector agrícola no capitalista.

Valle y Martínez (1996) señalan que *la disminución de los ingresos de los trabajadores manufactureros en 1976-1995 implicaría una redistribución regresiva del ingreso*, porque la productividad se encuentra en constante crecimiento en el capitalismo, como pudimos constatar para el caso mexicano, durante el período 1939-2000.

Y, en este mismo sentido, Mariña y Barrios (2003) *demuestran que en 1988-2000 se incrementó sustancialmente la productividad del trabajo en la industria manufacturera*, mientras las remuneraciones de los trabajadores tuvieron poco dinamismo, lo cual implicaría una *distribución regresiva del ingreso al interior de la manufactura.*

De esta manera, en las investigaciones reseñadas se observa un *proceso de concentración del ingreso en el país, tanto en períodos de crecimiento económico (1950-1976, 1989-1994 y 1998-2000) como en momentos recesivos de la economía (1939-1947, 1976-1988, y 1995-1997).*

3. Interpretaciones sobre las distintas fases en el comportamiento de los ingresos de los trabajadores, y de su relación con la productividad del trabajo, en México, 1939-2002:

Como vimos, las investigaciones reseñadas evidencian *distintas tendencias de los ingresos de los trabajadores a lo largo del siglo XX*, las cuales se alternan describiendo un movimiento cíclico, existiendo *dos grandes momentos de disminución de los ingresos de los*

³⁴⁸ Según describe J. Bortz (1984), pp. 33, 39-40.

trabajadores, siendo ellos *1934-1947, y 1977 o 1982-2002*, pues los salarios descienden desde 1977 y agudizan su disminución a partir de 1982, y las remuneraciones se estancan en 1977-1981 o 1982, y comienzan a descender en 1982 o 1983, teniendo momentos de ligera recuperación, pero sin recuperar el nivel del inicio de su descenso; un momento de recuperación del nivel remunerativo existente en la década de los treinta, en 1947-1960, 1963 o 1968; y, un momento de incremento de los ingresos laborales, desde 1961, 1964 o 1969 hasta 1976, de acuerdo a los distintos tipos de ingresos laborales. Correspondiéndole a las fases de descenso de los ingresos laborales y de recuperación e incremento de los ingresos laborales una *distinta relación con la productividad del trabajo, y un distinto comportamiento de la dispersión de los ingresos laborales*.

En algunas de las investigaciones reseñadas encontramos *diversas explicaciones sobre la mutación del comportamiento de los ingresos laborales*, concentrándose fundamentalmente en las causas de su disminución a partir de 1977 para el caso de los salarios, y a partir de 1982 para el conjunto de las remuneraciones, y de manera más aguda para los salarios; y de su vinculación o desvinculación respecto a la productividad del trabajo.

En donde, si bien *la mayor de parte de las investigaciones concuerdan en señalar en que dicha disminución salarial tuvo como objetivo recuperar la rentabilidad del capital* (Bortz, 1984; Bortz y otros, 1985; Aboites, 1985; Bortz y Velasco, 1987; González y Mariña, 1995; Orozco y otros, 1995; Valle, 1996; Ortega, 1997; y Mariña, 1999), hay matices que diferencian esa reflexión; a la vez que otras reflexiones explican el cambio de tendencia de los ingresos de los trabajadores, y de su relación con la productividad, al acaecimiento de desequilibrios macroeconómicos (Garro, Hernández Laos, Llamas, 1999), o a un proceso de reestructuración de la economía (Hernández Laos, 2000; Hanson, 2003), sin explicitar que su objetivo fuese la recuperación de la rentabilidad del capital.

En este inciso, vamos a presentar las diferentes interpretaciones que las investigaciones reseñadas presentan acerca de por qué mutó el comportamiento de los ingresos de los trabajadores, y su relación con la productividad del trabajo, en México durante el siglo XX.

a) Bortz (1984), Bortz y otros (1985), Bortz y Velasco (1987), retomando el marco conceptual marxista, consideran que *los ingresos de los trabajadores tienen un comportamiento cíclico, en correspondencia con el ciclo económico nacional, y de éste con el ciclo económico a nivel mundial*. En donde, el punto de ruptura de una fase de ascenso a una de descenso económico es la crisis económica, fundamentada en el descenso de la tasa

general de ganancia, y expresada en altas tasas inflacionarias y en el descenso de la inversión productiva.

A su vez, consideran que *el comportamiento de la productividad del trabajo, y su relación con los ingresos de los trabajadores, mutan acorde a la fase del ciclo económico*. Pues, en momentos de crisis, la inversión productiva disminuye y la productividad se estanca, mientras que los ingresos de los trabajadores disminuyen, desvinculándose el comportamiento de ambos; y, en momentos de estabilidad o auge, la productividad y los ingresos laborales se incrementan, revinculándose ambas variables, aunque los ingresos laborales se incrementan en menor medida que la productividad. *El resultado del movimiento de ambas variables en el largo plazo es el acrecentamiento de la brecha entre la productividad y los ingresos de los trabajadores.*

Estos autores señalan que durante el período 1939-2002 se pueden reconocer dos momentos de crisis económica en México: 1939-1946, y 1970 a nuestros días, estallando la recesión en 1976, y agudizándose las dificultades económicas en 1982-1983, con el estallamiento de la hiperinflación (72% en 1982, y 103% en 1983), mismas que continuaron de manera aguda hasta 1988, de manera moderada entre 1989 y 1994, nuevamente aguda en 1995, y moderada en los años subsiguientes.

Con respecto a la *recesión de 1976*, consideran que ella fue *resultado de la disminución de la rentabilidad del capital desde fines de la década de los sesenta en el país*, como consecuencia del desarrollo tecnológico, y que pudo ser contrarrestada en los años previos por el endeudamiento externo y los altos precios del petróleo. La disminución de la tasa de ganancia promovió, a su vez, la disminución de la inversión productiva desde fines de la década de los sesenta, enlenteciendo el crecimiento de la productividad del trabajo - incrementándose ésta en menor medida que los salarios en 1970-1976, con lo cual disminuyó en mayor medida la rentabilidad del capital-; y, el incremento de la inflación a dos dígitos a comienzos de los setenta, en tanto el fenómeno inflacionario es un instrumento empleado por los empresarios para resarcir sus márgenes de rentabilidad.

Para abatir la inflación y resarcir la rentabilidad del capital, *a partir de 1976 se implementaron políticas de austeridad salarial, sin lograr controlar la inflación, porque el nivel salarial no era su causa* (Bortz y Velasco, 1987), y por el incremento de las tasas de interés y de los precios de los productos de exportación estadounidenses, la continuidad del dinamismo del mercado interno mexicano en 1976-1981 -porque el *boom* petrolero neutralizó la disminución salarial-, y por la falta de dinamización de la productividad del trabajo

(González y Mariña, 1995). Lo cual provocó el estallamiento de la hiperinflación en 1982-1983, y la agudización de las políticas de disminución salarial con el afán de abatirla.

En esta vertiente explicativa se insertan también los análisis de González y Mariña (1995), Valle (1996), Ortega (1997) y Mariña (1999), acerca de la mutación de la tendencia en los ingresos de los trabajadores en México. Los cuales *se diferencian únicamente en su caracterización de si a partir de 1977 se desvincularon los salarios respecto de la productividad*, como evidencian los estudios de Bortz y otros para todos los períodos de crisis o estancamiento económico, y concuerdan Valle (1996) y Ortega (1997); *o si hay una adecuación de los salarios a la productividad, que incrementa la dispersión salarial, a la vez que promueve la disminución salarial* (Mariña, 1999).

b) Aboites (1985), retomando el marco conceptual regulacionista, considera que durante el período 1939-1984 (fecha en que acaba su estudio), acaecieron *dos distintos regímenes de acumulación en México, 1939-1976 y 1977-1984*, acorde al tipo de orientación prioritaria de la actividad económica del país: hacia el mercado interno en el primer régimen, y hacia el mercado externo el segundo. *El punto de ruptura entre ambos regímenes de acumulación fue la crisis del primer modelo de acumulación (en 1970-1976)*, evidenciada en el incremento de la inflación y en la disminución de la inversión bruta fija.

El *primer régimen de acumulación* se habría caracterizado por el dinamismo del sector agrícola, la importación de los medios de producción requeridos para el sector industrial, la producción incipiente de medios de producción en el país, la orientación de la producción nacional al mercado interno, el crecimiento económico con concentración del ingreso, y el incremento de la productividad del trabajo (192%) en mayor medida que los salarios (30%). Cayendo en crisis en 1970, por la crisis agrícola, la crisis de legitimidad del sistema político mexicano, la crisis del fordismo y la crisis energética a nivel internacional, conllevando el incremento de la inflación y la disminución de la inversión productiva, que desaceleró a la productividad, incrementándose ésta (0.6%) en menor medida que los salarios (6%) en 1970-1976, conllevando la disminución del índice de plusvalía.

Aboites (1985) considera que la disminución de la rentabilidad del capital estuvo asentada en el incremento de los salarios por encima de la productividad del trabajo en 1970-1976, como resultado del entlentecimiento del incremento de la productividad del trabajo por la disminución en la inversión en capital fijo; y que dicha disminución de la rentabilidad fue una de las causas de la disminución salarial, pero no la única.

La crisis del primer régimen de acumulación determinó la necesidad de implementar un nuevo régimen de acumulación y, con él, de conformar una relación salarial que le fuera adecuada. El *segundo régimen de acumulación* se habría caracterizado por la orientación de la producción hacia el mercado externo; por considerar a los salarios como un mero costo, como vía para atraer IED e incrementar la competitividad de las exportaciones, mediante a la disminución del costo de producción mercantil, disminuyendo los salarios reales pese al incremento de la productividad; y por la aplicación de una serie de medidas contractivas de la demanda que pretendían abartir la inflación, siendo ellas: la disminución de salarios, la liberalización de precios y la disminución del gasto público.

La nueva relación salarial era justamente el divorcio del comportamiento de los salarios con respecto al comportamiento de la productividad, en tanto los salarios disminuyeron mientras la productividad se incrementaba, a la par que disminuía el empleo, lo cual conllevó la disminución de la distribución funcional del ingreso durante el período.

Las insuficiencias de la estructura industrial nacional, al carecer de un sector productor de medios de producción que fuese competitivo y tuviese capacidad de innovación tecnológica, fundamentaron asentar la competitividad de los productos de exportación en la disminución de los costos salariales.

Coincidiendo con esta vertiente analítica, aunque sin retomar explícitamente el marco conceptual regulacionista, se encontraría Hanson (2003), quien considera que *el comportamiento de los salarios en México durante el período 1980-2000 se debió al conjunto de políticas gubernamentales implementadas para enfrentar las crisis económicas del país*, las cuales fueron: las privatizaciones de las empresas estatales, la contención de salarios y precios, y la modificación de las políticas de comercio e inversión -en 1985 el país se incorporó al Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT), en 1989 disminuyeron las restricciones para que los extranjeros adquiriesen bienes inmuebles en el país, y en 1994 se firmó el TLCAN-.

c) Por su parte, Hernández Laos, Garro y Llamas (1999), y Hernández Laos (2000) *explican la mutación de la relación entre las remuneraciones a los asalariados y la productividad del trabajo*, en la industria manufacturera en México durante 1970-1995, en que hubo correlación entre ambas variables en 1970-1980 y 1988-1995, y desvinculación en 1981-1987, al acaecimiento de *factores macroeconómicos distorsionantes* durante los años más recesivos de la década de los ochenta, o a *ajustes macroeconómicos de largo plazo*, respectivamente.

Y en esta misma veta analítica, Semerena (1997) explicó *el incremento de la brecha entre productividad y remuneraciones en todos los sectores productivos del país*, durante el período 1970-1995, como una anomalía asentada en *desequilibrios macroeconómicos y en la abundancia de trabajo no calificado*.

De manera que, esta veta de análisis evidencia que la relación remuneraciones a los asalariados-productividad del trabajo muta en el tiempo, desvinculándose en momentos de recesión, y explica esta desvinculación por el acaecimiento de desequilibrios macroeconómicos o la implementación de ajustes macroeconómicos. A la vez que, evidencia que hubo una tendencia de largo plazo de ambas variables en el país, caracterizada por el acrecentamiento de su brecha, a la cual también la explica desde los desequilibrios macroeconómicos.

Por tanto, en este marco interpretativo *habría una relación tipo de correspondencia entre ambas variables, que se vería desvirtuada en momentos de recesión*, por el acaecimiento de desequilibrios o ajustes macroeconómicos; *y que también estaría desvirtuada en el largo plazo*, por el acaecimiento de desequilibrios macroeconómicos.

III. CONCLUSIONES Y LÍNEAS A INVESTIGAR QUE SE DERIVAN DEL ANÁLISIS EFECTUADO

Con base en los estudios reseñados, *podemos reconocer catorce conclusiones generales* sobre la evolución de los ingresos de los trabajadores, de la productividad del trabajo, y de la relación entre ambos en México, durante el período 1934-2003:

1) Existe una *jerarquía de los ingresos de los trabajadores en México*, acorde a las características de la fuerza de trabajo (calificación, género, edad); al tipo de trabajo, siendo los sueldos mayores que los salarios; la ubicación del trabajo, por zona geográfica, sector económico, clase de actividad manufacturera, y tamaño de la empresa; el grado de productividad del trabajo; la propiedad del capital, sea público o privado, nacional o extranjero; y, los factores institucionales, como las políticas salariales gubernamentales, la presencia de sindicatos y el respeto a la legislación laboral.

2) *Los ingresos de los trabajadores se comportaron cíclicamente*, con fases comunes de descenso y ascenso remunerativo, en coincidencia con el ciclo del capital nacional, decreciendo en períodos de recesión o crisis (1934-1946, 1977-1988, 1995-1997), e incrementándose en períodos de estabilidad o auge (1953-1976, 1989-1994). En donde, las

remuneraciones tienen un nivel de ingreso mayor que los salarios, ingresan después a las fases de descenso remunerativo, decrecen menos y se recuperan más rápido que los salarios.

3) El comportamiento cíclico de los ingresos de los trabajadores determinó que *algunos tipos de ingreso laboral tuviesen desde mediados de la década de los ochenta un menor nivel que el existente en la década de los treinta, y que otros tuviesen un nivel ligeramente superior al existente en la década de los treinta.*

Así, el salario mínimo general cayó a partir de 1988 por debajo del nivel existente en 1934; el salario medio manufacturero cayó desde mediados de la década de los ochenta, y por lo menos hasta 1998, por debajo del nivel existente en 1939; la distribución funcional del ingreso cayó desde 1984, y por lo menos hasta 1994, por debajo del nivel existente en 1939; y la remuneración media en la industria manufacturera tuvo en 1984-1988 y 1996-2000 un nivel similar al existente a mediados de la década de los sesenta y, por tanto, *ligeramente superior al existente en la década de los treinta.*

4) *La productividad del trabajo tuvo una tendencia a incrementarse progresivamente en el largo plazo, con distintos ritmos de crecimiento, incrementando su ritmo de crecimiento en momentos de auge, como acaeció en la economía nacional en 1958-1970, o con la apertura de la economía, como acaeció a partir de la firma del TLCAN en 1994; pudiendo enlentecerlo o estancarse en momentos de crisis o recesión, como acaeció en la economía nacional en 1980-1985, llegando incluso a caer ligera y brevemente en ellos, como acaeció en la industria manufacturera nacional en 1982. Existiendo distintos niveles de productividad del trabajo por sector económico, clase de actividad manufacturera, tipo de empresa y trabajador individual.*

5) *La relación de la productividad del trabajo y los ingresos reales de los trabajadores varió en el tiempo acorde a las fases del ciclo económico, incrementándose ambas variables en los momentos de estabilidad o auge (1953-1976, 1989-1994), aunque los ingresos de los trabajadores en menor medida que la productividad, no obstante que su tasa de crecimiento anual pueda ser mayor, debido a su menor nivel previo; y divergiendo su comportamiento en los momentos de crisis o recesión (1934-1952, 1977-1988, 1995-1997), porque la productividad mantiene su tendencia a incrementarse, aunque lo pueda hacer a un menor ritmo que en los momentos de auge, y los ingresos de los trabajadores disminuyen.*

6) *La brecha entre la productividad del trabajo y los ingresos de los trabajadores se incrementó progresivamente a lo largo del siglo XX*, como consecuencia de la dinámica de ambas variables, en que la productividad se incrementa progresivamente, y los ingresos laborales se comportan cíclicamente.

Así, para fines del siglo pasado, la productividad del trabajo se había incrementado sustancialmente, mientras que los salarios tenían un menor nivel al existente en la década de los treinta, y las remuneraciones tenían un nivel ligeramente superior al existente en la década de los treinta, momento de disminución de los ingresos laborales respecto a años previos.

7) *El costo laboral de la producción disminuyó sustancialmente*, por el acrecentamiento de la brecha entre la productividad del trabajo y los ingresos de los trabajadores, *disminuyendo el el costo remunerativo de la producción en menor medida que el costo salarial de la producción*.

Así, por ejemplo, el costo remunerativo de la producción disminuyó en 26%, durante el período 1970-1991 (González y Mariña, 1995), y el costo salarial de la producción disminuyó en 41%, en 1981-1991 (Bortz y Velasco, 1987; González y Mariña, 1995).

8) *La dispersión salarial mutó acorde a la fase del ciclo salarial, incrementándose en momentos de disminución del salario medio industrial* (1939-1952, 1977-1988, y 1994-1998); y, *disminuyendo en momentos de incremento salarial* (1960-1976 y 1988-1994).

9) *Los factores institucionales como determinantes del nivel salarial, en cada momento preciso y, por tanto, de su evolución en el tiempo*. Así, Reyes Heróles (1983) encontró que en la industria manufactura nacional, durante el año 1970, el nivel salarial era mayor en las empresas “modernas”, tanto por su mayor tamaño como por la presencia sindical y el respeto a la legislación laboral; Bortz (1984), Aboites (1985), Bortz y otros (1985), Bortz y Velasco (1987), Orozco (1995), González y Mariña (1995), Valle (1996), Ortega (1998), Mariña (1999), Mariña y Barrios (2003), y Hanson (2003), dan cuenta de la mutación de la tendencia del nivel salarial real debido a las políticas gubernamentales implementadas para promover distintos modelos de desarrollo de la economía nacional; y, Hernández Laos (2000), evidenció que la participación sindical es necesaria para que el incremento de la productividad del trabajo se pueda tornar en incremento salarial.

10) *La contracción del gasto social gubernamental como instrumento para enfrentar la crisis económica*, durante el período 1982-1993, no obstante la existencia de superávit fiscal desde 1991 -logrado mediante la disminución del gasto estatal, las privatizaciones de la mayor parte de las empresas públicas, y el aumento de las percepciones tributarias (fuente del 63% del ingreso federal)-, y la disminución sustancial de los salarios reales.

11) *No existió una relación directa ineludible entre el nivel de los salarios y el nivel de precios*, porque hubo momentos en que los salarios medios disminuyeron progresivamente y, no obstante ello, la inflación se incrementó sustancialmente, como acaeció en 1934-1952, 1977-1988 y 1995-1998; y hubo momentos en que los salarios medios se incrementaron en mayor medida que la inflación, como en 1952-1955 y 1970-1976 (Bortz, 1984; Bortz y otros, 1985; y Bortz y Velasco, 1987).

12) *El empleo tuvo un comportamiento cíclico en el país, durante el período 1950-2002, incrementándose en los momentos de expansión de la economía nacional*, como en 1950-1967 (Hernández Laos, 1973), y 1988-2000 (Mariña y Barrios); y *disminuyendo en los momentos de crisis o estancamiento económico*, como en 1976-1984 (Aboites, 1985) y 2000-2002 (Mariña y Barrios, 2003).

Existiendo un *comportamiento diferenciado del empleo según los sectores productivos y los tipos de empresas*. Así, en 1980-2000 el empleo se incrementó en mayor medida en la industria manufacturera maquiladora (Hanson, 2003; Mariña y Barrios, 2003), que en el resto de la industria manufacturera; a la vez que el empleo disminuyó sustancialmente en las empresas con mayor reducción arancelaria, en las cuales también disminuyó el salario (Hanson, 2003).

13) *Concentración progresiva del ingreso en el país, durante el período 1950-2000*, expresada en la concentración de la distribución familiar del ingreso, y explicada en parte por el acrecentamiento de la brecha entre la productividad del trabajo y los ingresos de los trabajadores. Lo cual acaeció *tanto en períodos de crecimiento económico* (1950-1976, 1989-1994 y 1998-2000) *como en momentos recesivos de la economía* (1939-1947, 1976-1988, y 1995-1997).

Así, en 1950-1963 se concentró el ingreso, al disminuir en 3% el ingreso del 50% de las familias de menores ingresos, pasando de 19% a 16% del ingreso total (Martínez, 1960, 1975; Tello, 1971), pese al incremento de la distribución funcional del ingreso, que pasó de 25.2% en

1950 a 33.3% en 1967 (Hernández Laos, 1973); en 1939-1976 se incrementó la concentración del ingreso pese al incremento de los ingresos de los trabajadores, y al incremento de la productividad del trabajo (Aboites, 1985); en 1976-1995 disminuyeron los ingresos de los trabajadores manufactureros, pese al incremento de la productividad del trabajadores, lo cual implicaría una redistribución regresiva del ingreso (Martínez y Valle, 1996; González y Mariña, 1995); y, en 1988-2000, tuvieron poco dinamismo las remuneraciones medias de los trabajadores en la industria manufacturera, pese al incremento sustancial de la productividad del trabajo (Mariña y Barrios, 2003), lo cual también implicaría una redistribución regresiva del ingreso.

De manera que, el incremento de la concentración del ingreso se explicaría en parte porque los trabajadores participaron en menor medida de los beneficios del incremento de la productividad del trabajo, como acaeció en 1947-1970 (Hernández Laos, 1973; Aboites, 1985), y 1988-2000 (Mariña y Barrios, 2003); o porque disminuyeron a pesar del incremento de la productividad del trabajo, como acaeció en 1939-1946, y 1977-1988 (Valle y Martínez, 1995; González y Mariña, 1995).

Otro factor que explicaría la distribución regresiva del ingreso sería la distorsión de los precios relativos en perjuicio de la clase trabajadora, como habría acaecido en 1950-1967 según Hernández Laos (1973).

En tanto una tendencia del capitalismo es el acrecentamiento de la brecha entre productividad e ingresos de los trabajadores, la concentración del ingreso es una tendencia inherente a este modo de producción, que se agudiza en sus momentos de estancamiento o crisis, pero que también se verifica en sus momentos de auge.

14) *Las consecuencias del conjunto de políticas económicas implementadas en el país para afrontar la crisis económica que estalla en 1977, y se agudiza a partir de 1982, fueron:* (i) la privatización de la mayor parte de las empresas públicas; (ii) el incremento de la inversión extranjera directa, en dos terceras partes de origen estadounidense; (iii) el incremento del comercio exterior de la economía nacional -en 20% en 1980-2000-, fundamentalmente con EU, que en 2000 fue destino del 87.3% exportaciones del país, y origen del 73% de sus importaciones, y en que jugó un papel importante la maquila, de donde provinieron el 47.7% de las exportaciones, y el 35.4% de las importaciones totales del país; (iv) la relocalización del empleo y de la producción, adquiriendo mayor importancia en ambos rubros la industria manufacturera maquiladora, disminuyendo el empleo en la agricultura y la minería, y en las industrias con mayor reducción arancelaria (Hanson, 2003), y disminuyendo el dinamismo del

empleo en la manufactura no maquiladora desde 1992 (Mariña y Barrios, 2003); (v) el superávit fiscal, como consecuencia de la privatización de la mayor parte de las empresas públicas, el aumento de impuestos y la disminución del gasto social (Orozco y otros, 1995); (vi) la redinamización de la productividad del trabajo, cuyo mayor impulso fue el inicio del TLCAN a partir de 1994; (vii) la disminución de los ingresos de los trabajadores (Martínez y Mariña, 1995; Valle y Martínez, 1996; Ortega, 1997; Mariña, 1999; Hanson, 2003; Mariña y Barrios, 2003); (viii) la sustancial disminución de los costo salarial y del costo remunerativo de la producción (González y Mariña, 1995); (ix) la disminución de la participación de las remuneraciones en el PIB; y, (x) el incremento de la concentración del ingreso (Martínez y Mariña, 1995; Valle y Martínez, 1996; Ortega, 1997; Mariña, 1999).

Con base en los hallazgos investigativos de los estudios reseñados, y en las interpretaciones que de ellos derivan, nos parece que *habría que profundizar en las siguientes líneas investigativas:*

- Indagar si en un menor nivel de agregación de la información, por ejemplo por clase de actividad manufacturera, encontramos tendencias similares de los ingresos de los trabajadores y de la productividad del trabajo, que las evidenciadas con los promedios por sector económico, o a nivel de la economía nacional.

- Indagar por qué hubo disminución de la inversión productiva a partir de la década de los sesenta en México y Estados Unidos, y si ese proceso fue generalizado y se desarrolló desde comienzos de la década de los sesenta para las economías desarrolladas, como sucedió según Velasco (1985) para la economía estadounidense, y desde fines de la década de los sesenta para las economías subdesarrolladas, como sucedió según Bortz (1984) para la economía mexicana.

Bortz (1984) señala que el fundamento de la disminución de la inversión productiva fue la disminución de la tasa general de ganancia, pero no demuestra su afirmación; por lo que habría que demostrarla.

- Profundizar en la anterior interrogante nos lleva a indagar en las explicaciones del fundamento del cambio de modelo de acumulación en México, y el mundo; y en la constatación de si el modelo previo se agotó, o si sus consecuencias negativas son inherentes al desarrollo del capital. Así como, a indagar las diversas explicaciones de por qué a los momentos de auge económico le suceden crisis.

- Indagar cómo se interconectan los ciclos económicos de los diversos países a nivel mundial, estableciendo la similitud de la temporalidad de sus fases.