

Canasta salarial y valor de la fuerza de trabajo: el caso de México*

Wage basket and value of labor force:
The case of Mexico

*Juan Salazar Vázquez***

ABSTRACT

The essay first examines the relations between the rate of surplus value and the value of the labor force. It then focuses on the examination of the determinants of the value of the labor force: real wages, annual work hours, and labor productivity in the branches that produce wage-goods. Along with the formal analysis, the values assumed by such variables in the Mexican economy during the validity of the neoliberal model are quantified. Here we observe a strong decrease in the hourly value of the labor force (increase in the rate of surplus value), in which the decrease in real wages plays a key role.

Keywords: Rate of surplus value; value of the labor force; real wage; labor productivity; inflation; goods-wage producing sector. *JEL codes:* E31, J21, J24, J31.

RESUMEN

El ensayo examina primero las relaciones entre la tasa de plusvalía y el valor de la fuerza de trabajo. Más adelante se concentra en el examen de los determinantes del valor de la fuerza de trabajo: salario real, jornada de trabajo anual y productividad

* Artículo recibido el 8 de agosto de 2022 y aceptado el 12 de septiembre de 2022. El autor agradece los comentarios y orientaciones críticas del Dr. Samuel Ortiz Velásquez y el Dr. José Carlos Valenzuela Feijóo. El contenido del artículo es responsabilidad exclusiva del autor.

** Juan Salazar Vázquez, economista, Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM) (correo electrónico: jusava4@gmail.com).

del trabajo en las ramas que producen los bienes-salarios. Junto con el análisis formal, se cuantifican los valores que asumen tales variables en la economía mexicana durante la vigencia del modelo neoliberal. Aquí se observa un fuerte descenso del valor-hora de la fuerza de trabajo (aumento de la tasa de plusvalía), en lo cual el descenso en el salario real desempeña un papel clave.

Palabras clave: tasa de plusvalía; valor de la fuerza de trabajo; salario real; productividad del trabajo; inflación; sector productor de bienes-salarios. *Clasificación JEL:* E31, J21, J24, J31.

El ensayo se divide en cuatro secciones: la introducción, en la cual se alude a ciertos criterios teóricos generales que se deben rescatar; después, las secciones “Categorías básicas: breve repaso”, “El México neoliberal: estimaciones empíricas” —ésta es la parte central del ensayo—, y, por último, las conclusiones, donde se sintetizan los principales hallazgos del trabajo y las rutas futuras de investigación.

I. INTRODUCCIÓN

En todo cuerpo teórico complejo (o “gran paradigma”) encontramos bloques que funcionan en el más alto nivel de abstracción y otros que se acercan y “topan” con las realidades más concretas. Entre estos espacios debe mediar un proceso deductivo riguroso (se suele hablar de “método hipotético deductivo”) en el cual se materializa lo que Marx denominaba “ascenso de lo abstracto a lo concreto de pensamiento”.

Lo concreto, entendido ahora como *concreto-material*, es también el espacio de las posibles verificaciones empíricas de las hipótesis que maneja el corpus teórico del caso. Recordemos que, en todo sistema teórico que se precie de científico, el momento de la verificación empírica de las hipótesis manejadas es absolutamente vital. Y no está de más recordar: las hipótesis más abstractas que maneja una teoría compleja y profunda como regla no se pueden verificar empíricamente en términos inmediatos. Pero esto no exime a esas hipótesis (o leyes) de la comprobación o test empírico. ¿Cómo opera aquí el problema? Lo que muestran las ciencias más maduras es que los conceptos y las leyes que se plantean en el nivel más abstracto se van ligando con otros que funcionan en espacios algo más concretos. Aquí imperan el

método hipotético deductivo y las exigencias de estricta coherencia lógica que requiere. Al cabo, las hipótesis más concretas —conectadas rigurosamente con las más abstractas— son las que deben enfrentar el test empírico, con lo cual se pasa a verificar (aprobar o rechazar) no sólo la hipótesis concreta inmediata sino también las de mayor nivel de abstracción y, por ende, más generales y decisivas. O sea, en este caso, opera el test empírico mediatizado o “indirecto”.¹

Entre algunos “seguidores” de Marx y de su economía política, en no pocas ocasiones encontramos un alto desprecio por el dato empírico y, por consiguiente, por la verificación factual de la teoría y sus hipótesis centrales. Esto es lamentable, pues se abandonan las exigencias del quehacer científico y se abre el paso a especulaciones desaforadas e incongruentes. Emerge así una especie de escolástica vacua en que los juegos de palabras —dichos con ojos turnios— remplazan el pensamiento riguroso. Otros creen que Marx fue antecesor de ese nazi alemán que decía que “la nada nadea”, una frase de profundidad tan honda que ni millones de neuronas son capaces de descifrar. Es el mundo de los magos de la tribu, de los viejos hechiceros.

Si repasamos *El capital*, el *opus magnum* de Marx, podemos constatar el descomunal esfuerzo de su autor por la verificación o la ilustración empírica de sus hipótesis. En el tomo I, por ejemplo, los capítulos sobre la jornada de trabajo, la plusvalía relativa y la acumulación originaria son impresionantes por el brutal esfuerzo para recoger la información disponible sobre los correspondientes temas. Incluso se piensa que la falta de publicación en vida del tomo III de su *opus magnum* se debe a su terca insistencia en acumular más y más información factual sobre la evolución de la propiedad y la renta agrarias en el caso ruso (al que consideraba representativo, al igual que el inglés, para la Revolución industrial). Más aún, si comparamos el contenido empírico de *El capital* con los grandes textos de economía publicados en la época del Marx maduro, podríamos ver que —muy al revés de lo que piensan seguidores ignorantes— Marx era un real fanático de la comprobación empírica de sus hipótesis. Si cotejamos su obra con textos publicados en torno a 1870, como los de Walras, de Karl Menger o de un Bohm-Bawerk, en los cuales la información factual no existe (quizá por el apriorismo teórico, un tanto kantiano, de tales autores, los que fueron padres de la escuela neoclásica), Marx debería ser condenado como un empirista enfermizo. Por

¹Un texto introductorio sobre este tipo de problemas es el de M. Rosental (1985).

lo menos por ciertos “marxólogos” (o más bien mercadólogos), no casualmente anclados en disciplinas ahora muy “blandas” como la filosofía y la sociología latinoamericanas actuales, en las cuales se remplaza el rigor conceptual y factual por vaguedades y juegos de palabras que se esgrimen con pedantería infinita.²

Marx (1959a: 331n), en todo caso, está muy lejos del empiricismo inglés. Por ejemplo, apunta que “los ingleses [...] gustan de considerar la primera forma empírica de manifestarse las cosas como el *fundamento* de éstas”; también indica que:

la forma exterior de las relaciones económicas, tal como se presenta en la superficie de los fenómenos, en su existencia real y también, por tanto, en las ideas con que los representantes y los agentes de estas relaciones pretenden ver claro en ellas, difiere mucho y es, en realidad, lo inverso, lo contrario a su forma nuclear interior, aunque oculta, y al concepto que a ella corresponda [Marx, 1959b: 210].

De este supuesto óptico, deduce su famoso precepto gnoseológico: “toda ciencia estaría de más, si la forma de manifestarse las cosas y la esencia de éstas coincidiesen directamente” (Marx, 1959b: 757). La estructura de lo real-material perfilada y manejada por Marx, de capas exteriores visibles y menos significativas, junto con capas más internas, menos visibles y más decisivas (es decir, esenciales) en la dinámica del todo, es ampliamente confirmada por las ciencias contemporáneas más duras.³ No está de más insistir: se trata de conectar teóricamente lo esencial con la exterioridad del fenómeno y así explicarlo, con lo cual lo aparente deja de serlo y se transforma en expresión, ya entendida, de lo más esencial e interno.

El trabajo que sigue se inscribe en el campo de las estimaciones empíricas sobre la evolución de categorías centrales de la economía, como el valor de la fuerza de trabajo y la tasa de plusvalía. Se enmarca en algunas hipótesis de carácter general: *a)* tomando pie de los países capitalistas más desarrollados, se observa una tendencia secular ascendente de la tasa de plusvalía y, por consiguiente, descendente para el valor-hora de la fuerza de trabajo; *b)* el ritmo de ascenso *secular* es relativamente bajo (como promedio anual),

² “Cuando faltan conceptos / aparece siempre una palabra justo a tiempo”, *Fausto*, Goethe.

³ Véanse, por ejemplo, Bunge (1983), cuyo capítulo 5 recoge algunas hipótesis generales y básicas sobre el quehacer científico, y Academia de Ciencias de la URSS (1985).

y se asienta básicamente en el aumento de la productividad del trabajo, pues la extensión de la jornada de trabajo anual cae bastante y el salario real-año también se eleva bastante; c) lo anotado vale para la tendencia del muy largo-largo plazo, hay periodos en que se observan saltos y movimientos opuestos al secular; d) en el periodo del patrón de acumulación neoliberal, lo característico es un muy fuerte aumento de la tasa de plusvalía y la correspondiente caída del valor-hora de la fuerza de trabajo. Estos movimientos se asientan básicamente en el descenso del salario real, fenómeno que también opera en la periferia del sistema, donde se localiza México.

II. CATEGORÍAS BÁSICAS:

BREVE REPASO⁴

1. *De la tasa de plusvalía al valor de la fuerza de trabajo*

a. *Breve alcance sobre la tasa de plusvalía*

La tasa de plusvalía (p) es una categoría que refleja la *relación más esencial del régimen capitalista*, la cual se establece entre capitalistas y trabajadores asalariados. Su nivel y evolución impactan decisivamente en variables macroeconómicas centrales: la distribución del ingreso, el nivel del ingreso nacional, la tasa de ganancia, los ritmos de la acumulación y, por consiguiente, el crecimiento del producto.⁵

En la definición de Marx, la tasa de plusvalía (p) se entiende como un cociente, que lleva en el numerador la masa de plusvalía anual (P) y en el denominador el monto del capital variable anual (V), que es el pago que realizan los capitalistas al comprar fuerza de trabajo productiva. O sea, tenemos que $p = P/V$. Así las cosas, la tasa de plusvalía se podría interpretar como una variable distributiva, pues relaciona la parte del valor agregado (WA) o ingreso nacional ($YN = WA$), que es apropiada por el capital (P) respecto de la

⁴ Algunos textos introductorios útiles sobre el tema son: Gouverneur (2011), en especial, los capítulos III, IV y VIII, y Foley (1989), en particular los capítulos II, III y IV.

⁵ Para un examen detallado del impacto macroeconómico de la tasa de plusvalía, véase Valenzuela Feijóo (2015b).

parte apropiada por los trabajadores (V).⁶ De paso, recordemos que el valor agregado (WA) o ingreso nacional (YN) es igual a la suma de la masa anual de plusvalía y del capital variable total. O sea, tenemos que $WA = V + P$. En esta expresión hay que tener cuidado en la interpretación económica. No es que los niveles de V y de P determinen el valor agregado, sino que es éste, determinado de modo independiente, el que se desagrega en la cantidad que reciben los trabajadores (V) y la que reciben los capitalistas (P). Marx lo advertía: “aunque el valor del salario no determina el de las mercancías, el valor de éstas (que entran en el consumo del trabajador) determina el valor del salario”.⁷ Si solamente interesara la distribución del ingreso nacional, podría ser hasta mejor referir la masa anual de plusvalía (P) al nivel del ingreso nacional. Este cociente entre plusvalía y valor agregado (P/WA) se ha denominado “potencial de reproducción ampliada del sistema” (pra), el cual nos define la parte del ingreso nacional que queda en manos de la clase capitalista y, a la vez, la parte del excedente económico en ese ingreso o valor agregado. Para este potencial de reproducción ampliada (pra), conectado con la tasa de plusvalía, podemos escribir:

$$pra = \frac{P}{WA} = \frac{P}{V+P} = \frac{P}{V(1+p)} = \frac{p}{1+p} \quad (1)$$

$$p = pra / (1 - pra) \quad (2)$$

Supongamos que la plusvalía es igual a 80% del ingreso nacional. O sea, tenemos un $pra = 0.80$ y, en consecuencia, si se aplica la ecuación (2), se deduce que la tasa de plusvalía equivale a $0.8/0.2 = 4.0$. Si empezamos por la tasa de plusvalía, mediante la ecuación (1) tendríamos que el potencial de reproducción ampliada sería igual a $4/5 = 0.80$.

¿Por qué Marx refiere la masa de plusvalía anual al capital variable y no al valor agregado anual? A fin de contestar podemos empezar por recordar que el capitalista gasta en la compra de fuerza de trabajo lo que se denomina

⁶ Marx denomina “producto de valor” a lo que hoy se maneja como valor agregado. También subrayamos que por capital variable (V) se entienden sólo los pagos a trabajadores asalariados productivos; los salarios que se pagan a improductivos (personal de vigilancia, de comercio y finanzas, de fuerzas armadas y policiales, etc.) representan un uso improductivo de la plusvalía y se financian con ésta. Es característico del modelo neoliberal que la masa salarial recibida por los segmentos improductivos llegue a superar los salarios pagados a obreros productivos.

⁷ Por “valor del salario” entiéndase aquí el valor de la “canasta salarial”. Véase Marx (1975: 183).

capital variable (V). Al hacerlo, logra disponer de tal capacidad de trabajo y la pasa a utilizar en los correspondientes procesos de producción. Si suponemos que el trabajo desplegado opera como “trabajo socialmente necesario” (opera en condiciones sociales medias y produce lo que el mercado es capaz de comprar al precio de oferta del respectivo bien), tendremos que el trabajo vivo desplegado se reconocerá como valor. Una vez satisfecha esta condición, tendremos que el valor agregado pasa a depender del total de trabajo vivo gastado ($WA = Tv$). Como regla, este valor agregado resulta mayor que el capital variable gastado ($WA > V$), y, en consecuencia, queda un sobrante o plusvalía ($P = WA - V$), el cual es apropiado por el capital. Luego, como Marx define la tasa de plusvalía igual a P/V , podemos ya entender que la categoría nos está midiendo (o “mostrando”) el *rendimiento* —para el capital— de lo que gasta en comprar fuerza de trabajo. O sea, en términos absolutos, $P = (p)(V)$.

b. *El valor de la fuerza de trabajo y la tasa de plusvalía*

El capital variable total que el capitalista gasta en el año es equivalente al valor anual de la fuerza de trabajo total que utiliza. Esta magnitud también nos señala el valor de los bienes que la masa obrera (incluyendo familias) consume en el año, o sea, el valor de la canasta salarial anual total. Esta magnitud puede expresarse en términos del trabajo vivo productivo total (Tv) gastado en el año, multiplicado por el valor-hora de la fuerza de trabajo ($Vhft$). Este valor-hora mide el *valor* de lo que el obrero y sus dependientes consumen en promedio por hora trabajada. O sea, $V = (Tv)(Vhft)$. También tenemos que $Tv = YN$. Por lo tanto:

$$Vhft = \frac{V}{Tv} = \frac{V}{YN} = \frac{V}{V(1+p)} = \frac{1}{1+p} \quad (3)$$

$$1 + p = 1/Vhft \quad (4)$$

Puede verse que existe una clara relación inversa entre tasa de plusvalía y valor de la fuerza de trabajo. Si la tasa de plusvalía es igual a 2.0, el valor-hora de la fuerza de trabajo será $1/3 = 0.33$. O sea que, por cada hora trabajada, un tercio (20 minutos) se aplicará a remunerar al trabajador y los 40 minutos

restantes pasan al capitalista. Si la tasa de plusvalía sube a 4.0, el valor hora de la fuerza de trabajo se reduce a $1/5 = 0.20$. En magnitudes horarias, tendríamos 12 minutos (un quinto de hora). También puede observarse que, si el valor-hora de la fuerza de trabajo fuera igual a uno, la tasa de plusvalía sería cero: esta economía no generaría excedente económico. Es decir, todo lo que se produce debe aplicarse a la preservación de los productores. Hasta la revolución del Neolítico, ésta fue la situación típica de la humanidad.⁸

2. *Valor de la fuerza de trabajo: concepto*

En el capitalismo, la capacidad para trabajar, más conocida como “fuerza de trabajo”, pasa a operar como *mercancía*, como un objeto que se compra y se vende. Como todas las mercancías, funciona con un determinado valor. Se sabe que el valor de una mercancía viene dado por el “tiempo de trabajo socialmente necesario” que cuesta a la producción de la correspondiente mercancía.

Para la fuerza de trabajo, ésta se produce o genera con cargo al consumo personal que realiza el trabajador. O sea, el resultado del consumo personal, en este caso, es la fuerza de trabajo del operario, su capacidad para trabajar. Por consiguiente, el valor de ésta debe ser equivalente al valor de los bienes que consumen el obrero y su familia.⁹ Podemos recordar a Marx: “el valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de vida necesarios para asegurar la subsistencia de su poseedor” (Marx, 1959a: 124). O bien, en el mismo sentido: “el valor de la fuerza de trabajo se reduce al valor de una determinada suma de medios de vida” (Marx, 1959a: 124).

Los elementos que intervienen como determinantes inmediatos del valor de la fuerza de trabajo los señalamos en lo que sigue. Para ello, usaremos el lenguaje matricial en los términos más sencillos posibles.

3. *Matriz del quantum del consumo obrero*

Lo que en este caso se busca es identificar el *tipo* de bienes que consume la familia obrera; a la vez, la *cantidad* de esos bienes que son consumidos.

⁸ A fin de que el excedente económico surja es necesario que la productividad por hora trabajada sea mayor que el consumo personal de reposición por hora trabajada. En el capitalismo esta categoría asume la forma de “valor-hora de la fuerza de trabajo”.

⁹ El salario no sólo debe permitir que el obrero reponga su capacidad para trabajar. También debe posibilitar la *reproducción generacional* de la fuerza de trabajo.

$$[Q]_{1,n} = [q_1, q_2, q_3, \dots, q_n]_{1,n} \quad (5)$$

Las filas = 1 y las columnas = n .

La matriz (o vector fila) $[Q]_{1,n}$ nos describe la canasta salarial en términos de los bienes que la integran y de las cantidades que, de cada uno de ellos, se consumen. O sea, nos permite visualizar mejor los patrones de consumo que en cierto periodo son los típicos de la clase obrera. Cuando los trabajadores operan con bajos niveles de vida (o “salarios reales reducidos”), algo típico en los países subdesarrollados, la variedad de bienes que integran la canasta salarial es reducida. Cuando se elevan los niveles de vida, emerge una diversificación del consumo obrero. Asimismo, suele darse, en la mayoría de los casos, un aumento de las cantidades consumidas; por ejemplo, se consume más carne. A la vez, se reducen o simplemente desaparecen los llamados “bienes inferiores”, esos que “llenan” más pero muy poco alimentan. También aquí puede visualizarse la aparición de nuevos productos, los que, si se satisfacen ciertos requisitos, pasan a formar parte de la “canasta”. Por ejemplo, emergen las radios y terminan por ser un producto usual en la canasta obrera, aunque al cabo de algunas décadas esos productos empiezan a ser remplazados por televisores.

4. *Matriz de los valores unitarios de los bienes-salarios*

Por “bienes-salarios” entendemos los bienes que integran la canasta salarial. Es decir, son bienes consumidos por los trabajadores asalariados.

En este caso, el primer paso debe identificar los bienes que integran la canasta salarial. Esta información ya la conocemos conforme a la matriz del *quantum* del consumo obrero. El segundo paso es conocer el “valor unitario” o “costo social” de esos bienes-salarios.

$$[WU]_{n,1} = \begin{bmatrix} wu_1 \\ wu_2 \\ wu_3 \\ \vdots \\ wu_n \end{bmatrix} \quad (6)$$

Recordemos que entre el valor unitario y la productividad se establece una relación inversa. Si la productividad del trabajo se eleva, el valor unita-

rio del bien desciende. A igualdad de otras circunstancias, esto reduce el valor de la canasta salarial previa, lo cual, si se va a mantener el valor de la fuerza de trabajo, permite que el obrero consuma más y, muy especialmente, diversifique su consumo.

La expresión (6) resulta equivalente a la (7) que sigue. Obviamente, aquí tenemos la *matriz del inverso de las productividades*:

$$\left[\frac{1}{F} \right]_{n,1} = \begin{bmatrix} \left(\frac{1}{F} \right)_1 \\ \left(\frac{1}{F} \right)_2 \\ \left(\frac{1}{F} \right)_3 \\ \vdots \\ \left(\frac{1}{F} \right)_n \end{bmatrix} \quad (7)$$

Supongamos, a modo de ilustración, que la productividad del trabajo en las ramas que producen bienes-salarios (agricultura en especial, industrias productoras de vestuario, etc.) es muy baja. En consecuencia, el valor unitario de esos bienes es muy elevado. En estas condiciones, es muy probable que el grueso de la fuerza de trabajo deberá estar aplicada a la generación de bienes-salarios, aunque el salario real sea muy bajo. Entre otras implicaciones de este dato, hay una que debe subrayarse: la posibilidad de emplear trabajadores en el sector industrial se torna difícil y onerosa. En breve, el proceso de industrialización, clave en todo proceso de desarrollo, se vuelve muy difícil, casi imposible. Según apunta Marx, “cuanto menor sea la parte de la población obrera que haya de trabajar en la producción de los medios indispensables de vida, mayor será la parte disponible para la ejecución de otras obras” (Marx, 1959a: 429). Luego, un salto hacia arriba en la productividad del trabajo en la agricultura es condición indispensable para un desarrollo industrial dinámico.¹⁰ En términos generales, también se puede sostener que las posibilidades de una diversificación significativa en los patrones del consumo asalariado dependen básicamente de los niveles que alcanza la productividad en las ramas que producen bienes-salarios, en especial de los bienes más indispensables, como los alimentos.

¹⁰ Como regla, esto ha exigido un cambio radical en las formas de propiedad imperantes en el campo. De seguro, ha sido la principal tarea histórica de las revoluciones burguesas, en Inglaterra (Cromwell), en Francia (Robespierre, Saint-Just, Napoleón), etcétera.

5. Valor anual de la canasta salarial

En este caso, con base en nuestras matrices previamente definidas, se arriba a un escalar: en vez de una serie o conjunto de datos llegamos a un dato o magnitud única. Es decir, identificamos el valor de la fuerza de trabajo (en horas de trabajo social) para un periodo dado. Aquí, elegimos el año como periodo de referencia. Por lo tanto, el dato al cual se pretende llegar es el del valor total de la canasta salarial en un año.

Consideremos el bien de tipo 1, que es parte del consumo obrero anual. Conocemos su valor unitario y la cantidad que de él se consume. Por ejemplo, supongamos que se trata de camisas; cada camisa tiene un valor unitario de dos horas de trabajo social y se consumen 10 camisas en el año. Multiplicamos 10 por 2 y obtenemos 20 horas. Éste es el valor de las camisas consumidas en el año. Así, se va haciendo bien por bien hasta completar todos los que integran la canasta salarial. Luego, se averigua el valor de la canasta salarial en su conjunto. En términos matriciales, podemos escribir:

$$[Q]_{1,n} \cdot [WU]_{n,1} = [q_1, q_2, q_3, \dots, q_n] \begin{bmatrix} wu_1 \\ wu_2 \\ wu_3 \\ \vdots \\ wu_n \end{bmatrix} \quad (8)$$

$$= [(q_1)(WU_1) + (q_2)(WU_2) + (q_3)(WU_3) + \dots + (q_n)(WU_n)]$$

$$Vaft = \sum (q_i)(WU_i) \quad (i = 1, 2, \dots, n)$$

donde *Vaft* es el valor anual de la fuerza de trabajo.

Conviene remarcar que con el procedimiento indicado podemos pasar de magnitudes vectoriales a magnitudes escalares, que son de más simple manejo en aproximaciones estadísticas más sencillas y fáciles de cuantificar.

Podemos llegar al mismo resultado con el nivel de las productividades por rama. En estos casos, podemos escribir:

$$[Q]_{1,n} \cdot [WU]_{n,1} = \left[\frac{q_1}{F_1} + \frac{q_2}{F_2} + \frac{q_3}{F_3} + \dots + \frac{q_n}{F_n} \right] = \sum \left[\frac{q_i}{F_i} \right] = Vaft \quad (8.1)$$

$$(i = 1, 2, \dots, n)$$

El valor anual de la canasta salarial nos indica el tiempo de trabajo social total gastado en la producción de los bienes que integran la canasta salarial. Por lo mismo, se desprende una equivalencia: tal valor nos señala el tiempo de trabajo socialmente necesario para “producir” la fuerza de trabajo obrera. O sea, arribamos a lo que se conoce como *valor de la fuerza de trabajo*. Valga indicar: en la expresión (8.1) queda claro que la cantidad de bienes que consume el obrero puede aumentar sin que se eleve el valor de la fuerza de trabajo; incluso, este valor puede descender. Para ello, basta con que la productividad del trabajo se incremente en las proporciones adecuadas.

6. *El valor de la fuerza de trabajo y la tasa de plusvalía*

Si al valor anual de la fuerza de trabajo (que representa las horas de trabajo social total gastadas en la producción de los bienes que integran la canasta salarial) lo multiplicamos por la productividad en las ramas que producen esos “bienes-salarios” (F_{bs}), obtenemos el salario real anual (Sra). O sea:

$$Sra = (F_{bs})(Vaft) \quad (9)$$

$$Vaft = Sra/F_{bs} \quad (9.1)$$

Al dividir entre la jornada anual, obtenemos el valor hora de la fuerza de trabajo:

$$Vhft = \frac{Sra}{(Jta)(F_{bs})} = \frac{Srh}{(F_{bs})} \quad (10)$$

Según puede verse en la última expresión, el $Vhft$ cae si descende el salario real anual, si se alarga la jornada de trabajo y si sube la productividad del trabajo en las industrias que producen bienes-salarios. Se eleva, si se dan las situaciones inversas.

¿Qué pasa con la tasa de plusvalía ($p = P/V$)? Podemos recordar que:

$$p = P/V = (WA - V)/V = WA/V - V/V$$

$$\frac{1}{Vhft} - 1.0 = \left| \frac{(Jta)(F_{bs})}{Sra} \right| - 1.0 \quad (11)$$

En la última expresión puede verse que los determinantes del valor de la fuerza de trabajo también funcionan como determinantes de la tasa de plusvalía, aunque lo hacen con un sentido inverso. Aquí podemos ver que *a)* si se alarga la jornada de trabajo, se eleva la tasa de plusvalía, mecanismo que Marx denomina de la “plusvalía absoluta”; *b)* si se eleva la productividad del trabajo, también sube la tasa de plusvalía, mecanismo que Marx denomina de la “plusvalía relativa”; *c)* finalmente, tenemos que, si el salario real disminuye, la tasa de plusvalía aumenta, Marx no bautiza a este mecanismo (parece no considerarlo relevante en el largo plazo) y lo podemos llamar método “retrógrado”, en tanto se sustenta en el recorte del nivel de vida de la clase trabajadora.¹¹

III. EL MÉXICO NEOLIBERAL: ESTIMACIONES EMPÍRICAS

1. La primera fase: un ataque violento a la clase trabajadora

En México ha predominado desde hace ya 36 años un patrón de acumulación que deprime fuertemente el nivel de vida de la clase trabajadora; nos referimos al llamado patrón de acumulación neoliberal. Como es sabido, este modelo opera con un elevado nivel de la tasa de plusvalía, lo que provoca una regresiva distribución del ingreso y, debido a su impacto en la demanda agregada, genera bajos ritmos de crecimiento del producto.

En este apartado presentaremos las estimaciones sobre el valor de la fuerza de trabajo en México en el periodo mencionado. Lo haremos con cargo a estimaciones previas de la tasa de plusvalía, de tal forma que pasamos a deducir el nivel que alcanza el valor de la fuerza de trabajo.¹²

a. La gran reducción del valor de la fuerza de trabajo

En el último año (1981) del modelo de sustitución de importaciones, la tasa de plusvalía se encontraba en 3.1 (Dardón, Valdivieso y Valenzuela, 1999).

¹¹ La interpretación de este último fenómeno puede dar lugar a diferencias. Es posible que algunos hablen de caída o redefinición del valor de la fuerza de trabajo. Y otros, con base en R. M. Marini, de “sobreexplotación”.

¹² Las estimaciones previas corresponden a la tesis de doctorado del autor de este ensayo en la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). En este documento se encuentra la metodología aplicada para dichas estimaciones.

A finales de la década de los ochenta, después de cumplido el primer gobierno de corte neoliberal, la tasa de plusvalía alcanzaba un nivel de 5.5, o sea, se elevó en 77.4%. Esto significa que el valor hora de la fuerza de trabajo en 1981 era de 0.244, es decir, el obrero se apropiaba de 14 minutos con 38 segundos de la hora trabajada, mientras que en 1989 alcanzó un nivel de 0.153, es decir, se apropiaba de 9 minutos con 12 segundos de la hora trabajada.

Obsérvese que si la tasa de plusvalía era de 3.1, podemos estimar el valor hora de la fuerza de trabajo. Es decir:

$$Vhft = \frac{1}{1+p} = \frac{1}{1+3.1} = \frac{1}{4.1} = 0.244 \quad (12)$$

Esto implica que 24.4% de la hora trabajada pasa a manos del obrero y 75.6% queda en manos del capitalista. Traduciendo el 0.244 a tiempo astronómico (horas-calendario), obtenemos que el valor hora de la fuerza de trabajo es igual a 14 minutos con 38 segundos por hora trabajada. O sea, lo que el obrero (él y sus dependientes) consume en promedio por hora trabajada tiene un costo de producción —o valor— equivalente a un poco menos de 15 minutos.

En este periodo la productividad del trabajo en el sector de bienes-salarios se encontraba prácticamente estancada, así que elevar la tasa de plusvalía por la vía del mecanismo de la plusvalía relativa era prácticamente imposible. Además, si suponemos (para simplificar) que la extensión de la jornada de trabajo no se modificó, tenemos que el mecanismo llevado a cabo fue de elevar dicha tasa por la vía más regresiva: reducir drásticamente los niveles de vida de la clase obrera mexicana. El golpe fue muy fuerte, en tan sólo una década el salario real por hora trabajada se redujo cerca de 40%, lo cual, valga por lo menos indicar, representó un fuerte golpe político en contra de la clase obrera y el inicio del rompimiento de la alianza histórica de la clase obrera con el Partido Revolucionario Institucional (PRI) (partido de gobierno) y, por este conducto, con el capital industrial. Esto ha tipificado el paso del patrón de acumulación basado en la sustitución de importaciones (o de “desarrollo hacia adentro”) al patrón neoliberal.

Por ello no es de sorprenderse que poco más de 99% del incremento en la tasa de plusvalía se deba a la reducción del salario real. Incluso, si la productividad en el sector de bienes salario se mantiene constante ($1+f_2=1.0$)¹³ como se observa en el cuadro 1, entonces, el menor salario real explicaría

¹³ El símbolo f_2 designa la tasa de variación porcentual de la productividad del trabajo.

CUADRO 1. *La tasa de plusvalía en México y sus determinantes, 1981-1989*

<i>Año</i>	<i>Tasa de plusvalía</i>	<i>Vhft</i>	<i>I(F₂)</i>	<i>I(Srh)</i>
1981	3.1	0.244	100.0	100.0
1988	5.5	0.153	96.7	60.9
1989	5.5	0.153	99.9	62.9

FUENTE: Isaac y Valenzuela (1999).

CUADRO 2. *Evolución de los salarios nominales, índice de precios al consumidor (IPC) y salarios reales, México, 1981-1989 (índice 1981 = 100)^a*

<i>Año</i>	<i>I(Snh)</i>	<i>IPC</i>	<i>I(Srh)</i>
1981	100.0	100.0	100.0
1988	4713.5	7739.8	60.9
1989	5842.34	9288.3	62.9
1981-1989*	66.3%	76.2%	-5.6%

^a Tasa de crecimiento promedio.

FUENTE: Isaac y Valenzuela (1999).

100% del aumento total en la tasa de plusvalía. Conviene agregar que la fuerte caída en los salarios reales descansó principalmente en las elevadas tasas de inflación experimentadas durante los años ochenta, cuando la inflación anual oscilaba en cerca de 76.2% (véase el cuadro 2).

2. Segundo momento: valor de la fuerza de trabajo que cae lentamente

Después del gran salto de la tasa de plusvalía comienza un periodo en que se mantiene relativamente estable, pero en un nivel elevado. Aunque en los últimos años ha comenzado a elevarse lentamente.

La tasa de plusvalía pasó de 5.38 en 1990 a 6.38 en 2013, es decir, hubo un incremento de 18.6%. De 1990 a 1994 la tasa de plusvalía desciende en 12.5%, pero con la crisis de 1995-1996 da un salto de 22.3%. A partir de ahí desciende hasta 2001 (-14.1%), para después subir hasta 2013 (28.9%), y con seguridad hasta la fecha actual (2015).

CUADRO 3. *Tasa de plusvalía, valor-hora de la fuerza de trabajo y tiempo de trabajo necesario (TTN)*

<i>Año</i>	<i>Tasa de plusvalía</i>	<i>Vhft</i>	<i>TTN</i>	<i>Año</i>	<i>Tasa de plusvalía</i>	<i>Vhft</i>	<i>TTN</i>
1990	5.38	0.157	9m 25s	2002	5.06	0.165	9m 54s
1991	5.20	0.161	9m 40s	2003	5.46	0.155	9m 17s
1992	4.91	0.169	10m 8s	2004	5.71	0.149	8m 57s
1993	4.73	0.175	10m 28s	2005	5.84	0.146	8m 46s
1994	4.71	0.175	10m 28s	2006	6.02	0.142	8m 33s
1995	5.37	0.157	9m 25s	2007	6.12	0.140	8m 26s
1996	5.76	0.148	8m 53s	2008	6.09	0.141	8m 28s
1997	5.58	0.152	9m 7s	2009	5.88	0.145	8m 43s
1998	5.30	0.159	9m 31s	2010	6.27	0.138	8m 15s
1999	5.16	0.162	9m 44s	2011	6.40	0.135	8m 6s
2000	5.18	0.162	9m 43s	2012	6.38	0.136	8m 8s
2001	4.95	0.168	10m 5s	2013	6.38	0.136	8m 8s

FUENTE: Salazar (2018).

Esto significa que el valor de la fuerza de trabajo pasó de 0.157 en 1990 a 0.136 en 2013. O sea, el obrero se apropiaba de 9 minutos con 25 segundos en 1990, mientras que en 2013 de 8 minutos con 8 segundos. La información se presenta en el cuadro 3.

a. Evolución reciente de los determinantes del valor-hora de la fuerza de trabajo

Según la expresión (10), el valor-hora de la fuerza de trabajo depende de dos variables clave: 1) el salario real por hora y 2) la productividad del trabajo en el sector productor de los bienes-salario. En lo que sigue examinamos el comportamiento de estas variables.

La productividad del trabajo en el sector de los bienes-salario: manejamos dos aproximaciones a la productividad del sector bienes-salario.

Primera. Consideramos tres grandes sectores productores de bienes-salario: *a)* agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza; *b)* electricidad, gas y agua, subsectores del 311 al 315 de la industria manufacturera, y *c)* transportes, correos y almacenamiento, servi-

cios educativos, servicios de salud. En un estudio previo, Valenzuela (1984) considera como sectores productores de bienes-salario a la agricultura y las divisiones I y II de la manufactura (clasificación de antiguas cuentas nacionales), y los ponderadores los hace depender de la participación de la ocupación de cada sector en la ocupación total de las ramas productoras de bienes-salarios.

En ese trabajo también se advierte que el índice de la productividad del sector que produce la canasta salarial debería realizarse con otro tipo de ponderadores. Éstos tendrían que deducirse del peso relativo de cada tipo de bien (o “valor de uso”) en la canasta salarial promedio. Este procedimiento es bastante más complejo, pero parece el más adecuado y preciso. En la aproximación que ahora manejamos, al igual que en Valenzuela (1984), los ponderadores se han estimado de manera muy gruesa y agregada. Pero hemos intentado una aproximación algo más precisa (aunque todavía muy gruesa) al manejar no el producto interno bruto (PIB) sino la participación del trabajo vivo gastado de cada sector sobre el trabajo vivo total del sector de bienes-salario.

Para los ponderadores usamos las siguientes expresiones formales:

$$\gamma_i = Tv_i / Tv$$

$$I(Fbs) = I(F_1)(\gamma_1) + I(F_2)(\gamma_2) + I(F_3)(\gamma_3) \quad (13)$$

$I(F_1)$ es el índice de productividad del subsector 1: agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza; $I(F_2)$ es el índice de productividad en electricidad, gas y agua, subsectores del 311 al 315 de la industria manufacturera; $I(F_3)$ es el índice de productividad en transportes, servicios educativos, servicios de salud; γ_1 es el peso relativo del trabajo vivo del subsector 1 sobre el trabajo vivo total del sector de bienes-salario; γ_2 es el peso relativo del trabajo vivo del subsector 2 sobre el trabajo vivo total del sector de bienes-salario; γ_3 es el peso relativo del trabajo vivo del subsector 3 sobre el trabajo vivo total del sector de bienes-salario. Los resultados se presentan a continuación.

En agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza, la productividad sube 10.63% en el periodo, o sea, un débil 0.44% anual. En el sector de electricidad, gas y agua, industria manufacturera: 311-315,¹⁴ la productividad se incrementó en 79% (2.56% promedio anual).

¹⁴ Los subsectores 311-315 de la industria manufacturera corresponden a industria alimentaria, indus-

Este sector es el que experimenta el mayor crecimiento de la productividad. En el de transportes, correos y almacenamiento, servicios educativos, servicios de salud, la productividad sube 17%, o sea, un ritmo de 0.7% al año. Como vemos, la productividad en el sector de bienes-salario crece 22.3% en el periodo, lo que equivale a un magro 0.9% anual. Una vez más, encontramos algo a subrayar: en el modelo neoliberal mexicano el mecanismo de la plusvalía relativa viene desempeñando un papel relativamente menor. Por lo mismo, el crecimiento o la relativa estabilidad (en un nivel muy alto) de la tasa de plusvalía se asocia con bajos niveles salariales, lo que, a su vez, suele estar muy conectado con bajos ritmos de expansión económica, altos niveles de desempleo y regímenes políticos abiertamente autoritarios.

Segunda. La siguiente aproximación para estimar la evolución de la productividad en bienes-salario se realizó mediante índices parciales de productividad y ponderados según el peso relativo del gasto de consumo obrero. En estudios como Isaac y Valenzuela (1999) se realiza dicho ejercicio, pero para un periodo anterior.

En primer lugar, revisamos la Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares (ENIGH) elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). En los resultados de dicha encuesta aparecen los grandes rubros del gasto por decil de población (del más pobre al más rico). Tomamos del decil II al decil V, parte de la población donde con seguridad se encuentra la clase obrera mexicana.

En segundo lugar, estimamos los índices parciales de los subsectores que integran el sector de bienes-salario. Debido a que los asociamos con los rubros del gasto que consideraremos como subsectores, tendremos ocho índices parciales.

En tercer lugar, cada índice parcial está construido por subíndices (u otros índices parciales) que representan las ramas que producen los bienes de cada rubro del gasto (véase el diagrama 1). Por ejemplo, para el primer índice parcial, rubro del gasto (subsector) “alimentos y vestido”, está integrado por cuatro subíndices: 1) agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza; 2) industria alimentaria; 3) industria de las bebidas y el tabaco, y 4) servicios de preparación de alimentos y bebidas. A fin de integrar el índice parcial se ponderó cada subíndice por el peso relativo de trabajo vivo de cada rama en el trabajo vivo total del subsector.

tria de las bebidas y del tabaco, fabricación de insumos textiles y acabado de textiles, fabricación de productos textiles y fabricación de prendas de vestir.

CUADRO 4. *Índices de la productividad
en los subsectores productores
de los bienes salario*

<i>Año</i>	<i>I(F₁)</i>	<i>I(F₂)</i>	<i>I(F₃)</i>	<i>Año</i>	<i>I(F₁)</i>	<i>I(F₂)</i>	<i>I(F₃)</i>
1990	100.0	100.0	100.0	2002	108.4	135.2	108.5
1991	102.0	102.7	101.8	2003	112.4	125.2	106.6
1992	98.6	106.7	100.7	2004	105.6	133.5	108.0
1993	98.8	111.1	105.5	2005	107.0	139.0	109.2
1994	97.0	112.4	105.7	2006	107.9	144.1	112.5
1995	104.0	117.9	102.4	2007	111.5	151.4	112.6
1996	99.1	119.6	108.0	2008	111.8	158.1	111.9
1997	100.6	121.4	107.3	2009	110.2	162.4	109.1
1998	100.2	121.0	111.6	2010	109.5	169.3	111.7
1999	97.9	121.3	106.3	2011	107.4	176.4	113.8
2000	101.4	123.1	110.7	2012	110.4	177.8	116.1
2001	108.1	130.6	108.8	2013	110.6	179.0	117.0

FUENTE: elaborado a partir del Sistema de Cuentas Nacionales (scn) de México, años correspondientes.

CUADRO 5. *Índice de la productividad
en el sector de bienes-salario*

<i>Año</i>	<i>I(Fbs)</i>	<i>Año</i>	<i>I(Fbs)</i>
1990	100.0	2002	112.5
1991	102.0	2003	112.4
1992	100.7	2004	110.8
1993	103.0	2005	112.9
1994	102.3	2006	115.2
1995	105.6	2007	118.0
1996	105.2	2008	118.6
1997	106.1	2009	117.3
1998	107.4	2010	118.6
1999	104.5	2011	119.6
2000	108.2	2012	121.8
2001	111.8	2013	122.3

FUENTE: elaboración propia con base en cuadros previos y scn, años correspondientes.

CUADRO 6. *Canasta de consumo obrero, México 1992-2012^a*
(porcentajes sobre el total)

<i>Rubros</i>	<i>1992</i>	<i>1996</i>	<i>2000</i>	<i>2005</i>	<i>2010</i>	<i>2012</i>
1. Alimentos, bebidas y tabaco	48.8	48.4	44.8	40.9	42.6	45.1
2. Vestido y calzado	6.6	5.1	5.6	5.4	5.1	4.8
3. Vivienda y servicios para la vivienda	8.4	9.8	9.4	11.4	11.5	10.1
4. Mobiliario y hogar	8.2	7.4	7.9	5.8	5.6	5.4
5. Cuidados de la salud	3.6	3.7	3.8	4.2	2.1	2.1
6. Transportes	10.3	10.5	11.9	14.9	15.1	14.6
7. Educación y esparcimiento	7.9	8.0	9.1	8.9	8.8	8.8
8. Cuidados personales	5.8	6.1	6.6	7.2	7.6	7.2
9. Transferencias de gasto	0.7	0.8	1.0	1.4	1.6	1.9

^a Gasto monetario total.

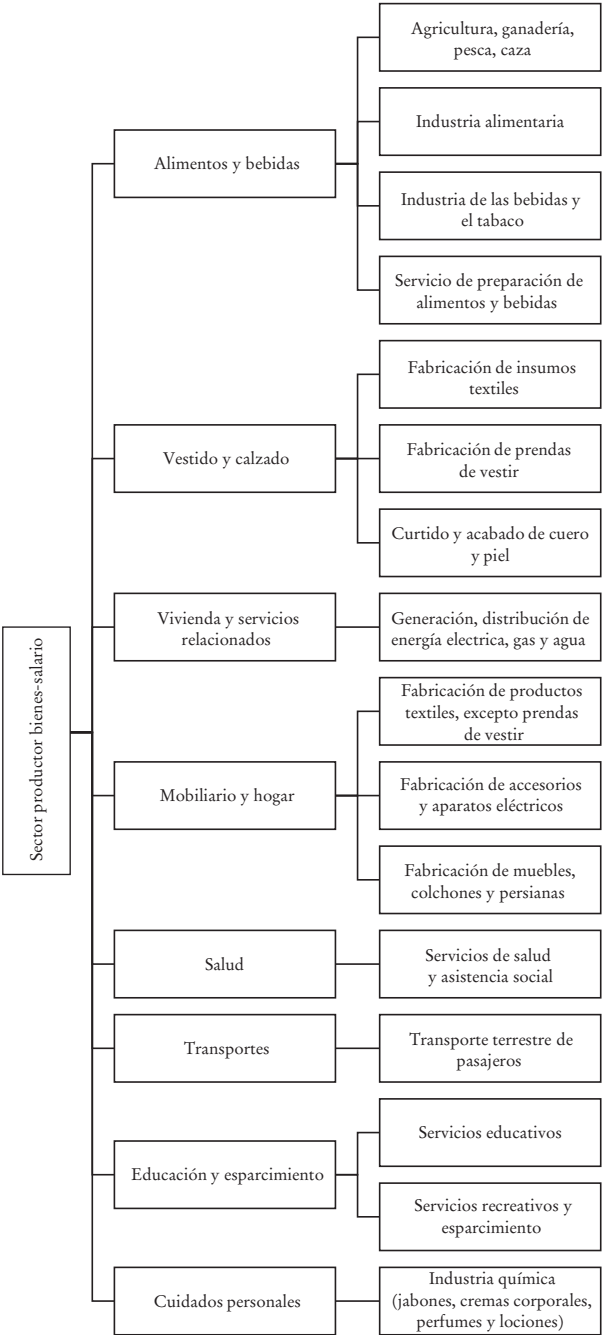
FUENTE: ENIGH, INEGI, años correspondientes.

En este caso, el subsector de alimentos y bebidas tiene la siguiente composición del trabajo vivo total: 71.8% para la rama (i), 12% para la rama (ii), 2.8% para la rama (iii) y, finalmente, 13.4% para la rama (iv). Otros subsectores están integrados por menos ramas. Incluso una sola rama. Por ejemplo, el subsector de salud está integrado por la rama de servicios de salud y asistencia social.

En el subsector de transportes incluimos únicamente la rama de transporte terrestre de pasajeros. Ésta se refiere al transporte en autobuses, automóviles, “combis”, “trolebuses”, trenes ligeros, metro, taxis y otros. Con base en el INEGI, incluye el transporte urbano y suburbano reconocido como transporte colectivo de rutas metropolitanas.

En el subsector de cuidados personales es donde tenemos un gran problema, que, por la disponibilidad estadística y agregación vigente, no podemos resolver satisfactoriamente. Se ha relacionado con la rama de industria química, donde se producen jabones, lociones, cremas corporales, etc., pero también otro tipo de productos que nada tiene que ver con cuidados personales, como fertilizantes, pesticidas, pinturas y más. El problema radica en que no se pueden desagregar y ver el peso de cada uno, a fin de saber qué atribuirles a cuidados personales y qué no. No nos queda más que suponer que la evolución de la productividad en dicha rama refleja la evolución de la productividad del subsector.

DIAGRAMA 1. Componentes del gasto obrero y subsectores que lo integran



FUENTE: elaboración propia.

CUADRO 7. *Índice de la productividad en bienes salario, índices parciales y ponderadores, México 1990-2013^a*

Año	A	B	C	D	E	F	G	H
	$I(F_1)$	ρ_1	$I(F_2)$	ρ_2	$I(F_3)$	ρ_3	$I(F_4)$	ρ_4
1990	1.00	0.488	1.00	0.066	1.00	0.084	1.00	0.082
1991	1.05	0.488	1.05	0.066	1.03	0.084	1.01	0.082
1992	1.05	0.488	1.10	0.066	1.02	0.084	1.00	0.082
1993	1.07	0.488	1.15	0.066	1.05	0.084	1.01	0.082
1994	1.07	0.458	1.19	0.062	1.02	0.106	1.06	0.078
1995	1.10	0.458	1.18	0.062	1.12	0.106	1.08	0.078
1996	1.06	0.484	1.19	0.051	1.21	0.098	1.09	0.074
1997	1.09	0.484	1.22	0.051	1.16	0.098	1.08	0.074
1998	1.10	0.473	1.17	0.056	1.07	0.099	1.08	0.076
1999	1.08	0.473	1.14	0.056	1.14	0.099	1.08	0.076
2000	1.12	0.448	1.15	0.056	1.17	0.094	1.11	0.079
2001	1.18	0.448	1.15	0.056	1.25	0.094	1.12	0.079
2002	1.18	0.428	1.18	0.055	1.33	0.111	1.14	0.061
2003	1.16	0.428	1.07	0.055	1.18	0.111	1.09	0.061
2004	1.12	0.467	1.11	0.048	1.32	0.100	1.10	0.051
2005	1.13	0.409	1.13	0.054	1.42	0.114	1.10	0.058
2006	1.13	0.407	1.16	0.054	1.56	0.102	1.08	0.057
2007	1.17	0.407	1.19	0.054	1.63	0.102	1.10	0.057
2008	1.17	0.431	1.25	0.048	1.64	0.116	1.15	0.054
2009	1.15	0.431	1.23	0.048	1.73	0.116	1.18	0.054
2010	1.15	0.426	1.29	0.051	1.96	0.115	1.21	0.056
2011	1.14	0.426	1.34	0.051	2.01	0.115	1.23	0.056
2012	1.16	0.451	1.36	0.048	1.99	0.101	1.24	0.054
2013	1.16	0.451	1.37	0.048	2.01	0.101	1.25	0.054

^a Los ponderadores ρ_n corresponden al peso relativo del gasto de consumo obrero del bien i sobre el gasto total. Datos estimados a partir de la ENIGH, años correspondientes. De 1990 a 1993 se utilizan los correspondientes a la ENIGH de 1992, de 1994 a 1995 los correspondientes a 1994, de 1996 a 1997 los correspondientes a 1996, de 1998 a 1999 los correspondientes a 1998, de 2000 a 2001 los correspondientes a 2000, de 2002 a 2003 los correspondientes a 2002, de 2006 a 2007 los correspondientes a 2006, de 2008 a 2009 los correspondientes a 2008, de 2010 a 2011 los correspondientes a 2010, y de 2012 a 2013 los correspondientes a 2012.

La columna $Q = (A)(B) + (C)(D) + (E)(F) + (G)(H) + (I)(J) + (K)(L) + (M)(N) + (\tilde{N})(O) + (P)$.

I	J	K	L	M	N	\tilde{N}	O	P	Q
$I(F_5)$	ρ_5	$I(F_6)$	ρ_6	$I(F_7)$	ρ_7	$I(F_8)$	ρ_8		$I(F_{bs})$
1.00	0.036	1.00	0.103	1.00	0.079	1.00	0.064		1.00
1.05	0.036	0.97	0.103	0.92	0.079	0.99	0.064		1.02
1.03	0.036	0.96	0.103	0.91	0.079	1.00	0.064		1.02
1.10	0.036	0.96	0.103	0.96	0.079	1.02	0.064		1.05
1.10	0.035	0.96	0.105	0.95	0.080	1.16	0.076		1.06
1.06	0.035	0.92	0.105	0.93	0.080	1.24	0.076		1.08
1.15	0.037	0.90	0.105	1.04	0.080	1.28	0.070		1.09
1.21	0.037	0.89	0.105	0.95	0.080	1.32	0.070		1.09
1.18	0.033	0.88	0.111	1.04	0.075	1.41	0.076		1.10
1.09	0.033	0.88	0.111	0.95	0.075	1.32	0.076		1.07
1.07	0.038	0.86	0.119	1.05	0.091	1.38	0.076		1.10
1.05	0.038	0.86	0.119	1.03	0.091	1.38	0.076		1.14
1.05	0.033	0.86	0.143	1.02	0.081	1.44	0.088		1.15
0.97	0.033	0.87	0.143	0.96	0.081	1.32	0.088		1.10
0.97	0.035	0.86	0.137	0.98	0.077	1.40	0.084		1.11
1.01	0.042	0.85	0.149	0.97	0.089	1.40	0.086		1.12
1.11	0.040	0.89	0.150	0.98	0.096	1.40	0.094		1.15
1.10	0.040	0.91	0.150	0.97	0.096	1.41	0.094		1.17
1.07	0.026	0.90	0.148	0.97	0.090	1.39	0.071	0.017	1.18
1.04	0.026	0.90	0.148	0.98	0.090	1.42	0.071	0.017	1.18
1.04	0.021	0.88	0.151	0.97	0.088	1.40	0.076	0.016	1.21
1.06	0.021	0.89	0.151	0.99	0.088	1.39	0.076	0.016	1.22
1.04	0.021	0.89	0.146	1.00	0.088	1.37	0.072	0.019	1.21
1.05	0.021	0.91	0.146	1.00	0.088	1.40	0.072	0.019	1.22

En cuarto lugar, el índice de la productividad del sector de bienes-salario se estimó al sumar cada índice parcial multiplicado por su ponderador.

$$I(F_{bs}) = I(F_1)(\rho_1) + I(F_2)(\rho_2) + \dots + I(F_n)(\rho_n) \quad (14)$$

donde F_{bs} es la productividad en el sector de bienes-salario; F_n corresponde a la productividad en el subsector n , y ρ_n representa el ponderador n o el consumo obrero en el bien i sobre el consumo obrero total.

Por esta segunda vía tenemos que la productividad en el sector productor de bienes-salario se incrementó en 22.10% durante el periodo, lo cual significa un ritmo anual promedio de 0.87%. El resultado es muy similar a la primera estimación. En suma, se confirman los bajísimos ritmos de crecimiento de la productividad en el sector de bienes salarios.

Los salarios reales por hora. El otro determinante de la tasa de plusvalía son los salarios reales. Aquí manejamos los salarios nominales de los trabajadores productivos divididos entre el total de horas trabajadas en el año. O sea:

$$Snh = Sna/HT \quad (15)$$

Luego, deflactamos por el índice de precios al consumidor (IPC, 2010 = 100), así se obtienen los salarios reales por hora trabajada.

$$Srh = Snh/IPC \quad (16)$$

Durante el periodo estudiado, los salarios reales por hora se incrementaron en 9.8%, lo equivalente a 0.41% en promedio anual. Si bien éstos presentan una breve recuperación (en todo caso sería mejor hablar de estancamiento), no han logrado recuperar los niveles alcanzados durante el periodo de sustitución de importaciones.

Evolución del valor-hora de la fuerza de trabajo. A partir de las variaciones de los determinantes del valor de la fuerza de trabajo puede ensayarse otra vía estimación del indicador de marras. Este valor depende del nivel del salario real-hora y de la productividad del trabajo en el sector productor de bienes-salario. Con cargo a la expresión siguiente, se estima la variación del valor de la fuerza de trabajo si se conocen las variaciones del salario real-hora y la productividad en el sector de bienes-salario.

CUADRO 8. *Índice de la productividad en el sector de los bienes-salario*

<i>Año</i>	<i>I(Fbs)</i>	<i>Año</i>	<i>I(Fbs)</i>
1990	100.0	2002	115.3
1991	102.0	2003	110.2
1992	102.2	2004	110.9
1993	104.8	2005	112.4
1994	105.9	2006	114.9
1995	108.1	2007	117.3
1996	108.5	2008	118.1
1997	109.2	2009	118.2
1998	109.7	2010	121.1
1999	107.5	2011	121.9
2000	110.5	2012	121.3
2001	113.7	2013	122.1

FUENTE: cuadro 7.

$$\frac{(Vhft)^{t+1} \left(\frac{Sr}{Fbs}\right)^{t+1}}{(Vhft)^t \left(\frac{Fbs}{Sr}\right)^t} = \frac{(Sr)^{t+1} \cdot (Fbs)^t}{(Sr)^t \cdot (Fbs)^{t+1}} = \frac{(Sr)^{t+1}}{(Sr)^t} \div \frac{(Fbs)^{t+1}}{(Fbs)^t} \quad (17)$$

Por ejemplo, de 1990 a 1995 los salarios reales por hora cayeron en 3.3% y la productividad creció en 8.1%, lo que provocó una caída de 10.5% en el valor de la fuerza de trabajo. A fin de conocer el nivel de la fuerza de trabajo, se supone conocido el valor para el año inicial, en este caso era de 0.157, por lo que pasó a 0.140. Los datos para el periodo completo se presentan en el cuadro 10.

Si comparamos las estimaciones del valor de la fuerza de trabajo presentadas en el cuadro 3 con las del cuadro 10, vemos que se mueven prácticamente igual. Por lo que el método de cálculo por la vía de variaciones opera como una comprobación de los cálculos previos.

3. Breve alcance sobre el comportamiento del salario real

¿Qué explica este comportamiento de los salarios? Para apuntar a lo básico, podemos señalar:

CUADRO 9. *Índice de los salarios reales hora^a*

<i>Año</i>	<i>I(Srb)</i>	<i>Año</i>	<i>I(Srb)</i>
1990	100.0	2002	112.1
1991	106.5	2003	109.8
1992	108.9	2004	109.0
1993	109.5	2005	112.4
1994	111.4	2006	112.9
1995	96.7	2007	113.1
1996	89.2	2008	112.9
1997	93.8	2009	109.9
1998	97.5	2010	107.5
1999	97.2	2011	111.4
2000	105.8	2012	111.3
2001	110.0	2013	109.8

^a Los salarios reales por hora fueron deflactados con cargo al IPC (2010=100) y el índice fue normalizado a fin de establecer 1990 igual a 100.

FUENTE: elaboración propia con base en el SCN, años correspondientes.

CUADRO 10. *Valor-hora de la fuerza de trabajo y sus determinantes.*

Estimación mediante variaciones

<i>Año</i>	<i>I(Fbs)</i>	<i>I(Srb)</i>	<i>I(Vbft)</i>	<i>Vbft</i>
1990	100.0	100.0	100.0	0.157
1995	108.1	96.7	89.5	0.140
2000	110.5	105.8	95.7	0.150
2005	112.4	112.4	100.0	0.157
2010	121.1	107.5	88.8	0.139
2013	122.1	109.8	89.9	0.141

FUENTE: elaboración con base en cuadros previos.

a. La desocupación y la estructura general del mercado de fuerza de trabajo

Uno de los principales determinantes del salario real es el nivel de desempleo que hay en la economía, pero también la estructura vigente del mercado de fuerza de trabajo; ésta refleja la estructura ocupacional de los obreros a nivel global, los niveles salariales para puestos de trabajo similares y la incidencia

del sector marginal-informal de la fuerza de trabajo. Para México esta estructura es determinante de los bajos niveles salariales.

La tasa de desocupación abierta viene fluctuando en los últimos años alrededor de 4% de la población económicamente activa (PEA). Estos datos son muy bajos para una economía como la mexicana, por lo que deben ser ajustados. Otra aproximación a la insuficiencia de la ocupación en el país sería la llamada brecha laboral, indicador desarrollado por David Blanchflower y Andrew Levin (2015), colaboradores del National Bureau of Economic Research (NBER) en los Estados Unidos. Dicho indicador está compuesto por la desocupación abierta, la subocupación y lo que llaman desempleo disfrazado.

A fin de estimar dicho indicador, primero calculamos la llamada fuerza de trabajo potencial (FLP). Ésta es igual a la suma de la PEA y la población no económicamente activa disponible para trabajar (PNEAD).

$$FLP = PEA + PNEAD \quad (18)$$

En 1996 la FLP representaba 55.6% de la PEA, en 2005 alcanzó 65.2% y en 2013, 67.4%. La tasa de desempleo efectiva sería el cociente entre la suma de la población desocupada y subocupada sobre la FLP. Ésta pasó de 9.8% en 2005 a 12.6% durante la crisis de 2009, para después bajar a 10.4% en 2013. No contamos con estimaciones precisas para la tasa de desocupación efectiva de periodos previos, por la razón señalada, pero una aproximación gruesa indica que para 1995 fue de 5.5%.¹⁵ La brecha laboral como relación de la FLP pasó de 18.8% en 2005 a 23.3% durante la crisis de 2009, para después llegar a un nivel de 22.1% en 2013. Esta cifra es una medida clara de la incapacidad de la economía mexicana para generar ocupación de la fuerza de trabajo.

Junto con lo anterior debe señalarse el importante crecimiento de las actividades informales, que explican, en parte, las tasas relativamente bajas de desocupación abierta. La población ocupada informal representó cerca de 30% a inicios de los noventa, para 1996 representaba 62.1% y en la primera década del nuevo siglo oscila en cerca de 58%. Estas cifras incluyen a los trabajadores del sector formal, pero en condiciones laborales de informalidad. La

¹⁵ La FLP fue de 55.6% en 1995, así la relación entre la población desocupada (PDC) y la FLP sería:

$$\frac{PDC}{FLP} = \frac{PDC}{(0.556)(PET)} = \frac{PEA \cdot (tdc)}{(PET) \cdot (0.556)} = (0.554) \cdot \frac{(0.555)}{(0.556)} = (0.555)$$

ocupación en el sector informal era 25.3% en 1996, en 2005 llegó a 28%, y en 2013 era de 28.3%. Esto significa que poco más de un cuarto de la ocupación en el país es absorbida por las actividades de bajos ingresos (entre dos y tres salarios mínimos), baja productividad, y de no producción (por el alto peso de actividades improductivas). Si relacionamos la ocupación del sector informal con la PEA, tenemos que la tasa pasa de 23.7% en 1995 a 27.1% en 2013.

b. Tasa de sindicalización

En los últimos 25 años, ya con el modelo neoliberal, el poder de las organizaciones sindicales en México se ha reducido. Las políticas de privatización de empresas industriales en manos del Estado, y la entrada y la proliferación de empresas maquiladoras en el país han configurado una nueva situación para la clase obrera mexicana. Junto con la caída de los niveles del empleo y el poder adquisitivo del salario, los trabajadores han perdido la capacidad para ganar demandas contractuales relacionadas con salarios y mantener una sobretasa salarial positiva. Se ha impuesto el esquema de flexibilidad laboral, que resta protección social a los trabajadores.

Esta debilidad sindical puede reflejarse de cierta manera en la reducción de la tasa de sindicalización, o como otros autores suelen llamar, densidad sindical. Este indicador es el porcentaje de la fuerza de trabajo sindicalizada. La Botz (2005) y Fairris (2007) estiman que la densidad sindical cayó de 30 a 20% de 1984 a 2000, considerando sólo el sector formal. Otras estimaciones realizadas por Bensusán y Middlebrook (2013) indican que la tasa de sindicalización pasó de 13.6% de la PEA en 1992 a 9.7% en 2006. Zepeda (2009) estima que la densidad sindical gira en torno a 10.3% en 2008. Ros (2013) considera que para los últimos años esta tasa se ha estabilizado en torno a 10 por ciento.

c. La inflación

En la década de los ochenta el proceso inflacionario fue la principal causa de la caída de los salarios reales, al alcanzar tasas de tres dígitos (Escobar, 2016). En ese periodo la inflación promedio fue de 74%, y los salarios reales perdieron poco más de 40% de su poder adquisitivo. La tasa de inflación fue el principal instrumento que provocó el descomunal salto en la tasa de plusvalía del periodo. A inicios de la década de los noventa, cuando las presiones

por elevar la tasa de plusvalía habían cumplido su cometido, se dieron las condiciones para mantenerla estable, lo cual significa que el nuevo nivel salarial reflejó de cierto modo la redefinición hacia la baja del valor de la fuerza de trabajo.¹⁶

Los primeros 13 años del nuevo siglo presentaron una tasa de inflación promedio de 4.7%, pasando por años en que se cumple la tasa objetivo (3%) del Banco de México. De 2011 a 2017 los salarios reales experimentaron una muy leve recuperación, resultado, principalmente, de los menores niveles de inflación.

¿Por qué el modelo neoliberal requiere una menor inflación, o bien, que se garantice la estabilidad de precios? Porque en éste una fracción dominante de la clase capitalista es el capital financiero monopolístico, nacional y extranjero (Valenzuela, 2008), más precisamente, el capital dinero de préstamo. A este capital le interesa la estabilidad de precios, ya que mayor inflación reduce el valor real de las deudas, algo que lo afecta negativamente. Estos capitalistas optan por una política que reduzca los niveles de crecimiento del PIB, al contraer los niveles del empleo y ensanchar las filas del ejército industrial de reserva (EIR). El fin es lo ya anotado en los apartados anteriores: un elevado EIR permite controlar los salarios y que no impacten en los precios. Este punto es muy importante, por lo que nos apoyaremos en Valenzuela (2008 y 2014) para su tratamiento.

Para el autor, el nivel de precios viene dado por la siguiente ecuación:¹⁷

$$PP = \frac{(Snh) \cdot (1+p)}{F} = \frac{(Snh) \cdot (m)}{F} \quad (19)$$

Donde PP es el nivel de precios; Snh corresponde al salario nominal hora; F es la productividad del trabajo; $m: (1+p)$ es *mark-up* (margen); $cuft = Snh/F$ representa el costo unitario de la fuerza de trabajo.

Al diferenciar la expresión, tenemos:

$$dPP/PP = dSnh/Snh + dm/m - dF/F \quad (20)$$

¹⁶ En un contexto donde la productividad del trabajo en el sector de los bienes-salario no se mueve, la redefinición hacia abajo de una nueva canasta salarial en realidad implica una redefinición hacia abajo del valor de la fuerza de trabajo.

¹⁷ Constituye un enfoque novedoso del tratamiento de la inflación y sus determinantes desde una perspectiva marxista.

Las variaciones en el nivel de precios dependen de: 1) las variaciones de los salarios nominales por hora; 2) las variaciones del margen, o bien de la tasa de plusvalía, y 3) las variaciones de la productividad del trabajo.

Los capitalistas dominantes, la fracción financiera, requiere que las variaciones en el nivel de precios sean cero. A fin de que esto se cumpla, se necesita que el crecimiento de la productividad del trabajo compense el crecimiento del salario nominal más el crecimiento del margen. Pero, como vimos en la sección anterior, la productividad se encuentra cuasiestancada, es decir, dF/F es cercana a cero. La tasa de plusvalía se ha venido elevando, por lo que dm/m es mayor que cero, lo que genera presiones inflacionarias. El resultado es obvio, el control de la inflación pasa a exigir el control de los salarios. El autor señala que un descenso absoluto de los salarios nominales es muy difícil de aplicar, pero sí se les puede mantener estancados por la vía de la desocupación: “el violento aumento que ha experimentado la tasa de plusvalía ha obligado a políticas antiinflacionarias que, a su vez, han provocado una muy fuerte tendencia recesiva. Por esta vía se ha desembocado en el peor de los mundos posibles: muy altas tasas de explotación y muy bajas tasas de crecimiento” (Valenzuela, 2014: 365).

d. La productividad del trabajo

El problema ya se ha señalado: la productividad del trabajo por hora crece a ritmos muy lentos en la economía mexicana durante el periodo estudiado. De 1990 a 1994, la productividad media por hora creció 2.6% anual, mientras que la productividad en el sector de bienes-salarios lo hizo en 0.57%. En este periodo los salarios medios reales por hora se recuperaron, al crecer en 3% al año, incluso por encima de la productividad, hasta su nueva caída durante la crisis de 1994-1995. Para 1996 los salarios reales se habían reducido en 8.4%, mientras que los mínimos cayeron desde 1990 en 27%. Después de aquella crisis la productividad siguió creciendo lentamente hasta 2003 y 2009, cuando cayó en 2.5 y 2%, respectivamente. En el periodo conjunto, la productividad media creció en un promedio anual de 1.06%; si sólo se consideran las horas de trabajo vivo productivo, la productividad creció en 1.56% en promedio anual. Por su parte, la productividad en el sector de bienes-salario también se incrementó a ritmos muy lentos: 0.9% promedio anual. El salario medio real por hora trabajada se elevó en 0.76% promedio anual, mientras que los salarios reales-hora de trabajadores productivos crecieron a una tasa anual de

CUADRO 11. *Evolución de la productividad, salarios reales y costo laboral real unitario en la industria manufacturera^a*

Año	(A)	(B)	(C) = (B)/(A)	(D) = (A)/(B)
	<i>Fh</i>	<i>Srh</i>	<i>clu</i>	(1 + <i>p</i>)
1990	100.0	100.0	100.0	100.0
1995	117.8	95.7	81.2	123.1
2000	130.4	100.1	76.8	130.3
2005	133.8	101.6	75.9	131.7
2010	149.1	91.6	61.4	162.8
2013	158.7	94.0	59.2	168.8

^a (A): productividad por hora trabajada, valores originales pecios constantes de 2008; (B): remuneraciones reales por hora trabajada; (C): *clu*=costo laboral real unitario; (D): índice (1 + *tasa de plusvalía*) del sector.

FUENTE: elaborado a partir del INEGI, SCN.

0.42%; asimismo, los salarios mínimos cayeron en 1.45% al año. Algunos autores han señalado que no existe ninguna relación entre la productividad y los salarios (Observatorio de Salarios, 2016). Puede constatarse que están considerando los salarios mínimos reales, los cuales se han distanciado considerablemente del crecimiento de la productividad.

El salario mínimo real y la productividad presentan un comportamiento contrastante. Si el salario mínimo real hubiera crecido al mismo ritmo que la productividad, en 2013 el salario mínimo sería de 100.83 pesos diarios y no de 56.81. Existen varios trabajos donde se constata la nula o poca relación entre los salarios mínimos reales y la productividad (Samaniego, 2014; Esquivel, 2015; Observatorio de Salarios, 2016).

Uno de los sectores más importantes del país, el industrial (sector de industria manufacturera del SCN), presentó tendencias similares a las señaladas anteriormente. En 1990 el empleo en el sector industrial representaba 27.8% del empleo total, mientras que en 2011 era 24.1%. En el periodo examinado, la productividad del trabajo se incrementó 58.7%, lo equivalente a un ritmo anual de 2.03%. Es decir, la productividad del sector creció al doble de la productividad de la economía en su conjunto. Los salarios reales decrecieron en 6%, o sea, cayeron a una tasa de 0.27% al año. Si relacionamos el crecimiento de los salarios con la productividad del trabajo, llegamos al costo

laboral unitario. El sector industrial ha experimentado una reducción importante de sus costos laborales unitarios (en términos reales), vemos que en el periodo disminuyeron en 40.8%, o sea, a una tasa de 2.25% al año. En suma, los niveles de explotación a los que se enfrentan los obreros industriales en el país se han elevado abruptamente.

El crecimiento de la productividad del trabajo se combinó con un descenso de los salarios reales. En consecuencia, cayó fuertemente el valor-hora de la fuerza de trabajo.

e. El clima político y social del país

La situación política general puede resultar variable. En algunas ocasiones puede ser relativamente favorable a los intereses de la clase trabajadora y, por lo mismo, facilitar la elevación del salario real. En otras, puede ser muy desfavorable a los asalariados. En México podemos mencionar el gobierno de Lázaro Cárdenas, que miraba con simpatía el interés de los trabajadores, o bien, en el polo opuesto, gobiernos como los De la Madrid o Salinas de Gortari, ampliamente antagónicos a la clase trabajadora. En suma, la *correlación política de fuerzas* es un factor clave.¹⁸

4. Importaciones y canasta salarial: un alcance

En la canasta salarial, muy probablemente se encontrarán algunos productos que han sido importados. Surge aquí el problema de evaluar, en términos de trabajo social mexicano, esas importaciones. Además, en los bienes-salarios que se producen en el país, de seguro existirá algún componente importado: máquinas, bienes intermedios, etc. Con cargo a las matrices de insumo-producto, se puede estimar el nivel de importaciones correspondiente. Pero una vez que se han hecho estos cálculos, resurge el problema del costo (en horas de trabajo social mexicano) de esas importaciones.

Si el componente importado de la canasta salarial es bajo (digamos un 10% o menos), la aproximación que hemos utilizado será razonablemente correcta. Pero un coeficiente de un 25-30% puede provocar cambios significativos.¹⁹

¹⁸ Economistas keynesianos, además de criticar la visión neoclásica, subrayan el papel de la correlación de fuerzas. Por ejemplo, Palley (2012). Una visión muy sintética de las teorías no marxistas de los salarios se encuentra en Shaikh (2016: cap. 14).

¹⁹ En esta sección nos apoyamos fuertemente en los apuntes de clase del profesor Valenzuela Feijóo,

En lo que sigue se presentan algunas consideraciones teóricas que deberían orientar el trabajo empírico sobre el tema. Para ello, se supone que las importaciones que interesan se financian con el ingreso que generan las exportaciones corrientes del país. En pesos mexicanos y en volumen, tendríamos:

$$(Qm)(pm)(tc) = (Qx)(px)(tc)(a) \quad (21)$$

$$Qm = (Qx)(px/pm)(a) \quad (22)$$

donde Qm es *quantum* importado; pm representa el precio unitario de importaciones; tc equivale al tipo de cambio; Qx es *quantum* de exportaciones; px corresponde al precio unitario de exportaciones; a es la parte del valor exportado que se aplica a financiar las importaciones que demanda el consumo asalariado.

Según Valenzuela:

el problema que emerge es muy claro: cómo medir, en términos de valor, ese *quantum* de importaciones. El valor que se busca no es el estadounidense ni el internacional. Se trata de medir en horas de trabajo social mexicano. Para resolver el problema, consideramos al sector exportador como un sector que produce bienes importados.

$$VFTm = (Qm)(pm/px)(W_{u,x}) \quad (23)$$

El valor del componente importado de la fuerza de trabajo depende no sólo de los valores unitarios del sector productor de importaciones (o sea, las ramas exportadoras). En ello también inciden los precios relativos del comercio exterior o términos de intercambio simples. Si éstos empeoran para el país (pm/px se eleva), *caeteris paribus* todo lo demás, el valor de la fuerza de trabajo nacional se elevará y, por ende, caerá la tasa de plusvalía. Si recordamos la tesis de Prebisch sobre la evolución de largo plazo de los términos de intercambio para los países subdesarrollados —que sostiene su deterioro— tenemos aquí un ejemplo de algunas de sus consecuencias. Y a la inversa, para los países capitalistas desarrollados, el efecto será la disminución del valor de la fuerza de trabajo y el consiguiente aumento de la tasa de plusvalía.

Recordemos también que:

$$VFTm = (Qm)(pm/px)(1/Fx) \quad (21.5)$$

Podemos ver que una mayor productividad en el sector exportador, a igualdad de otras condiciones, reducirá el valor de la fuerza de trabajo, en su componente importado. De aquí un argumento muy publicitado: si se sustituye una oferta nacional ineficiente (baja productividad), por un sector exportador eficiente (alta productividad), al elevar el componente importado del valor de la fuerza de trabajo se lograría aumentar los salarios reales y, a la vez, reducir el valor de la fuerza de trabajo. También, ayudaría a elevar la tasa de plusvalía. Si retomamos la categoría “términos de intercambio doble factoriales” (TIDF), podemos visualizar algunas implicaciones de interés. Suponemos, en el espíritu de Prebisch, que éstos son desfavorables a México.

Se puede escribir:

$$TIDF = (pm/px)(Fx/Fm) < 1 \quad (24)$$

$$\frac{pm}{px} > \frac{Wu, m}{Wu, x} \quad (25)$$

En este caso no se satisface la condición del intercambio equivalente, y lo que sucede es que funciona un intercambio desigual. También se puede escribir:

$$(Qm)(Wu, m) < (Qx)(Wu, x)(a) \quad (26)$$

Esta última expresión tiene una interpretación sencilla: las exportaciones mexicanas que van a los EEUU, suponen cierta cantidad de horas de trabajo social mexicano. Estas exportaciones generan divisas con cargo a las cuales el país importa la cantidad Qm de mercancías estadounidenses. En esta masa de mercancías se incorpora cierta cantidad de horas de trabajo social estadounidense, las que resultan menores a las horas mexicanas. En otras palabras, la hora mexicana vale menos que la hora estadounidense. En esto, no solamente operan los factores que especifican la validación (*i.e.*, el valor) a escala internacional de los trabajos nacionales. También operan los mecanismos de formación de precios en el mercado mundial. Mecanismo que responde a las normas oligopólicas de formación de precios.

En términos sencillos, el problema teórico involucrado se puede manejar como lo hemos hecho. Luego, hay que cuantificar el problema, lo que puede resultar

extremadamente largo y laborioso. Por ejemplo, lograr la información necesaria sobre las condiciones de producción (bien por bien) de las exportaciones de China a México no es algo sencillo. Por eso, el trabajo sobre esta dimensión empírica queda como algo pendiente.²⁰

IV. CONCLUSIONES

En este ensayo se presenta un esfuerzo importante para realizar estimaciones empíricas sobre el nivel y la evolución de las categorías valor de la fuerza de trabajo y tasa de plusvalía, las cuales constituyen pilares centrales de la teoría económica marxista. Sin perder de vista las hipótesis de carácter general y que pueden operar en el largo-largo plazo, nos centramos en el comportamiento y determinantes del valor de la fuerza de trabajo bajo el modelo neoliberal.

De 1981 a 1989 se observó un fuerte salto en la tasa de plusvalía y el consiguiente descenso del valor de la fuerza de trabajo provocado principalmente por la reducción del salario real de los trabajadores. Esto a su vez se explicó por las fuertes presiones inflacionarias que predominaron en los años ochenta. La tasa de plusvalía pasó en dicho periodo de un ya alto 3.1 en 1981 a 5.5 en 1989. Los trabajadores mexicanos concluyeron la década con un valor hora de la fuerza de trabajo de 0.153, es decir, por cada hora trabajada se apropiaban de 9 minutos con 10 segundos.

Después del fuerte salto, de 1990 a 2002, la tasa de plusvalía y el valor de la fuerza de trabajo se mantuvieron relativamente estables, oscilaron en un nivel de 5.18 y 0.162, respectivamente. Sin embargo, a partir de 2003, la tasa de plusvalía comenzó a elevarse nuevamente, hasta alcanzar un nivel de 6.38 en 2013. En otros términos, el valor hora de la fuerza de trabajo descendió a 0.136, es decir, a 8 minutos con 8 segundos por hora trabajada.

Se observa que, en un contexto donde la productividad del trabajo se encuentra relativamente estancada, son los salarios reales el factor determinante. A nivel general, como en el sector productor de bienes-salarios, la productividad crece menos de 1% en promedio anual en todo el periodo de estudio. Esto abre una línea de investigación posterior que nos permitirá ir identificando los factores que inciden en el lento o cuasiestancamiento de la productividad del trabajo.

²⁰Transcripciones de Valenzuela (2001, apuntes de clases) y Valenzuela (2015a).

Sumado a lo anterior, emerge la necesidad de estudiar el impacto de las importaciones de bienes de consumo obrero en el valor de la fuerza de trabajo. Al respecto, se ensaya una breve ruta conceptual que nos permite evaluar las importaciones en la canasta salarial en términos de horas de trabajo social mexicano, dejando pendiente y para un trabajo posterior la medición empírica del caso.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Academia de Ciencias de la URSS (1985). *La dialéctica y los métodos científicos generales de investigación* (tomos 1 y 2). La Habana: Academia de Ciencias de la URSS.
- Bensusán, G., y Middlebrook, K. (2013). *Sindicatos y política en México: cambios, continuidades y contradicciones*. México: Flacso/UAM-X.
- Blanchflower, D. G., y Levin, A. T. (2015). *Labor Market Slack and Monetary Policy* (working paper, 21094). Cambridge, Mass.: NBER. Recuperado de: <http://doi.org/10.3386/w21094>
- Bortz, J., Reyes, M., y Morales, H. (2013, agosto). *Metodología para estudiar niveles de vida y salarios en México, 1765-2012* (conferencia). Segundas Jornadas de Historia Económica de la AMHE, El Colegio de México.
- Bunge, M. (1983). *La investigación científica* (2ª ed.). Barcelona: Ariel.
- Dardón, D., Valdivieso, G., y Valenzuela, J. (1999). Participación salarial, trabajo improductivo y tasa de plusvalía en México 1988-1996. En *Explotación y despilfarro. Análisis crítico de la economía mexicana*. México: Plaza y Valdés.
- Escobar, S. (2016). Salario mínimo y salarios: evolución y situación actual. En R. Cordera (coord.), *Más allá de la crisis. El reclamo del desarrollo* (pp. 317-350). México: Fondo de Cultura Económica.
- Esquivel, G. (2015). *Desigualdad extrema en México. Concentración del poder económico y político*. México: OXFAM.
- Fairris, D. (2007). ¿Qué hacen los sindicatos en México? *Estudios Económicos*, 22(2), 185-240.
- Fairris, D., y Levine, E. (2004). La disminución del poder sindical en México. *El Trimestre Económico*, 71(284), 847-876.

- Foley, D. K. (1989). *Para entender El capital: La teoría económica de Marx*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Goethe, J. W. (2011). *Fausto*. México: Conaculta/Planeta.
- Gouverneur, J. (2011). *La economía capitalista*. Madrid: Maia.
- Isaac, J., y Valenzuela, J. (coords.) (1999). *Explotación y despilfarro*. México: Plaza y Valdés.
- La Botz, D. (2005). Mexico's labor movement in transition. *Monthly Review*, 57(2). Recuperado de: <https://monthlyreview.org/2005/06/01/mexicos-labor-movement-in-transition/>
- Marx, C. (1959a). *El capital: Crítica de la economía política*, tomo I, Libro I. *El proceso de producción del capital* (2ª ed.). México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, C. (1959b). *El capital. III. Crítica de la economía política* (2ª ed.). México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, C. (1975). *Teorías sobre la plusvalía* (tomo 2). Buenos Aires: Cartago.
- Observatorio de Salarios (2016). *Informe Anual del Observatorio de Salarios 2016. Los salarios y la desigualdad en México*. Puebla: Universidad Iberoamericana.
- Palley, T. L. (2012). Income distribution: A question of power. En T. L. Palley, *The Economic Crisis: Notes from the Underground*. Washington, D. C.: edición independiente.
- Ros, J. (2013). *Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico*. México: El Colegio de México/UNAM.
- Rosental, M. (1985). *Problemas de la dialéctica en El capital de C. Marx*. Buenos Aires: Ediciones Nueva Vida.
- Salazar, J. (2018). *Excedente capitalista: producción y realización en México 1990-2013* (tesis de doctorado). División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía-UNAM, México.
- Samaniego, N. (2014). *La participación del trabajo en el ingreso nacional, el regreso a un tema olvidado*. México: CEPAL.
- Shaikh, A. (2016). *Capitalism. Competition, Conflict, Crises*. Oxford: Oxford University Press.
- Valenzuela Feijóo, J. (1984). Productividad en bienes salarios: tendencias y problemas. *Investigación Económica*, 43(168), 125-148.
- Valenzuela Feijóo, J. (2001). *Apuntes de clases (curso de Economía Política II)* (mecanografiados). México: UAM-I.

- Valenzuela Feijóo, J. (2008). *Estancamiento neoliberal en México*. México: Universidad de Chapingo.
- Valenzuela Feijóo, J. (2014). *Teoría general de las economías de mercado* (tomo I). México: UNAM.
- Valenzuela Feijóo, J. (2015a). *Capital y plusvalía*. Caracas: Banco Central de Venezuela/Escuela Venezolana de Planificación.
- Valenzuela Feijóo, J. (2015b). La tasa de plusvalía: significación e impacto. *Denarius, Revista de Economía y Administración*, (29), 163-190. Recuperado de: <https://denarius.izt.uam.mx/index.php/denarius/article/view/73>
- Zepeda, R. (2009). Disminución de la tasa de trabajadores sindicalizados en México durante el periodo neoliberal. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 51(207), 57-81. Recuperado de: https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-19182009000300004#:~:text=En%20el%20periodo%201993%2D2008,la%20fractura%20del%20pacto%20corporativo