

El comportamiento de los salarios y la productividad en México y EUA.

Alejandro Valle Baeza

Introducción

Al inicio del gobierno actual el Banco Mundial le entregó su diagnóstico y sus propuestas sobre la economía mexicana. Sus propuestas para los trabajadores son del siguiente tenor:

“Se debe eliminar el sistema actual de pagos por despido, negociación colectiva y contratos obligatorios para la industria (*contratos-ley*); el ingreso obligatorio a sindicatos (*cláusula de exclusión*); la repartición obligatoria de utilidades; las restricciones a los contratos temporales, de plazo fijo y de aprendizaje; los requisitos de promociones basados en antigüedad; el registro de programas de capacitación proporcionados por las empresas; y las obligaciones por los empleados de subcontratistas (*patrón indirecto*)¹.”

La sabiduría popular afirma que “todo lo que nos gusta o engorda o es dañino”; eso podría describir bien lo que la economía convencional afirma de las leyes laborales. Todos las conquistas de las luchas obreras son en última instancia perjudiciales para los propios trabajadores:

“Al igual que con el salario mínimo (actualmente bajo los niveles de equilibrio de mercado), el problema de esos sistemas no necesariamente es que limitan las decisiones de las empresas. El problema es que su costo en realidad es asumido por los trabajadores mexicanos en forma de salarios más bajos y menos oportunidades de empleo, a cambio de beneficios poco evidentes.”

La ideología patronal está implacablemente planteada en el párrafo anterior del Banco Mundial: las regulaciones laborales no limitan las decisiones de las empresas –nótese la delicadeza con la que evitan hablar de ganancias- sino que abaten los salarios e impulsan el desempleo, perjudican así a los trabajadores que pretenden defender.

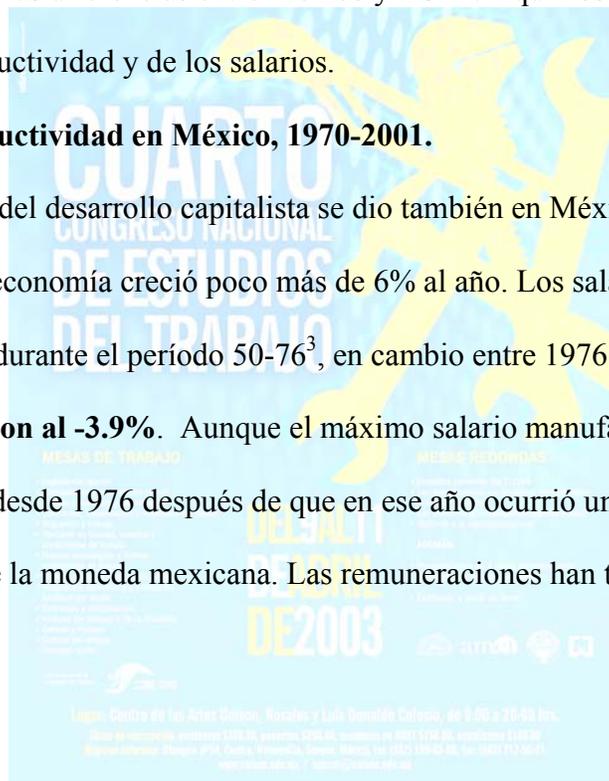
La desregulación del trabajo es el nombre que en todo el mundo se le da a la ofensiva contra las conquistas laborales y es una tendencia mundial que hizo escribir al uruguayo Eduardo Galeano un artículo periodístico titulado “Los derechos de los trabajadores ¿un tema para los arqueólogos?”

¹ World Bank. *A Comprehensive Development Agenda for The New Era*. 2000, pp. 40.

¿Por qué está el capitalismo reduciendo los derechos laborales a un asunto arqueológico? Para dominar con mayor eficacia el capitalismo en el pasado concedió ventajas reclamadas por los trabajadores, un auto en cada cochera y un pollo en cada cacerola eran una vacuna contra el comunismo. El presente trabajo trata de contribuir a entender los por qué de la ofensiva contra los salarios y los derechos laborales en México y en todo el mundo. Para ello analizaremos un vínculo muy importante: la relación entre productividad y salarios. En otro parte nos hemos ocupado de las diferencias de niveles salariales entre países a propósito de las diferencias entre México y EUA². Aquí nos fijaremos en el comportamiento de la productividad y de los salarios.

I Remuneraciones y productividad en México, 1970-2001.

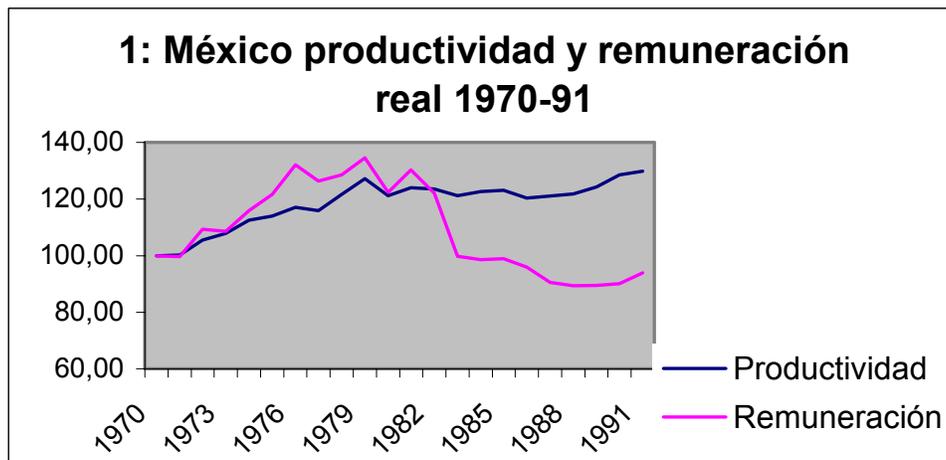
La llamada “Edad de oro” del desarrollo capitalista se dio también en México, los primeros veinticinco años de la Posguerra la economía creció poco más de 6% al año. Los salarios industriales reales se elevaron 3.80 % al año durante el período 50-76³, en cambio entre 1976 y 1998 los salarios reales manufactureros **decrecieron al -3.9%**. Aunque el máximo salario manufacturero se alcanzó en 1982 los salarios se estancaron desde 1976 después de que en ese año ocurrió una recesión y se iniciaron las fuertes devaluaciones de la moneda mexicana. Las remuneraciones han tenido un comportamiento



² “National Differences in Average Wages”. *International Journal of Political Economy*. Invierno 1997-98. v. 27(4), pp. 62-79.

³ Corresponde al salario medio industrial obtenido de *Encuesta anual de trabajo y salarios industriales*. Secretaria del Trabajo y Previsión Social. varios años. Para calcular el salario real se utilizó el Índice de costo de la vida obrera. La Encuesta se produjo hasta 1985.

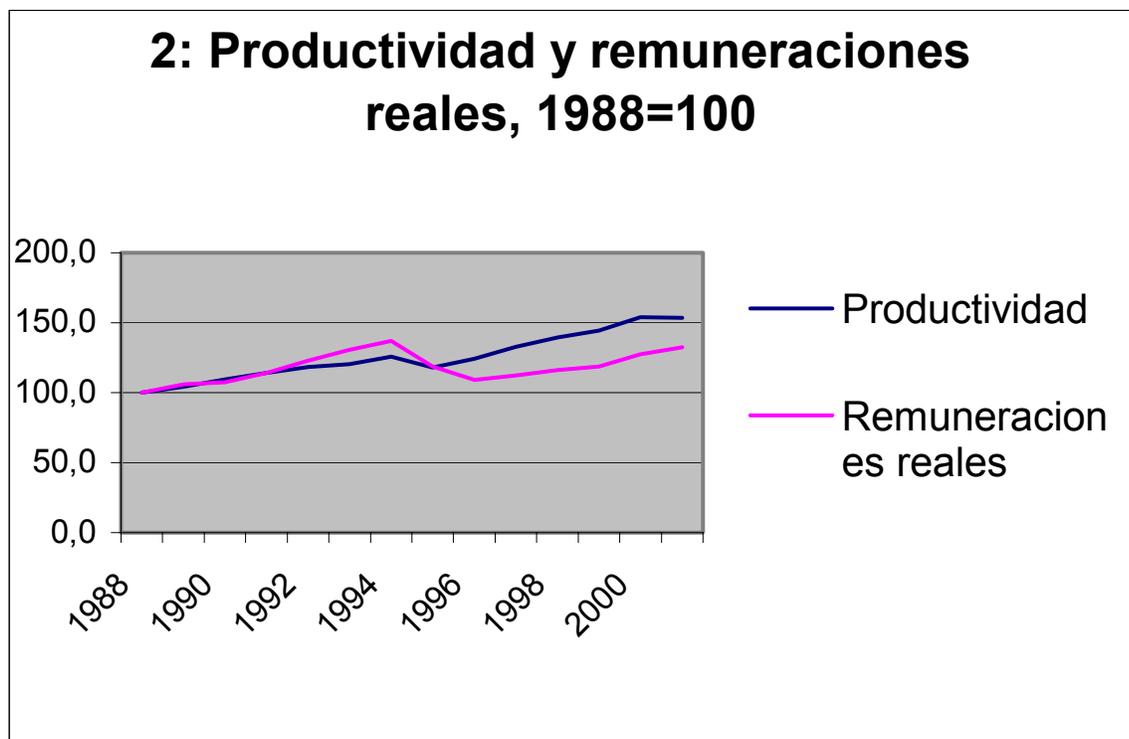
similar al de los salarios tal como se ve en la gráfica 1:



La gráfica 1 muestra que en los años ochenta la caída de las remuneraciones reales no tuvo paralelo en el comportamiento de la productividad. Contrariamente a lo que sostiene la ideología patronal que condiciona los aumentos salariales a la productividad; resulta claro que las remuneraciones reales decrecieron mientras que la productividad decreció poco y por un período mucho menor.

Consecuentemente se incrementó bruscamente la tasa de explotación.

Una de las explicaciones de la caída salarial es la política económica de control de la inflación: a partir de 1986 y hasta la fecha los salarios se aumentan de acuerdo a la inflación esperada y no a la inflación pasada; presuntamente para combatir la inflación inercial. Al mismo tiempo se han eliminado la mayoría de los controles de precios que había en la economía mexicana. De manera que el salario y la tasa de cambio han sido los únicos precios regulados por el gobierno de México aunque la tasa de cambio se ha modificado abruptamente en varias ocasiones y hoy se mueve con una gran libertad.



El vínculo

entre remuneraciones y productividad se hizo más estrecho después de 1988 y hasta la crisis de 1995 cuando ocurrió una nueva caída de las remuneraciones reales tal como se aprecia en la gráfica 2.

El anterior comportamiento de los salarios y de las remuneraciones ha sido descrito por diversos autores, por ejemplo Rendón y Salas⁴, Hernández⁵ y Martínez y Valle.⁶

El vínculo entre salarios y productividad no constituye el interés principal para Rendón y Salas ni para Hernández; no obstante destacan para sus propios fines aspectos explicativos de la caída de las remuneraciones. Rendón y Salas señalan la coincidencia entre la caída salarial y la crisis; Hernández para explicar la caída en la participación de los salarios en el ingreso nacional señala la adopción de prácticas devaluatorias y de contención salarial impulsadas por los desequilibrios económicos y

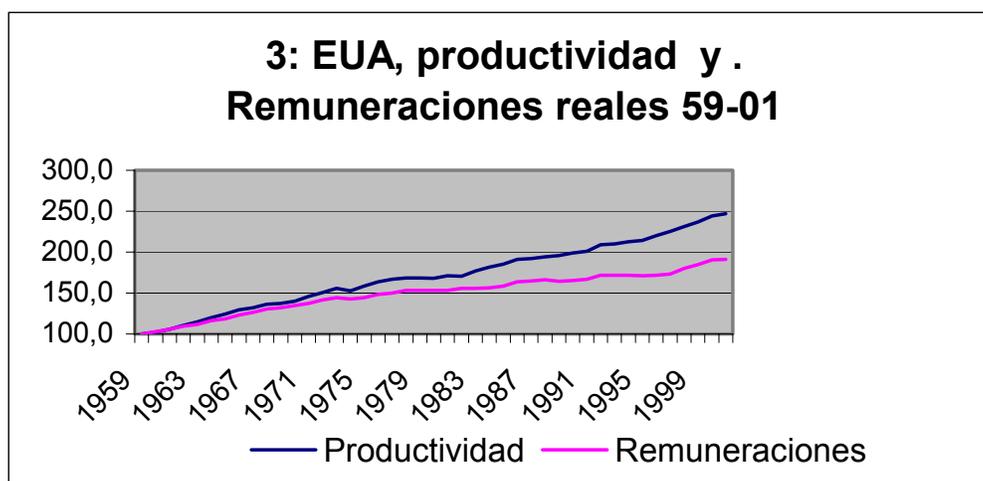
⁴ Rendón G., T. y Salas P., C, “La evolución del empleo” en Rendón G., T. Y Bensusnsán, G. Coordinadoras. T. *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*. Miguel Angel Porrúa. México. 2000, pp. 25-91.

⁵ Hernández L., E. “Políticas de estabilización y ajuste y distribución funcional del ingreso en México.” *Comercio Exterior*. Febrero de 2000, pp. 156-168.

⁶ Valle B., A. y Martínez G., G. *Los salarios de la crisis*. La Jornada- FE UNAM, México 1996.

convalidadas por las medidas impuestas por el FMI y el Banco Mundial. Antes de comentar estos dos aspectos de la caída salarial veamos lo que ocurrió en la economía estadounidense con el vínculo remuneraciones productividad.

II Salarios y productividad en los EUA

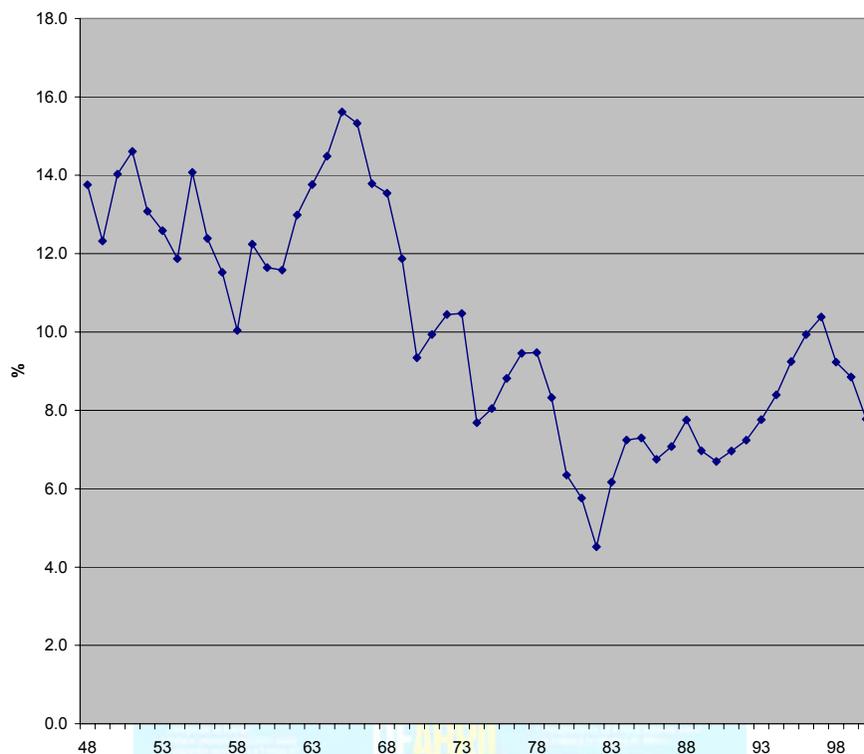


La gráfica 3 muestra que también en los EUA la productividad ha crecido más que las remuneraciones reales. Lo notable del caso estadounidense es que la brecha entre productividad y salarios se agranda también como en el caso mexicano a inicios de los ochenta; pero sin caída de las remuneraciones reales. Se observa una ligera desaceleración del crecimiento de las remuneraciones desde los años ochenta y una aceleración del crecimiento de la productividad. Sin embargo el efecto es como en el caso mexicano un aumento de la tasa de explotación. Aunque con resultados muy diferentes para la acumulación de capital. Mientras que los EUA tuvieron una década de crecimiento excepcional después del mediocre desempeño de los ochenta, México ha seguido estancado desde los ochenta.

Salario, productividad y tasa de ganancia

La diferencia de comportamiento entre las dos economías se explica por el comportamiento de la tasa media de ganancia. La gráfica 4 muestra la tasa de ganancia promedio de los EUA para el período 1948-2000:

4: EUA: Tasa de ganancia, 1948-2000



La tasa de ganancia estadounidense disminuyó notablemente desde mediados de los años sesenta hasta principios de los ochenta. Eso fue destacado por autores de todas las corrientes de pensamiento económico, se trata de un hecho bien documentado.⁷ Donde hay diferencias marcadas entre los autores es en la explicación del hecho. Por ejemplo, Brenner⁸ utiliza la competencia para explicar el descenso

⁷ Por ejemplo: Llebling, H. *U.S. Corporate Profitability and Capital Formation*. Pergamon Press, U.S., 1980.

⁸ Brenner, R. "The Economics of Global Turbulence: A Special Report on the World Economy 1950-98". *New Left Review*, no. 229, May/June 1998).

de la tasa de ganancia. Dumenil y Levy⁹ concluyen que el aumento de la composición orgánica (el aumento de la 'productividad del capital' K/Y) sería la explicación más adecuada de esa variable.¹⁰ La crítica de Dumeil y Levy a Brenner nos parece irrefutable.¹¹ Por ello el aumento en la composición orgánica del capital resulta la correcta desde nuestro punto de vista. Lo esencial de dicha explicación es que las necesidades de la acumulación capitalista imponen un progreso técnico sesgado donde el capital crece más rápido que la plusvalía. La caída de la tasa de ganancia resulta del aumento **capitalista** de la productividad. Otro elemento central de la explicación del marxismo clásico es que el capital tiene un solo modo de luchar contra el descenso de la rentabilidad: incrementar la tasa de plusvalía. Si en EUA la tasa de ganancia llegó a su nivel más bajo en los inicios de los años ochenta el capitalismo estadounidense pudo recuperar una parte de la rentabilidad perdida ampliando la brecha entre los crecimientos de la productividad y el del salario real.

Veamos ahora el comportamiento de la tasa de ganancia en México: un trabajo de Mariña y Moseley¹² muestra una caída similar de la rentabilidad mexicana a la estadounidense **pero sin la recuperación** ocurrida durante los ochenta y noventa en EUA.

Es fácil plantear por qué debe seguir la tasa de ganancia mexicana el comportamiento de la estadounidense: como México importa gran parte de sus medios de producción de EUA, la tendencia general del capitalismo de elevar la composición orgánica del capital debe manifestarse con una cierta sincronía entre México y EUA. Los capitalistas asentados en México tienen como antídoto contra la

⁹ Dumenil, G. y Levy, D. Dumenil, G., Glick, M. y Rangel, J. "The rate of profit in the United States", *Cambridge Journal of Economics*, 11, 1987, pp. 331-359.

¹⁰ Hay además una explicación que encuentra en el trabajo improductivo una fuente muy importante de variación de la rentabilidad **potencial**, véase Guillman, J. *The falling rate of profit*, Londres, 1957 y Moseley, Fred. *The Rate of Surplus Value in The Postwar U.S. Economy: A Critique of Weeisskopf's Estimates*, *Cambridge Journal of Economics*, 9, marzo, 1985, pp. 180-189.

¹¹ Dumenil, G. y Levy, D. "Brenner on distribution", *Historical Materialism*, 4, verano de 1999, pp. 73-94

¹² Mariña F., A. Y Moseley, F. "La tasa de ganancia y sus determinantes en México: 1950-1999", *Economía: Teoría y Práctica*, 15, dic. 2001, pp. 35-65.

caída de la rentabilidad el aumento de la tasa de explotación. Pero aparentemente los capitalistas tienen aquí otra medida: la tasa de cambio. Al elevar los precios domésticos con respecto a los de EUA y los demás países capitalistas avanzados y mantener una tasa de cambio que nos sigue el movimiento de los precios, que se sobrevalúa, parecen atemperar la caída de la rentabilidad. Eso impulsa el déficit comercial y exigen una deuda creciente, la que a su vez demanda el pago de intereses. Los intereses son una deducción de la plusvalía extraída a los trabajadores mexicanos y su acrecentamiento abate la tasa de ganancia más allá de lo que la elevación de la composición orgánica exige. A estos efectos negativos sobre la tasa de ganancia hay que añadir uno más: la composición orgánica de la misma técnica será superior en el país atrasado, México, a la del país adelantado porque los costos de reposición de los medios de producción importados son mayores al ser menor la productividad de los bienes exportables.

Mariña y Moseley, encuentran que la elevación de la composición orgánica en México se eleva bruscamente con las devaluaciones y afirman que si calculara la composición orgánica a precios internacionales su comportamiento sería distinto que si se hace a precios nacionales. También como Martínez¹³ encuentran que la tasa de plusvalor es mayor en México que en EUA.

Conclusión

Este rápido bosquejo conjetura que la caída tendencial de la tasa de ganancia se acentúa en un país dependiente como México y obliga a un incremento mayor de la tasa de plusvalía para compensar dicha caída. Volviendo al vínculo productividad salario real, el carácter dependiente del capitalismo mexicano puede explicar por qué el rezago de los salarios con respecto a la productividad debe ser mayor en un país atrasado que en un país adelantado. Indudablemente hemos bosquejado ideas que

¹³ Martínez G., G. "Una comparación del salario relativo entre México y Estados Unidos, 1960-1990", *Economía: Teoría y Práctica*, 6, 1996, pp. 77-86. El salario relativo varía inversamente a la tasa de plusvalía por lo que puede estudiarse una u otra variable.

