



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**LA EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS EN LA ECONOMÍA
MEXICANA 1970-2015: UN ENFOQUE MARXISTA**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A:

ALAN ERNESTO SEGURA PÉREZ

DIRECTOR DE TESIS:

MTRO. J. GUADALUPE SANDOVAL MANZANO

(Ciudad Universitaria, Cd. Mx., 2018)



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ÍNDICE GENERAL DE CAPÍTULOS

1.- INTRODUCCIÓN...5

1.1 El debate sobre el aumento de los salarios en México...6

1.2. Objetivo de la presente investigación: Análisis de los movimientos salariales en México y su relación con la dinámica de explotación del sistema capitalista...7

2.- ANTECEDENTES HISTÓRICOS...9

2.1. La herencia de la revolución...9

2.1.2. La economía del gobierno posrevolucionario...10

2.2. El contexto capitalista mundial de la globalización económica...13

2.2.1. Efectos mundiales de la globalización...14

2.2.2. Distribución del ingreso y pobreza en la globalización...16

2.3. México en la globalización...19

2.3.1. Agotamiento del MSI...19

2.3.2. Crisis y programas de estabilización...21

2.3.3. Liberalización de la balanza de pagos y reformas internas...22

2.3.4. Liberalización de la cuenta corriente...22

2.3.4.1 El TLCAN como la introducción del marco de intereses del capitalismo estadounidense en México...23

2.3.5. Liberalización de la cuenta de capitales...24

2.3.6. Desregulación económica...25

2.3.7. Procesos de privatización...25

2.3.8. Inserción de la economía mexicana en el proceso de globalización y resultados en el desempeño económico...26

3.- LA TEORÍA ECONÓMICA DE MARX...28

3.1. *La fuerza de trabajo y el trabajo...28*

3.1.1. *El salario, trabajo asalariado y plusvalía...28*

3.1.2. *La economía política del trabajo asalariado...30*

3.1.3. *Trabajo productivo e improductivo...33*

3.2. *El valor de la fuerza de trabajo...35*

3.3. *Trabajo necesario y trabajo excedente: la plusvalía y su origen en el proceso productivo...38*

3.3.1. *Tasa de plusvalía...39*

3.4. *Formas de extracción de plusvalía...40*

3.4.1. *Plusvalía absoluta...41*

3.4.2. *Plusvalía relativa...42*

3.4.3. *Plusvalía por despojo...43*

3.5. *Del Precio de la fuerza de trabajo al Salario...46*

3.5.1. *Salario por tiempo...46*

3.5.2. *Salario a destajo...48*

3.6. *El ejército industrial de reserva...50*

3.6.1. *Formas del Ejército Industrial de Reserva...51*

3.7. *La tasa de ganancia...54*

3.8. *Formas de extracción de ganancia...55*

3.8.1. *Ganancia inflacionaria...56*

3.8.2. *Ganancia extraordinaria...56*

3.8.3. *Ganancia especulativa...57*

3.9. *La tendencia descendente de la tasa de ganancia...57*

4.- ANÁLISIS EMPÍRICO SOBRE LA EXTRACCIÓN DE PLUSVALÍA EN MÉXICO...60

4.1. Estudios sobre la tasa de plusvalía en México...60

4.2. El valor de la fuerza de trabajo en la economía mexicana 1970-2015: distintas mediciones de los requerimientos de la población...62

4.2.1. La Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales (CNSE)...62

4.2.2. La Canasta Alimentaria Recomendable (CAR)...64

4.2.3. La "Línea de Bienestar" Multidimensional de la CONEVAL...64

4.2.4. Distintas mediciones del VFT frente a los salarios en México 2016-2017...67

4.2.5. Salarios y Valor de la Fuerza de Trabajo 1970-2015: Plusvalía por despojo...69

4.3. Salario real, jornada laboral y plusvalía absoluta...72

4.3.1. Los determinantes de la producción de plusvalía absoluta: los componentes de la jornada laboral global del trabajador asalariado...72

4.3.2. La extensión de la jornada laboral para un capitalista individual...73

4.3.3. Evolución del salario real y efectos de la jornada laboral total del trabajador para el sistema capitalista en conjunto...74

4.3.4. Salario mínimo 1970-2015...75

4.3.5. Evolución real del salario medio 1970-2015...77

4.4. Productividad del trabajo en México 1970-2015: extracción de plusvalía relativa...80

4.5. Razones que explican la caída del salario real por debajo del valor de la fuerza de trabajo durante el periodo 1970-2017...82

4.5.1. El estado del movimiento sindical en México...82

4.5.2. Movimientos del ejército industrial de reserva en México...85

5.- CONCLUSIONES...88

6.- ANEXO ESTADÍSTICO...95

7.- BIBLIOGRAFÍA...110

1.- INTRODUCCIÓN

Los salarios en México son muy bajos, eso no es ninguna novedad.

Día a día nos encontramos, o formamos parte de, casos como el de María Eugenia Zamora:

Zamora gana poco más de un salario mínimo: 3.500 pesos al mes (algo menos de 200 dólares) por nueve horas diarias de trabajo como limpiadora de un laboratorio. Como madre soltera, con ese dinero tiene que mantener a su pequeño y a sí misma. “Es muy difícil llegar a finales de quincena [cuando cobra]; no alcanza”. Cada mes, 300 pesos se van solo en desplazarse, durante más de dos horas al día, de casa al trabajo y del trabajo a casa. 800 cuesta el transporte de Leo a la escuela. Y 1.500 se evaporan todos los meses en la comida más básica del mercado: unos frijoles, unas tortillas, huevos y, de vez en cuando, algo de pollo. La situación se complica en pleno inicio del curso escolar, cuando tiene que comprar material escolar para el crío: 230 pesos para una guía, 220 para un par de zapatos —“tienen que ser buenos porque el piso es de loza y el año pasado ya se cayó dos veces”, relata esta mujer menuda y de mirada firme—, 220 para el uniforme y otro tanto para cuadernos y bolígrafos. En total, más de 1.000 pesos (56 dólares) de una tacada: una suma asumible para un mexicano de clase media, pero una fortuna para el 39% de la población que, como María Eugenia, cobra entre uno y dos salarios mínimos. (Vanguardia MX, 5 de septiembre de 2017)

Toda esta narrativa nos daría la impresión de que el salario en México, o al menos el salario mínimo, no alcanza para llevar un nivel de vida digno en este país. Y en efecto, según cifras del CONEVAL, para 2014 el 53% de la población mexicana recibía un ingreso que los ubicaba por debajo de la línea de pobreza; en otras palabras, la mayoría de la población en México recibe un salario que los condena a vivir en la pobreza.

La problemática salarial en México se vuelve incluso más clara cuando realizamos la comparación internacional. Según datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) para el año 2014, México es el país con los salarios mínimos más bajos de entre los 34 miembros que la componen, (Regeneración, 27 octubre 2016); esto quiere decir no solamente lo obvio, que tenemos salarios más bajos que potencias económicas como Japón y Estados Unidos, sino también que nuestros salarios son menores a los de economías más pequeñas que la mexicana (en relación al tamaño del PIB anual), como las de Eslovenia y Turquía.

Y la realidad salarial no parece ser mucho más esperanzadora para los trabajadores que cuentan con mayores niveles educativos:

Nora tiene 28 años, es abogada y tiene experiencia laboral en temas de litigio y notariales. Aun así, su salario mensual en un despacho jurídico es de unos 8 mil pesos, con los que tiene que hacer malabares para pagar renta, transporte, comida y salir con su novio. Hasta hace dos meses vivía con sus papás en el Estado de México, pero ahora renta un cuarto de

un pequeño apartamento en una unidad habitacional en Azcapotzalco, en donde vive con otras dos mujeres. (El Financiero, 3 de octubre 2017)

Del total de la población joven ocupada en México, el 63.4% recibe un ingreso no mayor a los 7 mil pesos mensuales, 13% recibe un ingreso de hasta 12 mil pesos, y solo un 4.4% tiene un salario superior a los 12 mil pesos mensuales (El Financiero, 3 de octubre 2017). No hace falta decir que con salarios de esta magnitud se vuelve muy complicado mantener un nivel de vida estable en la sociedad mexicana. Esta precariedad salarial de los jóvenes impide que estos logren alcanzar su independencia económica, por lo que cada vez es más común que los jóvenes se queden a vivir en casa de sus padres hasta ya pasados los 30 años, debido a que los reducidos salarios que perciben vuelven prohibitiva en muchas ocasiones la renta, y ya no se diga la compra, de un bien inmueble, a la vez que la inestabilidad laboral les genera una constante preocupación y estrés por la futura solvencia económica.

Todo esto nos indica que el problema de bajos salarios en México no está recluso a los perceptores de salarios mínimos y población trabajadora con bajos niveles educativos, aunque de por sí estos conforman la mayoría de la población mexicana, sino también en los perceptores de ingresos medios y que cuentan con estudios de educación superior. Por tanto, podemos decir que este se presenta como un problema generalizado en la economía mexicana.

1.1. El debate sobre el aumento de los salarios en México

El debate actual sobre la problemática de los salarios en México se concentra casi exclusivamente sobre el valor real del salario mínimo, así como los efectos que su aumento podrían tener sobre el resto del mercado laboral mexicano.

Los principales puntos de este debate se encuentran sintetizados en el documento titulado "Política para la recuperación del salario mínimo en México y en el Distrito Federal: Una propuesta para un acuerdo" (2014), expedido por el Gobierno de la Ciudad de México. En el octavo capítulo de este documento, dedicado a responder las preguntas y objeciones más comunes sobre el incremento del salario mínimo en México, se presentan los tres principales argumentos en contra de este aumento: 1) el aumento del salario mínimo es inflacionario, es decir, aumentarlo provocara una aumento de la tasa de inflación en la economía; 2) el aumento en el salario mínimo genera desempleo; y 3) el aumento en el salario mínimo incentivaría a las empresas a contratar personal de manera informal para evitar el pago y a eliminar prestaciones.

Sobre el primer punto, el documento refiere a que solamente mediante un aumento abrupto que no esté respaldado por un conjunto de acuerdos, y que además este mal calculado, se podría presentar una situación inflacionaria con el aumento del salario mínimo; por el contrario, un aumento bien elaborado y monitoreado del mismo hacen viable su incremento, como lo demuestra la experiencia de Inglaterra, Brasil y Uruguay en el periodo 2002-2011. Por otra parte, se argumenta que existe un amplio espacio para incrementar el salario mínimo, ya que la

productividad del trabajo en el sector formal ha crecido, mientras que los salarios mínimos se movieron en la dirección contraria; es decir, los aumentos graduales y controlados del salario mínimo no podrían ser inflacionarios por motivos de que este crezca por encima del crecimiento de la productividad del trabajo, ya que la productividad del trabajo se encuentra muy por encima del valor del salario mínimo. Por último, el aumento del salario mínimo no debe necesariamente trasladarse a los costos de producción, por una serie de razones: los aumentos del salario mínimo pueden aumentar la productividad de una empresa; la empresa puede redistribuir los costos del aumento mediante la disminución de otros gastos (por ejemplo publicidad), decidirse a no emplear a más personas o no aumentar a los trabajadores de mayor salario (compresión salarial); disminuir sus márgenes de beneficio o reestructurar su organización para disminuir costos de insumos. Es decir, el aumento del salario mínimo no lleva necesaria ni automáticamente al aumento de precios.

Sobre el segundo punto, que el incremento del salario mínimo genera desempleo, se argumenta que en la realidad este fenómeno no se presenta, siendo un ejemplo los casos de Uruguay, Inglaterra y Brasil durante la primera década del siglo XXI, así como la experiencia provista por el aumento del salario mínimo en la zona B de México a finales de 2012. La estabilidad en la tasa de desempleo se debe a que el aumento del salario no necesariamente se debe trasladar a los precios de los productos fabricados, siendo que las empresas cuentan con un amplio rango de maniobra frente a un aumento del costo laboral, por lo que no están restringidas a la decisión fatal del despido.

Finalmente, sobre el último punto, se argumenta que este tipo de contrataciones informales por parte de las empresas ya ocurren actualmente en México, aun con un salario mínimo tan deprimido, por lo que su aumento no puede ser la base de este fenómeno. Las causas de este tipo de prácticas empresariales están más relacionadas a la falta de inspección laboral y la desorganización sindical de los trabajadores, por lo que para combatirlas se deben fortalecer estos rubros a la par del aumento del salario mínimo.

1.2. Objetivo de la presente investigación: Análisis de los movimientos salariales en México y su relación con la dinámica de explotación del sistema capitalista

Así que habiendo aventurado un primer vistazo a la situación del mercado laboral en México, tanto internamente como en comparación con otros países, podemos afirmar sin muchas reservas que este es un problema muy real que se vive en el país, y del cual vale mucho la pena hablar e investigar.

Por tanto, este trabajo se dará a la tarea de explicar las causas y motivos por los que los salarios en México son tan bajos actualmente.

Para ello nos apoyaremos de la herramienta analítica de la teoría económica marxista, con la cual estudiaremos el movimiento de los salarios en México en un periodo relativamente largo, a partir

de la década de los 70 hasta el año de 2015, el cual está caracterizado como un periodo histórico en el que ocurrieron cambios importantes en la estructura económica y social de México. Hablamos por su puesto del agotamiento del modelo de industrialización por sustitución de importaciones que caracterizó a la economía y sociedad mexicana a partir de la Posguerra (1950-1981), y el cambio hacia un modelo de crecimiento económico que favorece fuertemente a la iniciativa privada y el comercio exterior (1982-actualidad), producto de la inserción de México en el proceso de globalización económica mundial.

En específico, utilizaremos la teoría marxista para explicar los determinantes principales en las caídas y estancamiento que han sufrido los salarios mexicanos a lo largo de todo este periodo de estudio, así como el que representan estas pérdidas de poder adquisitivo del salario en la dinámica general de explotación de la fuerza de trabajo dentro del sistema económico. Elegimos esta teoría porque la consideramos como la más adecuada y completa para entender la realidad económica a profundidad, y de esta forma no ser engañados por la apariencia superficial de los hechos.

Como se podrá apreciar a lo largo del desarrollo de este trabajo, el principal factor que motivo la caída de los salarios fue el deseo de aumentar la tasa de ganancia en el sistema mediante la venta de la fuerza de trabajo del trabajador mexicano por debajo de su valor, ya que este es el método de aumento de la plusvalía predominante en una economía subdesarrollada y poco industrializada como lo es la economía mexicana.

En cuanto a los métodos ocupados para permitir esta disminución del poder adquisitivo de los salarios, podemos ver que se recurrió tanto a mecanismos automáticos e inherentes al modo de producción capitalista, como lo es el ejército industrial de reserva, así como a fuertes y prolongados ataques contra el movimiento obrero en México, con especial énfasis en las organizaciones sindicales del país. La combinación de esos factores debilitó enormemente el poder de negociación salarial de los trabajadores frente al capital, lo que permitió a estos últimos hundir el poder adquisitivo de los salarios de forma descomunal, ante una débil resistencia por parte de los trabajadores.

A lo largo del trabajo analizamos los movimientos de las formas de extracción de plusvalía absoluta, relativa y por despojo, y concluimos que el método de producción de plusvalía predominante en la economía mexicana es aquel que llamamos de *plusvalía por despojo*, ya que según el análisis de los datos es el que se presenta de forma más generalizada dentro de la economía mexicana para todo el periodo de análisis, y es el método de extracción de plusvalía que presenta una relación más estrecha con la evolución de los salarios mexicanos durante el periodo de estudio.

2.- ANTECEDENTES HISTÓRICOS

2.1. La herencia de la revolución

El 20 de noviembre de 1910 estalló el movimiento social de masas conocido como la *Revolución Mexicana*.

Este movimiento social revolucionario surgió y se mantuvo principalmente constituido por una base campesina a lo largo de 10 años de lucha armada, y significó la ruptura con un modelo de desarrollo capitalista con fuertes rezagos feudales y una industrialización realizada desde arriba (supeditado a los intereses de los grandes monopolios extranjeros), para transitar a una vía de desarrollo capitalista basada principalmente en el ascenso de la pequeña burguesía nacional con apoyo del Estado para frenar los intereses imperialistas de las potencias capitalistas extranjeras (Semo Calev, 1978, p. 232-233).

Semo (1978, p.239-242) hace una comparación muy interesante entre la Revolución Mexicana y la Revolución China, argumentando que como todo suceso histórico social, la Revolución Mexicana no puede ser entendida a profundidad en sí misma, es decir, vista de forma aislada, por lo que se hace necesaria una comparación con otro movimiento revolucionario de la época, en este caso el proceso de revolución social del país asiático, para alcanzar un mayor grado de comprensión del origen y desenlace del mismo.

Semo encuentra un gran número de similitudes entre ambos procesos revolucionarios: ambas fueron en sus inicios revoluciones burguesas; se ven interrumpidas por intentos de restauración del antiguo régimen; se producen en plena época del imperialismo capitalista; existen conflictos por mantener la soberanía nacional frente a las avanzadas imperialistas de los países capitalistas, ya sean estas de forma económica (México) o de intervención militar y política directa (China); ambas revoluciones están marcadas por la presencia de grandes rebeliones campesinas. Pero si como podemos ver existen tantas similitudes entre ambos procesos revolucionarios, entonces ¿por qué desembocaron en resultados tan diferentes? El mismo Semo encuentra que el factor fundamental que explica esta bifurcación de caminos sociales se encuentra en el papel que jugó la clase obrera de cada país en su respectivo movimiento revolucionario; la clase obrera mexicana no fue capaz de elaborar un programa y una línea de acción capaz de disputarle la dirección social a los diferentes sectores de la burguesía; mientras que por el otro lado, la clase obrera china mostró un mayor nivel de madurez política y fue capaz de elaborar un programa revolucionario acorde a las condiciones particulares de su país.

Este ejemplo nos muestra la gran importancia que tiene la consciencia de clase y la madurez política del proletariado durante los procesos de revolución social, ya que de estos factores depende en gran medida la forma y dirección final que tomara un movimiento revolucionario.

Aunque la Revolución Mexicana no culminó en la toma del poder político y social por parte de los trabajadores, como sí ocurrió en la Revolución China¹, es imposible negar los enormes logros sociales que este movimiento consiguió para beneficio de la clase trabajadora y el campesinado mexicano. Los mayores ejemplos de estas conquistas históricas para la clase trabajadora que se obtuvieron a través de la Revolución son: 1) la Ley Agraria contenida en la Constitución de 1917, la cual reconocía formas precapitalistas de propiedad de la tierra (como la propiedad ejidal y comunal), mediante la cual se retrasó el desarrollo del capitalismo en el campo mexicano y proveyó de un refugio a los campesinos contra las relaciones de explotación de mercado capitalistas; y 2) la Ley Federal del Trabajo (LFT), legislación laboral muy progresista para su época, la cual reconocía a la contratación definitiva (en contraste con la contratación flexible que se implantó con las nuevas reformas laborales) como la forma predominante en la relación obrero patronal, así como otorgarle legalidad a las huelgas llevadas a cabo por motivos de solidaridad, y que estas no se limitaran exclusivamente al motivo económico (Valle Baeza y Martínez González, 2011, p. 32-33).

La Revolución Mexicana culminó en la toma del poder político durante 74 años por un partido único nacido de las postrimerías del conflicto revolucionario, y en el cual se englobaba la complejidad de la contradictoria vida política del país: el Partido Revolucionario Institucional (PRI). En este partido coexistían aquellos que había derrotado a las expresiones más radicales del movimiento revolucionario (el ala zapatista y villista del movimiento) con aquellos encargados de gestionar algunas de las demandas de dichos movimientos.

Esta situación contradictoria en el seno del partido dominante se expresó en la forma que tomaron los movimientos populares durante todo el periodo de hegemonía política del PRI (Valle Baeza y Martínez González, 2011); si bien por un lado estos movimientos pudieron apoyarse en las leyes influidas por las clases dominadas, por otro lado el gobierno mexicano recurrió frecuentemente al uso de la represión violenta para acabar con estos movimientos populares. Algunos ejemplos de estas luchas importantes son el Movimiento Revolucionario del Magisterio en 1956-60, el Movimiento Ferrocarrilero de 1958-59, el Movimiento Estudiantil de 1968, el auge de los movimientos guerrilleros en 1969-75, entre otros.

2.1.2. La economía del gobierno posrevolucionario

México se vio obligado abandonar un modelo de desarrollo económico basado en enclaves de propiedad extranjera que fue predominante durante el periodo histórico previo a la revolución, el cual es popularmente vinculado con la figura del expresidente Porfirio Díaz (porfirismo). La situación de dependencia extranjera en el país era impresionante, incluso desde el punto de vista

¹ Con esto no queremos decir que la China actual (2018) sea una nación socialista. Nos referimos específicamente al experimento socialista que surgió de la Revolución China encabezada por Mao, y el cual se buscó mantener y desarrollar a lo largo de todo el periodo en el que Mao mantuvo el liderazgo en el Partido Comunista Chino (PCC); movimiento que tristemente fue revertido con la llegada de Deng Xiaoping al poder.

del proceso de dominio de los grandes capitales extranjeros en la economía nacional que se vive actualmente:

En 1926 99% de la industria petrolera, 98% de la minera, 100% de la industria eléctrica, 79% de los ferrocarriles y tranvías, una parte creciente de la industria henequenera, el 92% de la producción de vegetales frescos y secos, el 70% del café, el 85% del algodón, el 100% del chicle, hule y gaurule, el 40% de la industria pesquera y el 95% de la industria azucarera estaban en manos del capital extranjero... En esas condiciones, la burguesía mexicana sólo podía desarrollarse recurriendo al capitalismo de Estado, única fuerza capaz de enfrentarse a los monopolios internacionales, que cerraban la puerta a las ramas que dominaban a los capitales mexicanos privado, en su mayoría, pequeños o medianos. (Semo Calev, 1978, p. 250-251)

La nueva estrategia de crecimiento se basó en la intervención gubernamental para impulsar, dirigir y muchas veces ser parte activa en el proceso de industrialización interna, principalmente mediante el uso de políticas comerciales proteccionistas y la limitación de la inversión extranjera en ciertos sectores considerados como estratégicos para el desarrollo de la economía nacional. A este periodo económico en la historia de México que tenía como característica particular el que las importaciones crecieran menos que el producto lo conocemos como el periodo del *Modelo de Sustitución de Importaciones* (MSI).

Durante la Segunda Guerra Mundial, México se desempeñó como un abastecedor de los países beligerantes del bloque Aliado. Esta experiencia sirvió de base para que México pudiera implementar un ambicioso proceso de industrialización a través de sustitución de importaciones desde los primeros años de la postguerra. Durante los siguientes 25 años se configuró un complejo sistema de restricciones arancelarias y controles cuantitativos a las importaciones, lo que permitió un crecimiento acelerado del sector manufacturero, y el cual dependía para su financiamiento de la capacidad de la economía mexicana para absorber capitales del exterior (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.38).

Dicho proceso de industrialización se fue desarrollando en varias etapas. La primera etapa, concluida hacia fines de los sesenta, estuvo enfocada en la sustitución de mercancías de consumo final; concluida esta etapa, da inicio la etapa de sustitución de bienes intermedios de tecnología sencilla. Sin embargo, la tercera etapa del proceso de sustitución de importaciones, la consistente en la sustitución de bienes intermedios de tecnología compleja y bienes de capital, nunca pudo ser exitosamente completada; esto debido al relativo atraso tecnológico del país, así como la insuficiencia del mercado interno para absorber la producción masiva derivada de las economías de escala, aunado a las limitantes a la exportación que existieron durante el período (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.38).

Valle Baeza y Martínez González (2011, p. 56-62) nos proporcionan un ejemplo concreto de como se desarrolló este proceso mediante el análisis del desarrollo de la industria automotriz durante el periodo del MSI. La industria se instaló en el país a principios de los años veinte del siglo pasado, y a raíz del éxito de dicha rama productiva en los Estados Unidos, Ford decidió construir una planta

ensambladora en México debido a que resultaba más barato importar las partes y ensamblarlas en el país que importar el auto terminado. La capacidad de expansión de esta rama estaba limitada por la capacidad exportadora del país y sujeta a sus vaivenes. Para 1950 más del 10% de las importaciones eran automotrices y contribuyeron a las devaluaciones del peso mexicano en 1954 y 1955. Después de esa fecha se mantuvo una paridad fija de 12.49 pesos mexicanos por dólar estadounidense, pero como los problemas estructurales en el aparato productivo persistían, esta medida terminó contribuyendo a la agudización de los problemas en balanza comercial. Posteriormente vendrían varios decretos que buscaban eficientar la producción de automotores nacionales (recurriendo a medidas como limitaciones a la importación de vehículos y partes, y exigencia de contenido nacional para la producción), pero los cuales fueron insuficientes para corregir el problema de la estructura automotriz nacional, ya que todos los proyectos de desarrollo estructural más ambiciosos en este respecto tuvieron que ser dejados de lado debido a las presiones ejercidas por los gobiernos de países capitalistas desarrollados que contaban con empresas automotrices con intereses en el mercado mexicano (EUA, Japón).

Estas medidas terminaron impactando negativamente la expansión de la industria automotriz en el país, debido principalmente a las restricciones provenientes del reducido tamaño del mercado interno y los altos costos de producción en que se incurrían al no poder aprovechar las economías de escala en la producción: “Como resultado se quedaron en el país en el país 10 empresas con la nueva legislación de las 18 que lo intentaron. Con una venta anual de poco más de 40 mil vehículos por año en 1962, la existencia de ese número de empresas imponía altos costos, pues la escala óptima de producción era de decenas de miles en ese entonces.” (Valle Baeza y Martínez González, 2011, p. 58)

La expansión de la producción petrolera impulsada por los elevados precios internacionales permitió de manera temporal el aumento en la capacidad de importación de partes automotrices. De esta forma la producción de vehículos se incrementó pero a costa de quedar supeditada a los vaivenes de la industria petrolera. El gobierno mexicano se mantenía en su intento de resolver los problemas de balanza de pagos ligados a la estructura de la industria automotriz mediante la expedición de decretos en 1969 y 1977 que buscaban cambiar la política para en vez de reducir las importaciones procurar la compensación mediante aumentos en las exportaciones de la rama. En última instancia serían las crisis económicas las verdaderas encargadas de regular la acumulación y racionalizar la producción de esta rama: el auge en la producción automotriz durante el periodo 1960-75 se puede explicar por el boom petrolero, mientras que la espectacular caída en la producción en 1976 se puede explicar por la crisis económica de ese año que fue impulsada por la crisis mundial de 1974-75 y los consecuentes descensos del precio del crudo; en otro episodio de crisis, la década perdida de los ochenta implicó para la rama automotriz que la producción de vehículos en 1981 se viera superada sólo hasta 1989.

2.2. El contexto capitalista mundial de la globalización económica

En la presente investigación, al usar el término *globalización* nos referimos específicamente al proceso de integración internacional del comercio, la inversión y las finanzas (flujos de capitales), dentro del sistema de producción capitalista a nivel mundial, es decir, al aspecto puramente económico de la globalización; y en específico, al periodo de globalización cuyo arranque se encuentra a finales de la década de los setenta, cualitativamente distinto a la fase de globalización previa que experimentó el capitalismo mundial entre los años 1870 y 1914.

Este nuevo proceso de globalización se ha caracterizado por dos factores fundamentales: el progreso tecnológico y la liberalización generalizada de los mercados (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.20). Por el lado de la tecnología, el avance de esta ha permitido reducciones importantes en los costos de las comunicaciones y transportes; y a su vez, este efecto tecnológico se ha combinado, y es el que ha impulsado en mayor medida, al proceso de liberalización de los mercados, el cual se expresa en la liberalización comercial y financiera, así como el aumento de los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED). Esta reducción en los costos de comunicaciones y transportes ha acercado a los mercados a nivel mundial, en contraste con la fase previa inmediata del capitalismo mundial, la cual se caracterizaba por un carácter más o menos proteccionista.

El proceso de liberalización comercial se llevó a cabo por medio de la reducción de tarifas y aranceles aduaneros, así como la eliminación de las barreras no tarifarias al comercio (regímenes de licencias o cuotas de importación). Este proceso tiene sus inicios en el año de 1947 con la creación del Acuerdo General sobre Aranceles y Tarifas (GATT por sus siglas en inglés), pero se aceleró a partir de la década de los 70, cuando las últimas rondas de negociación del GATT (Ronda Tokio y Ronda Uruguay), en las cuales se amplió el debate de la liberalización comercial de manera significativa, tocando temas como subsidios, obstáculos técnicos y medidas *antidumping*, los cuales no habían sido tocados en rondas previas (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.22). Sin embargo, el paso más significativo se dio con la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1995, con lo cual se creó un sistema unificado de reglas de comercio mundial, y cuyo principal objetivo es la eliminación total de las barreras al comercio de bienes y servicios.

De forma paralela, se comenzaron a desarrollar una multitud de acuerdos comerciales regionales y bilaterales, los cuales, a pesar de variar en su composición y magnitud, mantienen el mismo propósito de reducir las barreras comerciales entre los países miembros.

Por su parte, la liberalización financiera se ha caracterizado por la eliminación de controles y restricciones a los movimientos de capitales, es decir, a una continua *desregulación* del sector financiero internacional. Y agregado a esta tendencia en la política económica internacional se ha sumado el desarrollo de los sistemas de pagos, lo que ha permitido la convergencia de los mercados nacionales e internacionales de capitales en un sistema internacional más integrado.

Por último, se han eliminado paulatinamente las restricciones legislativas nacionales a la IED (en forma de porcentajes máximos permitidos o requerimientos de contenido local) en varios sectores de la economía, así como un creciente número de acuerdos de “medidas de inversión relacionadas con el comercio” (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.23).

A la par de estos factores ya mencionados, se suman las *reformas domésticas* que se han implantado en muchos países con el objetivo de acelerar y profundizar el proceso de globalización. De entre ellas destacan los programas de privatización, desregulación de sectores económicos, y una política de competencia más dinámica.

El efecto primordial que han tenido estas reformas internas es el aumento del sector privado dentro de la economía, así como una mayor dependencia de los mecanismos de mercado dentro de la economía, en contraste con el papel predominante que tuvo el Estado la mitad del siglo XX.

2.2.1. Efectos mundiales de la globalización

El periodo de globalización actual es cualitativamente distinto al experimentado durante el periodo 1870-1914 (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.24), y sus principales diferencias y características se resumen de la siguiente manera:

- Naturaleza del comercio: el comercio intraindustrial es predominante en el proceso de globalización moderno, en comparación con el proceso anterior, en el cual el comercio interindustrial era predominante, y en la actualidad el comercio intraempresa ha crecido en importancia;
- La inversión Extranjera Directa: la inversión acumulada (acervo de capital) está más concentrada en los países capitalistas desarrollados que antes;
- Flujos financieros internacionales: en la actualidad el mayor porcentaje de estos se concentra en los países desarrollados, y
- La migración: la movilidad laboral se encuentra muy restringida, y se limita casi exclusivamente a los trabajadores altamente capacitados.

El patrón de comercio expuesto en el primer punto refleja un proceso de división del trabajo a escala mundial, en el cual existe una organización mundial de la producción, siendo que las empresas multinacionales ubican diferentes etapas de sus procesos productivos en diversas partes del mundo, lo que conlleva un aumento en el comercio intraindustria e intraempresa.

Por otro lado, los cambios en la estructura productiva a escala mundial han generado que un mayor número de países subdesarrollados pasen de ser exportadores de materias primas a ser exportadores de bienes industriales y manufacturados. Este fenómeno ha aumentado las capacidades productivas de la economía mundial, y a la vez ha hecho crecer significativamente el número de proveedores para un mismo tipo de mercancía, desembocando finalmente en un aumento de la intensidad de la competencia en los distintos mercados internacionales.

En cuanto al crecimiento de la economía mundial, se puede observar que este ha sido bastante pobre en comparación al experimentado en los años de la postguerra.

Cuadro n° 1: Tasa de crecimiento promedio del PIB Real Mundial 1951-2014

1951-1959	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2014
4.4	5.5	4.2	3	2.1	2.8	3.1

Fuente: datos provenientes de Hernández Laos y Velázquez Roa (2003) y del Banco Mundial

El crecimiento mundial durante las décadas de integración económica mundial palidece junto al experimentado en el periodo previo. Este crecimiento alcanzó su apogeo durante la década de los sesenta, para ir disminuyendo en las décadas posteriores, siendo que las décadas de menor crecimiento económico coinciden con las décadas en las cuales el periodo de integración productiva y apertura comercial se ampliaron y profundizaron en mayor escala.

De acuerdo con cifras del Banco Mundial, todos los grupos de países mostraron una tendencia hacia la desaceleración económica durante la década de los ochenta y noventa, siendo la única excepción los países de ingreso medio alto, los cuales aumentaron su tasa de crecimiento anual promedio (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.26). Todos estos hechos han puesto en tela de juicio la capacidad del actual proceso de globalización económica para generar un mayor crecimiento económico mundial, ya que este parece concentrarse exclusivamente en aquellos países que ya poseen un desarrollo económico importante, dejando a las economías subdesarrolladas completamente al margen y sin posibilidades reales de desarrollo o crecimiento; este proceso a su vez ha desembocado en una profundización de las asimetrías en niveles de ingreso entre países capitalista desarrollados y subdesarrollados (o mejor dicho “países capitalistas atrasados”), contradiciendo la supuesta conversión de niveles de ingreso que los economistas ortodoxos predicaban produciría el proceso de globalización.

Por el lado del comercio internacional, este ha tenido fuertes cambios tanto cuantitativos como cualitativos con el actual proceso de globalización. Las exportaciones e importaciones de mercancías crecieron en más de 200% entre 1980 y 2000, siendo que los países capitalistas más desarrollados concentraban alrededor del 60% de este comercio (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.28).

En cuanto a su composición, podemos destacar una creciente predominancia del comercio de servicios y de bienes manufacturados frente al comercio de materias primas y productos agrícolas; asimismo, destaca el aumento en el comercio de productos manufacturados con un alto contenido tecnológico, y una disminución de aquellas con un bajo contenido tecnológico (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.28).

Estos datos son congruentes con las aseveraciones realizadas anteriormente respecto al estado de la producción en escala mundial dentro de la globalización actual. Por el lado organizativo, tanto el comercio como la producción han aumentado sus participantes (lo que se puede observar por el

aumento del comercio internacional a nivel mundial); por el lado de la estructura, los sectores secundario y terciario han crecido en importancia. La combinación de estas dos tendencias aunadas a la desaceleración de la economía mundial ha propiciado un aumento considerable en la lucha por los mercados, lo que conlleva a un aumento de los requerimientos competitivos de las empresas y los países.

Con respecto al movimiento de capitales, la tendencia observable es la de un incremento sustancial de los flujos registrados a escala mundial. El aumento de estos flujos se ha concentrado principalmente en los flujos de IED y la inversión de portafolio; de un 16.8% y 0.3% del capital total, respectivamente, en el periodo 1973-1981, pasaron a representar el 50.3% y 16.4% para el periodo 1990-1997 (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.29).

Según el *Informe sobre las inversiones en el mundo* de las Naciones Unidas para el año 2000, las entradas de IED a escala mundial se incrementaron en casi 1400% en el periodo de 1982 a 1999. Por su parte, el monto acumulado de las entradas de IED aumentó en poco más de 700% durante el mismo periodo. Con respecto a su distribución, los principales receptores de IED son los países desarrollados los cuales en 1999 recibieron el 75% de entradas de IED, mientras que en la década de los ochenta absorbieron el 80% de las mismas (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.29).

En relación a los flujos financieros, estos han aumentado su dimensión de manera exponencial. En el mercado de divisas las transacciones aumentaron en un 5900% entre 1973 y 1992. Por el lado de los préstamos bancarios, aunque estos disminuyeron su participación respecto a otros instrumentos financieros, al mismo tiempo su participación en la producción mundial se incrementó de 0.7% en 1964 a 8% en 1980 y a 16.3% en 1991 (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.30).

La característica más importante de este incremento en la magnitud de los flujos financieros es el crecimiento del número de instrumentos disponibles en el mercado, así como de la volatilidad de estos, debido a plazos de vencimiento más cortos y una mayor volatilidad frente a las tasas de interés. En última instancia, esta tendencia a la creación de un mercado mundial de capitales se ha reflejado en una mayor interdependencia financiera y económica a escala mundial (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.30).

2.2.2. Distribución del ingreso y pobreza en la globalización.

Numerosos estudios de la finales de los noventa señalaron una clara tendencia hacia un aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso, tanto en países desarrollados como en países en desarrollo durante el periodo de globalización. Un número menor de estudios mostro el incremento paralelo de la pobreza y pobreza extrema a nivel mundial, el cual se concentró especialmente en la región de América Latina.

Los siguientes cuadros sintetizan la información sobre las tendencias en la desigualdad del ingreso y la evolución de la pobreza para el periodo de 1980 a mediados de los 90s. Para el análisis de la

distribución del ingreso se utilizó el coeficiente de Gini, mostrando su tendencia para varios países industrializados y subdesarrollados, en tres momentos históricos distintos: principios y mediados de la década de los ochenta y mediados de los noventa.

Cuadro n° 2: Indicadores en la desigualdad en la distribución del ingreso en diversas regiones del mundo en las décadas de los ochenta y noventa

Zona y país	Coeficiente de Gini		
	Principios de 80s	Principios de 90s	Mediados de 90s
Países industrializados			
Australia	0.278	0.295	
Bélgica	0.228	0.235	
Canadá	0.286	0.289	
Francia	0.297	0.296	
Estados Unidos	0.309	0.341	
Holanda	0.247	0.268	
Suecia	0.199	0.220	
Reino Unido	0.270	0.304	
Países subdesarrollados			
a) África			
Ghana		0.359	0.339
Kenia		0.400	0.490
Lesoto		0.570	0.570
Mauritania		0.480	0.370
Nigeria		0.387	0.449
Uganda		0.377	0.409
Zambia		0.590	0.460
b) Asia			
Corea	0.390	0.340	
Indonesia	0.330	0.320	
China	0.244	0.335	
Filipinas	0.447	0.478	
Sri Lanka	0.460	0.490	
Tailandia	0.480	0.460	
c) América Latina			
Brasil		0.573	0.591
Chile		0.547	0.564
Colombia		0.567	0.568
Costa Rica		0.460	0.459
Nicaragua		0.567	0.602
Perú		0.464	0.506
Uruguay		0.406	0.430
Venezuela		0.470	0.496
Países en transición			
Hungría		0.214	0.232
Polonia		0.269	0.304
Rusia		0.257	0.409

Nota: los valores absolutos entre países no son comparables porque están basados en metodologías distintas. Lo importante es destacar las tendencias dentro de cada país.

Fuente: cuadro tomado de Hernández Laos y Velázquez Roa (2003)

Como podemos observar, en 7 de los 8 países industrializados hubo un incremento en la desigualdad, el cual fue especialmente acentuado en Estados Unidos, Holanda y el Reino Unido. En cuanto a los países subdesarrollados, tenemos que para el caso de África el incremento en la desigualdad no es tan generalizado, y de hecho se puede observar el fenómeno contrario en varios casos; para África, la distribución del ingreso se volvió más concentrada solamente para el caso de Nigeria, Uganda y Kenia, aunque estos casos de incremento en la desigualdad son de una magnitud mayor que los encontrados en los países desarrollados. El caso de Asia es similar, en cuanto en cuanto a la tendencia mixta en cuanto a la distribución del ingreso dentro de los países del continente, siendo que los aumentos en el coeficiente de Gini solo se presentan en los países de Filipinas, Sri Lanka y China, siendo este último en el que se presenta el mayor aumento en la desigualdad del ingreso en comparación con los demás miembros del grupo. Para el caso de América Latina se presenta el mayor movimiento hacia la concentración del ingreso entre regiones, siendo que 7 de los 8 países latinoamericanos muestran un incremento, y en la mayoría de los casos sustancial, en el índice de Gini de principios a mediados de los 90. Por último, los países pertenecientes al antiguo bloque socialista que empezaban su inserción en el sistema económico capitalista mundial, los llamados *países en transición*, sufrieron importantes aumentos en las desigualdades en el ingreso, especialmente Rusia.

De esta forma, las tendencias presentadas muestran que, en general, la distribución del ingreso se hizo más desigual durante el periodo de ampliación y profundización más fuerte de la globalización (década de los 80s y 90s), fenómeno que está íntimamente relacionado con la apertura económica y reestructuración de la producción mundial que comprende este proceso de globalización.

Hay un menor número de estudios que analizan las tendencias en la evolución de la pobreza, y esto debido a que existen grandes dificultades metodológicas para la realización de comparaciones internacionales (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.34). Sin embargo, existe información suficiente para poder analizar la evolución de este fenómeno en América Latina.

Cuadro n° 3: Cambios absolutos en el número de personas en pobreza moderada y pobreza extrema en países seleccionados de América Latina (1970-1995)

País	1970-1980	1980-1990	1990-1995	1970-1980	1980-1990	1990-1995
Bahamas	-0.01	0.01	0.01	-0.01	0.01	0.01
Brasil	-13.2	34.75	1.24	-10.10	23.75	0.51
Chile	0.38	1.47	-1.04	0.23	0.21	-0.62
Colombia	-4.21	0.67	-0.21	-1.51	0.57	-0.52
Costa Rica	0.19	0.11	0.01	0.23	0.00	-0.03
R. Dominicana	-0.51	1.34	-0.14	-0.61	0.86	0.20
Guatemala	0.43	2.38	0.33	0.17	1.57	0.20
Honduras	0.52	0.97	0.40	0.21	0.49	0.24
Jamaica	0.10	-0.12	-0.01	0.01	-0.15	-0.03
Panamá	0.00	0.49	-0.07	-0.16	0.41	-0.06
Perú	1.41	3.18	-0.70	-0.33	0.86	0.02
Venezuela	-0.88	1.10	0.10	-0.14	0.72	-0.01
Otros países	-5.37	9.00	0.63	-3.32	6.36	1.21
América Latina	-23.3	54.11	4.56	-15.46	37.14	1.14

Nota: Calculado con base en las líneas de pobreza del Banco Mundial, a paridad de poder adquisitivo (PPA).

La información de América Latina incluye a México

Fuente: cuadro tomado de Hernández Laos y Velázquez Roa (2003), cuadro 5, pág. 35

Según los datos disponibles, la pobreza se redujo en términos absolutos en la década de los 70s, mientras que esta se incrementó en los 80s, especialmente en Chile, Brasil, República Dominicana, Guatemala, Perú y Venezuela.

2.3. México en la globalización

México no quedó fuera de todo este proceso de globalización capitalista mundial. Al contrario, a partir de la década de los 80s el gobierno mexicano estuvo más que dispuesto a adoptar una serie de reformas estructurales encaminadas a la inserción de la economía mexicana en el nuevo orden de producción y comercio mundial. Todo este proceso se generó dentro de un contexto de búsqueda de estabilización macroeconómica del país frente al agotamiento del Modelo de Sustitución de Importaciones, y los cada vez más frecuentes problemas en balanza de pagos y crisis económicas derivadas de este.

2.3.1. Agotamiento del MSI

El proceso de sustitución de importaciones empezó a mostrar claros signos de agotamiento a partir de la década de los 70s:

La agricultura por ejemplo mostro claros síntomas de agotamiento desde mediados de los años setenta cuando el producto agrícola per cápita comenzó a disminuir. En los años del milagro, las exportaciones agrícolas impulsaban la acumulación pues permitían la importación de medios de producción. Al agotarse esa posibilidad el sistema perdió uno de sus ejes. (Valle Baeza y Martínez González, 2011, p. 65)

Existen una multitud de interpretaciones sobre el porqué este proceso de desarrollo económico entró en crisis en sus últimas etapas. Ortiz Cruz (1994, p. 108-109) hace una clasificación de la literatura respecto a este tema, presentando las siguientes agrupaciones:

- a) Enfoques en los que se asume que el proceso competitivo no funciona como regulador del proceso de formación de precios (es decir, teorías en las que se asumen que en la fase monopolista del capitalismo la ley del valor queda abolida), con los siguientes subagrupamientos:
 - Desequilibrios sectoriales.
 - Subconsumo
 - Causas estructurales
 - Errores de política económica
 - Distorsiones del modelo de desarrollo
- b) Enfoques en los que se asume que el proceso competitivo sí funciona como regulador del proceso de formación de precios, con las siguientes subagrupaciones que explican la crisis:
 - Tasa de ganancia descendente
 - Relaciones monetario-financieras

No pretendemos dar un resumen de cada uno de estos enfoques, por lo que remitimos al lector al citado texto de Ortiz Cruz para una revisión a fondo sobre la literatura referida.

Para este trabajo nos limitamos a presentar un par de tesis marxistas sobre el agotamiento del MSI en México que entran dentro del enfoque que asume que el proceso competitivo sí funciona como regulador del proceso de formación de precios.

Valle Baeza y Martínez González (2011) explican la crisis del MSI por una caída en la tasa de ganancia, la cual a su vez es explicada por el efecto combinado de las devaluaciones de la tasa de cambio en México a partir de mediados de 1970, provocando con esto un encarecimiento de los medios de producción importados, y la tendencia intrínseca del capitalismo a incrementar la relación capital/trabajo. Por otro lado, Ortiz Cruz (1994) sostiene que la profundidad de la crisis de 1982 se debe a que la economía mexicana perdió capacidad de ajuste frente a los desequilibrios estructurales por un efecto conjunto de caída en la tasa de ganancia y tasas de crecimiento de la productividad (fenómenos que están íntimamente ligados entre sí según su estudio), y que la caída en la tasa de ganancia está relacionada con un aumento significativo en la relación capital/producto (principalmente debido a problemas de realización derivados del reducido tamaño del mercado interno nacional).

2.3.2. Crisis y programas de estabilización

Desde la primera mitad de la década de los 70, una inadecuada política fiscal, aunada a la presión de choques externos (la recesión económica mundial posterior al incremento de los precios del petróleo de 1973) tuvieron como resultado un proceso de inflación creciente, desembocando en una fuerte crisis de balanza de pagos que puso fin a 22 años de un régimen cambiario fijo en 1976, debido a que el financiamiento externo del déficit no pudo sostenerse más; la consecuencia de todo esto fue un desplome en la producción y una aceleración de la inflación (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.39).

La recesión posterior a la crisis de 1976 fue de corta duración debido al descubrimiento de grandes yacimientos petrolíferos, acontecimiento que permitió levantar las restricciones al flujo de crédito externo. Entre 1978 y 1981, el crecimiento económico del país fue financiado con estos créditos, así como con los abundantes ingresos provenientes de las ventas de petróleo al extranjero. Para 1981 el peso se encontraba nuevamente sobrevalorado. Esta situación se combinó con dos choques externos inesperados que dejaron muy mal parada a la economía mexicana. En primer lugar, la caída internacional de los precios del petróleo, lo que efectivamente redujo de forma drástica los ingresos por exportaciones petroleras que recibía el país y; una gran alza en las tasas de interés para los créditos internacionales, lo que multiplicó la deuda externa de México de forma instantánea. La combinación de estos factores se tradujo en que a principios de 1982 se generara una fuga masiva de capitales, continuas devaluaciones del tipo de cambio y la suspensión por 90 días de los principales pagos de la deuda externa, en un periodo posteriormente conocido como “la crisis de la deuda”. El resultado de todo esto fue un incremento en la inflación, caos en los mercados financieros y una caída importante en la actividad económica durante todo el año de 1982 (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.39).

Como el programa de estabilización utilizado para superar los efectos de la crisis no fue exitoso, se presentó una nueva crisis de balanza de pagos en 1985, lo que propició la aplicación políticas fiscales y monetarias de carácter restrictivo y devaluatorio. Debido a la renovada caída de los precios del petróleo en 1986, el gobierno mexicano llegó a un acuerdo de contingencia con el FMI y el Banco Mundial, el cual sentaba las bases para la aplicación de un programa de ajuste estructural de la economía, el cual dio inicio a la liberalización del sector externo. Ante el escenario de una hiperinflación, producto de la crisis financiera ocasionada por el desplome en octubre de 1987 de las bolsas de valores en México y los principales centros financieros internacionales, el gobierno mexicano tomó medidas drásticas y urgentes para estabilizar la economía, mediante un acuerdo económico de corte heterodoxo entre los principales actores de la economía, conocido como el Pacto de Solidaridad Económica. El principal objetivo del Pacto era detener el proceso inflacionario sin causar una recesión económica, así como poder preparar a la economía para el cambio estructural; esto se logró mediante recortes adicionales al déficit fiscal, la implantación de una política monetaria más ajustada, y la negociación y control de los precios

base en la economía, incluyendo los salarios y el tipo de cambio (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.40).

Para facilitar la reestructuración de su deuda externa con su balanza comercial, México firmó con Estados Unidos el Plan Brady en 1989. Aunado a esta reestructuración de la deuda, México inicio un importante proceso de privatización del sistema bancario en 1990, y la combinación de estos dos factores permitió renovar la entrada de capitales del exterior. A partir de la década de los 90s la inflación se combatió mediante el anclaje del tipo de cambio nominal, lo que provocó una paulatina apreciación del tipo de cambio, y con ello un creciente desequilibrio en la cuenta corriente, el cual fue financiado con la entrada de capitales externos. Sin embargo, esta forma de financiación del déficit comercial no pudo mantenerse por mucho tiempo, ya que la elevación de las tasa de interés en Estados Unidos en 1994 y la desaceleración de la economía norteamericana disminuyeron el flujo neto de capitales que llegaba a México (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.40).

La combinación de problemas políticos, desequilibrio en variables económicas (apreciación del peso, expansión del crédito interno y caída en la tasa de ahorro) y la contracción en los flujos de capital, desembocaron en el estallido de la peor crisis financiera y económica en la historia de México desde la década de los treinta, la “crisis de 1994”. México logró salir relativamente rápido de esta situación al conseguir concertar préstamos importantes de la comunidad internacional, a cambio de poner en marcha un programa para restaurar la credibilidad de los inversionistas internacionales en la solidez económica y financiera del país; en este contexto, se implantó un programa de estabilización que buscaba asegurar tasa de interés reales positivas en el corto plazo, imponer políticas fiscales y monetarias ajustadas, la introducción de una política cambiaria de flotación libre y una severa contracción de los salarios reales de la economía (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.41).

2.3.3. Liberalización de la balanza de pagos y reformas internas

Dentro del contexto previamente señalado, el gobierno mexicano emprendió, desde los primeros años de la década de los 80s, un ambicioso programa de cambio estructural en la economía, el cual estaba enfocado a insertar a México en el proceso de globalización económica, así como cambiar el motor de crecimiento económico del mercado interno al mercado externo. Este programa se baso principalmente en la liberalización de la balanza de pagos (cuenta corriente y cuenta de capital) y la introducción de reformas internas encaminadas a aumentar el papel del sector privado y el mercado en la economía.

2.3.4. Liberalización de la cuenta corriente

El proceso de liberalización de cuenta corriente se desarrolló en tres etapas. En la primera, la cual tuvo sus inicios en julio de 1985 como una respuesta a las dificultades en balanza de pagos, se

aceleró el proceso de liberalización comercial con la eliminación de los permisos previos a la importación para la mayoría de los bienes intermedios y de capital, y con la entrada de México al GATT a mediados de 1986, con lo que se reducía significativamente la tasa máxima de aranceles que se podía aplicar en la venta de productos nacionales al exterior (de un 100% a un 40%). Para diciembre de 1987, con la entrada en vigor del Pacto de Solidaridad, se llegó a la eliminación de hasta el 79% de los permisos a las importaciones y el arancel máximo aplicado se redujo al 20%. Con base en lo anterior, se puede afirmar que el grueso de la apertura se desarrolló entre julio de 1985 y diciembre de 1987, aunque los efectos de esta sobre las variables externas, el empleo y la productividad no se harían sentir hasta después de dos años de haberse iniciado (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.42).

El siguiente paso fue el comienzo de una dinámica política de integración regional. México negoció y ratificó el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos y Canadá entre 1991 y 1993, y de manera paralela entró en vigor el acuerdo de complementación económica entre México y Chile en 1992, con lo cual se establecía la primera zona de libre comercio en América Latina. A partir del 1 de enero de 1994 entró en vigor el TLC de América del Norte (TLCAN), el cual fue un acuerdo pionero en su época, ya que además de eliminar las barreras al comercio de mercancías, también eliminó las barreras en el comercio de servicios, la liberalización de la inversión y las compras de gobierno. Para complementar la estrategia regional, México se unió a diversos foros y organismos económicos internacionales, como el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC por sus siglas en inglés) en 1993 y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en 1994.

La última etapa consistió en la búsqueda y puesta en marcha de nuevo acuerdos regionales, con el objetivo de diversificar las relaciones comerciales y buscar nuevos mercados para la exportación. A los acuerdos mencionados anteriormente se sumaron acuerdos alcanzados con Colombia y Venezuela, la Unión Europea, Nicaragua, entre otros. Sin embargo, hasta la fecha estos acuerdos han tenido un carácter secundario frente a la importancia vital que tiene el TLCAN para la economía mexicana.

2.3.4.1 El TLCAN como la introducción del marco de intereses del capitalismo estadounidense en México

El TLCAN no debe ser visto como un acuerdo comercial común, ya que en él se refleja la agenda de intereses imperialistas económicos de los Estados Unidos dentro de la nación mexicana (Valle Baeza y Martínez González, 2011, p. 68-71). Este carácter esencial del TLCAN puede ser más fácilmente identificado si se analizan más de cerca los siguientes preceptos que contiene.

- *Derechos de propiedad intelectual*: el TLCAN introdujo en México una norma internacional para la registración de patentes, e implantó límites muy estrictos al otorgamiento de licencias para explotar patentes; por el otro lado, los EUA no son exigidos por el TLCAN para introducir cambios en sus leyes de propiedad intelectual.

- *Inversión*: en el acuerdo del TLCAN se estipuló que México debería darle tratamiento de nacional a las inversiones provenientes de EUA y Canadá, lo que obligó a la realización de cambios en la Ley de inversión extranjera. De esta forma el TLCAN se posicionó como un medio para que las inversiones estadounidenses estuvieran seguras en México, así como para la gradual integración y subordinación de nuestro país a la economía norteamericana.
- *Comercio agrícola*: el TLCAN desgravó el comercio de todos los productos agrícolas entre los tres países miembros, lo que efectivamente se tradujo en que una economía agrícola atrasada como la mexicana ahora se encontrara compitiendo directamente con el sector agrícola del país capitalista más avanzado de la época (EUA), el cual a su vez mantiene una fuerte política de impulso y protección a su sector agrícola mediante una política de precios y subsidios.

2.3.5. Liberalización de la cuenta de capitales

A partir de 1988 el gobierno mexicano comenzó un importante proceso de desregulación financiera. Esto se hizo mediante la eliminación de los cajones selectivos de crédito, así como un relajamiento en los controles de tasa de interés y los requerimientos de reserva (encaje legal). La instauración de estas medidas disminuyó el papel del estado en la fijación de las tasas de interés en favor de los mecanismos del mercado, a la vez que preparaba al sistema financiero para la liberalización de la cuenta de capitales que ocurriría en los próximos años.

El proceso de liberalización de capitales propiamente dicho comenzó en 1989. El gobierno expandió el número de sectores económicos en los que la participación de capital extranjero podía alcanzar el 100%, es decir, el número de actividades económicas realizadas en suelo nacional que podían estar completamente bajo control de extranjeros; también se simplificaron los requisitos para la presentación y aprobación de proyectos, y se abrió la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) a la inversión extranjera a través de un régimen de inversiones neutras. El próximo año se modificó la legislación financiera para permitir la reprivatización de la banca (la cual había sido nacionalizada en 1982), y se estableció un marco regulativo encaminado a aumentar la competencia en el sector de la banca privada. Por último, se abrió el mercado de títulos públicos (o de deuda pública) a la inversión extranjera.

Como consecuencia de estos procesos de liberalización financiera, la IED en México creció en un promedio de 13.7% anual entre 1989 y 1998 (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.46).

El proceso de liberalización continuó con la promulgación de una nueva Ley de Inversión Extranjera en 1993, con la cual se eliminaron más restricciones en esta área y se abrió a un número mayor de actividades económicas. Asimismo, la crisis financiera y económica de 1994-1995 provocó la llegada de importantes transformaciones al sector financiero, y especialmente al sector bancario. Después de que el gobierno interviniera para salvar al sistema bancario de una quiebra generalizada, se prosiguió a eliminar gradualmente las restricciones a la participación extranjera en la banca mexicana, con el objetivo de permitir su capitalización. Esto permitió un

incremento sustancial de la presencia de IED en la banca mexicana, especialmente después de la reforma de 1999, con la que se permitía que los bancos extranjeros pudieran adquirir hasta el 100% de los activos de sus contrapartes mexicanas que contaban con una participación de más de 6% en el mercado.

2.3.6. Desregulación económica

A mediados de los 80 se lanzó un programa de desregulación económica a gran escala, el cual tenía como objetivo la reducción de costos y el incremento a la competitividad, así como elevar el nivel de eficiencia en general de la economía (aumentar la productividad).

Entre los principales procesos sectoriales de desregulación económica se pueden ubicar: 1) transporte terrestre de carga y pasajeros, mediante la liberalización de las cuotas de transporte, y la eliminación de restricciones existentes en rutas y permisos; 2) telecomunicaciones, a través de la Ley Federal de Telecomunicaciones (1995), la cual abrió el mercado de la telefonía a la competencia; 3) transporte aéreo, flexibilizando la fijación de tarifas y reduciendo las barreras a la entrada de empresas al mercado; 4) gas natural, mediante la autorización para la distribución de este producto por parte de empresas privadas, con el objetivo de promover la competencia en el sector; 5) petroquímica, mediante un cambio en la clasificación entre productos de petroquímica básica y secundaria (efectivamente abriendo la puerta a la inversión privada en productos que antes se consideraban básicos) y con la eliminación de permisos previos de producción; y 6) energía eléctrica, autorizando la producción de energía eléctrica a particulares (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.48).

Otras acciones importantes en esta dirección incluyeron: 1) la promulgación de la Ley Federal de Competencia Económica en 1992, con la que se creó la Comisión Federal de Competencia; 2) la promulgación de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial en 1991, con la que se creó el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial; 3) cambios a las leyes de sociedades mercantiles y procesos de quiebra; 4) las reformas al artículo 27 de la Constitución Mexicana en 1992, para permitir la compra y venta de de tierra ejidal; 5) la reestructuración del sistema de pensiones de un sistema de repartición a uno de capitalización que opera a través de cuentas individuales; y 6) la expedición del Acuerdo para la Desregulación de la Actividad Empresarial en 1995, así como la creación de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria en el 2000 (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.49).

Se puede observar que todos estos procesos de desregulación tenían la intención de aumentar la competencia en los sectores involucrados, así como preparar el terreno para los procesos de privatización que tendrían lugar en los próximos años.

2.3.7. Procesos de privatización

A partir de 1982, el gobierno mexicano inició un prolongado proceso de privatización de empresas y organismos públicos; esto con el objetivo de reducir la carga presupuestal, incrementar la tasa de inversión y mejorar la eficiencia de la economía. De 1,115 empresas y organismos paraestatales registrados en 1982, para 1991 solo 239 de ellos permanecían bajo control estatal (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.49).

La parte más importante de la privatización se realizó en 1987, cuando se privatizaron las empresas de mayor importancia en términos de su contribución al PIB y al empleo; entre estas empresas importantes destacan el monopolio estatal de telefonía (Telmex), compañías aéreas (Aeroméxico y Mexicana), compañías mineras (Cananea), ferrocarriles (antes FNM), el sistema de administración de satélites (Satmex), y los aeropuertos nacionales, entre muchos otros.

2.3.8. Inserción de la economía mexicana en el proceso de globalización y resultados en el desempeño económico

El panorama previamente expuesto nos muestra como a partir de la década de los 80s el modelo económico de México fue objeto de grandes cambios, debido a circunstancias y restricciones tanto internas como externas, rompiendo con el enfoque proteccionista que se mantuvo desde 1950 hasta finales de los 70s, en favor de un modelo económico que basa su crecimiento en el mercado externo. La reforma estructural liberalizó la balanza de pagos mediante una agresiva apertura al comercio e inversión externos, a la par de un conjunto de medidas de carácter interno (privatizaciones y desregulaciones sectoriales) que le han otorgado un papel predominante al sector privado y a la competencia en el proceso de crecimiento. Todos estos cambios se tradujeron en que al cabo de pocos años México cambiara radicalmente la estructura de su economía, y permitieron su integración al nuevo proceso de globalización, en el cual juega un papel supeditado a los intereses políticos y económicos de las potencias capitalistas internacionales.

El comercio exterior experimentó un boom impresionante, presentando elevadas tasas de crecimiento anual, las cuales, por cierto, fueron muy superiores a las tasas de crecimiento de la economía. De esta manera, el comercio exterior registró tasas promedio de crecimiento anual de 2.9% entre 1980 y 1985, de 12.8% entre 1985 y 1990, de 13.1% entre 1990 y 1995, y de 13.5% entre 1995 y 2000 (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.51).

De la misma forma, los cambios en el régimen de inversión extranjera propiciaron un aumento significativo de los flujos de inversión externa (tanto IED como inversión en cartera) a partir de 1990, así como un cambio en su composición; la inversión en cartera cobró más predominancia dentro del total, siendo que entre 1990 y 2000 este tipo de inversión llegó a representar un poco menos de la mitad de la inversión extranjera total (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.52).

Sin embargo, el cambio estructural en la economía no resultó en un mayor crecimiento económico. En efecto, de una tasa de crecimiento medio anual del PIB mayor al 6.5% durante la

década de los 60s y 70s, el país registró un crecimiento nulo durante la mayor parte de los 80s y solo una modesta recuperación a partir de 1988, para alcanzar una tasa de crecimiento medio anual de 3.4% entre ese año y el 2000 (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003, p.54). Estos hechos sugieren que las transformaciones estructurales en la economía no lograron influir de manera positiva en el crecimiento del país, fenómeno que no está limitado al caso mexicano, sino que ha sido característico de la desaceleración económica mundial que ocurrió a partir del inicio del proceso de globalización.

Un elemento característico del caso mexicano durante esta etapa de globalización es la clara pérdida de dinamismo en el proceso de acumulación de capital; la formación bruta de capital fijo pasó de representar entre el 22% y el 25% de la demanda final en los 60 y 70 a menos de 17% en los ochenta y primera mitad de los 90.

Por otro lado, el crecimiento en las exportaciones no solo ha sido incapaz de generar un crecimiento económico sostenido debido a los elevados requerimientos de importación en la producción de mercancías, sino también por la disminución del consumo interno (tanto consumo privado como del gobierno) que apareció a partir de la liberalización comercial; este fenómeno se puede explicar por la sustancial contracción del mercado interno, producto de la contracción de los ingresos reales de la población, es decir, por las disminuciones en el poder adquisitivo de los salarios en la economía mexicana.

Todo esto nos lleva a concluir que el país experimentó una especie de retroceso a la vía de desarrollo capitalista que fue dominante durante el periodo previo a la Revolución Mexicana, es decir, el porfiriato, debido a que de nueva cuenta el proceso de industrialización se basa en enclaves económicos propiedad de los países capitalistas más desarrollados, y que dicha vía de desarrollo responde más a los intereses de estas potencias económicas que a las necesidades de desarrollo económico y social de México. Aunque con esto tampoco queremos aseverar que ambos periodos de desarrollo histórico del capitalismo en México fueron idénticos; solamente que existen más similitudes entre el periodo actual y el porfiriato, que entre este último y el periodo de desarrollo que fue directamente influenciado por la revolución.

Por tanto, podemos decir que la introducción de este modelo de crecimiento basado en el mercado externo (conocido popularmente por el nombre de *modelo neoliberal*), y esencialmente en los intereses imperialistas de los países capitalistas más desarrollados, representa una dura pérdida de varios logros sociales y de soberanía nacional que fueron alcanzados con la Revolución Mexicana.

3.- LA TEORÍA ECONÓMICA DE MARX

3.1. *La fuerza de trabajo y el trabajo*

El pilar fundamental de la teoría del valor trabajo reside en que la fuente del valor de las mercancías producidas en la sociedad proviene del *trabajo* utilizado en su producción. (Foley, 1986, p. 14).

Marx toma la teoría del valor de Ricardo y realiza algunas correcciones críticas para su funcionamiento. El punto central de la corrección de Marx se encuentra en ubicar la teoría del valor trabajo en el nivel de la producción agregada de mercancías, y no en mercancías particulares. Marx también refina la consistencia de la teoría al agregar que el trabajo que produce valor debe ser abstracto en lugar de concreto, simple en lugar de complejo, y necesario en vez de desperdiciado (Foley, 1986, p. 15). Esto implica que las cualidades propias y las diferencias existentes entre procesos de trabajo concretos no importan para el proceso de valorización (por ejemplo, la diferencia entre el trabajo del artesano y del tejedor), ni las diferentes capacidades de producir valor que posee cada trabajo (siendo el trabajo complejo un múltiplo del trabajo simple), y que solo considera al trabajo socialmente necesario como aquel que forma parte del valor en la mercancía generada (por lo que si una mercancía contiene más trabajo que el socialmente necesario a un nivel tecnológico dado, todo el trabajo excedente del necesario será considerado como inútil y no entrara en el valor de la mercancía).

Sin embargo, no se debe confundir el concepto de trabajo con el de *fuerza de trabajo*. Mientras que el trabajo en sí mismo es el esfuerzo real utilizado para conseguir un fin productivo, y que dota de valor a las mercancías, la fuerza de trabajo es la capacidad de realizar algún trabajo útil dentro del proceso productivo; es decir, la fuerza de trabajo es trabajo potencial que aun no ha sido realizado (Foley, 1986, p. 34).

En el capitalismo, la fuerza de trabajo se encuentra disponible en el mercado como una mercancía cualquiera. Y esta particular situación que presenta la fuerza de trabajo en el capitalismo es la clave para descubrir el origen de los ingresos recibidos por el capitalista. Si esta mercancía añade un valor mayor al que adelantó el capitalista individual, entonces el capitalista podrá adueñarse de este valor adicional sin tener que entregar un equivalente a cambio (Foley, 1986, p. 34).

3.1.1. *El salario, trabajo asalariado y plusvalía*

Marx sostenía que para entender una sociedad es necesario concentrarnos en analizar sus características fundamentales. Y para el capitalismo esto implica la relación existente entre capitalistas y trabajadores asalariados (Lebowitz, 2003, p.2). Esta relación se presenta de la

siguiente forma: el capitalista compra la capacidad de hacer uso de la fuerza de trabajo del obrero por una determinada suma monetaria, el *salario*, la cual puede o no reflejar el valor de su fuerza de trabajo; es decir, el salario puede ser igual, estar por encima o por debajo del valor de su fuerza de trabajo. Después de esto el trabajador y el capitalista negocian sobre las condiciones en las que se desarrollara la jornada laboral (la intensidad del proceso y las condiciones del lugar de trabajo); si el capitalista puede poner en marcha trabajo por una cantidad de valor mayor al de la fuerza de trabajo que ha tenido que comprar por adelantado, recibirá un aumento del valor original, lo que Marx llama *plusvalía* (Foley, 1986, p. 35). Esta plusvalía es el sustento del capitalista y la razón de ser de todo el proceso de producción bajo el capitalismo.

Aunque la creación y distribución de valor agregado es común a todos los sistemas económicos, la distribución del valor agregado entre plusvalía (la cual se transforma en ganancia e intereses cuando entra a la esfera de la circulación) y salarios es la característica particular del modo de producción capitalista (Foley, 1986, p.37).

Dado que el *trabajo asalariado* permite a los capitalistas apropiarse del tiempo de trabajo excedente de la sociedad sin el otorgamiento de ningún equivalente, podemos hablar de una situación de *explotación*, originada por el mismo sistema de trabajo asalariado.

El papel central que juega el trabajo asalariado en el modo de producción capitalista se presenta por las características particulares que posee la fuerza de trabajo en comparación con el resto de mercancías que compra el capitalista. Al contrario de otras mercancías, la habilidad de producir trabajo útil no es separable del vendedor mismo, es decir, del trabajador. Esta característica determina que el trabajo necesario para producir la mercancía fuerza de trabajo sea el mismo que es necesario para producir al trabajador mismo. La otra peculiaridad radica en que el trabajador debe estar presente cuando la mercancía que ha vendido es consumida por su comprador. En otras palabras, más que una mercancías separable, lo que el trabajador realmente ha vendido es un derecho específico de propiedad, el cual titula al capitalista para disponer de su fuerza de trabajo por un determinado periodo (Lebowitz, 2003, p. 4). Su tercera y última peculiaridad se refiere a la forma en que los cambios en el precio afectan la oferta de trabajo. Al contrario de las mercancías comunes, la oferta de la mercancía fuerza de trabajo tiende a aumentar conforme disminuye su precio; esto se debe a que al disminuir los salarios los trabajadores se verán obligados a laborar un número mayor de horas para poder procurarse de los medios de consumo necesarios para sobrevivir (Valenzuela Feijóo, 2006, p. 128-129). Como se verá más adelante, el capital utiliza un mecanismo propio (el ejército industrial de reserva) para crear una superpoblación de fuerza de trabajo relativa a sus mismas necesidades, mediante el cual puede ejercer presiones en contra de la unión social de los trabajadores. Todo este proceso tiene el objetivo último de poder mantener los salarios bajos y en función a los requerimientos de acumulación del capital.

Las condiciones históricas para la aparición del trabajo asalariado son la existencia de un trabajador completamente libre para disponer de su fuerza de trabajo, es decir, que no esté atado por ninguna relación vinculante con un empleador individual (señor feudal, esclavista), y libre de

medios de producción propios. Esto implica la aparición de actores sociales liberados de viejas formas de explotación altamente vinculantes, pero a la vez de trabajadores que son incapaces de producir sus medios de subsistencia de manera independiente (Foley, 1986, p. 35).

Los capitalistas determinan la naturaleza y objetivos del proceso productivo. Esta posición de poder en el proceso productivo surge de la ausencia de los derechos de propiedad de los trabajadores sobre el producto de su trabajo (Lebowitz, 2003, p. 5). Con este escenario social se podría llegar a pensar que una salida viable sería que los trabajadores ahorraran lo suficiente de sus salarios para poder comprar ellos mismos los medios de producción, y así convertirse efectivamente en capitalistas. Sin embargo, esta posibilidad es una mera ilusión, ya que el salario del trabajador tendera a encontrarse en un nivel dentro del cual este sólo sea capaz de proporcionar los medios monetarios suficientes para reproducir el valor de la fuerza de trabajo. Siendo así, el remanente de salarios que no es gastado en consumo directo será demasiado pequeño para poder otorgar a los trabajadores la posibilidad de adquirir los medios de producción en el mercado. Esta diferencia social entre capitalistas y trabajadores asalariados se amplía aun más una vez que tenemos en cuenta la tendencia del proceso de producción capitalista a utilizar una masa cada vez mayor de capital constante (medios de producción) en relación al variable. Finalmente, esta tendencia llevará a que, con el paso del desarrollo capitalista, sean necesarios desembolsos de valor en equipo productivo cada vez mayores para convertirse o seguir siendo capitalista.

3.1.2. La economía política del trabajo asalariado

Aunque el análisis realizado por Marx es de gran utilidad para entender el proceso de producción capitalista, se debe entender que el proceso de producción del capital es solo una parte del todo que conforma al conjunto completo de relaciones sociales dentro del capitalismo, por lo que debemos ir un poco más allá de él para poder entender el funcionamiento del sistema económico capitalista en su totalidad. Lebowitz (2003) argumenta que una gran carencia existente en “El Capital” de Marx, es que este solo presenta el punto de vista del capital dentro de la totalidad que representa el complejo social existente en el modo de producción capitalista. Este problema se origina en la imposibilidad de Marx para terminar su obra completa de análisis de la sociedad capitalista. Originalmente, el plan de Marx era la creación de una serie de libros que ofrecieran una perspectiva completa de dicha sociedad, entre ellos los libros incompletos sobre “El trabajo asalariado” y “El Estado”. Por esta razón, el elemento de la lucha de clases en la sociedad capitalista no es analizado de forma extensa por Marx en “El Capital”.

En su mayor parte, Marx eligió mantener constantes las necesidades de los trabajadores a través del estudio realizado en “El Capital”², con el objetivo de concentrarse en las relaciones generales

² No debe confundirse el uso del supuesto de necesidades constantes con la ignorancia de la variabilidad de estas. A lo largo de su trabajo Marx hace continuas referencias a como las necesidades de los trabajadores están en función de factores culturales, históricos, e incluso climatológicos.

de la producción capitalista, pero este era un supuesto que planeaba levantar en su libro del “Trabajo Asalariado” (Lebowitz, 2003, p.46). Por tanto, la totalidad presente en “El Capital” está incompleta, dado que esta depende de algo que se encuentra fuera del capital, siendo esto el proceso de reproducción del trabajador asalariado. Esto se demuestra analizando los modelos de reproducción de Marx, en los que la reproducción de la fuerza de trabajo es una presuposición, pero no un resultado (Lebowitz, 2003, p. 63-66).

El trabajo asalariado se encuentra presente en cada momento del capital, pero lo hace de manera doble. El trabajador asalariado no es solo el medio para la expansión del capital, sino también un comprador en la esfera de la circulación. Por su parte, el trabajador se relaciona con el capital en su forma mercancía como un valor de uso. Desde esta perspectiva, el proceso de trabajo se presenta también como el proceso de reproducción del trabajador; es decir, es un proceso de consumo de valores de uso en el cual el resultado final es la reproducción del trabajador mismo. Finalmente, se puede considerar a este como un *proceso de trabajo*, el cual se encuentra en contraposición con el proceso de trabajo realizado por el capital; el tiempo que el trabajador dedica a su reproducción, mediante el consumo de satisfactores necesarios para reproducir sus condiciones normales de vida, es el tiempo que desde el punto de vista del capital aparece como *tiempo libre* del obrero (Lebowitz, 2003, 67-68).

El proceso de reproducción del trabajador, considerado como un proceso de trabajo, se puede considerar de la siguiente forma:

U, Ft...Pw...Ft,

Donde la *fuerza de trabajo* (Ft) es tanto un insumo como un producto y los *valores de uso* U son medios de producción consumidos en este proceso de producción (Pw). Debemos notar que estos valores de uso, los cuales no aparecen como productos de este proceso, incluyen a aquellos directamente producidos como mercancías y también valores de uso que pueden no ser producidos bajo relaciones capitalistas. De esta forma se nos presenta que el fin último del proceso de producción del trabajador es su propio desarrollo (Lebowitz, 2003, p. 69).

El ciclo de reproducción del capital se encuentra en constante conflicto con el ciclo de reproducción del trabajador asalariado. Mientras que en el primero el objetivo es maximizar la producción y apropiación de tiempo trabajo excedente producido por la fuerza de trabajo, para el segundo el objetivo final se encuentra en el desarrollo del trabajador mismo. Y como el desarrollo del trabajador sólo puede llevarse a cabo en la medida que posea el suficiente tiempo para laborar en su propio proceso de producción, es decir, fuera del proceso de reproducción del capital, se puede ver fácilmente como los intereses del trabajador asalariado chocan con la búsqueda de valorización del capital. El resultado de estos será un *conflicto de clases* entre el trabajador y el capitalista, en el cual solo la fuerza podrá determinar quien sale vencedor en un determinado momento histórico (Lebowitz, 2003, p. 73-74).

A su vez, la fuerza que poseen los trabajadores en esta lucha de clases está determinada por su capacidad de oponerse a las leyes internas de la competencia presentes en el capitalismo, en favor

de su unión y cooperación para alcanzar sus intereses de clase; a este proceso que va en contra de las leyes internas del capital (la economía política del capital) podemos llamarlo la *economía política del trabajador asalariado* (Lebowitz, 2003, p. 84).

El conflicto de los trabajadores asalariados con el capital se presenta en cada una de las facetas del proceso de reproducción de este último, desde el mercado de trabajo hasta el capital como dueño de los medios de producción y artículos de consumo. Sin embargo, para que la lucha de los trabajadores pueda ser completamente exitosa, es decir, que alcance el fin último de liberación de las relaciones sociales de producción capitalistas, esta debe confrontar al capital como una totalidad, y no solo sus distintas partes por separado (Lebowitz, 2003, p. 88-96).

Sin embargo, es importante considerar que mientras se mantenga la relación de trabajo asalariado que caracteriza al sistema capitalista, los intereses del capital y los del trabajador se verán irremediabilmente entrelazados en una relación simbiótica. Esto se debe a que en gran parte el nivel de los salarios depende del proceso de acumulación del capital mismo. En “Trabajo asalariado y Capital”, Marx (1959) señala:

El interés del capitalista y del trabajador es entonces *el mismo*, afirman los burgueses y sus economistas. ¡Y ciertamente! El trabajador cae cuando el capital no lo ocupa. El capital cae cuando no explota la fuerza de trabajo, y para explotarla, debe comprarla. Mientras más velozmente se multiplique para la producción de cierto capital, el capital productivo, más floreciente es por tanto la industria, mas se enriquece la burguesía, mejor le va al negocio, mientras más trabajo necesita el capitalista, más cara se vende la fuerza de trabajo.

La condición indispensable para un entorno pasable del trabajador *es entonces el crecimiento más rápido posible del capital productivo*. (p. 410-411)³

Por tanto, se observa claramente que “mientras el trabajador asalariado sea trabajador asalariado, su destino depende del capital. Esa es la bien conocida unidad de los intereses de los trabajadores y los capitalistas”⁴(Marx, 1959, p. 411).

La aceleración del proceso de acumulación de capital reconcilia momentáneamente, en cierto grado, los intereses de capital y trabajo, siempre y cuando los incrementos salariales no presenten

³ „Das Interesse des Kapitalisten und des Arbeiters ist also *dasselbe*, behaupten die Bourgeois und ihre Ökonomen. Und in der Tat! Der Arbeiter geht zugrunde, wenn ihn das Kapital nicht beschäftigt. Das Kapital geht zu grunde, wenn es die Arbeitskraft nicht ausbeutet, und um sie auszubeuten, muß es sie kaufen. Je rascher sich das zur Produktion bestimmte Kapital, das produktive Kapital, vermehrt, je blühender daher die Industrie ist, je mehr sich die Bourgeoisie bereichert, je besser das Geschäft geht, um so mehr Arbeiter braucht der Kapitalist, um so teurer verkauft sich der Arbeiter.

Die unerläßliche Bedingung für eine passable Lage des Arbeiters ist also *möglichst rasches Wachsen des produktiven Kapitals*.“

⁴ „Solange der Lohnarbeiter Lohnarbeiter ist, hängt sein Los vom Kapital ab. Das ist die vielgerühmte Gemeinsamkeit des Interesses von Arbeiter und Kapitalist.“

efectos perjudiciales sobre el proceso de producción de plusvalía, pero no elimina el conflicto esencial que existe entre ellos. (Marx, 1959, p. 414).

De todo esto podemos concluir que es necesario el desarrollo de una teoría del trabajo asalariado, la cual sea capaz de definir los determinantes principales en el proceso de reproducción del trabajador asalariado, y como sus necesidades de reproducción varían en un entorno dinámico, resultado de sus constantes luchas en contra del capital. Solo de esta forma podremos obtener la imagen completa del proceso de reproducción capitalista en su totalidad. Para ello, la base es dividir conceptualmente las necesidades de los trabajadores en dos grandes grupos: aquellas necesidades fisiológicas necesarias para su supervivencia biológica, y aquellas necesidades generadas por el entorno social. Las primeras serán determinadas por las condiciones del entorno natural en el que viva el trabajador (principalmente de carácter climatológico y geográfico), mientras que las segundas estarán en función de factores sociales históricos y culturales. Estas necesidades serán alteradas de manera dinámica, y en función del resultado de la lucha de clases en un determinado momento histórico.

3.1.3. Trabajo productivo e improductivo

Analizando el proceso general de reproducción social (Shaikh, 1994, p.21-27) se pueden distinguir cuatro grandes grupos de actividades:

-*Producción*: en el cual varios *objetos de uso social* (valores de uso) son utilizados en el proceso de creación de nuevos objetos.

-*Distribución*: en el cual varios objetos de uso social son utilizados para transferir dichos objetos de sus poseedores inmediatos a aquellos que desean utilizarlos.

-*Mantenimiento y reproducción social*: en el cual los valores de uso son utilizados en la administración pública y privada, mantenimiento, y reproducción del orden social por el gobierno, el sistema legal, el ejército, etc.

-*Consumo personal*: en el cual los objetos de uso social son consumidos directamente por los individuos

De estas actividades, solo las primeras tres califican como trabajo. Pero dado que solo la primera actividad constituye producción, significa que trabajo no es sinónimo de producción. En otras palabras, debemos distinguir entre *trabajo productivo* y *trabajo improductivo* (distribución y mantenimiento social).

Es importante hacer unas precisiones sobre estos conceptos. La definición de un objeto de uso social es más general que la de un mero objeto físico, ya que en realidad se refiere a cualquier *cosa material o efecto* cuyas propiedades satisfagan las necesidades humanas. Por tanto tenemos dentro de esta categoría a mercancías físicas como autos o alimentos, pero también servicios

como cortes de pelo, la música y el transporte; todos ellos satisfacen una necesidad humana, por lo que son objetos de uso social.

En el caso de actividades productivas, el trabajo utilizado es trabajo productivo, el cual utiliza ciertos valores de uso en la creación de nuevos valores de uso. No importa si el objeto resultante de este proceso productivo es consumido directamente o utilizado para el proceso de algún otro valor de uso; todo este trabajo se mantiene como trabajo productivo. Una naranja puede producirse para su consumo directo, o en cambio, para ser utilizada como insumo en el proceso de hacer jugo de naranja; sin importar el destino del valor de uso de la naranja, todo el trabajo utilizado en su producción es considerado trabajo productivo.

Las actividades de distribución transforman los valores de uso que hacen circular, pero esta transformación está relacionada con sus propiedades como objetos de posesión y apropiación, y no con las propiedades que los definen como objetos de uso social. Las actividades de ventas y mercadotecnia comparten este carácter al intentar localizar, mejorar y crear la demanda efectiva para un valor de uso en particular, así como para trasladar el título de propiedad del objeto de la forma más benéfica posible para el vendedor.

Finalmente, tenemos todas aquellas actividades encargadas en mantener y reproducir el orden social. Policía, bomberos, cortes judiciales, y prisiones; todas ellas involucran la protección de personas, propiedad, y las relaciones sociales que las sustentan. Estas actividades pueden ser llevadas a cabo tanto en la esfera pública como en la privada.

Las definiciones previas de trabajo productivo e improductivo son completamente generales. Sin embargo, se les debe agregar una dimensión adicional en relación a las relaciones sociales en las que se desenvuelven. De manera amplia, el trabajo se puede realizar *para uso directo, para la venta por un ingreso, y para la venta por una ganancia* (Shaik, 1994, p.29-31). Cada una de estas formas representa relaciones sociales distintas bajo las que cualquier proceso de trabajo es organizado y desarrollado. Solo la última representa trabajo empleado de forma capitalista, en el cual los capitalistas avanzan valor de capital en forma de salarios, con el objetivo de comprar y utilizar fuerza de trabajo por un periodo específico. Las formas de trabajo restantes son improductivas para el capital, tanto porque es trabajo productivo que produce valores de uso directo o mercancías pero no capital, o porque es trabajo no productivo.

Sin embargo, aunque las dos primeras formas de trabajo sean improductivas para el capital, estas pueden tener una gran influencia en el proceso de reproducción capitalista, en específico en el valor de la fuerza de trabajo. Por ejemplo, supongamos que en una etapa particular del desarrollo económico la mitad del estándar de vida de los trabajadores es mantenido mediante el uso de valores producidos por labor doméstica (no pagada), y la otra mitad por mercancías compradas con el salarios de los trabajadores empleados. Si con el tiempo los valores de uso directamente producidos fueran reemplazados gradualmente por mercancías (es decir, productos que deben ser adquiridos en el mercado), entonces el poder de compra de los trabajadores tendría que elevarse al doble para poder mantener el mismo estándar de vida. Por tanto, la desaparición de estas formas de trabajo productivo para el trabajador asalariado puede significar una disminución en el

valor de la fuerza de trabajo, siempre que los salario no crezcan en una magnitud equivalente como para mantener el estándar de vida intacto.

De lo anterior se desprende que esta distinción entre trabajo productivo e improductivo es válida solo desde el punto de vista del capital. Para el trabajador asalariado, el trabajo productivo es aquel que le permite reproducir su fuerza de trabajo y desarrollarse como individuo, y el trabajo improductivo el que se encuentra en oposición a estas metas. Por tanto, será común que los papeles de trabajo productivo e improductivo se encuentren invertidos en lo que respecta al trabajador asalariado. Un gran número de actividades recreativas que se encuentran fuera de las relaciones sociales capitalistas o que no generan plusvalía, las cuales son improductivas para el capital, serán consideradas como productivas para el trabajador asalariado; mientras que gran parte del trabajo que el obrero realiza para el capital será considerado como improductivo para él, ya que en su mayoría este consiste en tareas monótonas que no le permiten desarrollarse como individuo. Dentro de las actividades que son consideradas como trabajo productivo para el trabajador asalariado caen las acciones básicas que debe realizar para mantener su existencia fisiológica (comer, asearse, dormir, etc.) y aquellas que lo realizan como un ser humano, es decir, aquellas actividades culturales y sociales son propias del ser humano y lo diferencian del resto de los seres vivos (leer, socializar, participar en actividades deportivas y culturales, etc.).

Esta diferencia entre las concepciones de trabajo productivo e improductivo entre el trabajo asalariado y el capital es un claro reflejo del conflicto de clases existente en la sociedad.

3.2. El valor de la fuerza de trabajo

Como cualquier mercancía dentro del capitalismo, la fuerza de trabajo presenta una naturaleza dual, ya que posee a la vez un valor de uso y un valor. El valor de uso de la fuerza de trabajo se refiere a aquella capacidad que posee un hombre para poner en movimiento sus habilidades físicas y espirituales con miras a la creación de un bien de uso cualquiera (Marx, 1968, p. 181). En otras palabras, “el uso de la fuerza de trabajo es el trabajo en sí mismo” (Marx, 1968, p. 192).⁵ Esas cualidades son las que busca el capitalista, para ello instala un departamento de selección de personal, con la ayuda de fuerza de trabajo capacitada y así comprar la fuerza de trabajo de los mejores asalariados.

Por el otro lado, al igual que cualquier otra mercancía, la sustancia del valor de la fuerza de trabajo es el trabajo mismo; su magnitud es el tiempo de trabajo requerido para reproducirla bajo condiciones normales; y su forma valor está determinado por aquella canasta de satisfactores (la cual incluye tanto bienes de consumo inmediato como duradero, así como servicios) necesaria para la reproducción del individuo en condiciones normales (Marx, 1968):

El valor de la fuerza de trabajo, igual que el de cualquier otra mercancía, está determinado por el tiempo de trabajo necesario para la producción, por tanto también reproducción, de

⁵ „Der Gebrauch der Arbeitskraft ist die Arbeit selbst.“

este artículo en específico. Entonces siendo él valor, el valor de la fuerza de trabajo representa en si mismo solamente una determinada porción del trabajo promedio social objetivado en él. La fuerza de trabajo existe solamente como habilidad del individuo vivo. Dada la existencia del individuo, la producción de la fuerza de trabajo consiste en su propia reproducción o conservación. Para su conservación el individuo vivo necesita de una determinada suma de medios de subsistencia. El tiempo necesario para la producción de la fuerza de trabajo se descompone en el tiempo de trabajo necesario para la producción de estos medios de subsistencia, o el valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de subsistencia necesarios para la conservación de su propietario. (p. 184-185)⁶

Las necesidades que el trabajador intentara satisfacer en su propio proceso de producción están compuestas de dos partes: aquellas necesidades fisiológicas ligadas a su supervivencia más básica, y aquellas necesidades surgidas por el entorno social en que se encuentra, como la participación en actividades culturales y la educación de sus hijos (Lebowitz, 2003, p. 70).

Es importante aclarar de una vez que el concepto de valor de la fuerza de trabajo no es un equivalente conceptual del salario; estos conceptos son equivalentes solamente en los casos en que el valor de la fuerza de trabajo es igual al su precio (es decir, el salario), y cuando esto no ocurre existe una apropiación del fondo salarial a la plusvalía.

Mientras que el primero es un concepto que expresa la magnitud y la forma de valor que debe adoptar la mercancía fuerza de trabajo en un periodo histórico determinado, el segundo se refiere a la suma monetaria que el trabajador recibe para conseguir los medios de subsistencia necesarios para su reproducción. Dependiendo de las condiciones de competencia en el mercado de trabajo y del nivel de unión y representación sindical de los trabajadores, el salario del trabajador puede ser suficiente, insuficiente o más que suficiente para poder reproducir íntegramente el valor de la fuerza de trabajo. Los sectores productivos con una alta tasa de representación sindical logran salarios reales que se encuentran por encima del valor de la fuerza de trabajo, y lo opuesto para aquellos sectores en los cuales la representación sindical es baja. Por supuesto, todos estos cambios en el precio de la fuerza de trabajo (caída o alza del salario) están determinados por factores culturales, así como por el resultado de los conflictos históricos previos entre capital y trabajo.

De igual forma, podemos distinguir entre la *reproducción individual* y la *generacional de la fuerza de trabajo*. El salario del obrero está compuesto de dos partes: aquel valor requerido para

⁶ „Der Wert der Arbeitskraft, gleich dem jeder andren Ware, ist bestimmt durch die zur Produktion, also auch Reproduktion, dieses spezifischen Artikels notwendige Arbeitszeit. So sie Wert, repräsentiert die Arbeitskraft selbst nur ein bestimmtes Quantum in ihr vergegenständlichter gesellschaftlicher Durchschnittsarbeit. Die Arbeitskraft existiert nur als Anlage des lebendigen Individuums...Die Existenz des Individuums gegeben, besteht die Produktion der Arbeitskraft in seiner eignen Reproduktion oder Erhaltung. Zu seiner Erhaltung bedarf das lebendige Individuum einer gewissen Summe von Lebensmitteln. Die zur Produktion der Arbeitskraft notwendige Arbeitszeit löst sich also auf in die zur Produktion dieser Lebensmittel notwendige Arbeitszeit, oder der Wert der Arbeitskraft ist der Wert der zur Erhaltung ihres Besitzers notwendigen Lebensmittel.“

reproducir la fuerza de trabajo del obrero mismo, su consumo personal, y aquella parte que es necesaria para poder formar y mantener a las futuras generaciones de fuerza de trabajo que serán utilizadas por el capital, es decir, el consumo de la familia del obrero, y más específicamente de sus hijos (Valenzuela Feijoo, 2006, p. 133-134). En momentos en los cuales el valor de la fuerza de trabajo baje tanto que solo permita la reproducción del obrero individual, la reproducción generacional de la fuerza de trabajo se verá amenazada, lo que implicara una disminución en la oferta de trabajo futura, o una mayor incorporación del resto de los miembros de la familia al proceso productivo.

Sin embargo, no se debe tener la impresión que el valor de la fuerza de trabajo es un valor natural estático. A largo plazo, el valor de la fuerza de trabajo está determinado por el costo necesario para poder mantener el estándar de vida promedio de los trabajadores. Este estándar no es una magnitud constante, ya que difiere entre naciones y fluctúa entre periodos históricos. En palabras del mismo Marx (1968):

Por otro lado el alcance de los llamados requerimientos necesarios, como la forma de su satisfacción, es en sí mismo un proceso histórico y depende por tanto en gran parte del nivel cultural de un país, entre otras cosas también depende esencialmente de cuáles son sus condiciones, y por tanto con que hábitos y demandas de vida se ha educado la clase trabajadora. En contraposición a las otras mercancías, el contenido de valor de la fuerza de trabajo contiene un elemento histórico y moral. Para un determinado país, todavía en un determinado periodo, esta dado el círculo promedio de los medios de subsistencia necesarios. (p. 185)⁷

El movimiento de este estándar depende de los resultados en la lucha de clases existente entre capitalistas y trabajadores; conflicto en el cual los capitalistas siempre buscaran reducir el salario del trabajador, mientras que el trabajador buscara introducir un mayor número de sus satisfacciones y necesidades dentro del valor de la fuerza de trabajo. Un resultado favorable para los trabajadores en el conflicto de clases resultara en un aumento del valor de la fuerza de trabajo, el cual se puede conseguir de múltiples formas: reducción de la jornada laboral manteniendo el salario constante, aumento del salario real manteniendo la jornada laboral constante, aumentos en el gasto público dirigidos a mejorar las condiciones de vida de la clase trabajadora (salud y educación pública, creación de áreas comunes, seguros de desempleo, etc.), sustitución de empresas privadas por públicas⁸, mejoramiento de las condiciones de seguridad y salubridad en el

⁷ „Andrerseits ist der Umfang sog. notwendiger Bedürfnisse, wie die Art ihrer Befriedigung, selbst ein historisches Produkt und hängt daher größtenteils von der Kulturstufe eines Landes, unter andrem auch wesentlich davon ab, unter welchen Bedingungen, und daher mit welchen Gewohnheiten und Lebensansprüchen die Klasse der freien Arbeiter sich gebildet hat. Im Gegensatz zu den andren Waren enthält also die Wertbestimmung der Arbeitskraft ein historisches und moralisches Element. Für ein bestimmtes Land, zu einer bestimmten Periode jedoch, ist der Durchschnitts-Umkreis der notwendigen Lebensmittel gegeben.“

⁸ La sustitución de empresas privadas por empresas públicas disminuye el número de sectores productivos plenamente capitalistas en la economía, lo que libera a estos sectores de las leyes de la competencia y el intercambio capitalista (las leyes del mercado), por lo que los satisfactores producidos en estos sectores

lugar de trabajo, etc. Estas conquistas del trabajo asalariado sobre el capital no necesitan realizarse una después de otra, por lo que se puede pelear por la obtención y/o mejoramiento de todas ellas a la vez, ya que todas son parte de una lucha mayor. No hace falta decir que la derrota de la clase trabajadora frente al capital implicara la pérdida gradual o incluso total de estas conquistas, reduciendo efectivamente el valor de la fuerza de trabajo⁹. El éxito o fracaso de los trabajadores asalariados en esta lucha dependerá de sus capacidades para superar las leyes internas de la competencia capitalista, es decir, del grado de unión y cooperación que puedan alcanzar como clase social.

3.3. Trabajo necesario y trabajo excedente: la plusvalía y su origen en el proceso productivo

En el capitalismo el valor de la fuerza de trabajo normalmente será menor a 1; es decir, los trabajadores recibirán una fracción menor a la totalidad del valor agregado generado en la sociedad durante un determinado periodo productivo (Foley, 1986, p.37).

Para entender mejor la causa de este fenómeno, Marx nos propone separar conceptualmente en dos partes el tiempo de trabajo que compone la jornada laboral. La primera parte de la jornada está destinada a generar el valor reflejado en el salario de los trabajadores. La segunda parte representa la realización de un trabajo por el cual los trabajadores no obtienen ningún equivalente en forma de salarios. Marx se refiere a la primera parte de la jornada como *tiempo de trabajo pagado*, y a la segunda como *tiempo de trabajo no pagado*. El ingreso de la clase capitalista está compuesto por todo el valor generado durante este tiempo de trabajo no pagado al trabajador; y toda esta masa de valor que surge de esta parte de la jornada laboral Marx la llamó con el nombre de *plusvalía*.

El motivo básico que guía a la producción capitalista es el aumentar en la medida de lo posible esta relación entre tiempo de trabajo pagado y no pagado; es decir, el motivo que guía a la producción capitalista es la maximización de la producción de plusvalía.

Esta relación queda oscurecida en la superficie de la sociedad, ya que en la realidad no existe una clara distinción entre las horas que el obrero trabaja para sí mismo y las que trabaja para el patrón. Cada hora de trabajo es pagada en el sentido de que el trabajador recibe el valor de una hora de fuerza de trabajo. Pero la hora de trabajo no es pagada completamente debido a que el valor de la fuerza de trabajo es menor a la unidad en el capitalismo (Foley, 1986, p.37).

disminuirán de precio, e inclusive pueden ser otorgados al trabajador sin requerimiento de ninguna contra-prestación monetaria; en ambos casos se libera parte del salario del trabajador para la compra de mercancías que anteriormente le hubiera sido imposible adquirir, con lo que el salario puede acercarse más a cubrir el valor promedio de la fuerza de trabajo vigente durante un periodo histórico específico, y en ciertos casos superarlo.

⁹ Téngase en mente las conquistas históricas que logró la clase trabajadora después de Revolución Mexicana; y por otro lado la pérdida gradual de estas conquistas sociales que desembocó en la introducción del modelo económico neoliberal en México.

Asumiendo que la totalidad de la reproducción social es mediada por el intercambio de mercancías, incluyendo la reproducción de la fuerza de trabajo, podemos considerar al trabajo que produce los bienes de consumo de los trabajadores como *tiempo de trabajo necesario* para la reproducción de la sociedad, y al valor apropiado por los capitalistas como *tiempo de trabajo social excedente*, en el sentido que sólo el primer tipo de labor sería requerida para la reproducción de los trabajadores y las instalaciones productivas en la misma escala (Foley, 1986, p.38).

El tiempo de trabajo necesario está en función de la relación entre el estándar promedio de vida de los trabajadores durante un periodo histórico determinado y la productividad del trabajo en aquellos sectores que producen las mercancías consumidas por los obreros (Lebowitz, 2003, p. 6). Sin embargo, no hay que perder de vista que el proceso de producción funciona como un todo, por lo que un aumento de productividad en los sectores de bienes salarios sólo puede ser alcanzado a través de aumentos en la productividad en el sector de bienes de capital en la economía. La base de los incrementos en la productividad del trabajo es el desarrollo de los medios productivos utilizados en el proceso de producción de mercancías, por lo que el desarrollo del sector generador de medios de producción es una condición necesaria para el aumento en el consumo de los trabajadores.

También es importante resaltar que aun en sociedades en las que las relaciones de producción capitalistas se han vuelto dominantes, existen ciertas labores sociales que no están mediadas por las relaciones sociales capitalistas (es decir, no forman parte del trabajo asalariado), y las cuales son necesarias para la reproducción social (Foley, 1986, p. 41); ejemplos de esto los podemos encontrar en las labores domesticas en los países capitalistas desarrollados, y en el trabajo agrícola campesino en los países sub-desarrollados. Además, en el capitalismo moderno una buena parte del consumo de los trabajadores es mediado por el Estado, mediante la prestación de servicios de salud y educación, aunque la magnitud e importancia de este consumo varía entre países y momentos históricos.

En este aspecto, la lucha del trabajo asalariado frente al capital se centrara en reducir al mínimo el tiempo de trabajo no pagado, o tiempo de trabajo social excedente, ya que este no representa ningún tipo de beneficio para el trabajador, y le roba de preciado tiempo que podría utilizar en su desarrollo personal. Esta disminución del tiempo de trabajo no pagado se puede lograr mediante una disminución de la jornada laboral y/o mediante un aumento de los salarios reales.

3.3.1. Tasa de plusvalía

Marx hace la diferencia entre *capital constante*, cuyo valor no cambia durante el proceso productivo, y *capital variable*, el cual expande su valor durante el proceso de producción. De esta forma, el precio de una mercancía final (m) se puede descomponer de la siguiente forma:

$$m = c + v + s$$

donde c es el capital constante, v el capital variable y s la plusvalía.

Sin embargo, el capitalista siempre relaciona las ganancias obtenidas en relación con el capital total que tuvo que adelantar, y no solamente con la parte variable; es decir, del lado del capitalista lo que aparece es un *margen sobre los costos* totales que tuvo que incurrir: $q=s/(c+v)$. Esta relación oscurece la verdadera magnitud de la extracción de plusvalía en la economía capitalista (Foley, 1986, p. 45). Las relaciones que realmente demuestran la capacidad del sistema para producir valor agregado son la *tasa de plusvalía*, $e=s/v$ (dado que expresa en que magnitud el capital variable se ha expandido dentro del proceso productivo; es decir, cuanto valor nuevo ha sido capaz de crear), y la *composición del capital*, $k=v/(c+v)$ (dado que expresa la proporción de los gastos totales en capital destinados a la compra de fuerza de trabajo y por tanto la proporción de cada peso de capital que efectivamente se expande en el proceso productivo).

Es importante no confundir los conceptos de capital constante y variable con los de capital fijo (el cual se consume lentamente en el proceso de producción, como maquinaria y herramientas) y capital circulante (el cual es rotado rápidamente en el proceso productivo, como salarios y materias primas). Estos conceptos sirven para analizar fenómenos diferentes a los del capital constante y variable (Foley, 1986, p. 45).

La magnitud de la tasa de plusvalía se encuentra en el centro de todos los conflictos existentes entre trabajo y capital. El capital dejado a su libre albedrío incrementaría la tasa de plusvalía hasta el punto en el cual los obreros sólo recibirían un salario de subsistencia, o hasta que el aumento de la plusvalía se encuentre en contradicción con la reproducción misma del sistema (crisis de realización de la plusvalía). Por tanto, la resistencia del trabajo asalariado es crucial para mantener a raya los intentos de los capitalistas por aumentar la tasa de plusvalía hasta el infinito y, como ya hemos mencionado, la efectividad de esta lucha obrera dependerá de su grado de unión como clase. Es fácil ver que en aquellos países donde no existe una fuerte unión entre trabajadores asalariados, es decir, no existen sindicatos ni movimientos obreros fuertes, la tasa de explotación es considerablemente mayor que en aquellos países donde sí la hay. El nivel de la tasa de plusvalía influye directamente sobre el proceso de reproducción del obrero asalariado, siendo que con una tasa de plusvalía alta sus posibilidades de desarrollo personal se verán severamente restringidas.

3.4. Formas de extracción de plusvalía

La base de la sociedad capitalista es la apropiación de plusvalía, y la fuente de esta explotación es la institución del trabajo asalariado. El valor de la plusvalía social extraída puede ser expandido principalmente de dos formas; ya sea aumentando la parte de la jornada laboral que comprende la realización del trabajo excedente (lo que forma parte del conflicto entre trabajadores y capitalistas por la duración de la jornada laboral); o reduciendo el tiempo de trabajo necesario mientras se mantiene constante la duración de la jornada laboral, logrando esto mediante una disminución del tiempo de trabajo necesario para producir las mercancías que los trabajadores consumen (producto de cambios técnicos que aumentan la productividad del trabajo). Marx nombra a la

primera situación como una producción de *plusvalía absoluta*, y a la segunda una producción de *plusvalía relativa* (Foley, 1986, p. 49-50).

Existe una tercera forma primordial de extracción de plusvalía que no fue muy analizada por Marx debido al supuesto que utilizó a lo largo del primer tomo de “El Capital” de que las mercancías (incluyendo a la fuerza de trabajo) se vendían a sus valores, y esta es el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor; nos referiremos a esta forma de extracción de plusvalía con el nombre de *plusvalía por despojo*.¹⁰

Sin importar el método utilizado, los aumentos en la extracción de plusvalía resultarían en aumentos de la tasa de plusvalía, es decir, en la tasa de explotación del trabajador.

3.4.1. Plusvalía absoluta

La plusvalía absoluta es esencialmente una producción de plusvalía a través de una extensión de la jornada laboral. Sin embargo, esta extensión del tiempo de trabajo que labora el obrero bajo el mando del capitalista tiene ciertos límites; el día sólo tiene 24 horas, y de ellas se debe descontar todo el tiempo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo (dormir, comer, asearse). Por tanto, los límites de la plusvalía absoluta se presentan en el punto en que la fatiga de los trabajadores es tanta que su productividad disminuye e incluso se vuelve negativa, es decir, cuando el valor del capital que destruyen es mayor que el que crean (Foley, 1986, p. 51). Antes de llegar a este punto se encuentra la resistencia de los trabajadores a las demandas de los capitalistas. La efectividad de esta resistencia dependerá del grado de unidad que exista entre los trabajadores; un trabajador aislado tiene muy poco poder frente al patrón, pero la unión de todos los trabajadores empleados (o al menos de una porción significativa de ellos) presenta un contrapeso mucho más importante ante el poder del patrón.

A pesar de la existencia de estos límites naturales a la extensión de la jornada laboral, el capitalista siempre buscará rebasarlos para beneficio propio, y en detrimento de la salud y bienestar del trabajador. Dejado a su libre albedrío, el capital sobrepasará incluso las barreras de su propia lógica de apropiación de plusvalía, llegando a un punto en que la explotación alcanza tales magnitudes que produce el agotamiento prematuro de la fuerza de trabajo empleada, o incluso la muerte del trabajador (Lebowitz, 2003, p. 7-8). Históricamente los conflictos por la duración de la jornada laboral han sido tan intensos, que en los países capitalistas más desarrollados la clase trabajadora ha logrado utilizar al aparato Estatal como mediador en esta disputa, lo que efectivamente ha restringido la extracción de plusvalía por la vía absoluta en dichos países. En el caso general de los países capitalistas atrasados, la población trabajadora aun no ha sido capaz de introducir límites legales efectivos a la extensión de la jornada laboral, por lo que en estos países

¹⁰ En estricto sentido existe una cuarta forma de extracción de plusvalía, siendo esta la plusvalía extraordinaria; sin embargo, debido a estar limitada solamente a un pequeño grupo de capitales durante un periodo de tiempo reducido, esta forma de extracción de plusvalía es de poca relevancia para estudiar los movimientos generales de la tasa de plusvalía en la economía mexicana.

la producción de plusvalía absoluta es mucho más predominante en comparación a la existente en las económicas capitalistas desarrolladas (Foley, 1986, p. 52).

La plusvalía absoluta también se presenta de maneras menos obvias, mediante la eliminación de los periodos improductivos en la jornada laboral, pausas para comer o socializar, y la introducción de los miembros económicamente inactivos de las familias: niños, mujeres, e incluso ancianos y discapacitados. En palabras de Foley (1986):

Puede ser menos obvio que la duración del día laboral es también la cuestión central detrás de los conflictos sobre la labor de los niños y las mujeres. El salario es la fuente de medios de subsistencia para los trabajadores de las familias en lugar de sólo los medios de subsistencia del trabajador individual. Lo que al capitalista le preocupa es cuanto tiempo de trabajo social realiza la familia a cambio del salario familiar. Si todos los miembros de la familia trabajan por salarios, el salario total pagado para permitirles subsistir no se incrementara tanto como el tiempo de trabajo total que ofrecen. En lugar de pagar a un trabajador los \$15,000 necesarios para mantener una familia en estándares de vida modestos a cambio de 2,000 horas de fuerza de trabajo al año, el capitalista podrá ser capaz de pagarle \$12,000 a un miembro de la familia y \$8,000 a otro a cambio de 4,000 horas de fuerza de trabajo. (p.52)¹¹

3.4.2. Plusvalía relativa

Los límites existentes a la producción de plusvalía absoluta, especialmente en países con límites legales efectivos a la extensión de la jornada laboral, incentivan a los capitalistas a concentrarse en la creación de plusvalía relativa para aumentar la masa de producto excedente del cual se apropian. Esta segunda forma de producción de plusvalía, la plusvalía relativa, consiste esencialmente en un aumento de la tasa de plusvalía. Esto se manifiesta en la tendencia del capitalismo a revolucionar constantemente la eficiencia de los medios productivos (progreso tecnológico y mejoras en la organización y división del trabajo). El resultado de este proceso es una disminución del tiempo de trabajo necesario para la creación de mercancías, y en particular aquellas que son necesarias para mantener el estilo de vida promedio de los trabajadores en un espacio y momento determinado (Foley, 1986, p. 53-54). Esto disminuye el valor de la fuerza de trabajo, por lo que, manteniendo la duración de la jornada laboral constante, se reduce el tiempo

¹¹ "It may be less obvious that the length of the working day is also the central issue behind struggles over children's and women's labor. The wage is the source of means of subsistence for the workers' families rather than just means of subsistence for the individual worker. What the capitalist cares about is how much social labor time the whole family performs in exchange for the family wage. If all members of the family work for wages, the total wage paid to enable them to subsist will not increase as much as the total labor time they supply. Instead of paying one worker the \$15,000 necessary to support a family at modest standards of living in exchange for 2,000 hours of labor-power a year, the capitalist may be able to pay one family worker \$12,000 and another \$8,000 in exchange for 4,000 hours of labor-power."

de trabajo necesario para producir las mercancías que consume el trabajador, a la vez que se incrementa el tiempo de trabajo que va a parar al capitalista.

Es importante notar la posibilidad de que coexistan simultáneamente mejoras en el salario real y el estándar de vida de los trabajadores, y disminuciones en el valor de la fuerza de trabajo. Si el abaratamiento de los medios de subsistencia del trabajador es mayor al incremento de su consumo, el valor de la fuerza de trabajo caerá.

El aumento de la plusvalía relativa también es el motor para cambiar las condiciones del proceso de producción en favor de los intereses del capital. En los inicios del trabajo fabril las habilidades poseídas por los trabajadores todavía eran de un tipo muy artesanal¹², por lo que la pérdida de alguno afectaba de manera considerable al funcionamiento del proceso de producción; la introducción de maquinaria productiva disminuyó el nivel de habilidades que eran necesarias para que el obrero común pudiera participar dentro del proceso productivo, lo que a su vez disminuyó su poder relativo frente al patrón en cuanto a dicho proceso. De esta forma el capital moldea al proceso productivo de acuerdo a sus necesidades (Lebowitz, 2003, 8-9).

3.4.3. Plusvalía por despojo

Una vez que abandonamos el supuesto de que las mercancías se compran y venden a sus valores, surge la posibilidad de aumentar la plusvalía mediante el despojo directo de tiempo de trabajo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo. Este despojo directo se logra a través de una disminución del salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo:

Pero la masa de plusvalía será mantenida a través de la substracción del tiempo de trabajo necesario de la jornada laboral completa... Este resultado solo podría ser conseguido mediante la supresión del salario del trabajador por debajo del valor de su fuerza de trabajo... La plusvalía sería aquí extendida solamente mediante la transgresión de sus límites normales, su dominio solo extendido mediante la ruptura usurpatoria de los dominios del tiempo de trabajo necesario. A pesar del importante rol que juega este método en los movimientos reales del trabajo asalariado, se encuentra excluido aquí por el supuesto de que las mercancías, entonces también la fuerza de trabajo, se compran y venden a sus valores completos. (Marx, 1968, p. 332-333)¹³

¹² Es decir, un obrero individual realizaba muchas tareas del proceso productivo debido al bajo nivel de desarrollo de la división del trabajo.

¹³ „Die Größe der Mehrarbeit aber wird erhalten durch Subtraktion der notwendigen Arbeitszeit vom Gesamtarbeitstag... Dies Resultat wäre jedoch nur erzielt durch Herabdrückung des Lohns des Arbeiters unter den Wert seiner Arbeitskraft... Die Mehrarbeit würde hier nur verlängert durch Überschreitung ihrer normalen Grenzen, ihre Domäne nur ausgedehnt durch usurpatorischen Abbruch von der Domäne der notwendigen Arbeitszeit. Trotz der wichtigen Rolle, welche diese Methode in der wirklichen Bewegung des

La extracción de plusvalía por esta vía, a la que llamaremos *plusvalía por despojo*, representa un peligro para la reproducción individual y generacional del obrero, al disminuir el salario por debajo del valor necesario para poder reproducir a la fuerza de trabajo bajo condiciones normales.

Si el valor de la fuerza de trabajo se encuentra cercano al nivel de subsistencia fisiológica, entonces se pone en riesgo la vida del trabajador mismo, o al menos se merma la calidad productiva de su fuerza de trabajo; por lo que si el capitalista desea volver a arrancar el proceso productivo con las mismas condiciones con las que lo realizó en un periodo previo, este se verá en la necesidad de “desechar” prematuramente a los obreros que tenga empleados bajo su mando, para posteriormente ir nuevamente al mercado de trabajo para buscar fuerza de trabajo con el grado de calidad considerado como socialmente normal; es decir, debido al deterioro en la calidad de la fuerza de trabajo producto de una extracción de plusvalía por despojo, el capitalista deberá despedir a la fuerza de trabajo que ya muestre signos prematuros de agotamiento y deterioro, y contratar constantemente trabajadores que todavía mantengan su fuerza de trabajo en condiciones normales. Es importante aclarar que este deterioro en la calidad productiva de la fuerza de trabajo se puede presentar tanto en el obrero individual (mediante la pérdida de fuerza y habilidades físicas, aparición de enfermedades y lesión de miembros corporales), como de manera generalizada en la clase trabajadora, en aquellos casos en que la plusvalía por despojo se vuelva un método generalizado de extracción de plusvalía en la sociedad (se presenta con la reducción de estatura de las futuras generaciones de trabajadores, así como una mayor propensión a enfermedades congénitas debido a la falta de nutrientes para el feto durante el embarazo de la madre).

En el caso en que el valor de la fuerza de trabajo se encuentre considerablemente por encima del nivel de subsistencia fisiológica del obrero individual, entonces lo que se pondrá en peligro será la capacidad del salario para reproducir el valor generacional de la fuerza de trabajo, al impedir que el trabajador pueda mantener a su familia solamente utilizando su salario individual, lo que podría llevar al mercado laboral al resto de los miembros de la familia que hasta el momento permanecían laboralmente inactivos, incrementando la oferta de trabajo disponible al capital, y con ello la producción de plusvalía absoluta.

La hipótesis del presente trabajo se centra en que esta forma de extracción de plusvalía es dominante en las economías capitalistas sub-desarrolladas, como es el caso de la economía mexicana, ya que las bajas tasas de desarrollo tecnológico en estas economías impiden superar los límites existentes en la producción de plusvalía absoluta por la vía de extracción de plusvalía relativa. La única opción que le queda al capital para aumentar la masa de plusvalía es mediante el despojo directo de tiempo de trabajo necesario, lo que implica una degradación absoluta de las condiciones de vida de la clase trabajadora. Esta situación se presenta como el peor escenario posible para la clase trabajadora puesto en contraposición a un escenario en el que la producción

Arbeitslohnes spielt, ist sie hier ausgeschlossen durch die Voraussetzung, daß die Waren, also auch die Arbeitskraft, zu ihrem vollen Wert gekauft und verkauft werden.“

de plusvalía relativa es dominante; en esta última situación las condiciones de vida de los trabajadores mejoran en términos absolutos (ya que los salarios reales aumentan y con ello la capacidad de consumo de los trabajadores), aunque no al mismo ritmo que la riqueza de los capitalistas, por lo que estos sufren solamente una degradación relativa de sus condiciones de vida.

La extracción de la plusvalía por despojo se obtiene mediante la disminución del salario real de los trabajadores, la cual se puede lograr ya sea por medio de una disminución del salario nominal, o de un aumento en el nivel general de precios de la economía. De igual forma, en un contexto de crecimiento económico (es decir, expansión de la escala en la que se lleva a cabo el proceso productivo, también conocido como proceso de reproducción ampliada dentro de la literatura marxista), cuando los salarios nominales no logran crecer a la par de la tasa de inflación en la economía podemos hablar de una caída en el salario real por la vía inflacionaria.

Una vía indirecta para la disminución del salario real se encuentra en una disminución del gasto público, o su reestructuración en favor de la clase capitalista (Garavito, 2001, p. 155). Esto es así porque derivado de las luchas históricas del trabajo contra el capital, se considera que el nivel histórico de prestaciones y servicios sociales proveídos por el Estado forman parte de la canasta de bienes que el trabajador necesita para su reproducción normal; es decir, el gasto público pasa a formar parte del valor de la fuerza de trabajo. Una disminución de este representa una caída indirecta en el salario real, y con ello, una producción de plusvalía por la vía del despojo.

La privatización de empresas también juega un papel importante en la producción de plusvalía por despojo. Al regresar ciertos procesos productivos a la esfera directa de explotación del capital, los precios de las mercancías generadas en estas industrias aumentarían, debido a que ya no existiría el subsidio estatal que permitía mantener el precio de las mercancías por debajo del precio que tendrían bajo la producción privada. Este aumento de precios disminuirá el poder de compra del salario nominal del trabajador, por lo que el efecto final será una disminución en su salario real.

Finalmente, debemos recalcar que todos los aumentos en la plusvalía por despojo están relacionados con incrementos adicionales en la producción de plusvalía absoluta. Esto es así porque al ver disminuido su salario real, el trabajador asalariado se verá obligado a trabajar una cantidad mayor de tiempo para poder obtener el ingreso salarial suficiente para poder reproducir el valor de su fuerza de trabajo bajo condiciones normales; es decir, si el salario real del trabajador cae a un nivel en el cual este se ve imposibilitado para adquirir el valor completo de la canasta de bienes y servicios necesaria para satisfacer sus necesidades, entonces el trabajador asalariado se verá orillado a buscar un segundo empleo en el sector formal de la economía (sea de tiempo completo o medio tiempo), emplearse en el sector informal, o incluso a delinquir. Es claro que las dos primeras opciones que se le presentan al trabajador asalariado representan un aumento del número de horas totales que este labora para el sistema capitalista en su conjunto (lo que equivale a un aumento de la jornada laboral del obrero, aunque sea bajo el mando de varios capitalistas), por lo que de esta forma se está produciendo un aumento de la plusvalía absoluta a nivel social.

3.5. Del Precio de la fuerza de trabajo al Salario

En la superficie de la sociedad capitalista, el *salario* monetario que el capitalista entrega al obrero se presenta como el precio del trabajo, sin embargo, este es un concepto carente de sentido y engañoso, el cual surge de las relaciones de producción mismas. El salario monetario no puede ser de ninguna forma el precio del trabajo, ya que lo que el capitalista compra directamente en el mercado no es trabajo, sino fuerza de trabajo. El trabajo es la substancia y masa inmanente del valor, pero ella misma no posee valor alguno (Marx, 1968, p. 558). De esta forma, podemos ver que el salario (referido comúnmente como el precio del trabajo para el capitalista), no es más que una forma aparente que surge en la superficie de la sociedad capitalista, y la cual oculta las relaciones de explotación inmanentes a esta sociedad, las cuales quedan claramente expresadas en los conceptos de valor y precio de la fuerza de trabajo. Por tanto, lo correcto es decir que el salario es el *precio de la fuerza de trabajo*.

Desde una perspectiva global del sistema, dado que el dinero es la forma de valor predominante en el capitalismo, podemos considerar a la totalidad del trabajo pagado en salarios como equivalente a una parte del tiempo de trabajo social gastado¹⁴ (Foley, 1986, p.36); mientras que desde la perspectiva del trabajador individual, el dinero adelantado en salarios que recibe no es más que un equivalente transformado de una parte del valor de las mercancías producidas por el mismo (Marx y Engels, 1962, p. 76).

El salario está determinado por las leyes internas de la competencia en el capitalismo, es decir, por las leyes de la oferta (relación inversa) y demanda (relación directa) de la fuerza de trabajo, así como por el grado de unión existente entre la clase trabajadora en un determinado momento histórico (relación directa), es decir, de su capacidad como clase para poder enfrentar y superar estas leyes a través de la lucha sindical.

3.5.1. El salario por tiempo

El trabajo asalariado puede tomar muchas formas dentro de la sociedad capitalista. De momento, nos conformaremos con analizar las dos formas predominantes de trabajo asalariado en el capitalismo.

El trabajo que implica la venta de fuerza de trabajo por periodos de tiempo definidos es lo que conocemos como *salario por tiempo*. Este periodo de tiempo puede estar definido en días, semanas, etc.

¹⁴ Siendo que la otra parte del tiempo de trabajo social gastado en el proceso productivo se va a las ganancias e intereses que reciben los capitalistas, así como a la renta de la tierra que reciben los propietarios de esta.

La suma monetaria que el trabajador adquiere por la venta de su fuerza de trabajo durante un periodo previamente acordado constituye la suma de su salario nominal. En función de la extensión de la jornada laboral, la misma suma monetaria otorgada por una misma cantidad de trabajo puede representar distintos precios del trabajo, es decir, distintas sumas monetarias por la misma cantidad de trabajo objetivado. Por tanto, se debe diferenciar entre la suma completa del salario laboral (diario, semanal, etc.) y el precio del trabajo. El precio del trabajo en el salario por tiempo se encuentra al dividir el valor promedio diario de la fuerza de trabajo entre las horas de trabajo que comprenden al día de trabajo promedio (Marx, 1968, p. 566). Así que con un valor diario de la fuerza de trabajo de \$30 y una jornada laboral de 10 horas, el precio de la hora de trabajo será de \$3. Este precio de la hora de trabajo es la base para calcular el precio del trabajo.

De esto se desprende que el salario diario, semanal, etc. puede permanecer constante a la vez que el precio del trabajo disminuye. Esto ocurre en una situación en la cual el salario nominal permanece constante y la extensión de la jornada laboral aumenta. Y al revés, puede aumentar el salario nominal mientras que el precio del trabajo se mantiene constante o disminuye. Si la extensión de la jornada laboral aumenta, el salario nominal puede subir en una proporción tal que mantenga el precio del trabajo constante, o en una proporción menor a esta, lo que hará que el precio del trabajo disminuya a pesar del aumento en el salario nominal. El mismo resultado se presenta cuando en lugar de la extensión de la jornada se aumenta su intensidad.

Se puede enunciar como regla general que dada la cantidad del trabajo diario, semanal, etc. el salario diario, semanal, etc. depende del precio del trabajo, el cual varía tanto con el valor de la fuerza de trabajo como con la desviación de su precio del valor¹⁵. Y al contrario, dado el precio del trabajo, entonces el salario diario o semanal depende de la cantidad del trabajo diario o semanal (Marx, 1968, p. 567).

La masa de los salarios por tiempo es el cociente del valor diario de la fuerza de trabajo dividido entre el número de horas de un día de trabajo común. Por ejemplo, supongamos que el trabajador requiere un valor de 6 horas para reproducir el valor de su fuerza de trabajo, y que dado el precio del trabajo, esto solo lo puede conseguir al realizar una jornada laboral de 12 horas para el capitalista. Sin embargo, si el capitalista decide ocuparlo menos que estas 12 horas, el trabajador no podrá producir el valor suficiente para reproducirse a sí mismo, por lo que este tendrá que buscar emplearse bajo el mando de un capitalista adicional. En este fenómeno existente en el modo de producción capitalista, de la sub-utilización que puede recibir el trabajador individual por parte de un capitalista individual, podemos encontrar la fuente del exceso de trabajo que sufre buena parte de la población trabajadora en la sociedad capitalista.

Si por otra parte el capitalista implanta el pago de salarios por hora dentro de su proceso productivo, es decir, fijando el salario de una forma que no obligue al capitalista al pago de salarios diarios o semanales, sino únicamente al pago de las horas de trabajo, entonces se rompe toda relación entre el precio de la fuerza de trabajo y sus determinantes (el valor diario de la

¹⁵ Las desviaciones negativas (es decir, disminuciones) del precio del trabajo con respecto a su valor hacen referencia a la extracción de plusvalía por despojo que analizamos previamente.

fuerza de trabajo y la jornada laboral). En esta situación el capitalista puede alargar anormalmente la extensión de la jornada laboral de forma arbitraria, bajo pretexto de pagar el “precio normal del trabajo” (Marx, 1968, p. 568).

El valor de la fuerza de trabajo crece, debido a su deterioro, con la duración de sus funciones en forma desproporcional a la extensión de su duración. En las industrias donde rige el trabajo por tiempo sin ninguna restricción legal sobre la jornada laboral se ha creado la tendencia de considerar como una “jornada laboral normal” a una jornada que llega hasta una cierta extensión de tiempo determinada por la costumbre, y más allá de dicha extensión se considera a la prolongación de la jornada como “horas extra”, las cuales son pagadas por encima de las horas normales, aunque en una cantidad muy pequeña, lo que lleva a alargar la duración de la jornada laboral más allá de sus niveles normales (Marx, 1968, p. 569).

De la regla general del salario por tiempo anunciada anteriormente se obtiene que la extensión de la jornada laboral produce una caída en el precio del trabajo, y con ello del salario diario o semanal; esto se debe a que con la caída en el precio del trabajo se aumenta la oferta del mismo, por lo que la competencia entre asalariados provocara que los trabajadores estén dispuestos a realizar una cantidad de trabajo mayor a cambio de un salario menor.

Podemos concluir que las variables que determinan el salario por tiempo son la oferta de fuerza de trabajo disponible al capital, el valor de la fuerza de trabajo (así como las desviaciones de su precio de su valor) y la extensión de la jornada laboral “normal” en la industria.

3.5.2. Salario a destajo

Marx (1968) argumenta que “el *salario a destajo* no es nada más que la forma transformada del trabajo por tiempo, como el trabajo por tiempo es la forma transformada del valor o el precio de la fuerza de trabajo” (p. 574).¹⁶

Bajo el salario a destajo, a primera instancia pareciera como si lo que el trabajador vendiera no fuera su fuerza de trabajo, sino el trabajo efectivamente objetivado en el producto que genera, y como si el precio del trabajo no fuera determinado por la relación valor diario de la fuerza de trabajo /tiempo, sino por las habilidades productivas del trabajador.

Si la jornada laboral normal consta de 12 horas, de las cuales 6 son pagadas y 6 no, suponiendo que el producto de su valor sea de \$120, y el de una hora de trabajo de \$10, entonces el trabajador que labora con las habilidades e intensidad social promedio puede entregar 24 piezas de una mercancía (no importa si son piezas discretas o partes medibles de una única mercancía) en 12 horas. Por tanto el valor en conjunto de estas mercancías es de \$120 y el de las piezas individuales de \$5. El trabajador recibe \$2.5 por pieza y \$60 al completar las 12 horas. De la misma

¹⁶ „Der Stücklohn ist nichts als verwandelte Form des Zeitlohns, wie der Zeitlohn die verwandelte Form des Wertes oder Preises der Arbeitskraft.“

forma que en el régimen de trabajo por tiempo se puede decir que el obrero trabaja la mitad de cada hora para el capitalista y la otra para sí mismo, se puede decir que cada pedazo individual es la mitad pagado y la otra mitad no, o que el precio de 12 piezas reponen el valor de la fuerza de trabajo, mientras que los 12 restantes componen la plusvalía.

Para Marx (1968), el salario a destajo es una forma de explotación más perversa que la del salario por tiempo, ya que esta logra conciliar de manera doble el origen del valor en la producción capitalista:

La forma del salario a destajo es tan irracional como la del salario por tiempo... El salario a destajo no expresa directamente ningún comportamiento del valor. No se trata de medir el valor de las piezas a través del tiempo de trabajo objetivado en ellas, sino al revés, de medir el trabajo gastado por el trabajador a través de la cantidad de piezas por él producidas. En el salario por tiempo se mezcla el trabajo con su duración inmediata, en el salario a destajo con el quantum de productos en el cual el trabajo se comprime durante un determinado periodo de tiempo. El precio del tiempo de trabajo es simplemente determinado por la igualdad: valor del trabajo diario=valor diario de la fuerza de trabajo. El salario a destajo es solamente una forma modificada del salario por tiempo (p. 576).¹⁷

El trabajador es obligado a realizar una labor con por lo menos la misma intensidad social promedio que existe en la economía. En la práctica si el trabajador no posee esta habilidad productiva media, no siendo capaz de entregar una cantidad diaria mínima de la mercancía, entonces este es despedido por el capitalista.

La modalidad de salario por destajo presenta grandes ventajas a los capitalistas. La calidad e intensidad del trabajo pueden ser controladas por sí mismas, haciendo superflua la existencia de supervisores. Se llegan incluso a dar los casos en los que el propio trabajador contrata a un asistente, lo que representa la realización completa del espíritu del capital a través de la explotación del trabajador por el trabajador.

Otra gran ventaja se encuentra en la disminución en gastos de capital constante que debe realizar el capitalista. Al no tener necesidad de supervisar el proceso de producción, el trabajo puede ser realizado desde el hogar del obrero, e incluso con el uso de sus propias herramientas e utensilios. Esto disminuye efectivamente la necesidad de gastos en edificios y planta productiva, así como maquinaria y herramientas utilizadas en el proceso productivo, lo que implica una disminución del

¹⁷ „Die Form des Stücklohns ist ebenso irrationell als die des Zeitlohns... Der Stücklohn drückt unmittelbar in der Tat kein Wertverhältnis aus. Es handelt sich nicht darum, den Wert des Stücks durch die in ihm verkörperte Arbeitszeit zu messen, sondern umgekehrt die vom Arbeiter verausgabte Arbeit durch die Zahl der von ihm produzierten Stücke. Beim Zeitlohn mißt sich die Arbeit an ihrer unmittelbaren Zeitdauer, beim Stücklohn am Produktenquantum, worin Arbeit während bestimmter Zeitdauer verdichtet. Der Preis der Arbeitszeit selbst ist schließlich bestimmt durch die Gleichung: Wert der Tagesarbeit = Tageswert der Arbeitskraft. Der Stücklohn ist also nur eine modifizierte Form des Zeitlohns.“

capital constante utilizado por el capitalista, resultando en un aumento de la tasa de ganancia, o al menos una desaceleración de su caída¹⁸.

Para el trabajador su interés se encuentra en aumentar la intensidad de su trabajo, lo que facilita al capitalista un aumento del grado normal de explotación. También se encuentra en el interés del trabajador el extender su propia jornada laboral, ya que de esta forma aumenta su salario nominal. Ante esta reacción surge la tendencia, mientras se mantenga un salario a destajo constante, de una caída en el precio del trabajo.

Mientras que con el trabajo por tiempo se otorga el mismo salario por realizar las mismas funciones (aunque existan algunas excepciones), con el salario a destajo las habilidades propias de cada trabajador generan una desviación de los salarios recibidos por cada trabajador, en función de si sus productividades se encuentran en la media social, por arriba o por debajo. Esto propicia un sentimiento de individualidad y competencia entre los trabajadores. Y por tanto, se crea una tendencia al alza de los salarios individuales, mientras que el nivel medio de estos desciende.

Marx (1968, p. 580) cierra el análisis de las formas del salario concluyendo que “de la presentación anterior se desprende que el salario a destajo es la forma del trabajo asalariado que mas corresponde al proceso de producción capitalista.”¹⁹

3.6. El Ejército industrial de Reserva

El sistema capitalista reproduce y amplía estas relaciones sociales de explotación, en las que al final y al comienzo de cada periodo productivo aparece un trabajador carente de medios de producción obligado a vender su fuerza de trabajo como una mercancía en el mercado para sobrevivir. En este sentido, para Marx (1968) la reproducción del capital es fundamentalmente la reproducción de las relaciones de clases capitalistas:

El proceso de reproducción capitalista reproduce entonces a través de su propio procedimiento la distinción entre fuerza de trabajo y condiciones de trabajo. Reproduce e inmortaliza con ello las condiciones de explotación del trabajador. Fuerza constantemente al trabajador a la venta de su fuerza de trabajo, para vivir, y capacita constantemente al capitalista para su compra, para enriquecerse. Ya no es más una coincidencia, en la cual el capitalista y el trabajador se enfrentan en el mercado de mercancías como comprador y vendedor. Es el doble molino del proceso mismo, el cual lanza constantemente al vendedor de su fuerza de trabajo en el mercado de mercancías y transforma

¹⁸ Sobre la tasa de ganancia, y su relación con el crecimiento del capital constante, véase más adelante la sección 3.7 y 3.9 del presente capítulo.

¹⁹ „Aus der bisherigen Darstellung ergibt sich, daß der Stücklohn die der kapitalistischen Produktionsweise entsprechendste Form des Arbeitslohns ist.“

constantemente su propio producto en el medio de compra del otro. De hecho, el trabajador pertenece al capital antes de que este se venda al capitalista. (p. 603).²⁰

El proceso de acumulación tiene efectos contrarios sobre la demanda de trabajo. Si bien por un lado la expansión de la producción requiere un aumento de la fuerza de trabajo empleada, por el otro el progreso de desarrollo tecnológico usualmente implica una sustitución de mano de obra por maquinaria; en términos de teoría del valor, un aumento del capital constante en relación con el variable (Foley, 1986, p. 64-65). Cuál de estas fuerzas es predominante dependerá de la etapa en que nos encontremos en el ciclo económico.

3.6.1. Formas del Ejército Industrial de Reserva

Este desplazamiento de trabajo por capital es una característica intrínseca al modo de producción capitalista (Foley, 1986, p. 65). Marx se refiere a este conjunto de trabajadores desplazados del proceso productivo como el *ejército industrial de reserva flotante* del capitalismo, el cual se encoje o expande dependiendo de las necesidades impuestas por el ritmo de acumulación del sistema.

A la par de este existe un *ejército de reserva latente*, el cual está compuesto por aquellos sectores de la población que aun se reproducen a sí mismos fuera de las relaciones de producción capitalistas, por ejemplo, en la agricultura tradicional; esta parte de la superpoblación relativa al capital puede ser absorbida en los periodos de expansión del sector capitalista de la sociedad, en momento en que incluso el ejército flotante es insuficiente para satisfacer las necesidades de la acumulación, o emigrar a países capitalistas desarrollados, en el caso del ejército latente existente en países subdesarrollados.

Finalmente, Marx discute la existencia de un *ejército de reserva estancado*, el cual está compuesto por aquellos individuos con una fuerza de trabajo deteriorada u obsoleta, lo que los confina a los márgenes de la sociedad capitalista.

Del análisis de las distintas formas que presenta el ejército industrial de reserva se puede inferir cual es la principal función de este en el capitalismo, siendo esta la de liberar al capital de las restricciones impuestas por la naturaleza para el crecimiento de la fuerza de trabajo, reemplazándolas con sus propia leyes poblacionales, las cuales son favorables al proceso de valoración del capital (Marx, 1968, p. 659-660). De esta forma el capital siempre tiene a su disposición una gran masa de fuerza de trabajo desempleada, la cual puede ser puesta en servicio

²⁰ „Der kapitalistische Produktionsprozeß reproduziert also durch seinen eignen Vorgang die Scheidung zwischen Arbeitskraft und Arbeitsbedingungen. Er reproduziert und verewigt damit die Exploitationsbedingungen des Arbeiters. Er zwingt beständig den Arbeiter zum Verkauf seiner Arbeitskraft, um zu leben, und befähigt beständig den Kapitalisten zu ihrem Kauf, um sich zu bereichern. Es ist nicht mehr der Zufall, welcher Kapitalist und Arbeiter als Käufer und Verkäufer einander auf dem Warenmarkt gegenüberstellt. Es ist die Zwickmühle des Prozesses selbst, die den einen stets als Verkäufer seiner Arbeitskraft auf den Warenmarkt zurückschleudert und sein eignes Produkt stets in das Kaufmittel des andren verwandelt. In der Tat gehört der Arbeiter dem Kapital, bevor er sich dem Kapitalisten verkauft.“

activo durante aquellos momentos en los que la demanda de fuerza de trabajo aumente por una aceleración del proceso de acumulación del capital. El capital deja de depender del proceso de reproducción natural de los obreros y crea su propia fuente de trabajo asalariado, la cual se expande o contrae según lo requiera el proceso de acumulación.

El tamaño del ejército industrial de reserva está determinado por la velocidad del proceso de acumulación y del proceso de desarrollo tecnológico, relacionado positivamente con la primera variable, y negativamente con la segunda (Harvey, 1982, p. 159-161). En los periodos de expansión económica la demanda de fuerza de trabajo aumentara, lo que provocara una disminución en el tamaño del ejército industrial de reserva; el efecto contrario se presentara en periodos de estancamiento o crisis económicas. Por otro lado, la introducción de maquinaria y equipo productivo más eficiente provocara un desplazamiento de capital variable por constante, lo que incrementara el tamaño del ejército industrial de reserva.

Sin embargo, es importante entender que estas variables no son independientes. El proceso mismo de acumulación capitalista es el que incentiva la adopción de nuevas técnicas productivas, y con esto la mayor introducción de capital constante en detrimento del variable (Marx, 1968, p. 650-652). Por tanto, a la par que el proceso de acumulación ejerce presiones para reducir el tamaño del ejército industrial de reserva, el proceso de desarrollo tecnológico inherente a él ejercerá presiones en la dirección contraria, es decir, en la liberación de capital variable en favor de capital constante, y con esto un aumento en el ejército industrial de reserva. Que tendencia es dominante dependerá del ritmo de la acumulación y el desarrollo tecnológico. Cuando la velocidad del proceso de acumulación sea mayor que la del desarrollo tecnológico, tendremos como resultado neto una disminución en el tamaño del ejército industrial de reserva; en el caso contrario, ritmo de desarrollo tecnológico más acelerado que el ritmo de acumulación, tendremos una expansión del mismo. Por esto se puede decir que el tamaño del ejército industrial está en función de la etapa del ciclo económico en que nos encontremos.

La otra función primordial del ejército industrial de reserva es la de regular la demanda y oferta de fuerza de trabajo en función de los requerimientos de la acumulación de capital (Harvey, 1982, p. 52). De esta forma el capital puede mantener el valor de la fuerza de trabajo dentro los parámetros requeridos por el proceso de acumulación, y esto lo logra a través de su influencia en el nivel de los salarios:

En gran parte, los movimientos generales del salario son exclusivamente regulados por la expansión y contracción del ejército industrial de reserva, la cual corresponde con el cambio de periodos del ciclo industrial. Estos no son entonces determinados por el movimiento de la cantidad absoluta de la población trabajadora, sino por el comportamiento cambiante en el cual se divide a la clase trabajadora en ejército activo y de reserva, a través del incremento y decremento del tamaño relativo de la

sobrepoblación, a través del grado en el cual será pronto absorbida, pronto nuevamente liberada. (Marx, 1968, p. 666)²¹

Los trabajadores que se encuentran en el ejército de reserva ejercen una presión constante a la baja en los salario de los trabajadores activamente empleados. Esto se debe a que el trabajador estará dispuesto a aceptar un salario menor si existe una amplia piscina de fuerza de trabajo dispuesta a aceptar ese mismo trabajo por la misma remuneración, o incluso una menor. De esto se desprende que el nivel de eficacia que tenga el ejército industrial de reserva para regular los salarios dependerá del grado de unión y cooperación que exista no solamente entre los trabajadores activos, sino también entre trabajadores activos y desempleados.

Tan pronto los trabajadores llegan detrás del secreto de cómo funciona, que en la misma magnitud, como ellos trabajando más, producen más riqueza extraña a ellos y la productividad de sus trabajos crece, aunque sus funciones como medios de valorización del capital se vuelven cada vez más precarias; tan pronto descubren, que el grado de intensidad de la competencia entre ellos mismos depende completamente de la presión de la superpoblación relativa; tan pronto entonces a través de sindicatos etc. busquen organizar una cooperación entre los empleados y los desempleados, para romper o debilitar las terribles consecuencias de aquella ley natural del modo de producción capitalista sobre su clase, se lamentan el capital y su sicofante, el economista político, sobre la violación de la ley "eterna" y por así decirlo "sagrada" de la oferta y la demanda. Cada unión entre el empleado y el desempleado interfiere con el llamado juego "puro" de aquella ley. (Marx, 1968, p. 669-670)²²

De esta cita se puede observar que si bien Marx había mantenido en su mayor parte congelado el lado del trabajo asalariado dentro del análisis realizado a lo largo de "El Capital", mantenía siempre presente el rol que la lucha y resistencia del trabajo asalariado juega dentro de la totalidad del sistema capitalista.

²¹ „Im großen und ganzen sind die allgemeinen Bewegungen des Arbeitslohns ausschließlich reguliert durch die Expansion und Kontraktion der industriellen Reservearmee, welche dem Periodenwechsel des industriellen Zyklus entsprechen. Sie sind also nicht bestimmt durch die Bewegung der absoluten Anzahl der Arbeiterbevölkerung, sondern durch das wechselnde Verhältnis, worin die Arbeiterklasse in aktive Armee und Reservearmee zerfällt, durch die Zunahme und Abnahme des relativen Umfangs der Übervölkerung, durch den Grad, worin sie bald absorbiert, bald wieder freigesetzt wird.“

²² „Sobald daher die Arbeiter hinter das Geheimnis kommen, wie es angeht, daß im selben Maß, wie sie mehr arbeiten, mehr fremden Reichtum produzieren und die Produktivkraft ihrer Arbeit wächst, sogar ihre Funktion als Verwertungsmittel des Kapitals immer prekärer für sie wird; sobald sie entdecken, daß der Intensitätsgrad der Konkurrenz unter ihnen selbst ganz und gar von dem Druck der relativen Übervölkerung abhängt; sobald sie daher durch Trade's Unions usw. eine planmäßige Zusammenwirkung zwischen den Beschäftigten und Unbeschäftigten zu organisieren suchen, um die ruinierenden Folgen jenes Naturgesetzes der kapitalistischen Produktion auf ihre Klasse zu brechen oder zu schwächen, zetert das Kapital und sein Sykophant, der politische Ökonom, über Verletzung des "ewigen" und sozusagen "heiligen" Gesetzes der Nachfrage und Zufuhr. Jeder Zusammenhalt zwischen den Beschäftigten und Unbeschäftigten stört nämlich das "reine" Spiel jenes Gesetzes.“

Finalmente, el ejército industrial de reserva tiene una función adicional dentro del sistema de producción capitalista, siendo esta el dominio ideológico de la fuerza de trabajo frente al capital. Con la introducción de la producción industrial y su representante más notorio, la máquina, se crea la ilusión de que el valor y la productividad proviene de este elemento del capital constante, por lo que el trabajador es presentado como un mero apéndice de la maquinaria, del cual el proceso de producción puede prescindir en el momento en el que lo deseé. De esta forma se refuerza la dependencia del trabajador al capital, y se merma su capacidad y espíritu de lucha.

3.7. La tasa de ganancia

El fin último del modo de producción capitalista es la valorización del capital mismo. Este proceso implica la producción de una masa creciente de plusvalía, lo que lleva a una expansión del proceso a través de la acumulación del capital. Por tanto, para asegurar la continua expansión del proceso, se debe garantizar la posibilidad de aumentar la producción de plusvalía:

Pero todos los métodos para el incremento de la productividad social del trabajo, los cuales se desarrollan en esta condición, son a la vez métodos de la producción incrementada de plusvalía o producto excedente, la cual por su lado es el elemento básico de la acumulación. Son entonces métodos de producción de capital por capital o métodos de su acumulación acelerada. La continua reconversión de plusvalía en capital se presenta como magnitud incrementada del capital introducido en el proceso de producción. Esta será por su parte la base de una escala expandida de la producción, de los subsecuentes métodos para el incremento de la productividad del trabajo y producción acelerada de plusvalía... Con la acumulación de capital se desarrolla entonces el modo específico de producción capitalista y con el modo específico de acumulación capitalista la acumulación de capital. (Marx, 1968, p. 652-653).²³

Sin embargo, para el capitalista individual el origen del valor excedente se relaciona con el valor total del capital que ha avanzado para poner en marcha el proceso productivo. Para él, el origen de la plusvalía en la explotación de los trabajadores es un concepto abstracto e irrelevante. Lo que sale a relucir a la superficie del mundo capitalista es la relación del valor excedente obtenido con

²³ „Aber alle Methoden zur Steigerung der gesellschaftlichen Produktivkraft der Arbeit, die auf dieser Grundlage erwachsen, sind zugleich Methoden der gesteigerten Produktion des Mehrwerts oder Mehrprodukts, welches seinerseits das Bildungselement der Akkumulation. Sie sind also zugleich Methoden der Produktion von Kapital durch Kapital oder Methoden seiner beschleunigten Akkumulation. Die kontinuierliche Rückverwandlung von Mehrwert in Kapital stellt sich dar als wachsende Größe des in den Produktionsprozeß eingehenden Kapitals. Diese wird ihrerseits Grundlage einer erweiterten Stufenleiter der Produktion, der sie begleitenden Methoden zur Steigerung der Produktivkraft der Arbeit und beschleunigter Produktion von Mehrwert... Mit der Akkumulation des Kapitals entwickelt sich daher die spezifisch kapitalistische Produktionsweise und mit der spezifisch kapitalistischen Produktionsweise die Akkumulation des Kapitals.“

el total del capital avanzado, no solo con su parte variable, es decir, en relación a su *precio de costo* ($c+v$). Esta relación es conocida como la *tasa de ganancia*.

Foley (1986, p.92) define a la tasa de ganancia de la siguiente manera:

$$r = \frac{s}{K} = \left[\frac{s}{v} \right] \left[\frac{v}{v+c} \right] \left[\frac{v+c}{K} \right]$$

o

$$r = ekn$$

donde K es el *valor total relacionado al proceso productivo*, $e=s/v$ es la *tasa de plusvalía*, $k=v/[v+c]$ es la *composición del capital* y $n=[v+c]/K$ es la *tasa de rotación*, la cual expresa la relación entre el flujo de capital avanzado al stock de capital ligado al proceso de producción.

Marx argumenta que la competencia entre capitales ejercerá una fuerza de igualación sobre las tasas de ganancia existentes en los distintos sectores productivos. Este proceso materializa con la entrada y salida de capitales en función de los diferenciales de rentabilidad entre los sectores de la producción. Los capitales saldrán de aquellos sectores que presenten una rentabilidad baja hacia aquellos con una rentabilidad alta. Los sectores abandonados por el capital presentarán una relajación de las condiciones de competencia, lo que ayudará a elevar su rentabilidad, mientras los sectores que reciben capital verán incrementadas las tensiones competitivas, provocando una paulatina disminución de la tasa de ganancia. Este proceso continuará hasta que las tasas de ganancia en ambos sectores de la economía se vuelvan uniformes. Y aunque existan factores que provoquen la divergencia temporal de las tasas de ganancia (diferentes tasas de desarrollo tecnológico entre sectores, barreras a la libre movilidad de capital, etc.), la tendencia básica del sistema es a la igualación de la tasa de ganancia a través de toda la economía (Foley, 1986, p. 93-94).

Este proceso de movilidad laboral ocasionado por el movimiento de las tasas de ganancia representa un gran obstáculo para la organización de la lucha obrera frente al capital. Los trabajadores se encontrarán en una carrera frenética por trasladarse a aquellos sectores en expansión, donde la tasa de ganancia sea mayor, lo que dificulta la formación de lazos fuertes de unión entre compañeros de trabajo, influyendo en que el trabajador desarrolle una actitud más individualista y pierda la conciencia social necesaria para mejorar sus condiciones de vida, las cuales solo pueden cambiar mediante la lucha conjunta de los trabajadores como miembros de la misma clase.

3.8. Formas de extracción de ganancia

La tasa de ganancia es una variable fundamental en el capitalismo, ya que de esta depende el ritmo de acumulación del capital en la realidad. Para un buen funcionamiento del sistema, será

necesario que la tasa de ganancia se mantenga en el nivel más alto posible. Por esta razón analizaremos algunos mecanismos utilizados para aumentar la tasa de ganancia.

3.8.1. *Ganancia inflacionaria*

La *ganancia inflacionaria* se refiere a un aumento de la ganancia a través de la apropiación de una parte de la masa de plusvalía en la esfera de la circulación durante periodos en que el crecimiento en el índice general de precios al consumidor sea mayor al crecimiento del salario medio. La base de este proceso inflacionario no se encuentra en el aumento real de costos, sino en la expectativa de su aumento (Garavito, 2001, p. 144).

La expectativa de costos crecientes que desencadena un proceso inflacionario está ligada principalmente con el conflicto entre trabajadores y capitalistas por el aumento del salario. Ante las demandas de aumentos salariales por parte de los trabajadores, los capitalistas responderán aumentando el precio de sus mercancías, esto con la intención de negar el aumento en el salario real de los obreros. El resultado neto de esta lucha inflacionaria dependerá del diferencial de fuerzas entre la clase trabajadora y la clase capitalista. Si los trabajadores están bien organizados, podrán responder a los incrementos de precios de los capitalistas con nuevas demandas de aumentos salariales; tarde o temprano llegará un punto en el que los capitalistas deban ceder, ya que el continuo aumento de precios los pone en desventajas competitivas frente a otras empresas o industrias, y más aun si la economía está fuertemente expuesta al comercio internacional. Si por otro lado la unión de los trabajadores se encuentra débil y dispersa, estos no se encontrarán en posición para hacer frente a las oleadas inflacionarias puestas en marcha por sus patrones capitalistas, por lo que deberán resignarse a una disminución de sus salarios reales, y con esto a una degradación de sus condiciones materiales de vida (aunque pueden revertir esta situación en cuanto vuelvan a alcanzar un mayor grado de cohesión y organización como clase).

3.8.2. *Ganancia extraordinaria*

La *ganancia extraordinaria* es un método de valorización que se origina en la esfera de la producción, pero que se despliega en la esfera de la realización²⁴ (Garavito, 2001, 145). Es un aumento de la ganancia que surge de la capacidad de ciertas empresas para vender por debajo del precio de mercado, pero por encima de su precio de producción. Esta capacidad surge del desarrollo tecnológico generado en las empresas que se encuentran en la vanguardia del proceso competitivo.

²⁴ La paso de la “esfera de la producción” a la “esfera de la realización” se refiere al paso de las mercancías producidas (es decir, de la esfera de la producción) al mercado (esfera de la realización), dentro del cual estas mercancías pueden realizar el valor contenido en ellas (o al menos una parte de él) al ser vendidas; o no realizarlo en el caso de que no puedan ser vendidas en el mercado.

La existencia de estas ganancias extraordinarias solo es de carácter temporal, y a largo plazo forma parte de una tendencia intrínseca en el capitalismo a la caída general de la tasa de ganancia, como veremos más adelante.

3.8.3. Ganancia especulativa

Una vez que se introduce el papel del mercado de dinero en el sistema capitalista, se observa que un aumento en el precio del dinero, es decir, un aumento en la tasa de interés, permite la obtención de ganancias sin la necesidad de invertir el capital en algún tipo de actividad productiva. Este método es muy utilizado en aquellas economías con una fuerte deuda externa, lo que implica grandes aumentos en la tasa de interés, por lo que el capital se trasladara a estas economías para lograr obtener una ganancia por vía de la especulación en los mercados financieros (Garavito, 2001, p. 146).

Este tipo de extracción de ganancias es bastante perjudicial para la clase trabajadora. Al privilegiar al capital financiero sobre el productivo se agudiza el incremento de la superpoblación relativa, el ejército industrial de reserva, lo que empeora las condiciones de vida de los trabajadores, y pone mayores obstáculos para mantener su organización conjunta.

3.9. La tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

Marx vio que el carácter fundamental del proceso de producción capitalista es el progreso técnico continuo. Esta idea permea todo el trabajo de Marx sobre la sociedad capitalista. En términos cuantitativos este cambio técnico altera los parámetros que gobiernan la explotación y el circuito del capital, la tasa de plusvalía, la composición del capital, la tasa de capitalización de la plusvalía y las distintas fases del proceso de rotación del capital (Foley, 1986, p. 125-126).

Marx insiste en que este patrón de cambio no es accidental, sino un efecto sistemático generado por la acumulación de capital en sí misma. Argumenta que el patrón característico de desarrollo en la sociedad capitalista involucra una creciente productividad del trabajo, salarios reales que aumentan a una velocidad menor que estos aumentos en la productividad (y por tanto una tasa de plusvalía creciente), una proporción decreciente de los desembolsos en capital dedicada a salarios y, consecuentemente, una disminución en los márgenes de rentabilidad y la tasa de ganancia. Esta tendencia no fue descubierta por Marx, sino que fue tomada como un hecho estilizado proveniente de los trabajos de Smith y Ricardo (Foley, 1986, p. 126-127).

Esta tendencia se presenta por la diferencia existente entre el interés de los capitalistas individuales en contradicción con los interés a largo plazo de la clase capitalista en conjunto. Marx (1983, p. 275) resume su posición de esta forma:

Ningún capitalista emplea libremente un nuevo método productivo, pudiendo ser este mucho más productivo o incluso multiplicando la tasa de plusvalía, en tanto que este disminuya la tasa de beneficio. Pero cada nuevo método productivo de este tipo abarata las mercancías. Él las vende originalmente, por tanto, sobre sus precios de producción, quizá incluso sobre sus valores... Él puede hacerlo porque el promedio del trabajo social necesario en la producción de estas mercancías es mayor al tiempo de trabajo necesario con el nuevo método de producción... Pero la competencia los iguala y les impone la ley general. Entonces entra la caída de la tasa de ganancia -tal vez primero en la esfera de la producción, y se iguala posteriormente con las demás - , lo que es completa y totalmente independiente del deseo de los capitalistas.²⁵

Los capitalistas adoptarán técnicas más productivas siempre que estas les aseguren una ganancia extraordinaria en relación a la ganancia media que impere en su rama productiva, pero una vez que esta técnica sea adoptada por todos los capitalistas, el resultado final será una caída en la tasa de ganancia.

Sin embargo, dentro del mismo sistema capitalista existen *contratendencias* que disminuyen o incluso contrarrestan la tendencia subyacente de caída en la tasa de ganancia. Foley (1986, p. 132-134) enumera estas contratendencias de la siguiente forma:

La primera es la posibilidad de un aumento en la tasa de explotación como resultado de una disminución en el valor de la fuerza de trabajo debido al aumento en la productividad. Esta fue la posibilidad analizada por Marx en su estudio de la plusvalía relativa.

La segunda es una depresión de los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo durante periodos en los cuales el capitalista gana una ventaja temporal en sus relaciones de negociación con los trabajadores. Este es el escenario presente en la producción de plusvalía por despojo.

La tercera es el hecho de que el aumento general de la productividad del trabajo disminuirá el valor y los precios de los elementos que componen el capital constante.

La cuarta contratendencia se relaciona con el mecanismo que utiliza el capital para generar una población obrera excedente relativa a través del desplazamiento de trabajadores como resultado del cambio tecnológico. Como ya se ha analizado, la expansión de este ejército industrial de reserva disminuye el poder de negociación de los trabajadores empleados, lo que refuerza la posibilidad de una caída en el salario real, suavizando la tendencia de la tasa de ganancia a caer.

²⁵ „Kein Kapitalist wendet eine neue Produktionsweise, sie mag noch soviel produktiver sein oder um noch soviel die Rate des Mehrwerts vermehren, freiwillig an, sobald sie die Profitrate vermindert. Aber jede solche neue Produktionsweise verwohlfeilert die Waren. Er verkauft sie daher ursprünglich über ihrem Produktionspreis, vielleicht über ihrem Wert... Er kann dies, weil der Durchschnitt der zur Produktion dieser Waren gesellschaftlich erheischten Arbeitszeit größer ist als die mit der neuen Produktionsweise erheischte Arbeitszeit. .. Aber die Konkurrenz verallgemeinert sie und unterwirft sie dem allgemeinen Gesetz. Dann tritt das Sinken der Profitrate ein - vielleicht zuerst in dieser Produktionssphäre, und gleicht sich nachher mit den andren aus -, das also ganz und gar unabhängig ist vom Willen der Kapitalisten.“

Finalmente, Marx indica que el comercio externo puede ser una vía temporal para contrarrestar esta tendencia, ya que posibilita la adquisición de medios de capital o de subsistencia más baratos.

En conclusión, esta tendencia se presenta claramente cuando el valor de la fuerza de trabajo se mantiene constante. Sin embargo, la tendencia se debilita por la existencia de factores que tienden a disminuir el valor de la fuerza de trabajo, aun en situaciones en que el salario real aumenta.

Para el presente trabajo nos concentraremos en analizar el papel que ha tenido la segunda contratendencia en elevar la tasa de ganancia. Esto es así por la hipótesis que mantenemos, siendo esta que la forma de extracción de plusvalía, y por tanto aumento de la tasa de ganancia, predominante en los países sub-desarrollados es la depresión de los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo, con el objetivo de impulsar el proceso de acumulación:

Se recordará, que la tasa de plusvalía depende en primera instancia de la tasa de explotación. .. En las secciones sobre la producción de plusvalía fue constantemente considerado que el salario obrero es al menos igual al valor de la fuerza de trabajo. La reducción violenta del salario obrero por debajo de este valor juega sin embargo en los movimientos prácticos un rol demasiado importante, como para detenernos un instante allí. Ella transforma de manera fáctica, dentro de límites determinados, el fondo de consumo necesario del trabajador en un fondo de acumulación del capital. (Marx, 1968, p. 626)²⁶

²⁶ Man erinnert sich, daß die Rate des Mehrwerts in erster Instanz abhängt vom Exploitationsgrad der Arbeitskraft... In den Abschnitten über die Produktion des Mehrwerts ward beständig unterstellt, daß der Arbeitslohn wenigstens gleich dem Wert der Arbeitskraft ist. Die gewaltsame Herabsetzung des Arbeitslohns unter diesen Wert spielt jedoch in der praktischen Bewegung eine zu wichtige Rolle, um uns nicht einen Augenblick dabei aufzuhalten. Sie verwandelt faktisch, innerhalb gewisser Grenzen, den notwendigen Konsumtionsfonds des Arbeiters in einen Akkumulationsfonds von Kapital.

4.- ANÁLISIS EMPÍRICO SOBRE LA EXTRACCIÓN DE PLUSVALÍA EN MÉXICO

4.1. Estudios sobre la tasa de plusvalía en México

Existen varios estudios que se han dado a la tarea de calcular la tasa de explotación existente en la economía mexicana para nuestro periodo de estudio.

Sandoval Manzano (2007) expresa a la tasa de plusvalía de dos formas. Expresada en términos de valor, la tasa de plusvalía (p) es una relación entre la masa de plusvalía producida (P), el número de trabajadores ocupados productivamente (nft) y, suponiendo que las mercancías se compran y venden por sus valores, el salario real (Sr)

$$p = \frac{P}{(nft)(Sr)}$$

Es decir, la tasa de plusvalía tiene una relación positiva con la masa de plusvalía producida, y negativa con el valor real de los salarios que son pagados a la totalidad de los trabajadores productivos empleados en la economía capitalista.

Expresada en términos de tiempo, la tasa de plusvalía es igual a la relación entre la jornada laboral (JL) y el tiempo de trabajo necesario que se necesita para que el trabajador reproduzca el valor de su fuerza de trabajo (TN)

$$p = \frac{JL}{TN} - 1$$

Posteriormente, Sandoval (2007) procede a hacer una recopilación de los diversos estudios que habían aparecido hasta la fecha sobre el cálculo de la tasa de plusvalía en la economía mexicana. Destacan principalmente los trabajos de Moseley y Mariña (2001) y Lima (2005), ya que en estos se puede apreciar claramente la existencia 5 periodos de comportamiento de la tasa de plusvalía para el periodo histórico de 1954-2014.

Cuadro n° 4: Tasa media de crecimiento de la tasa de plusvalía en México 1950-2004

Periodos	MARIÑA-MOSELEY	LIMA	Duración
1954-1961	1.815	3.688	7
1961-1976	-1.583	-2.455	15
1976-1990	5.716	6.185	14
1990-1994	-9.19	-3.181	4
1994-2004	1.33	1.445	10

Nota: El último lapso de la serie Mariña-Moseley abarca solamente de 1994-1999.

Fuente: cuadro tomado de Sandoval (2007), pág. 96

Se puede observar que el crecimiento de la tasa media de explotación fue reducido durante el periodo de la posguerra, 1954-1961, y que esta incluso disminuyó durante el periodo de industrialización mediante sustitución de importaciones que fue implantado en México durante el periodo 1961-1976; por otro lado, se puede observar un aumento significativo de la tasa de explotación a partir del agotamiento del proceso de industrialización y el posterior cambio estructural de la economía caracterizado por la aplicación de políticas económicas de corte neoliberal, 1976-1990; posteriormente se puede apreciar una reducción de la tasa de plusvalía en el periodo 1990-1994, pero esta tendencia es revertida a partir de este último año, 1994, seguramente como resultado de la crisis financiera del mismo año, y la tendencia a la alza en la tasa de explotación es dominante para el periodo 1994-2004.

Un estudio más reciente realizado por Jorge E. Isaac Egurrola, Jaime A. Prudencio Vazqu ez y Carolina Hérnandez Calvario (2014) expresa a la tasa de plusvalía (pv) como una relación existente entre la Jornada Total Anual (Jta), la productividad del sector que produce bienes salarios (Fbs) y el Salario Real Anual (Sra):

$$pv = \frac{Jta * Fbs}{Sra} - 1$$

Esta fórmula nos indica que la tasa de plusvalía total de la economía tiene una relación positiva con la extensión de la jornada laboral y la productividad del trabajo existente en las industrias que producen bienes salarios, y una relación inversa con el nivel del salario real anual que perciben los trabajadores. De la misma forma, cada uno de estos componentes se relaciona con un método particular de extracción de plusvalía; la extensión de la jornada laboral se relaciona con la producción de *plusvalía absoluta*; la productividad en los sectores de bienes salarios con la producción de *plusvalía relativa*; y finalmente, las disminuciones en el salario real est n relacionadas con una forma de plusvalía retrograda, a la cual en este trabajo nos referimos con el nombre de *plusvalía por despojo*.

Con el fin de poder calcular la tasa de plusvalía con información proveniente del Sistema de Cuentas Nacionales de México, los autores expresan nuevamente a pv , pero esta vez como el cociente entre la masa de plusvalía (PV) y la masa de capital variable consumido (V); a su vez, V se entiende como las remuneraciones totales pagadas a los trabajadores de los sectores productivos (STp), y PV como el residuo entre el producto de valor o valor agregado (PIN)²⁷ y el capital variable:

$$PV = PIN - STp$$

y la tasa de plusvalía queda expresada ahora como:

$$pv = \frac{PV}{V} = \frac{PIN - STp}{Stp}$$

²⁷ El Producto Interno Neto que aparece en los sistemas de Cuentas Nacionales.

El estudio muestra que la tasa de plusvalía para el total de la economía mexicana tuvo un aumento constante durante todo el periodo que va de 1981 a 2012, con una tasa de 400% para 1981, tasas de entre 500% y 600% para el periodo 1990-2005, manteniendo la tendencia al aumento y llegando a alcanzar tasas de explotación mayores a 800% para el año 2012.

Este trabajo llega a la conclusión de que el importante y continuo aumento de la tasa de plusvalía en la economía mexicana tiene sus raíces en cambio de modelo de acumulación introducido con la introducción de las reformas neoliberales y la inserción de México en el proceso de globalización; a la vez que el mecanismo dominante en la producción de plusvalía en el país es la plusvalía por despojo, ya que se observan importantes caídas del salario real de los trabajadores mexicanos durante todo el periodo.

4.2. El valor de la fuerza de trabajo en la economía mexicana 1970-2015: distintas mediciones de los requerimientos de la población

Nuestra primera tarea se encuentra en calcular un valor aproximado al valor de la fuerza de trabajo en México, para posteriormente compararlo con la evolución de los salarios durante el periodo, y así poder determinar si los salarios mexicanos han podido reproducir el valor de la fuerza de trabajo bajo condiciones normales.

Para esto revisaremos distintas mediciones que se han creado con el objetivo de calcular los requerimientos de necesidades básicas en la población mexicana, con el fin de poder construir una medida satisfactoria del valor de la fuerza de trabajo a partir de estos.

4.2.1. La Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales (CNSE)

El análisis más completo hasta la fecha sobre el valor de las necesidades básicas del pueblo mexicano fue realizado por la Coplamar (Coordinación General del Plan de Zonas Deprimidas y Grupos Marginado) en 1982, con la creación de la canasta normativa de satisfactores esenciales (CNSE). Esta es una canasta normativa, ya que señala los rubros requeridos para satisfacer las necesidades básicas, y no se limita simplemente a describir los patrones de consumo de la población, como lo hacen las canastas empíricas (Boltvinik, 2002, 474).

Las canastas normativas deben cumplir con al menos cinco requisitos: 1) la lista de rubros incluidos; 2) las cantidades requeridas de ellos en el periodo estipulado. En el caso de bienes durables es necesario distinguir entre la cantidad requerida por el hogar y el uso anual; 3) los precios de cada rubro; 4) el costo de cada rubro, resultado de multiplicar las cantidades por los precios. En el caso de bienes durables se multiplica el uso anual por el precio, y añadir los gastos estimados de mantenimiento; 5) el costo total, siendo la suma de los rubros indicados. Este costo total representa la línea de pobreza en la medición de pobreza por ingresos.

En la CNSE, las necesidades básicas están distribuidas en ocho grupos de acuerdo a las necesidades que buscan satisfacerse: alimentación, educación, salud, vivienda, cultura y recreación, transporte y comunicación, vestido y calzado, presentación personal y otras necesidades²⁸.

En una sociedad capitalista existen varias formas de acceder a estos satisfactores. La vía predominante es adquirir los bienes en el mercado (vía mercantil), en menor proporción se encuentra la autoproducción, las transferencias de otros hogares y organismos no lucrativos, y los bienes otorgados gratuitamente por el Estado (transferencias gubernamentales). La canasta utilizada en términos de la medición de la pobreza debe excluir la parte referente a transferencias gubernamentales. La CNSE incluye en transferencias gubernamentales a los rubros de educación básica, servicios personales y no personales de salud (salud pública) e infraestructura de agua y drenaje.

La CNSE partió de dos criterios para definir la lista de bienes y servicios que compondrían esta canasta normativa. Por una parte se busca capturar el estilo de vida de la población mediante la *lista observada* de consumo frecuente en los hogares, y por otro lado, una parte de carácter más objetivo basada en la legislación mexicana.

Para concretar el primer criterio se tomó al séptimo decil de la población, y se tomó su lista de bienes y servicios observados como punto de partida. De la lista del decil 7, se seleccionó a los *artículos de consumo socialmente generalizados*, lo que resultó en una segunda lista más reducida. De esta se eliminaron los bienes y servicios de lujo, lo cual derivó en una tercera lista, llamada de *bienes y servicios básicos socialmente generalizados*.

El segundo criterio consideró los derechos, tanto sociales como específicos de clase, que la ley establece para la población asalariada. Estos fueron clasificados en bienes y servicios y se agregaron a la tercera lista, llegando así a la cuarta y última lista de bienes y servicios, llamada de *bienes, servicios y derechos socialmente generalizados*.

El siguiente paso fue calcular las cantidades para satisfacer las necesidades. Para este proceso no se partió de cantidades observadas, sino que se llevaron a cabo complejos procedimientos normativos. Por ejemplo, se llevaron a cabo pruebas de resistencia al lavado de las prendas de vestir, de las que se derivó el número de veces que puede ser lavada y planchada cada una antes de ser desechada, permitiendo calcular con precisión los requerimientos anuales de prendas de vestir por persona.

Todos los cálculos del CNSE se hicieron para la familia de tamaño y estructura (de edades y sexo) promedio del país en 1980: 4.9 persona, de los cuales 2.77 son adultos, divididos por igual entre hombres y mujeres, 1.66 niños de 3 a 14 años y 0.47 bebés.

Para los bienes de consumo durables incluidos en la CNSE (estufa de gas, utensilios de cocina, cubiertos, vajilla, plancha, licuadora, refrigerador, ventilador, televisión, radiocasetera, bicicleta,

²⁸ Véase el Anexo Estadístico para consultar a detalle los rubros que contiene la CNSE.

espejo, muebles, ropa del hogar, tijeras, reloj de pulso) se proporcionó los años de durabilidad, lo que permitió calcular su desgaste promedio (uso) anual como la cantidad pertinente en la CNSE. Por ejemplo, se calculó la vida útil de la licuadora en 4.5 años, por lo cual 0.222 resultó su uso anual. De igual manera, estimó el porcentaje del valor del bien que se tendría que destinar a mantenimiento.

4.2.2. La Canasta Alimentaria Recomendable (CAR)

El Centro de Análisis Multidisciplinario de la UNAM (CAM) ha diseñado una Canasta Alimentaria Recomendable (CAR), la cual incluye todos los alimentos requeridos para la nutrición adecuada de una familia mexicana promedio. En palabras del mismo CAM (23/12/2016):

La Canasta Alimenticia Recomendable es una canasta ponderada, de uso y consumo diario, para una familia mexicana de 4 personas (2 adultos, un/a joven y un/a niño/a) en la que se consideraron aspectos nutricionales, de dieta, de tradición y hábitos culturales. Fue definida por el Dr. Abelardo Ávila Curiel del Instituto Nacional de Nutrición Salvador Zubirán. Está conformada por 40 alimentos, su precio no incluye gastos en su preparación. El CAM realiza un seguimiento de su precio desde hace varias décadas. Es importante resaltar que esta canasta alimenticia recomendable no incluye gastos en pago de renta de vivienda, transporte, vestido, calzado, etcétera, es solamente para tener una referencia de lo que cuesta la adquisición de alimentos básicos.

De la anterior definición podemos ver que esta es una canasta alimentaria normativa, ya que no se basa en patrones de consumo observados, sino en aspectos nutricionales que deben ser satisfechos para una vida sana.

4.2.3. La "Línea de Bienestar" Multidimensional de la CONEVAL

La CONEVAL busca analizar la situación social de la población social en tres dimensiones diferentes: el bienestar económico, los derechos sociales y el contexto territorial. Sin embargo, la metodología utilizada por el CONEVAL abarca solamente los espacios de bienestar económico y derechos sociales, mientras que concibe al contexto territorial (la cohesión social) como una herramienta de análisis sobre el entorno en el cual se desarrollan los problemas que originan la pobreza (CONEVAL, 2014, p. 36). En otras palabras, busca calcular la parte de la canasta de necesidades que es adquirida por vía mercantil y de autoproducción, transferencias de otros hogares y de organizaciones lucrativas, en conjunto con aquella parte que es satisfecha a través de las transferencias del gobierno.

En el espacio del bienestar se identifica una cantidad mínima de recursos monetarios (definida por la Línea de Bienestar) requerida para satisfacer las necesidades básicas de las personas. En el espacio de los derechos sociales, se considera que una persona está imposibilitada a ejercer uno o

más de sus derechos cuando presenta carencia en al menos uno de los seis indicadores contemplados: rezago educativo, acceso a los servicios de salud, acceso a la seguridad social, calidad y espacios de la vivienda, servicios básicos en la vivienda y acceso a la alimentación.

Podemos catalogar a una persona en una *situación de pobreza multidimensional* cuando esta “no tenga garantizado el ejercicio de al menos uno de sus derechos para el desarrollo social, y si sus ingresos son insuficiente para adquirir los bienes y servicios que requiere para satisfacer sus necesidades.” (CONEVAL, 2014, p. 37)

Para la determinación de las líneas de bienestar y bienestar mínimo (canasta alimentaria), el CONEVAL adoptó los siguientes criterios:

- Emplear el corte de 2,500 habitantes para la definición de los ámbitos rural y urbano.
- Determinar las líneas de bienestar y bienestar mínimo a partir de los patrones observados de gasto y consumo.
- Utilizar la ENIGH (Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares) 2006 como fuente de datos para la construcción de las líneas de bienestar y bienestar mínimo, y asignar a todas las personas de una misma unidad domestica la característica del hogar al que pertenecen.

A partir de estos criterios y las investigaciones realizadas, se definieron dos canastas básicas, una alimentaria y una no alimentaria, las cuales permiten realizar estimaciones para el conjunto de localidades urbanas y rurales. A partir de estas canastas se determina la Línea de Bienestar (la suma de los costos de la canasta alimentaria y no alimentaria) y la Línea de Bienestar mínimo (el costo de la canasta alimentaria).

El estrato poblacional de referencia (EPR) para la construcción de estas canastas fue el percentil 41 a 60 en el caso urbano, y el percentil 32 a 51 en el caso rural.

Una vez identificados los hogares que constituyen el EPR, se analizó el patrón de consumo y la lista de productos y cantidades que consume el estrato de acuerdo con los rubros contenidos en la ENIGH 2006. Se construyó una base de datos que contiene las claves de alimentos consumidos por el estrato, las cantidades, el gasto trimestral, el número de hogares que consumen cada producto y el contenido energético y nutricional de cada alimento.

Se clasificaron los alimentos en 46 rubros y se obtuvo el porcentaje de la frecuencia de consumo por rubros y el del gasto en alimentos. Con base en lo anterior, se seleccionaron aquellos productos que cumplían los siguientes criterios:

- Que el porcentaje de la frecuencia de consumo de alimentos con respecto a su rubro sea mayor de 10 por ciento.
- Que el porcentaje de gasto de cada alimento con respecto al total sea mayor de 0.5 por ciento.

Asimismo, se llevó a cabo la adecuación nutricional mediante las recomendaciones de la Norma Oficial Mexicana NOM-043-SSA2-2005²⁹. La adecuación consta de dos partes: la primera, incorporar los productos que no cumplen con los criterios de frecuencia de consumo y gasto, pero que forman parte de los tres grupos de alimentos para una dieta adecuada definida por la norma; la segunda, adecuar las cantidades de consumo de algunos productos para lograr los requerimientos y recomendaciones de ingesta. La inclusión de alimentos se realizó con base en el patrón de consumo del estrato, es decir, se ordenaron los productos por criterios de frecuencia y gasto y, al no cumplir con 10 y 0.5 por ciento, respectivamente, se incorporaron los productos que tenían valores inmediatos a éstos y, por ende, que forman parte de la estructura de consumo del EPR. De igual modo, para ambos estratos se escaló el consumo diario en gramos y mililitros por persona de otros productos a fin de alcanzar el requerimiento de proteínas, vitaminas A y C, hierro y zinc.

Para obtener el valor monetario de la canasta alimentaria, se generó una base de precios implícitos a partir de la información de la ENIGH 2006. El precio implícito de cada rubro se calculó como la media geométrica de las razones entre el gasto y la cantidad por rubro de todos los hogares. Por último, se aplicó el deflactor correspondiente a los productos para actualizarlos a precios de agosto de 2008. Finalmente, se generó el costo de la canasta al multiplicar el precio por el consumo de cada alimento. El costo mensual per cápita de las canastas se obtiene al sumar el costo de todas las claves de alimento que la componen y multiplicarlo por 30.

La construcción de la canasta no alimentaria consta de tres etapas. La primera es la selección de un estrato poblacional de referencia para analizar el patrón de gasto no alimentario. La segunda es el cálculo de los montos de gasto para cubrir las necesidades no alimentarias a partir de los patrones observados de gasto en el estrato de referencia. La tercera es la desagregación de los componentes del gasto en bienes y servicios no alimentarios y la actualización de sus valores monetarios.

El estrato poblacional de referencia es el mismo que sirvió para la construcción de la canasta alimentaria, y asegura que, de acuerdo con el gasto alimentario observado, los hogares de esos estratos cubren en promedio sus necesidades nutricionales mínimas. Por tanto, el patrón de consumo no alimentario de ese estrato puede tomarse como referencia para la integración del consumo no alimentario mínimo.

Una vez definido el gasto total requerido, se determinaron los rubros que debieran ser considerados en el gasto total no alimentario y se compararon con la propuesta metodológica de Hernández Laos, y que consiste en considerar los siguientes criterios para la inclusión de cada rubro:

²⁹ Esta Norma establece los criterios que deberán seguirse para orientar a la población en materia de alimentación; y es de observancia obligatoria para las personas físicas o morales que ejercen actividades en materia de orientación alimentaria, de los sectores público, social y privado.

1. Que los bienes mostraran una elasticidad ingreso menor que uno, ya que éstos son clasificados en la teoría económica ortodoxa como bienes necesarios.
2. Que la percepción de necesidad del bien o servicio sea mayor que cincuenta por ciento de los hogares. Esto fue indagado a partir de un levantamiento de percepciones.
3. Que la participación del gasto en el bien con respecto al gasto total en el estrato de referencia sea mayor que la media de todos los bienes, la cual es de 0.16 por ciento.
4. Que el porcentaje de hogares que consuma el bien o servicio en el estrato de referencia sea mayor que veinte. Una vez analizados los gastos del estrato de referencia de acuerdo con estos criterios, se determinó el monto total de los gastos para cubrir las necesidades mínimas.

Una vez analizados los gastos del estrato de referencia de acuerdo con estos criterios, se determinó el monto total de los gastos para cubrir las necesidades mínimas.

En resumen, podemos ver que la Línea de Bienestar de la CONEVAL representa una canasta de bienes y servicios de carácter predominantemente empírico, ya que la parte no alimentaria de la canasta se basa únicamente en el consumo observado, en lugar de basarse en algún tipo de criterio normativo.

4.2.4. Distintas mediciones del VFT frente a los salarios en México 2016-2017

De lo anterior podemos observar que la medición de necesidades del CNSE es la canasta de bienes y servicios que mejor representa el valor de la fuerza de trabajo en México. La CAR sólo mide una parte de las necesidades fisiológicas que componen el valor de la fuerza de trabajo (la parte de las necesidades alimenticias), mientras que el método de la CONEVAL es mucho menos riguroso y se asemeja más a una canasta empírica, es decir, su base se encuentra en la descripción de los patrones de consumo de un estrato social. Por lo tanto podemos concluir que los cálculos de estas canastas (CAR y CONEVAL) tenderán a subestimar considerablemente el valor de la fuerza de trabajo.

Según el último informe del CAM (23/12/2016), el valor de la canasta alimentaria recomendable (CAR) ascendía a \$218 pesos diarios, mientras que el salario mínimo vigente en toda la república para 2016 era de \$73.04 pesos diarios (SAT, 2016). Esto nos indica que el salario mínimo en México ni siquiera alcanza para obtener la canasta alimentaria que compone el valor de la fuerza de trabajo; de manera precisa, el salario mínimo en 2016 sólo era capaz de adquirir el 33.5% de la CAR, es decir, sólo un tercio del valor de esta canasta alimentaria. En esta situación, un trabajador que gane el salario mínimo deberá buscar un empleo adicional o será dependiente de los ingresos de algún otro miembro de su familia para poder completar el valor monetario requerido para poder alimentarse de manera sana (ya no digamos conseguir el valor completo de su fuerza de trabajo).

Si lo vemos por el lado de los salarios medios, los datos del Salario Base Promedio de Cotización (SBPC) al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)³⁰ muestran que el salario diario que recibió un trabajador en México fue en promedio de \$318 pesos para el año 2016; mientras que las previsiones de Cuentas Nacionales³¹ para el mismo año presentan que el trabajador mexicano recibe una remuneración promedio de \$377.4 pesos por día³². Por tanto, el salario medio en México es suficiente para poder adquirir la CAR. Sin embargo, debe recordarse que esta sólo representa la canasta alimentaria del valor de la fuerza de trabajo.

En cuanto a la medición del CONEVAL, este ha publicado que para mayo de 2017 la Línea de Bienestar (canasta alimentaria más no alimentaria) se encuentra en \$2,817.47 pesos mensuales para las localidades urbanas. El salario mínimo vigente en 2017 en el país ascendía a unos \$2,605 pesos mensuales³³, lo cual está por debajo de la línea de ingreso establecida por el CONEVAL; es decir, el salario mínimo para 2017 representó el 92.4% del ingreso necesario para que un individuo no fuera considerado como en situación de pobreza según la metodología del CONEVAL; o lo que es lo mismo, el salario mínimo en 2017 se encontró 7.6% por debajo de la Línea de Bienestar de la CONEVAL. Por tanto, el individuo que recibe el salario mínimo en el país es considerado como pobre dentro de la misma medición del CONEVAL; o visto desde otro ángulo, el salario mínimo en México es un salario de pobreza.

Por otra parte, los salarios diarios asociados a trabajadores asegurados en el IMSS se ubicaron alrededor de los \$335 pesos para 2017, lo que equivale un ingreso de \$10,385 pesos mensuales; en el caso de los salarios medios, podemos ver que estos sobrepasan la Línea de Bienestar de la CONEVAL. Sin embargo, se debe considerar que con base en los datos proporcionados por el CONEVAL sobre la medición de la pobreza en México en 2014 (véase el cuadro n° 5), más del 50% de la población nacional se encontró por debajo de la Línea de Bienestar que ellos mismos han definido para el periodo 2010-2014; en términos de la teoría de Marx, esto equivale a que al menos la mitad de la población mexicana vendió su fuerza de trabajo por debajo de su valor durante este periodo (recordando que la Línea de Bienestar de la CONEVAL no es un indicador que represente de manera satisfactoria el valor de la fuerza de trabajo en México, debido a que la metodología implementada subestima mucho este valor).

Cuadro n° 5: Porcentaje de la población en México con un ingreso inferior a la línea de bienestar del CONEVAL

Año	2010	2012	2014
Porcentaje	52.0	51.6	53.2

Fuente: Información proveniente de CONEVAL 2014

³⁰ Desde 2005 el número de asegurados ha estado por arriba del 34% de la población ocupada remunerada del país de acuerdo a la ENOE (Banco de México, 2009).

³¹ Año Base 2013.

³² Para obtener este dato se dividió la información preliminar de las remuneraciones medias anuales para el año 2016 (\$140,407) entre 12, y el resultado de la operación anterior se dividió entre 31.

³³ Se multiplica el salario diario de \$84.04 pesos por los 31 días de un mes, por lo que se consideran días laborales y no laborales.

Por último, hemos realizado un cálculo aproximado del valor de la fuerza de trabajo en México con base en la metodología de Julio Boltvinik, es decir, una Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales (CNSE).³⁴

Debido a falta de datos, no pudimos incluir los rubros de alimentos consumidos fuera del hogar, costo de materiales para la educación, reparación de bienes duraderos (por ejemplo, reparación de estufa o zapatos), y servicios varios. Por tal motivo, es muy probable que el valor de la CNSE calculada en el presente trabajo también se encuentre un poco subestimado.

Los rubros de la CNSE original se mantuvieron casi intactos respecto a los que se encuentran presentes en el anexo metodológico de “Macroeconomía de las Necesidades esenciales en México” (Boltvinik, 1983), solamente haciendo la corrección que posteriormente haría Boltvinik con respecto al número de libros que los mexicanos leían anualmente en promedio³⁵, y se removieron algunos rubros en materia de aparatos electrónicos que ya se encontraban obsoletos (casetera, televisión blanco y negro), y fueron reemplazados por sus equivalentes modernos (estéreo, televisión a color), así como cambios en los servicios de comunicación, removiendo los correos y el telégrafo, en favor de la telefonía móvil y el internet.

El resultado es que para Junio de 2017 se calculó un valor promedio de \$141,697.55 pesos anuales de la CNSE, lo que en términos mensuales equivale a unos \$11,808.12 pesos. Con esto podemos ver que el salario mínimo, \$2,817 mensuales, se encuentra muy por debajo de estos requerimientos; pero a la vez que aun el salario medio, \$10,385 mensuales, se encuentra por debajo del valor de esta CNSE que hemos calculado. El salario mínimo para 2017 puede adquirir el 23.8% del valor de la CNSE calculada para el mismo año; mientras que el salario medio puede adquirir el 87.9% de dicha canasta de satisfactores esenciales.

Por tanto, aun con un salario medio, el trabajador no se encuentra en condiciones de reproducir en condiciones normales el valor de su fuerza de trabajo, por lo que será forzosamente necesario que un integrante adicional de la familia se incorpore al mercado laboral para poder adquirir el valor completo de la CNSE, siendo el caso más común el de la incorporación de la esposa al mercado laboral; de no ser posible, el jefe de familia deberá ocuparse en una actividad económica adicional que sea capaz de proporcionar el ingreso faltante para satisfacer las necesidades del hogar.

4.2.5. Salarios y Valor de la Fuerza de Trabajo 1970-2015: Plusvalía por despojo

Varios autores han utilizado la CNSE como base para sus investigaciones sobre la pobreza en México, entre ellos Hernández Laos (2001), Marín Alejandro (2002), Levy Santiago (1991), Alarcón Diana (1994) y el propio Boltvinik (1999). En la mayoría de los casos, se tomó el valor de la CNSE corregida y se actualizó para coincidir con los precios de los distintos periodos de estudio.

³⁴ Para el cálculo ver el Anexo metodológico.

³⁵ De los 8.3 originales se redujo a 2.3

En el siguiente cuadro se presentan las estimaciones del porcentaje de la población mexicana con ingresos insuficientes para adquirir el valor completo de la CNSE para el periodo 1968-2000.

Cuadro n° 6: Diversas estimaciones del porcentaje de la población con ingresos menores al valor monetario de la CNSE

Autores	1968	1977	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000
Hernández Laos- Velázquez Roa	60.3	42.1	59.9	61.7	51.5	51	60.2	52	51.3
Hernández Laos-Boltvinik	72.6	58	58.5	64	66				
Levy-Alarcón			81.2	79.3					
Hernández Laos (2001)							91		

Fuente: Elaboración propia con base en Hernández Laos (2001), Alarcón Diana (1994) y Levy Santiago (1991).

Se puede observar que aunque los porcentajes presentados varían bastante entre autores, todos los autores coinciden en que a partir de 1984 el porcentaje no es menor al 50%. Esto quiere decir que al menos desde la década de los ochenta la mitad de la población mexicana recibía un ingreso menor al necesario para conseguir el valor completo de la CNSE; es decir, la mitad de la población vendía su fuerza de trabajo por debajo de su valor.

Según los datos de Hernández Laos-Velázquez Roa, durante los últimos años del modelo económico de crecimiento económico basado en la sustitución de importaciones (1968-1977) los ingresos de la población mexicana mejoraron su poder adquisitivo, siendo que el porcentaje de la población que vendía su fuerza de trabajo por debajo de su valor había disminuido de 60.3% en 1968 a 42.1% en 1977. Para el periodo de apertura económica e introducción del modelo neoliberal este porcentaje volvería a aumentar de manera importante dentro de los primeros años de su introducción, con valores alrededor del 60% para los años 1984 y 1989; posteriormente volverían a reducirse a niveles cercanos al 50% durante principios de los noventa, 1992 y 1994, pero volvería a incrementarse drásticamente al 60% durante el periodo de crisis financiera que duró hasta el año de 1996. Para 1998 y 2000 regresa al nivel del 50%.

En el caso de Hernández Laos-Boltvinik se puede apreciar la misma tendencia a la mejora en las condiciones de vida durante los últimos años del modelo de sustitución de importaciones (MSI), pero la tendencia a la degradación en las condiciones de vida no se hace aparente sino hasta 1989, así como notar que según estos cálculos el porcentaje de la población que no podía adquirir la CNSE era mayor que en el caso de los datos presentados por Hernández Laos-Velázquez Roa.

El caso de los tres últimos autores es mucho más drástico todavía, dado que para Levy, Alarcón y Hernández Laos (2001) estos porcentajes se encuentran en un nivel mucho más elevado; alrededor del 80% de la población fue incapaz de adquirir la CNSE completa en 1984 y 1989, y este porcentaje asciende hasta el 91% para 1996 (seguramente como efecto de la crisis económica del año previo).

Si nos basamos en la tendencia presentada por la mayoría de los autores, y consideramos que para el año 2017 tanto el salario mínimo como el salario medio son incapaces de adquirir el valor

completo de la CNSE que calculamos (el salario medio para 2017 es de \$10,385 mensuales; mientras que el valor monetario de la CNSE calculada para el mismo año es de \$11,808 mensuales), podemos llegar a la conclusión de que los salarios medio y mínimo en México tampoco han sido capaces de adquirir el valor completo de la CNSE para el periodo 1984-2015; es decir, dado que el promedio de los trabajadores mexicanos recibieron un ingreso menor al valor de la CNSE durante el periodo 1984-2000, y que a pesar de algunos periodos de recuperación del poder adquisitivo del salario medio (véase la sección 4.3.4 y 4.3.5 del presente capítulo), para 2017 este seguía siendo incapaz de adquirir el valor completo de dicha canasta de bienes y servicios, es lógico suponer que también durante todo el periodo 2001-2015 el ingreso promedio en México fue inferior a la ya mencionada canasta.

Por tanto, a pesar de la falta de datos disponibles para gran parte del periodo, nos aventuramos a concluir que al menos durante el periodo histórico coincidente con la introducción y predominio del modelo económico neoliberal en México, la mayor parte de los trabajadores mexicanos (la suma de los trabajadores que reciben el salario promedio y todos los que reciben un salario inferior a él) vendieron su fuerza de trabajo por debajo de su valor; o lo que es lo mismo, que a partir del agotamiento del MSI y el posterior cambio en la estructura económica, aumentó el fenómeno de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor dentro de la economía mexicana.

Y como recordaremos de la sección teórica de este trabajo, este aumento de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor representa un aumento de la extracción de *plusvalía por despojo*; los trabajadores son despojados de parte del valor de su fuerza de trabajo en favor de un aumento en la masa de plusvalía; valor que pasa de ser útil a las necesidades de reproducción de los obreros, para pasar a servir a los objetivos de acumulación del capital.

Es importante hacer notar el hecho de que la extracción de plusvalía por esta vía tiene consecuencias negativas para la reproducción del proceso de producción capitalista. Tarde o temprano el capitalista tendrá problemas en el mercado para encontrar la fuerza de trabajo con los perfiles que necesita para utilizarla con el grado promedio de intensidad y esfuerzo que rige en la sociedad (Marx, 1968, p. 210). Si la fuerza de trabajo se vende continuamente por debajo de su valor promedio, y esta se mantiene trabajando con el grado de intensidad social promedio, esto resultará en un desgaste acelerado y prematuro de la fuerza de trabajo, lo que no únicamente impactará negativamente la calidad de vida del trabajador, sino también la productividad del proceso productivo en su conjunto. Debido al alto grado de desgaste de la fuerza de trabajo, los trabajadores deberán ser rotados a una tasa mayor dentro del proceso productivo, es decir, reemplazar viejos por nuevos; de lo contrario la tasa de productividad en la economía caerá como resultado de la utilización dentro del proceso productivo de fuerza de trabajo que se encuentra por debajo de las condiciones normales de salud y habilidad.

4.3. Salario real, jornada laboral y plusvalía absoluta

En esta sección analizaremos la evolución de la extracción de plusvalía absoluta en la economía mexicana mediante un análisis de sus dos determinantes principales: 1) la extensión de la jornada laboral, con la que tiene una relación positiva y directa; y 2) el nivel y movimientos del salario real³⁶, con el que tiene una relación negativa e indirecta.

4.3.1. Los determinantes de la producción de plusvalía absoluta: los componentes de la jornada laboral global del trabajador asalariado

Si bien la producción de plusvalía absoluta se refiere a la prolongación de la jornada laboral para de esta manera aumentar el tiempo de trabajo excedente que el trabajador realiza para el capital, es importante hacer notar la diferencia que existe entre la jornada laboral que el trabajador realiza bajo el mando de un capitalista individual (Jl), y la que realiza para el sistema capitalista en su conjunto. En realidad esta última es la variable que expresa la escala total de producción de plusvalía absoluta en el sistema, siendo que esta jornada global (Jg) es una suma del número de horas que el obrero trabaja directamente para cada capitalista individual (Jf), es decir, el número de horas que este funge como trabajador formal; y del número de horas que este ayuda en la reproducción del sistema capitalista, pero no bajo el mando directo de algún capital individual, es decir, el número de horas que el obrero funge como trabajador informal (Ji).

$$Jf = Jl_a + Jl_b \dots Jl_n$$

$$Jg = Jf + Ji$$

Por regla general, el trabajador buscara aumentar el número de horas que es empleado tanto formalmente como informalmente durante los periodos en los que el valor real de su salario caiga; esto es así porque las caídas en el poder adquisitivo de su salario real ponen en peligro la capacidad del trabajador para reproducir el valor de su fuerza de trabajo bajo condiciones normales, por lo que siempre que tenga la oportunidad buscara la forma de impedir este descenso en sus condiciones de vida, y bajo estas condiciones la única forma en que puede conseguir este objetivo es mediante su empleo en una actividad económica adicional.

En los siguientes apartados investigaremos los cambios tanto en la jornada laboral que el trabajador realiza para cada capitalista individual (la extensión de la jornada laboral legal), como los mecanismos que pueden llevar al trabajador a aumentar el tiempo de trabajo que destina a auxiliar en la reproducción del sistema (los cambios en el salario real).

³⁶ El salario real es una medida que expresa la evolución del poder adquisitivo del salario a través del tiempo. Se obtiene al dividir el salario nominal entre el índice de precios al consumidor de un año tomado como base, y el resultado de este cociente se multiplica por 1000.

4.3.2. La extensión de la jornada laboral para un capitalista individual

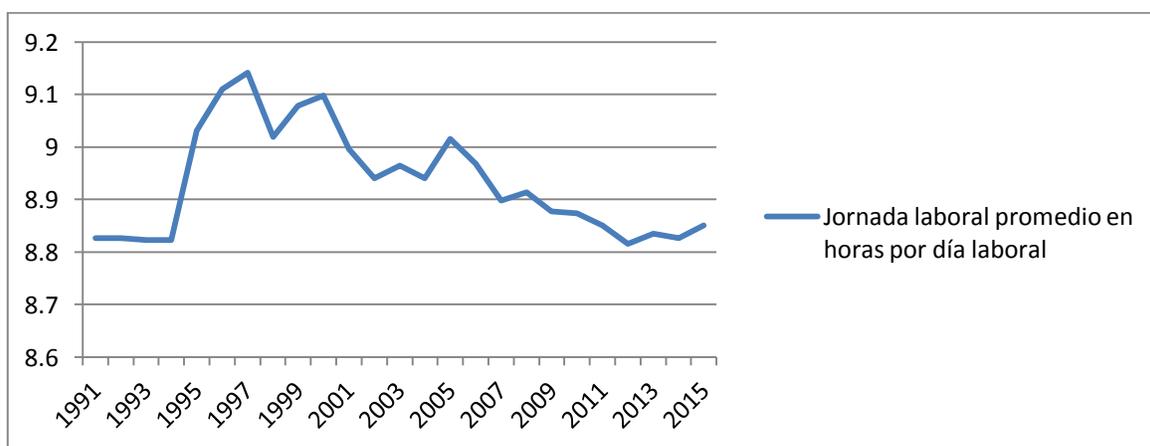
El primer componente para analizar la evolución de la producción de plusvalía absoluta en la economía mexicana son los cambios históricos en la extensión de la jornada laboral que en promedio realizan los trabajadores mexicanos bajo el mando de un capitalista individual.

Por definición, el aumento de plusvalía absoluta implica un aumento de la extensión de la jornada laboral como un mecanismo para aumentar la masa de trabajo excedente producida por el trabajador; manteniendo constante el valor de la fuerza de trabajo y la productividad del mismo, la única vía inmediata para aumentar la producción de plusvalía sin tener que recurrir al despojo de una parte del valor de la fuerza de trabajo es extender el número de horas totales que el trabajador labora para el capitalista, para con esto aumentar la parte de la jornada laboral que representa trabajo excedente.

Según el artículo 61 de la Ley Federal del Trabajo, la duración máxima de la jornada laboral será de 8 horas para la jornada diurna, siete la nocturna, y siete horas y media la mixta. Este artículo de la legislación federal del trabajo se ha mantenido sin cambios desde 1970 a la fecha, por lo que en este respecto podemos decir que la extensión legal de la jornada laboral se ha mantenido constante. Sobre la misma línea, el artículo 67 de la misma ley establece que las horas extras sobre la jornada laboral legal serán remuneradas 100% más del salario que corresponde a las horas de jornada ordinarias.

En cuanto a la jornada laboral efectivamente trabajada en México, datos de la OCDE muestran que esta osciló entre las 8.8 y las 9.1 horas diarias para el periodo 1991-2015³⁷.

Gráfico n° 1: Jornada laboral promedio en México 1991-2015



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la OCDE.

En forma gráfica podemos apreciar que hubo un incremento importante de la jornada laboral promedio entre 1994 y 1997, periodo coincidente con la crisis financiera que estalló a finales de

³⁷ Véase el Anexo Estadístico para más información.

1994. Posteriormente la jornada laboral promedio mostro una tendencia a la baja para volver a los niveles iniciales que presentó a principios de 1990.

Con base en esta información, podemos concluir que, al menos para el periodo 1991-2015, la producción de plusvalía absoluta no se ha realizado mediante la extensión directa de la jornada laboral en el lugar de empleo, ya que las alzas que esta ha tenido han sido mínimas.

Sin embargo, la extensión directa de la jornada laboral en la fábrica o manufactura individual no es la única forma disponible al capital para aumentar la extensión de la jornada laboral total que efectivamente realiza el trabajador bajo su mando. Puede que la jornada laboral que el trabajador realiza en un empleo particular no aumente, pero a la vez puede aumentar la jornada de trabajo total que el trabajador labora para el capital, como lo veremos en la siguiente sección.

4.3.3. Evolución del salario real y efectos de la jornada laboral total del trabajador para el sistema capitalista en conjunto

Los movimientos en el salario real son un indicador de la mejora o deterioro de las condiciones materiales de la clase trabajadora dentro de la economía capitalista. Estos movimientos nos indican cómo evoluciona el poder adquisitivo de los salarios, los cuales son la principal fuente de ingreso de los trabajadores, a través del tiempo; es decir, si en un determinado momento histórico el salario que percibe un trabajador le permite hacerse de un mayor o menor número de mercancías en comparación con otro momento histórico. Por tanto, el salario real es un indicador útil para ayudarnos a entender la relación histórica entre salario y valor de la fuerza de trabajo a través del tiempo. Dada la situación histórica entre el valor de la fuerza de trabajo y el salario que analizamos en la sección 4.2.5 del presente capítulo, en la cual afirmamos que al menos para el periodo 1984-2015 había fuertes indicios de que alrededor del 50% de la población mexicana vendía su fuerza de trabajo por debajo de su valor, entonces tenemos que los aumentos en el salario real representaron una disminución de la brecha entre salario y valor de la fuerza de trabajo y, al contrario, las disminuciones en el salario real mermaron la capacidad del mismo para reproducir el valor de la fuerza de trabajo en condiciones normales.

De igual forma, las caídas en el salario real resultan en aumentos de la extensión de la jornada laboral que el trabajador debe realizar para el sistema capitalista en su conjunto (no solamente para un capitalista individual), lo que implica aumentos en la producción de plusvalía absoluta en el sistema. Esto es así dado que cuando el salario real disminuye, el trabajador debe laborar un número mayor de horas para el capital con el fin de poder reproducir el valor de su fuerza de trabajo bajo condiciones normales. Es posible que no pueda trabajar un número mayor de horas para el mismo empleador capitalista, debido a restricciones provenientes de la legislación laboral, pero esto no le quita la posibilidad de buscar un empleo adicional para poder completar el ingreso faltante, y con esto recibir el valor completo de su fuerza de trabajo; de esta forma, aunque la extensión de la jornada laboral que realiza bajo un capitalista individual no aumenta, la extensión

de la jornada laboral que realiza para el sistema capitalista en su conjunto ciertamente se expande.

Así que como regla general podemos enunciar que a mayor caída del salario real, mayor aumento de la jornada laboral que el trabajador realiza para el capital, y consecuentemente mayor producción de plusvalía absoluta.

4.3.4. Salario mínimo 1970-2015

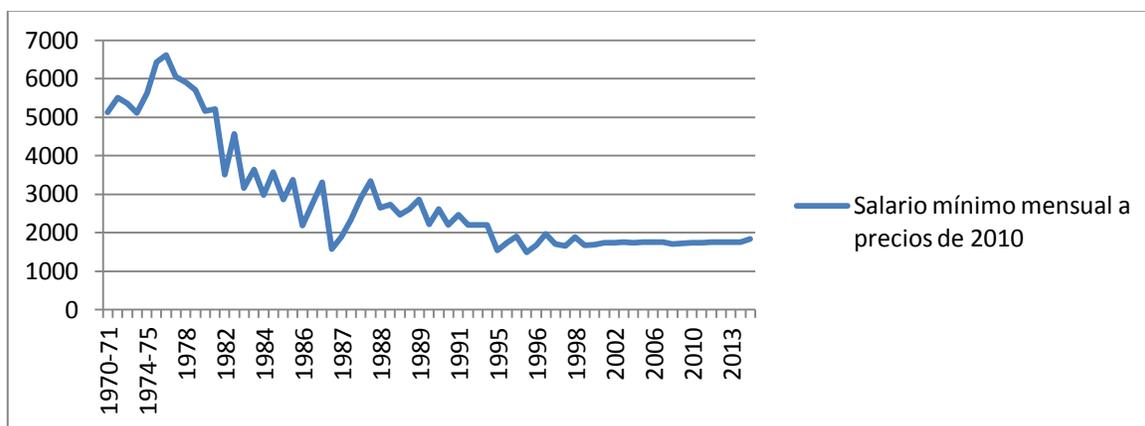
Empezaremos por analizar la evolución del salario mínimo en la economía mexicana.

El salario mínimo en términos reales es una variable que nos muestra los cambios en el poder adquisitivo de los trabajadores con las remuneraciones más bajas dentro del sector formal de la economía capitalista.

En lo que respecta a su representatividad, podemos decir que esta es significativa, ya que para 2008 el 14% de la población empleada percibió ingresos menores o iguales a 1 salario mínimo (BANCO DE MÉXICO, 2009, p.12).

La siguiente grafica muestra la evolución que estos han tenido desde el año de 1970 hasta 2015:

Gráfica n° 2: Salario mínimo mensual en México 1970-2015 (a precios constantes de 2010).



Fuente: elaboración propia con base en información del INEGI y la CONASAMI.

Como se puede observar, el valor real del salario mínimo mexicano se encuentra en ascenso desde principios del periodo hasta el año 1976, fecha en que se presenta la primera gran crisis del modelo de sustitución de importaciones; el estallido de una importante crisis de balanza de pagos, la cual tiene como consecuencia el desplome de la producción y el aceleramiento de la inflación, tiene como consecuencia una disminución en el valor real del salario mínimo. El salario mínimo real mantiene esta tendencia a la baja hasta principios de 1981, año en el que presenta una ligera recuperación, solo para retomar su trayectoria descendente a partir de la crisis de la deuda, así

como durante la totalidad del posterior proceso de globalización y reestructuración económica en México llevado a cabo en la década de los noventa.

La caída del poder adquisitivo del salario mínimo en México a partir de 1981 es abrumadora. De un valor de \$5,132 mensuales a inicios de la década de los 70s, hasta alcanzar su tope máximo de \$6,621 mensuales en el año de 1976, el poder adquisitivo del salario mínimo mantiene una fuerte tendencia a la baja durante el periodo 1977-1999, y finalmente logra estabilizarse a partir del año 2000, con un valor de \$1,693 mensuales, y se mantiene relativamente estancado durante el resto del periodo, alcanzando un valor de sólo \$1,833 para 2015. Expresado de manera porcentual, el poder adquisitivo del salario mínimo para el periodo 2000-2015 disminuyó hasta poseer solamente alrededor del 34% del poder adquisitivo del salario mínimo en el año 1970; y solamente el 26.4% de su máximo valor alcanzado en 1976.

El periodo más amplio de caída del salario mínimo real (1981-2000) coincide con el periodo de desestabilización económica y altas tasas de inflación que caracterizó a la economía mexicana durante la mayor parte de las décadas de los 80s y 90s, así como con el proceso de apertura económica y cambio estructural encaminado a insertar a México en la economía global. Recuérdese que durante este proceso de reestructuración económica varias de las medidas implementadas se concentraban en la contracción de los salarios reales en la economía como un medio para contener la inflación y aumentar la competitividad de México en los mercados internacionales.

En términos marxistas, esta caída y posterior estancamiento del poder adquisitivo del salario mínimo representa un continuo alejamiento del salario mínimo mexicano del valor promedio de la fuerza de trabajo en la economía, e incluso se podría decir que dado el largo periodo en el que el salario mínimo se ha mantenido estancado, esto representa una disminución del valor de la fuerza de trabajo para todos los trabajadores que sobreviven la mayor parte de sus vidas empleándose en trabajos que solo paguen el salario mínimo (o con remuneraciones cercanas a dicho valor). En otras palabras, los trabajadores que viven a base del salario mínimo son considerados como fuerza de trabajo de segunda categoría, ya que sus ingresos se encuentran muy alejados del valor promedio de la fuerza de trabajo en la economía. La situación esbozada nos recuerda al escenario pesimista de la globalización presentado por Boltvinik (1999, p.14), en el cual los trabajadores alejados del proceso de globalización se vuelven esencialmente “desechables” dentro del contexto de una sociedad elitista; estas sociedades capitalistas voraces buscan el aumento de la competitividad en los mercados internacionales a través de un “dumping social”, es decir, de un continuo abatimiento de los salarios y condiciones de vida del grueso de la población, y los frutos de esta continua competencia basada en la precarización de los salarios son disfrutados únicamente por los consumidores de los países desarrollados, así como por una pequeña elite dominante en los países subdesarrollados.

A su vez, esta caída en el precio de la fuerza de trabajo tiene efectos importantes sobre la producción de plusvalía absoluta en el sistema.

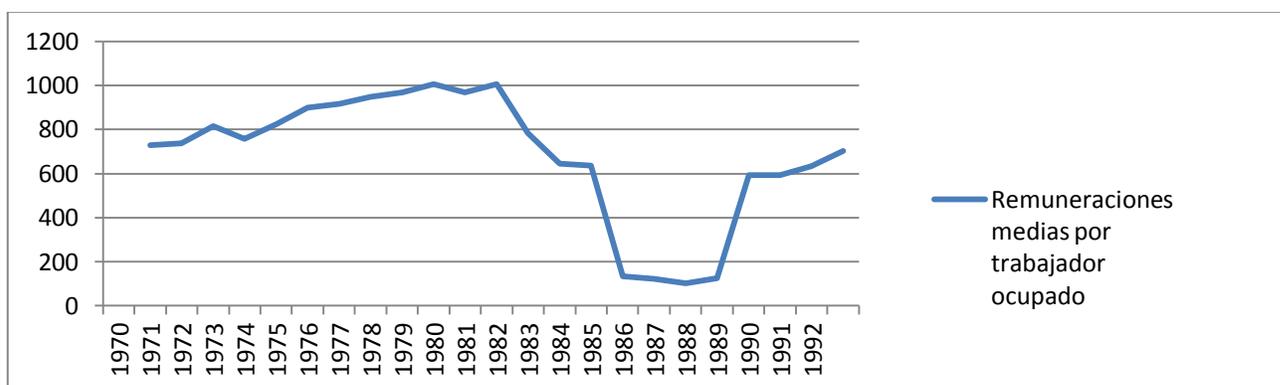
Ante las continuas caídas en el poder adquisitivo del salario mínimo, la única opción que les resta a estos trabajadores (los que ganan el mínimo o salarios cercanos a este mínimo) para poder reproducir el valor de su fuerza de trabajo bajo condiciones normales es buscar una fuente de ingreso adicional; esto se puede lograr mediante su reclutamiento en un segundo empleo en el sector formal, laborando en el sector informal o recurriendo al crimen. Por ejemplo, un trabajador cualquiera que recibe el salario mínimo en un empleo puede emplearse en la venta de productos por catálogo (ropa, artículos de aseo personal, etc.) con el fin de conseguir el ingreso adicional que requiere para poder consumir la canasta de bienes y servicios considerada como esencial dentro del contexto social en el que vive. Se puede ver claramente como el ejemplo anterior representa una extensión de la jornada laboral global que el trabajador labora para el sistema, por lo que en este caso, el de los salarios mínimos, podemos esperar que se haya producido un aumento en la producción de *plusvalía absoluta* durante el periodo.

Por tanto, podemos concluir para este apartado que durante el periodo 1977-2015 la producción de *plusvalía absoluta* fue un mecanismo importante para aumentar la tasa de plusvalía en los sectores productivos que pagan el salario mínimo.

4.3.5. Evolución real del salario medio 1970-2015

Por el lado de los salarios medios, la situación es un tanto menos catastrófica, pero sólo por este hecho tampoco podemos catalogarla como buena. Si analizamos la evolución del salario medio con base en la información de Cuentas Nacionales³⁸, se nos presenta el siguiente panorama:

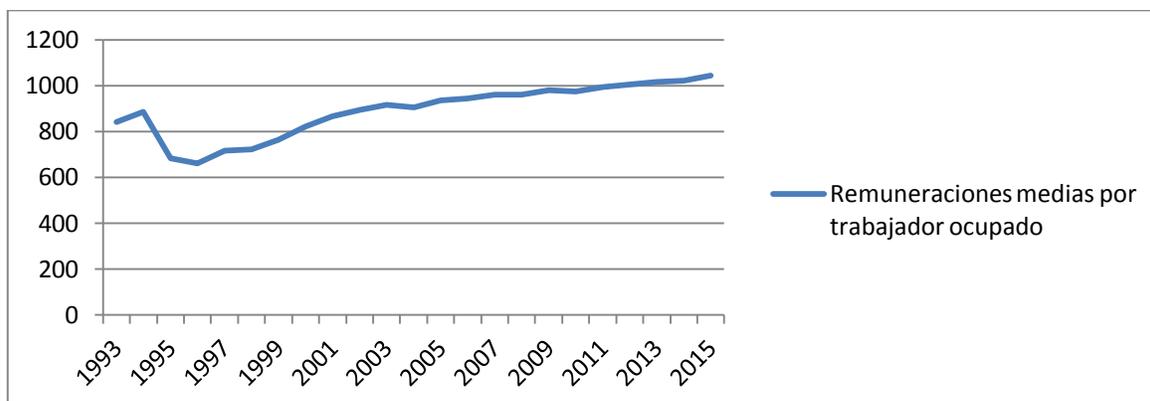
Gráfica n° 3: Remuneraciones medias por trabajador ocupado en México 1970-1992 (a precios constantes de 2010)



Fuente: Información Histórica de Cuentas Nacionales 1970-1992, Remuneraciones medias de los puestos de trabajo ocupados dependientes de la razón social. Base 2010=100

³⁸ Es importante señalar que los datos de 1970 a 1992 no son compatibles con los de 1993 a 2015 debido a cambios en la metodología de medición por parte del INEGI (véase el Anexo Estadístico), y por tanto se ha optado por graficar los dos periodos por separado.

Gráfica n° 4: Remuneraciones medias por trabajador ocupado en México 1993-2015 (a precios constantes de 2010)



Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales 2008, Remuneraciones medias de los puestos de trabajo ocupados dependientes de la razón social. Base 2010=100

Con base en la primer gráfica, podemos observar que la trayectoria del salario real es a la alza de 1970 a 1981, y que en 1982 comienza una fuerte caída del salario real que alcanza su punto mínimo en 1988; y de 1989 a 1992 tenemos un periodo de recuperación del poder adquisitivo del salario medio. La gráfica del segundo conjunto de datos nos muestra que la tendencia de recuperación del salario medio se mantiene hasta mediados de 1994, la cual es detenida a finales del mismo año por la fuerte crisis financiera que estalló en esas fechas, provocando la caída del salario real hasta el año 1996; y a partir de 1997 empieza un nuevo periodo de recuperación del valor adquisitivo del salario.

Aun tomando en consideración la tendencia ascendente en el valor real del salario medio, este se mantiene incapaz de conseguir el valor completo de la CNSE para el año 2017, y con esto podemos concluir que todos los aumentos previos en el poder adquisitivo del salario medio han sido por tanto incapaces de igualar al salario medio con el valor de la fuerza de trabajo. Es decir, si consideramos que al menos a partir de 1984 la mitad de la población mexicana se encontraba vendiendo su fuerza de trabajo por debajo de su valor (véase sección 4.2.5.); y que hubo una fuerte caída en el valor real del salario medio a partir de 1982; y que a pesar de los periodos de recuperación en el poder adquisitivo del salario medio este no fue capaz de conseguir el valor completo de la CNSE para 2017; entonces podemos concluir que durante el periodo 1984-2015 el salario medio fue incapaz de obtener el valor completo de la CNSE, y por tanto que la fuerza de trabajo se vendió por debajo de su valor, generando una extracción de plusvalía por despojo, para todo el periodo 1984-2015.

Para este caso, el de los salarios medios, no podemos encontrar gran evidencia de un aumento de la plusvalía por la vía absoluta. Durante los periodo de caída en el valor real del salario medio, (1982-1988 y 1995-1996), la extracción de plusvalía absoluta probablemente aumentó, ya que los trabajadores que recibían el ingreso medio vieron disminuido de manera importante el poder

adquisitivo de su salario; esta situación representó un fuerte incentivo a la ocupación en un trabajo adicional (ya sea en el sector formal o informal) para los trabajadores que recibían el ingreso medio en el país. Para el sistema capitalista en su conjunto esto se traduce en una mayor cantidad de horas que el trabajador labora para el capital, es decir, un aumento de la jornada laboral global a nivel social. Aunque la extensión de la jornada laboral legal no haya sufrido grandes cambios durante el periodo, el capital se apropia de una mayor cantidad de tiempo de trabajo de cada obrero a nivel global, por lo que en estos periodos de caída en el salario real la extracción de plusvalía absoluta proveniente de este sector social aumenta. Sin embargo, también se presentan periodos importantes de recuperación del poder adquisitivo del salario medio (1970-1981, 1989-1994 y 1997-2015); en estos periodos disminuyen los incentivos para la búsqueda de una actividad económica adicional bajo el mando del capital, por lo que la producción de plusvalía absoluta deja de expandirse, o incluso puede disminuir³⁹.

Cuadro n° 7: Evolución del poder adquisitivo del salario medio en México 1970-2015

Periodo	Signo de la variación	Número de años
1970-1981	+	11
1982-1988	-	6
1989-1994	+	5
1995-1996	-	1
1997-2015	+	18

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de Cuentas Nacionales.

Todo esto nos indica que si bien durante ciertos periodos los incrementos en la producción de plusvalía absoluta cobraron mayor importancia dentro de la economía mexicana, este método de extracción de plusvalía no muestra la misma predominancia que la extracción de plusvalía por despojo, la cual se encuentra presente durante la totalidad del periodo 1984-2015.

Podemos concluir dos cosas para este apartado: 1) que aunque el poder adquisitivo del salario medio ha mejorado recientemente, este hecho no representa una interrupción de la extracción de plusvalía por despojo para la economía mexicana, ya que a pesar de sus aumentos, el salario medio se encontró por debajo del valor de la fuerza de trabajo durante todo el periodo; y 2) que la extracción de plusvalía por despojo presenta una mayor predominancia que la de plusvalía absoluta.

³⁹ Puede disminuir en el caso de que el aumento salarial sea de tal magnitud que el trabajador sea capaz de abandonar un empleo adicional en el que se encontraba laborando, ya que su situación material ha mejorado lo suficiente como para poder prescindir de esta fuente de ingreso adicional.

4.4. Productividad del trabajo en México 1970-2015: extracción de plusvalía relativa

Para medir la evolución de la extracción de plusvalía relativa en la economía mexicana adoptamos el acercamiento de Sandoval Manzano (2007), el cual establece que para estudiar los movimientos de la producción de plusvalía relativa dentro de la economía, no es suficiente analizar la evolución de la productividad de los sectores que producen artículos de consumo para la clase trabajadora (bienes salarios), sino que se debe de analizar el crecimiento de la productividad dentro del conjunto de la economía, ya que los aumentos de productividad en los sectores que producen bienes salarios no son posibles sin un crecimiento previo de la productividad de las ramas productivas encargadas de crear los bienes de capital.

Por tanto, para calcular el aumento de la producción de plusvalía relativa, calculamos el crecimiento de la productividad global dentro de la economía mexicana. Para esto calculamos primero el Producto Interno Neto (PIN) a precios constantes, el cual no es más que el Producto Interno Bruto (PIB) menos la depreciación; luego calculamos el tamaño de la Población Obrera Ocupada (POP), que es la suma de la población ocupada en los sectores productivos de la economía⁴⁰; posteriormente, dividimos el Producto Interno Neto a precios constantes de 2013 sobre el total de la Población Ocupada Productiva (PIN/POP), y expresamos el resultado en términos porcentuales, para obtener la tasa de productividad global de la economía mexicana en un año en específico; y finalmente analizamos la evolución de la tasa de productividad de un año a otro.

⁴⁰ En este trabajo consideramos que la POP está compuesta por la población ocupada en los sectores :11 - Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza; 21 - Minería; 22- Energía eléctrica; 23- Construcción; 31-33 Industrias manufactureras; 48-49 Transportes, correos y almacenamiento; 51- Información en medios masivos; 71- Servicios de esparcimiento cultural; 72- Servicios de alojamiento temporal; todo esto dentro de la clasificación utilizada por el Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro n° 8: Evolución de la tasa de productividad global en la economía mexicana

Año	PIN a precios constantes	Población Obrera Ocupada	Tasa de productividad global (%)	Tasa de crecimiento de la productividad (%)
1993	96990.41516	14109702	0.687402294	
1994	100954.7687	14109871	0.715490374	2.808808011
1995	95178.44117	13175866	0.722369529	0.687915535
1996	101802.1766	14231832	0.715313226	-0.705630334
1997	109042.0499	14937961	0.729966091	1.465286502
1998	114257.0367	15849512	0.72088678	-0.907931082
1999	117006.8707	16184442	0.722958942	0.207216234
2000	122400.0027	16534804	0.74025675	1.729780751
2001	121215.8737	16024302	0.756450257	1.619350739
2002	120541.8145	15369414	0.78429675	2.784649285
2003	121702.4953	15243613	0.798383528	1.408677827
2004	126269.2946	15928535	0.792723842	-0.56596861
2005	128541.2162	16036657	0.801546209	0.882236674
2006	134123.4629	16723070	0.802026559	0.048035013
2007	136828.3428	16914330	0.808949233	0.692267415
2008	137778.973	17127596	0.804426803	-0.452242975
2009	129248.4555	16278186	0.793997903	-1.04289004
2010	135874.257	16389348	0.829040039	3.504213578
2011	140805.7472	16684718	0.84392045	1.488041131
2012	145473.4131	17004630	0.855492963	1.15725134
2013	146557.8406	16978370	0.863203244	0.771028052
2014	150528.8623	17300393	0.870089265	0.688602073
2015	154993.7329	17710462	0.875153527	0.506426265

Fuente: datos provenientes de Sistema de Cuentas Nacionales de México. Año Base 2013. INEGI.

Como se puede observar de la tabla anterior, la evolución de la tasa de productividad global dentro de la economía mexicana ha sido baja para la generalidad del periodo 1993-2015, presentando varios años con crecimientos en la tasa de productividad cercanos a cero, e incluso varios periodos en los que la tasa de crecimiento de la productividad fue negativa.

Por tanto, dada la existencia de periodos en los cuales la tasa de crecimiento global de la productividad en la economía mexicana fue negativa, podemos concluir que este método de extracción de plusvalía no estuvo presente para durante la totalidad del periodo 1993-2015⁴¹, a diferencia de la extracción de plusvalía por despojo, por lo que no se puede decir que este método de extracción de plusvalía haya sido el método predominante durante el periodo histórico de introducción y predominancia del modelo económico neoliberal en México.

⁴¹ Al menos para la economía en su conjunto, ya que el caso de ciertos sectores económicos puede ser diferente, como en el caso de un sector muy dinámico como la industria manufacturera.

4.5. Razones que explican la caída del salario real por debajo del valor de la fuerza de trabajo durante el periodo 1970-2017

Si bien los datos analizados nos muestran cómo ha evolucionado la extracción de plusvalía en la economía mexicana, y que el principal promotor de este proceso ha sido la disminución de los salarios, proporcionando un impulso tanto para la extracción de plusvalía por despojo, como la producción de plusvalía absoluta (aunque no de forma tan generalizada como la plusvalía por despojo), esta información por sí sola no nos señala la causa que permitió la brutal caída en el poder adquisitivo de los salarios en México, así como los motivos que explican el porque estos no han sido capaces de recuperar su poder adquisitivo.

Por esta razón analizaremos los dos determinantes principales que la teoría marxista señala como responsables de la determinación y movimiento a través del tiempo de los salarios reales: el tamaño del ejército industrial de reserva (que en términos de Lebowitz (1992) representa un instrumento de la *economía política del capital*); y el grado de organización de la clase trabajadora (que representa un instrumento de la *economía política del trabajador asalariado*).

Para esto analizaremos la evolución del movimiento obrero sindical en México durante el periodo de transición económica estructural y durante el periodo de pleno funcionamiento de la nueva estructura económica; es decir, la evolución del sindicalismo mexicano durante el periodo 1986-2014. Por otra parte estudiaremos la evolución de las tasas de desempleo abierto, población ocupada no remunerada y población ocupada en el sector informal. De esta forma podremos hacernos un panorama general de la situación en que se encuentra la lucha de clases en la sociedad mexicana; es decir, del estado de fuerzas existente en el conflicto entre capital y trabajo.

4.5.1. La evolución del movimiento sindical en México 1986-2014

Según la teoría marxista, uno de los determinantes principales en los movimientos del salario, así como del valor y precio de la fuerza de trabajo, es el nivel de cohesión interna que posea la clase trabajadora en un determinado momento histórico. Como bien sabemos, a mayor nivel de unión de la clase trabajadora, mayor capacidad de reacción y fuerza para poder defender los intereses de los trabajadores frente a los constantes ataques lanzados por la clase capitalista.

Según García Aguilar (2004), de 1986 a 1993 el sindicalismo mexicano experimentó un incremento importante en el número de agremiados. Sin embargo, este número se redujo en cerca de 30,000 trabajadores entre 1993 y 1997. El número de instituciones asociadas tuvo un crecimiento lento: 1,548 en 1986; 1,667 en 1993; 1,726 en 1997, y 2,155 en el año 2000.

A la par de este descenso en el número de agremiados, el rápido crecimiento de la Población Económicamente Activa (PEA) ha disminuido considerablemente la fuerza de la población sindicalizada.

La estructura sindical, la cual tiene como base al Congreso del Trabajo (CT), es vertical y muy rígida, lo que ha imposibilitado la reacción eficaz, conjunta y unificada de los trabajadores ante las políticas patronales y neoliberales (Zepeda, 2004, p. 102). Esta concentra el poder de decisión en la cúpula del CT, así como al interior de sus organizaciones subordinadas; la Confederación de Trabajadores de México (CTM), la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC), La Confederación Regional Obrera Mexicana (CROM) y demás centrales ubicadas en el Apartado A del artículo 123; de la misma forma sucede con la Federación de Sindicatos de Trabajadores al Servicio del Estado (FSTSE) y los grandes sindicatos del Apartado B.

Otro gran problema es la dispersión que existe en la estructura del sindicalismo. Pese a que el CT incluye alrededor de 36 confederaciones y federaciones grandes y medianas (apartados A y B), el número de sindicatos es relativamente amplio: 1,458 en 1986; 1,667 en 1993; 1,726 en 1997, y 2,115 en el 2000. Esta situación es perjudicial para el movimiento obrero, ya que no permite que se tengan agrupaciones fuertes, sino más bien un gran conjunto de agrupaciones débiles.

Esta dispersión es mucho menor en los sindicatos nacionales y asociaciones sindicales autónomas. Para el periodo de 1986-2000, un conjunto de entre 8 y 14 organizaciones poseían un total de agremiados muy cercano al total afiliado de la CTM para el mismo periodo (García Aguilar, 2004, p. 103). Como era de esperarse, estas pocas agrupaciones eran las que conseguían los mejores salarios, prestaciones y condiciones laborales, confirmando que la unión de los trabajadores en sindicatos grandes y fuertes es la mejor estrategia para mejorar las condiciones de vida de la clase trabajadora.

De 1986 a 2000 creció el número de las agrupaciones sindicales no afiliadas al CT (de 67 en 1986 hasta 469 en 2000), las cuales aumentaron el número de sus afiliados a una tasa tan rápida que para el año 2000 estas agrupaciones ya tenían más afiliados que la CTM (1, 101,127 contra 900,000 de la CTM). Para García Aguilar (2004), esto es una clara muestra de cómo el Estado mexicano y los últimos gobiernos del PRI (1982-2000), los cuales orquestaron el proceso de reestructuración económica e inserción de México en la globalización, promovieron una política de sindicalización para restar fuerzas al CT e incrementar la sindicalización en agrupaciones independientes, con el objetivo de disminuir la fuerza de las centrales sindicales más antiguas y tradicionales.

En cuanto a las dirigencias sindicales, cabe decir que durante el periodo 1983-2000 los líderes perdieron de manera sustancial sus márgenes de legitimidad, representatividad, así como posiciones de poder en la sociedad mexicana. De verdaderos representantes de la clase trabajadora mexicana, estos pasaron a ser meros líderes formales, los cuales ya no se encuentran al servicio de los trabajadores, sino del poder estatal y de los intereses patronales (García Aguilar, 2004, p. 105).

En cuanto a la tasa de sindicalización, García Aguilar (2004) calcula que con base en la Población Económicamente Activa (PEA), la tasa de sindicalización aumentó de 12.39% en 1986 a 13.01% en 1993, lo cual es un incremento bastante impresionante si se considera que la PEA pasó de 26,280,500 trabajadores en 1986 a 33,652,000 en 1993. Para 1997 y 2000 la tasa de sindicalización

cae a 11.68% y 10.86%, respectivamente; la caída del 2000 se aprecia con más profundidad al considerar que la PEA disminuyó de 38,095,000 en 1997 a solo 34,154,854 para dicho año.

Sin embargo, es importante notar que los diferentes estudios existentes sobre la tasa de sindicalización en México difieren respecto a los niveles de sindicalización que hay en el país, debido a la diferencia en fuentes y métodos para calcularla, pero todos coinciden en que existe una tendencia negativa en este aspecto.

Cuadro n° 9: Cálculos de la tasa de sindicalización sobre la PEA 1984-2006 (Zepeda)

	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006
PEA	22,312	25,222	29,538	32,827	35,261	37,891	39,299	41,505	41,045	44,709
Membrecía Sindical	3,725	4,480	4,123	3,752	3,559	3,732	4,011	4,124	4,705	4,343
Tasa de sindicalización	16.7	17.8	13.9	11.4	10.1	9.8	10.2	9.9	11.5	9.7

Fuente: cuadro tomado de Zepeda (2014), pág. 40

Según los cálculos de Zepeda (2014), la tasa de sindicalización aumenta entre 1984 y 1989, para luego tener una caída sustancial en el periodo 1992-1998, pasando de una tasa de sindicalización de 17.8% en 1989 a 9.8% en 1998. Posteriormente tiene pequeñas recuperaciones y caídas durante el periodo 2000-2004, oscilando alrededor del 10%, para finalmente caer a su nivel más bajo dentro del periodo de estudio en el año 2006 (9.7%).

Cuadro n° 10: Personal sindicalizado en México como proporción de los trabajadores subordinados remunerados 2005-2014 (Rubio)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Tasa de sindicalización (%)	16.83	16.82	16.74	15.6	15.38	14.55	14.76	14.01	13.88	13.64

Fuente: cuadro tomado de Rubio (2017), pág. 51

Por último, Rubio (2017), calculando la tasa de sindicalización en proporción a la población ocupada remunerada, obtiene que el porcentaje los trabajadores sindicalizados disminuyó durante la mayoría del periodo 2005-2014, de un tasa de sindicalización de 16.83% en 2005 a una de 13.64% para el 2014.

Es importante notar que este declive dentro del sindicalismo mexicano coincide con la caída definitiva del bloque socialista soviético (la URSS), la cual abarca desde el año de 1989 hasta su disolución definitiva en 1992. Es notable como con la caída de la URSS se perdió un apoyo e influencia de gran importancia para las organizaciones trabajadoras de varios países capitalistas del mundo (en este caso México), y que este nuevo desequilibrio de fuerzas facilitó los ataques orquestados por los intereses capitalistas contra la clase trabajadora a lo largo de la década de los noventa.

4.5.2. Movimientos del ejército industrial de reserva en México

El otro factor crucial que incide sobre la determinación de los salarios son los movimientos de expansión o contracción en el ejército industrial de reserva. Como mencionamos en el apartado teórico (sección 3.6.1), los aumentos en la masa de trabajadores que son excedentes al capital, es decir, de aquella masa de trabajadores que se encuentran fuera del sector propiamente capitalista de la economía, ejercerán una presión a la baja sobre los salarios de los trabajadores empleados.

Cuadro n° 11: Datos sobre la desocupación, subocupación y ocupación informal en México 1981-2015

AÑO	DESEMPLEO ABIERTO	OCUPACIÓN NO REMUNERADA	OCUPACIÓN NO REMUNERADA Y DESOCUPACIÓN ABIERTA	INFORMALIDAD LABORAL	INFORMALIDAD LABORAL Y DESEMPLEO ABIERTO
1981			0.4		
1984			10.3		
1986			16.7		
1988			12.2		
1989			12.6		
1990			13.7		
1992	2.8				
1993	3.4				
1994	3.7				
1995	6.2				
1996	5.5				
1997	3.7				
1998	3.2				
1999	2.5				
2000	2.6	10.0	12.5		
2001	2.8	10.1	12.8		
2002	3.0	10.0	13.0		
2003	3.4	9.8	13.2		
2004	3.9	9.3	13.2		
2005	3.6	9.7	13.3	59.8	63.4
2006	3.6	8.9	12.5	58.7	62.3
2007	3.7	8.9	12.6	58.3	62.0
2008	4.0	8.6	12.5	58.6	62.5
2009	5.5	8.4	13.9	59.9	65.4
2010	5.4	8.4	13.7	59.9	65.2
2011	5.2			59.8	65.1
2012	5.0			60.1	65.0
2013	4.9			59.0	63.9
2014	4.8			57.8	62.7
2015	4.4			57.9	62.2

Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI y de Boltvinik y Hernández Laos (1999), p. 133

Al analizar la evolución de la ocupación no remunerada y desocupación abierta para el periodo 1981-2010 podemos apreciar una tendencia de crecimiento general del ejército industrial de reserva. Esta parte de la población trabajadora solamente representa una pequeña parte de la totalidad que es el ejército industrial de reserva, pero debido a que es la variable para la que disponemos de una serie histórica más extensa, nos ayudara a darnos una idea de la dirección en que se ha movido la población superavitaria al capital durante una parte importante del periodo de estudio, es decir, si esta población excedente a las necesidades del capital ha aumentado, disminuido o se ha mantenido relativamente sin cambios durante el periodo.

Lo que salta inmediatamente a la vista es el ascenso brutal en el porcentaje de trabajadores no remunerados y desempleados entre 1981 y 1984; de representar solamente el 0.4% de la PEA, este sector llega a representar el 10.3% de la misma para 1984. Para el año de 1986 la suma de desempleados y ocupados no remunerados asciende al 16.3% de la PEA, pero a partir de 1988 esta proporción se reduce un poco y estabiliza entre los 12.2% y 13.9% para todo el periodo hasta 2010. Esta información nos indica que a partir del proceso de reestructuración económica y crisis constantes que experimentó México durante la década de los 80s y 90s, el tamaño del ejército industrial de reserva se incrementó enormemente en comparación con la magnitud que poseía durante el periodo de desarrollo económico previo (es decir, el modelo de industrialización por sustitución de importaciones). El tamaño de la población superavitaria al capital se incrementó rápidamente, y la tendencia fue la de mantenerse en niveles relativamente altos en comparación al periodo anterior.

Por otra parte, obtenemos una visión más completa sobre la magnitud real del ejército industrial de reserva al analizar la evolución del empleo informal en conjunto con el desempleo abierto. Según la definición de informalidad utilizada por el INEGI:

La informalidad entendida en su sentido más amplio es el conjunto de actividades económicas realizadas por los individuos que, por el contexto en el que lo hacen, no pueden invocar a su favor el marco legal o institucional que corresponde a su inserción económica y será entonces empleo informal todo el espectro de modalidades ocupacionales, ya sea dependientes o independientes, sobre las que gravita esta circunstancia. (Negrete Prieto, 2011, pág. 88)

Dentro de esta definición están comprendidas todas las actividades del sector informal: la agricultura campesina; los trabajadores domésticos y los aprendices (aquellos que realizan prácticas profesionales o servicio social); así como aquellos trabajadores que laboren en el sector formal, pero sin derechos laborales de por medio. Los trabajadores empleados en estas ramas representan una oferta de mano de obra disponible para el capital, ya que estos trabajadores que laboran de manera informal están dispuestos a ocupar un puesto en el sector verdaderamente capitalista de la economía en el momento en el que se presente la oportunidad, ejerciendo una presión a la baja en el nivel de salarios de los trabajadores empleados en el sector formal, debido a que los trabajadores empleados formalmente que se opongan a las contracciones salariales

rápidamente pueden ser sustituidos por esta mano de obra disponible de manera latente al capital.

De la suma de la tasa de empleo informal y la tasa de desempleo abierto en México para el periodo 2005-2015, obtenemos que el tamaño aproximado del ejército industrial de reserva se encontraba entre el 62% y 65% de la población económicamente activa total para dicho periodo. Esta es una cifra impresionante, ya que nos dice que más de la mitad de la población se encuentra fuera del sector capitalista moderno, y por tanto se ejerce una presión muy grande a la baja y en contra de los aumentos salariales en el sector formal de ocupación capitalista. Esto puede explicar la caída y estancamiento del valor real del salario mínimo a partir del periodo de inserción en la globalización, así como la lenta recuperación del poder adquisitivo del salario medio para el mismo periodo.

5.- CONCLUSIONES

El inicio de la globalización económica a mediados de 1970, significó una nueva etapa en el sistema de producción capitalista mundial. Abandonando los modelos de crecimiento económico basados en la expansión del mercado interno y una importante participación del Estado en la economía (la cual muchas veces estaba acompañada de una fuerte red de seguridad social para la población), pasamos a un modelo de crecimiento económico basado en la expansión de los mercados externos (mediante un incremento de los acuerdos comerciales), desregulación económica y una predominancia casi absoluta del sector privado sobre el sector público, relegando las tareas del Estado a un puñado de sectores económicos, así como a la garantía y preservación del orden social vigente.

Los efectos de esta reestructuración del sistema capitalista a nivel mundial no se hicieron esperar, siendo estos la disminución de la tasa de crecimiento económico mundial en comparación con la fase previa, comprendida por el periodo de la posguerra hasta finales de los 70s, y el aumento en los niveles de desigualdad y pobreza en la mayor parte de países capitalistas a nivel mundial.

México no quedó fuera de este proceso de globalización; al contrario, fue y sigue siendo uno de los principales afectados por este proceso de reestructuración económica a nivel mundial. A partir del agotamiento del Modelo de Sustitución de Importaciones en México, se introdujo un modelo de crecimiento basado predominantemente en el mercado externo (principalmente el de Estados Unidos), la desregulación económica, la predominancia del sector privado y la relegación del sector público a un papel muy secundario y reducido, así como el abandono de cualquier tipo de política industrial en favor de los incentivos a la inversión extranjera directa.

Sin embargo, este nuevo proceso de crecimiento económico surgió de las necesidades de expansión de los países capitalistas desarrollados, por lo que su adopción a nivel internacional estaba diseñada principalmente para favorecer los intereses económicos y políticos imperialistas de las potencias capitalistas, y esto es algo que fue comprobado de manera inmediata en México. A pesar de que el comercio exterior del país se multiplicó, así como el aumento importante de los flujos de inversión extranjera (predominantemente en cartera), este cambio estructural de la economía mexicana no resultó en un mayor crecimiento económico; la tasa de crecimiento promedio anual del país cayó a alrededor de la mitad de la experimentada durante el periodo de industrialización dirigida por el Estado (de 6% a 3% en promedio); la formación bruta de capital cayó de entre 22% y 25% a menos de 17%; y lo más importante para este trabajo, los salarios reales cayeron drásticamente para la mayor parte de la población, provocando de manera paralela una creciente desigualdad en el ingreso y aumentos en los niveles de pobreza.

En última instancia, la introducción de este nuevo modelo de crecimiento capitalista se tradujo en la pérdida de los logros sociales y de la soberanía nacional que habían sido alcanzados mediante la Revolución Mexicana de 1910.

Como podemos ver, esta nueva fase del sistema capitalista mundial, cuya eventual aparición en el escenario mundial estaba determinada por la dinámica de acumulación intrínseca al modo de

producción capitalista, es la causante de la problemática salarial que se vive actualmente en México. Y para analizar parte de esta problemática, y poder participar en el debate actual, la teoría económica desarrollada por Marx nos proporciona un instrumento de análisis muy valioso.

Marx parte de las teorías económicas previamente desarrolladas por Adam Smith y David Ricardo, pero las depura de las fallas y contradicciones que estas poseían. De esta forma, la fuente del valor de la producción se encuentra en Marx como la totalidad del tiempo de trabajo socialmente necesario utilizado en dicha producción (sea este tiempo de trabajo pagado o no), y que la fuente de todo el valor de las mercancías producidas se encuentra en la fuerza de trabajo del obrero.

La base del sistema de producción capitalista se encuentra en maximizar la extracción de trabajo excedente a las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo del obrero (la plusvalía), para con esto buscar satisfacer los motivos de acumulación de los capitalistas individuales, así como del sistema capitalista en su conjunto.

Este aumento de la plusvalía se puede lograr de varias formas; 1) se puede aumentar el tiempo de trabajo que el obrero trabaja para el capital (no sólo para el capitalista individual, sino para el sistema capitalista en su conjunto); 2) se puede reducir la parte de la jornada laboral que está destinada a la reproducción de la fuerza de trabajo de los trabajadores (con aumentos en la productividad que disminuyan el valor de los bienes salarios); y 3) se puede despojar a la fuerza de trabajo de parte del producto necesario que necesita para reproducirse bajo condiciones normales (pagando a la fuerza de trabajo por debajo de su valor). Estos se presentan como los métodos de extracción de plusvalía absoluta, relativa y por despojo, respectivamente⁴².

La continúa mejora y expansión de los métodos de extracción de plusvalía también se encuentra relacionada con una variable económica crucial para el sistema que aparece en un nivel más superficial del sistema de producción capitalista: la tasa de ganancia.

En la superficie de los fenómenos que se presentan en la sociedad capitalista, solamente es visible la tasa de ganancia; es decir, la relación de la plusvalía con la totalidad del capital adelantado, por lo que las verdaderas relaciones de explotación en el capitalismo quedan oscurecidas. Por tanto, la tasa de ganancia es la variable clave en las decisiones de inversión y acumulación de capital para los dirigentes del sistema, los capitalistas, y por ende es una variable crucial en la determinación del crecimiento económico, la tasa de desempleo y el nivel de salarios.

Sin embargo, existe una contradicción crucial en el sistema de producción capitalista, la cual yace en la tendencia de la tasa de ganancia a descender como consecuencia de la misma dinámica de desarrollo que es intrínseca al proceso de acumulación capitalista. Existen varios factores que actúan como una contratendencia esta caída tendencial en la tasa de ganancia, siendo uno muy importante los aumentos en la tasa de plusvalía.

⁴² No se menciona a la producción de plusvalía extraordinaria, porque el análisis va sobre la extracción de plusvalía a nivel de la sociedad en general.

De esta manera, podemos ver como existe una doble tendencia a profundizar la extracción de plusvalía dentro del sistema: por un lado, la tendencia básica del sistema, proveniente del motivo de acumulación, apunta en la dirección de aumentos en la tasa de plusvalía; y por el otro, los aumentos en la tasa de plusvalía se vuelven necesarios para contrarrestar temporalmente la tendencia de la tasa de ganancia a decrecer.

Y como hemos referido anteriormente, una de las principales formas para aumentar la extracción de plusvalía se encuentra en la remuneración de la fuerza de trabajo por debajo de su valor; es decir, en la sustracción de una parte del valor que estaba destinado al fondo de consumo de los trabajadores con el objetivo de redirigirlo a las necesidades de acumulación del capital. En otras palabras, de la dinámica de acumulación intrínseca al sistema de producción capitalista surge la problemática actual de los salarios en México.

Es importante notar que las condiciones que permiten la remuneración a la fuerza de trabajo por debajo de su valor son creadas por el mismo sistema de producción capitalista. El mismo sistema crea una sobrepoblación relativa a los medios de producción, el llamado ejército industrial de reserva, la cual ejerce una presión constante a la baja en el nivel de los salarios pagados a la población trabajadora mediante un aumento en la oferta en el mercado de trabajo. De esta manera el capitalista individual tiene amplias posibilidades de reducir los salarios que paga a sus trabajadores, ya que si alguno de ellos se opone de manera individual a la reducción salarial, este puede ser fácilmente despedido y reemplazado por algún otro trabajador que forme parte del ejército industrial de reserva. De ahí que surja la necesidad de una mayor regulación laboral (opuesta a la flexibilización de los mercados laborales impulsada los intereses de la clase capitalista) y a una mayor unidad de la clase trabajadora mediante la unión sindical, como prerequisite para un aumento de los salarios, y requisito indispensable para evitar su caída.

El análisis empírico de la economía mexicana nos presenta resultados importantes a este respecto.

Una serie de estudios económicos recientes, los cuales fueron realizados entre el 2000 y el 2014, nos muestran que la tasa de plusvalía en México creció a una mayor tasa durante el periodo de transición estructural y durante la mayor parte del funcionamiento del nuevo modelo establecido, en comparación con el periodo previo que comprende al modelo de crecimiento basado en la industrialización dirigida por el Estado; de esta forma, mientras que la tasa de explotación creció muy poco durante el periodo 1955-1960, e incluso disminuyó durante el periodo 1961-1970, esta aumentó enormemente durante el periodo 1976-1990 (coincidente con el periodo de transición estructural), disminuyó ligeramente por un breve periodo de tiempo, 1990-1994, y ha mostrado una tendencia ininterrumpida al aumento para el periodo 1994-2012 (coincidente con el modelo de crecimiento basado en la iniciativa privada y el mercado externo ya plenamente establecido).

Analizando más de cerca los determinantes de este aumento en la tasa de plusvalía dentro de la economía mexicana durante el periodo que comprende la inserción de México en el proceso de globalización económica (1982-2015), podemos rastrear los orígenes de este importante crecimiento en la tasa de plusvalía en las tres principales formas de extracción de plusvalía que existen dentro del modo de producción capitalista, para de esta forma poder analizar cuál de estas

formas de extracción ha sido la más predominante y generalizada sobre la población trabajadora para dicho periodo histórico.

El análisis de la extracción de plusvalía por despojo nos muestra que esta forma de extracción de plusvalía se generalizó para la mayor parte de la población trabajadora durante todo el periodo histórico de 1984-2015 en México; es decir, durante este periodo la extracción de plusvalía por despojo se presentó tanto en la parte de la población trabajadora que recibe como ingreso un salario mínimo, como en aquella población que recibe el salario medio de la economía.

Llegamos a este resultado después de comparar distintas mediciones del valor de la fuerza de trabajo en la economía mexicana, elegir la medición que mejor refleja el valor completo de la fuerza de trabajo en la economía, y comparamos este valor con el valor nominal del salario mínimo y el salario medio, con lo que pudimos constatar que ninguno de estos salarios ha sido capaz de reproducir el valor completo de la canasta de bienes y servicios necesarios para que el trabajador pueda reproducir el valor completo de su fuerza de trabajo y el de los miembros de su familia bajo condiciones normales. El valor promedio de la CNSE (nuestro cálculo aproximado del valor de la fuerza de trabajo en México) para junio de 2017 fue de unos \$11,808.12 pesos mensuales y siendo que el salario mínimo para el mismo periodo fue de sólo \$2,817 mensuales, y el salario medio de \$10,385 mensuales, podemos concluir que el salario que en promedio recibe el trabajador en México es insuficiente para reproducir de manera normal su fuerza de trabajo, dado que se le está despojando de una parte del valor necesario para hacerlo; el salario mínimo para 2017 puede adquirir el 23.8% del valor de la CNSE calculada para el mismo año; mientras que el salario medio puede adquirir el 87.9% de dicha canasta de satisfactores esenciales.

Por el lado de la plusvalía absoluta, podemos ver que aunque la extensión promedio de la jornada laboral en el sector formal no ha aumentado de manera significativa (alrededor de 9 horas entre 1991 y 2015), se han presentado aumentos en la plusvalía absoluta a nivel del sistema en su conjunto, mediante disminuciones en el salario real de los trabajadores que los han incentivado u obligado a ocuparse en un trabajo adicional, ya sea en el sector formal o informal de la economía; lo que este fenómeno representa para la formación de la tasa de plusvalía, es un aumento de la masa de trabajo excedente apropiada por el sistema capitalista en su conjunto, a pesar de que la masa de trabajo excedente apropiada por cada capitalista individual no haya variado de manera significativa.

De esta forma podemos ver que existe una mayor presión al aumento en la extracción de plusvalía absoluta en la parte de la población trabajadora que se emplea por el salario mínimo, ya que este sufrió una enorme caída de poder adquisitivo durante todo el periodo 1981-2015 (perdiendo alrededor del 65% del valor que poseía en la década de los 70s), caída de la cual no ha sido capaz de recuperarse hasta la fecha.

Sin embargo, no podemos observar la misma tendencia para la población trabajadora que recibe el salario medio en la economía mexicana, ya que aunque existen periodos históricos donde ocurre una importante caída del salario medio, también existen varios periodos en los que este recuperó parcialmente su poder adquisitivo, por lo que no hay indicios para afirmar que la

extracción de plusvalía absoluta en el sector de los trabajadores que reciben como ingreso el salario medio sea predominante durante el periodo neoliberal.

El análisis del último método generalizado de extracción de plusvalía, la plusvalía relativa, nos demuestra que este método de extracción de plusvalía no estuvo presente durante varios periodos históricos de la economía mexicana, dado que las tasas de crecimiento de la productividad global en la economía mexicana fueron cercanas a cero e incluso negativas en varios años que comprenden al periodo 1993-2015.

Por tanto, siendo que el único método de extracción de plusvalía que se presentó de manera continua y generalizada (es decir, tanto para los asalariados que reciben como ingreso el salario mínimo como los que reciben el salario medio) durante el periodo 1982-2015 en México fue la extracción de plusvalía por despojo, es decir, la disminución y pago de salarios por debajo del valor histórico promedio de la fuerza de trabajo, entonces podemos concluir que este método de extracción de plusvalía fue el método de extracción dominante durante dicho periodo, el cual comprende la etapa de transición estructural en la economía mexicana, y la inserción de esta dentro del proceso capitalista mundial de globalización económica. En otras palabras, la precarización de los salarios fue el método predominante que utilizó el capital para la extracción y acumulación de trabajo excedente en México a partir del periodo de globalización económica capitalista y la implantación del modelo económico neoliberal en México.

Finalmente, analizamos los determinantes principales que han permitido esta caída tan grande en el poder adquisitivo de los salarios en México, y que impiden su recuperación y crecimiento, siendo estos la evolución y estado en que se encuentran tanto el ejército industrial de reserva en México, como la organización de la clase trabajadora en el país.

La información disponible nos muestra que el movimiento y organización obrera en México fue blanco de fuertes ataques por parte de la clase dominante y del Estado al servicio del capital durante el periodo de reestructuración económica, así como ya cuando el nuevo modelo de crecimiento ya había sido firmemente establecido en la sociedad mexicana; la tasa de sindicalización cayó durante la mayor parte del periodo 1984-2014 y se dispersó la organización estructural sindical mexicana (mediante la proliferación de un gran número de organizaciones sindicales pequeñas y organizaciones sindicales no afiliadas al CT).

En cuanto a la evolución del ejército industrial de reserva, podemos observar que aunque desde 1992 las tasas de desempleo abierto no son muy elevadas (entre 3% y 5%), las tasas de informalidad y de ocupación no remunerada si son muy altas, siendo que para el periodo 1984-2010 (para los años de los que disponemos datos) la suma de la ocupación no remunerada y de la desocupación abierta oscilaba alrededor del 13%; mientras que la suma de el desempleo abierto y la informalidad para el periodo 2005-2015 se movía entre el 62% y 65%. Todo esto nos muestra como el ejército industrial de reserva en México es de una magnitud enorme, ya que aunque no se encuentran plenamente desempleados, los trabajadores del sector informal y los ocupados no remunerados ejercen una presión constante a la baja en el nivel de los salarios de los trabajadores ocupados en el sector formal de la economía.

La combinación de estos dos factores, un débil movimiento sindical y un amplio ejército industrial de reserva, explican la caída salarial durante el periodo de cambio estructural en la economía, proceso en el cual se implantó un modelo de crecimiento económico basado en el aumento por la extracción de plusvalía de los trabajadores mexicanos principalmente mediante la depresión de los salarios reales de los trabajadores, para con esto robar una parte del valor que antes iba dirigido a la reproducción del valor de la fuerza de trabajo.

Como conclusión final, podemos resaltar que el fenómeno y problemática actual correspondiente al bajo nivel de salarios en la economía mexicana no es un fenómeno coyuntural, ni proviene de factores externos al sistema.

La caída y bajo nivel de los salarios, así como las dificultades existentes para su recuperación, provienen de un proceso de desarrollo histórico del modo de producción capitalista a nivel mundial, y de la forma en la que México está insertado dentro de este nuevo proceso global de producción. Dentro de este nuevo modelo de desarrollo capitalista, los países capitalistas desarrollados se esfuerzan en extraer la mayor cantidad posible de trabajo excedente de los países capitalistas atrasados o subdesarrollados; esto lo logran mediante la destrucción de los aparatos productivos existentes en los países capitalistas atrasados por medio del comercio, para que una vez demolido el aparato productivo nacional, las empresas pertenecientes a los países desarrollados puedan trasladar parte de sus procesos productivos a estos países atrasados, y extraer grandes cantidades de trabajo excedente mediante la remuneración de salarios miserables a los trabajadores, los cuales en la mayoría de los casos no son suficientes para reproducir en condiciones normales el valor de su fuerza de trabajo.

En conclusión, la raíz de la problemática salarial actual en México tiene un origen sistémico, el cual no proviene únicamente de la estructura de la economía mexicana, sino también del desarrollo del modo de producción capitalista a nivel mundial.

La única solución real a esta problemática se encuentra en un cambio en la estructura económica del país: llevar a cabo un nuevo proceso de industrialización interna para dejar de ser un taller maquilador para los intereses de las potencias económicas capitalistas, a la par de un cambio de sistema económico, pasando del capitalismo al socialismo.

Esta solución puede parecer muy radical, pero si se toma en cuenta la experiencia histórica de la Revolución Mexicana, dentro de la cual a pesar de las conquistas sociales y económicas que consiguió la clase trabajadora, el país se mantuvo dentro de la vía del desarrollo económico y social capitalista, entonces el cambio en las relaciones sociales de producción se presenta como necesario; esta experiencia histórica nos mostró que un proceso de industrialización capitalista solamente puede garantizar un crecimiento económico cuyos frutos se concentren en muy pocas manos, siendo estas las manos de la clase dominante; solamente una revolución de carácter socialista puede asegurar que las condiciones de vida de la clase trabajadora mejoraren a la par del proceso de industrialización interna.

Sin embargo, el cambio de sistema económico y social presenta retos muy grandes, ya que para llevar a cabo tal hazaña se debería lidiar no solamente con las dificultades propias de cualquier proceso de industrialización, sino con los ataques lanzados por las potencias capitalistas rivales, las cuales no verían con buenos ojos la liberación de alguna de las naciones que están bajo su dominio económico, ni la aparición en la escena internacional de un nuevo rival a su hegemonía política y económica. Por supuesto que siempre es posible que la clase trabajadora consiga algunos logros económicos y sociales dentro de la sociedad capitalista, pero si la reciente experiencia Sudamericana (el caso de Argentina y Brasil) nos ha mostrado algo, es que estos escenarios son meramente temporales.

Por tanto, la única solución posible a la actual problemática que presenta el deterioro de las condiciones materiales de la población trabajadora mexicana, y cuya expresión dentro de la sociedad capitalista se presenta mediante la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, es mediante un nuevo proceso de revolución social, pero uno que vaya más allá de lo alcanzado por la revolución de 1910; necesitamos un proceso revolucionario que efectivamente desemboque en la toma del poder económico y político por parte de la clase trabajadora. Las dificultades que se presentan a la consumación de esta hazaña por parte del pueblo mexicano son muchas y muy complejas, pero aun por más lejano o difícil que se nos presente ese escenario, no cabe duda que es la única solución real a largo plazo.

6.- ANEXO ESTADÍSTICO

Horas de trabajo anual y diario promedio por trabajador en México 1991-2015

Año	Horas anuales	Horas diarias
1991	2242	8.826771654
1992	2242	8.826771654
1993	2241	8.822834646
1994	2241	8.822834646
1995	2294	9.031496063
1996	2314	9.11023622
1997	2322	9.141732283
1998	2291	9.019685039
1999	2306	9.078740157
2000	2311	9.098425197
2001	2285	8.996062992
2002	2271	8.940944882
2003	2277	8.964566929
2004	2271	8.940944882
2005	2290	9.015748031
2006	2278	8.968503937
2007	2260	8.897637795
2008	2264	8.913385827
2009	2255	8.877952756
2010	2254	8.874015748
2011	2248	8.850393701
2012	2239	8.81496063
2013	2244	8.834645669
2014	2242	8.826771654
2015	2248	8.850393701

Nota: 1) no hay datos para 1992 ni 1994, pero suponemos que el número de horas laborales anuales es igual al del año anterior inmediato; 2) Se consideran un año tienes 254 días laborales, basado en los resultados promedio de la calculadora de días laborales para México.

Fuente: Datos provenientes de la OECD.Stat

Salario Medio en México 1970-1992 a Precios Constantes de 2010

Año	Salario medio anual por persona	INPC Diciembre Base 2010	Salario a precios constantes 2010
1970	12.319	0.016870743	730.199036
1971	13.052	0.017707502	737.0887173
1972	15.222	0.018691359	814.3870245
1973	17.164	0.022686001	756.5899485
1974	22.567	0.027358844	824.852112
1975	27.383	0.03045178	899.2249331
1976	35.499	0.038735272	916.4515481
1977	44.26	0.046737941	946.982244
1978	52.516	0.054295484	967.2259325
1979	65.463	0.065165661	1004.562817
1980	82.052	0.084615448	969.7047251
1981	109.475	0.108887079	1005.399363
1982	169.7597	0.216515209	784.0543895
1983	252.019	0.391412349	643.8708449
1984	396.6	0.62295859	636.6394274
1985	136.653	1.020090675	133.9616207
1986	255.606	2.098822995	121.785401
1987	552.593	5.439478729	101.5893301
1988	1035.707	8.249371787	125.5498027
1989	5843.502	9.874287533	591.7897348
1990	7606.177	12.82961936	592.8606912
1991	9642.971	15.24089786	632.7036035
1992	11998.192	17.06037067	703.2785062

Nota: la información de 1970 a 1992 proviene de publicaciones históricas de Cuentas Nacionales; la información de 1993 a 2015 proviene de la base de datos de Cuentas Nacionales con metodología 2008.

Salario Medio en México 1993-2015 a Precios Constantes de 2010

Año	Salario medio anual por persona	INPC Diciembre Base 2010	Salario a precios constantes 2010
1993	15507.00	18.42676723	841.5475055
1994	17471.00	19.72613932	885.6776137
1995	20480.00	29.97704506	683.1894191
1996	25355.00	38.28212794	662.3195043
1997	31692.00	44.29950655	715.4030025
1998	37960.00	52.54326558	722.4522416
1999	45044.00	59.01589258	763.2520332
2000	52858.00	64.30330726	822.0105971
2001	58257.00	67.13490247	867.7602537
2002	63422.00	70.96191376	893.7470347
2003	67557.00	73.78372973	915.608363
2004	70241.00	77.61373118	905.0073863
2005	75039.00	80.20039583	935.6437612
2006	78801.00	83.45113886	944.2771072
2007	83219.00	86.588099	961.0905074
2008	88637.00	92.24069566	960.9316079
2009	93526.00	95.53695186	978.9510569
2010	97223.00	99.74209209	974.7439417
2011	102795.00	103.551	992.6992496
2012	107713.00	107.246	1004.354475
2013	113259.00	111.508	1015.702909
2014	118632.00	116.059	1022.169758
2015	123826.00	118.532	1044.663045

Nota: la información de 1970 a 1992 proviene de publicaciones históricas de Cuentas Nacionales; la información de 1993 a 2015 proviene de la base de datos de Cuentas Nacionales con metodología 2008.

Salario Mínimo en México 1970-2015 a Precios Constantes de 2010

Años(s)	Salario nominal diario (nuevos pesos)	INPC Diciembre Base 2010	Salario diario precios constantes 2010	Salario mensual a precios constantes 2010
1970-71	0.02793	0.016870743	165.5528783	5132.139227
1972-73	0.03323	0.018691359	177.7826884	5511.263339
1973	0.0392	0.022686001	172.7937892	5356.607466
1974	0.04503	0.027358844	164.5902894	5102.298971
1974-75	0.05524	0.03045178	181.4015459	5623.447922
1976	0.06726	0.032379373	207.7248384	6439.469991
1976	0.08274	0.038735272	213.6037666	6621.716763
1977	0.0912	0.046737941	195.1305483	6049.046996
1978	0.10349	0.054295484	190.6051713	5908.76031
1979	0.11978	0.065165661	183.8084631	5698.062357
1980	0.14069	0.084615448	166.2698749	5154.366122
1981	0.18305	0.108887079	168.1099369	5211.408045
1982	0.24483	0.216515209	113.0775067	3505.402709
1982	0.31828	0.216515209	147.0012206	4557.037839
1983	0.39809	0.391412349	101.7060399	3152.887236
1983	0.45901	0.391412349	117.2701886	3635.375845
1984	0.59866	0.62295859	96.09948553	2979.084052
1984	0.71902	0.62295859	115.4201919	3578.025949
1985	0.93881	1.020090675	92.03201474	2852.992457
1985	1.10764	1.020090675	108.5825042	3366.057631
1986	1.4745	2.098822995	70.25366138	2177.863503
1986	1.8446	2.098822995	87.88735421	2724.50798
1986	2.24377	2.098822995	106.9061091	3314.089381
1987	2.76083	5.439478729	50.75541495	1573.417863
1987	3.31479	5.439478729	60.93947904	1889.12385
1987	4.08008	5.439478729	75.00865805	2325.2684
1987	5.10195	5.439478729	93.79483318	2907.639828
1987	5.86724	5.439478729	107.8640122	3343.784378
1988	7.04069	8.249371787	85.34819598	2645.794075
1988	7.25292	8.249371787	87.92087673	2725.547179
1989	7.83366	9.874287533	79.33392636	2459.351717
1989	8.30603	9.874287533	84.11776518	2607.650721
1989	9.13889	9.874287533	92.55239904	2869.12437

Fuente: Elaboración propia con base en "Tabla de Salario Mínimo General Promedio" de la CONASAMI

Salario Mínimo en México 1970-2015 a Precios Constantes de 2010

Años(s)	Salario nominal diario (nuevos pesos)	INPC Diciembre Base 2010	Salario diario precios constantes 2010	Salario mensual a precios constantes 2010
1990	9.13889	12.82961936	71.23274467	2208.215085
1990	10.78658	12.82961936	84.07560426	2606.343732
1991	10.78658	15.24089786	70.77391435	2193.991345
1991	12.08402	15.24089786	79.28679864	2457.890758
1992	12.08402	17.06037067	70.83093465	2195.758974
1993	13.06	18.42676723	70.87515587	2197.129832
1994	13.97	19.72613932	70.81973707	2195.411849
1995	14.95	29.97704506	49.87149324	1546.01629
1995	16.74	29.97704506	55.84272889	1731.124595
1995	18.43	29.97704506	61.48037595	1905.891654
1996	18.43	38.28212794	48.14256937	1492.41965
1996	20.66	38.28212794	53.9677419	1672.999999
1996	24.3	38.28212794	63.47609526	1967.758953
1997	24.3	44.29950655	54.85388414	1700.470408
1998	27.99	52.54326558	53.27038525	1651.381943
1998	31.91	52.54326558	60.73090366	1882.658013
1999	31.91	59.01589258	54.07018111	1676.175614
2000	35.12	64.30330726	54.61616439	1693.101096
2001	37.57	67.13490247	55.96194918	1734.820424
2002	39.74	70.96191376	56.00187184	1736.058027
2003	41.53	73.78372973	56.28612182	1744.869776
2004	43.297	77.61373118	55.78523199	1729.342192
2005	45.24	80.20039583	56.40869915	1748.669674
2006	47.05	83.45113886	56.38029707	1747.789209
2007	48.88	86.588099	56.45117581	1749.98645
2008	50.84	92.24069566	55.11667018	1708.616776
2009	53.19	95.53695186	55.67479281	1725.918577
2010	55.77	99.74209209	55.91420716	1733.340422
2011	58.06	103.551	56.06899016	1738.138695
2012	60.5	107.246	56.41236037	1748.783171
2012	60.75	107.246	56.64546929	1756.009548
2013	63.12	111.508	56.60580407	1754.779926
2014	65.58	116.059	56.50574277	1751.678026
2015	70.1	118.532	59.14014781	1833.344582

Fuente: Elaboración propia con base en "Tabla de Salario Mínimo General Promedio" de la CONASAMI

CANASTA NORMATIVA DE SATISFACTORES ESENCIALES.
 CANTIDADES Y COSTOS ANUALES POR FAMILIA. MEDIO URBANO
 (Pesos de 2017)

	1	2		3	4	5
	Unidad de medida	Cantidad requerida		Uso familiar anual	Precio	Costo (3*4)
Por persona	Por familia					
Necesidades y satisfactores esenciales						
Canasta completa						
I Parte monetaria y/o de autoproducción de la canasta						
1. Alimentación						
1.1 Alimentos de la CNA						
1. Maíz en grano	kilogramo		362.3	362.3	6	2173.8
2. Tortillas	kilogramo		262.5	262.5	12.8	3360
3. Masa	kilogramo		6.3	6.3	18	113.4
4. Harina de trigo	kilogramo		5.22	5.22	12.8	66.816
5. Pan de dulce	kilogramo		13.59	13.59	20	271.8
6. Pan blanco	kilogramo		30.9	30.9	20	618
7. Hojuelas de trigo	kilogramo		1.34	1.34	54.2	72.628
8. Galletas	kilogramo		1.41	1.41	45	63.45
9. Pastas	kilogramo		2.09	2.09	33	68.97
10. Arroz	kilogramo		38.82	38.82	13	504.66
11. Frijol	kilogramo		102.6	102.6	25.5	2616.3
12. Papa	kilogramo		53.64	53.64	17	911.88
13. Jitomate	kilogramo		60.59	60.59	25	1514.75
14. Chile	kilogramo		4.31	4.31	37.8	162.918
15. Cebolla	kilogramo		5.53	5.53	18.4	101.752
16. Lechuga	kilogramo		0.89	0.89	10.7	9.523
17. Zanahoria	kilogramo		2.65	2.65	12.7	33.655
18. Plátano	kilogramo		51.29	51.29	18.7	959.123
19. Manzana	kilogramo		3.18	3.18	35.8	113.844
20. Limón	kilogramo		20.67	20.67	21.3	440.271
21. Naranja	kilogramo		114	114	15.4	1755.6
22. Aceite Vegetal	kilogramo		34.11	34.11	26	886.86
23. Azúcar	kilogramo		88.76	88.76	26	2307.76
24. Carne de res	kilogramo		64.33	64.33	100	6433

25. Carne de puerco	kilogramo	20.23	20.23	86.9	1757.987
25. Carne de pollo	kilogramo	32.77	32.77	39.9	1307.523
27. Carne de cabra y oveja	kilogramo	2.77	2.77	120	332.4
28. Leche fresca	kilogramo	346.97	346.97	16	5551.52
29. Huevo de gallina	kilogramo	53.69	53.69	23	1234.87
30. Manteca de puerco	kilogramo	4.58	4.58	44	201.52
31. Pescado fresco	kilogramo	16.24	16.24	68.9	1118.936
32. Mariscos frescos	kilogramo	5	5	177	885
33. Pescado seco	kilogramo	0.21	0.21	88	18.48
34. Pescado enlatado	kilogramo	0.33	0.33	84	27.72
1.2 Alimentos fuera de la CNA					0
1.3 Alimentos consumidos fuera del hogar					
1.4 Artículos para la preparación de alimentos					0
61. Estufa de gas	pieza	1	0.1	1598	159.8
62. Reparación de estufa de gas					0
63. Gas	litro	840	840	8.54	7173.6
64. Licuadora	pieza	1	0.22	249	54.78
65. Reparación de licuadora					0
66. Refrigerador	pieza	1	0.11	7,598	835.78
67. Reparación de refrigerador					0
68. Olla express	pieza	1	0.25	566	141.5
69. Reparación de olla express					0
70. Gabinete de cocina	pieza	1	0.1	1599	159.9
71. Reparación de gabinete de cocina					0
72. Mesa de cocina	pieza	1	0.1	800	80
73. Reparación de mesa de cocina					0
74. Cuchara de cocina	pieza	1	0.25	33	8.25
75. Tenedor o pala de cocina	pieza	1	0.25	40	10
76. Cuchillo de cocina	pieza	1	0.25	25	6.25
77. Cafetera	pieza	1	0.25	199	49.75
78. Comal	pieza	1	0.33	89	29.37
79. Olla	pieza	1	0.33	269	88.77
80. Sartén	pieza	1	0.33	155	51.15
81. Abrelatas	pieza	1	0.5	55	27.5

1.5 Artículos para el consumo de alimentos					0
82. Plato extendido	pieza	1	2.45	70	171.5
83. Plato hondo	pieza	1	2.45	110	269.5
84. Taza	pieza	1	3.67	14	51.38
85. Vaso	pieza	1	3.67	12.9	47.343
86. Cuchara de mesa	pieza	1	0.98	27	26.46
87. Tenedor de mesa	pieza	1	0.89	22	19.58
88. Cuchillo de mesa	pieza	1	0.89	23	20.47
89. Jarra	pieza		1	76	76
90. Mantel	pieza		1	50	16.5
91. Juego de comedor	juego		1	4000	400
92. Reparación de juego de comedor					0
93. Biberón	pieza	4	1.88	25	47
94. Mamila	pieza	8	3.76	80	300.8
95. Silla alta	pieza	1	0.15	550	82.5
2. Vivienda					0
2.1 Vivienda (renta equivalente)					3000
96. Depreciación					0
97. Costo financiero					0
98. Mantenimiento					0
2.2 Servicios					0
99. Agua					200
100. Energía eléctrica	kw-h		1710.12	2.063	3527.9776
2.3 Impuesto predial					0
101. Impuesto predial					1000
2.4 Muebles y accesorios					0
102. Cama matrimonial	pieza		1	1800	216
103. Reparación de cama matrimonial					0
104. Cama individual	pieza	1	0.29	1500	435
105. Reparación de cama individual					0
106. Silla de ruedas	pieza		3	1200	432
107. Reparación de sillas sueltas					0
108. Buró	pieza		3.4	1318	448.12
109. Reparación de Buró					0

110. Juego de sala	juego		1	0.1	3500	350
111. Reparación de juego de sala						0
112. Ventilador	pieza		1	0.12	600	72
113. Reparación de ventilador						0
114. Cuna	pieza	1		0.15	1350	202.5
115. Silla de bebé	pieza	1		0.15	600	90
116. Focos incandescentes	unidad		7	12.77	12	153.24
2.5 Blancos y otros accesorios						0
117. Cobertor matrimonial	pieza		1	0.2	300	60
118. Cobertor individual	pieza	1		0.49	250	122.5
119. Sábana matrimonial	pieza		2	0.66	150	99
120. Sábana individual	pieza	2		1.6	120	192
121. Funda para almohada	pieza	1		1.46	35	51.1
122. Cortinas	metro		12.5	0.13	65	8.45
123. Almohada	pieza	1		1.46	118	172.28
124. Cobija para bebé	pieza	1		0.15	81	12.15
125. Sábana para bebé	pieza	2		0.47	119	55.93
3. Salud						0
3.1 Productos medicinales						0
126. Analgésicos						0
adultos	tableta	24		66.4	0.6125	40.67
niños	tableta	48		102	0.716666667	73.1
127. Algodón	p. 100 g		4	4	24	96
128. Alcohol	b. 50 ml		4	4	5.5	22
129. Antisépticos	b. 120 ml		1	1	28	28
130. Bálsamos	f. 48 g		1	1	29	29
131. Agua oxigenada	110 ml		2	2	14.3	28.6
132. Expectorantes	f. 96 g		1	1	24	24
133. Tela adhesiva	metro		2.5	2.5	8	20
134. Gasa	sobre		9	9	1.05	9.45
135. Cinta adhesiva	pieza		30	30	16	480
136. Termómetro	pieza		1	0.2	20	4
3.2 Artículos para la higiene del hogar						0
137. Detergente	kilogramo		23.4	23.4	25.4	594.36

138. Jabón en jarra	kilogramo		4.8	4.8	20	96
139. Insecticida	b. 146 ml		6	6	145	870
140. Escoba	pieza		2	2	80	160
141. Trapeador	pieza		2	2	63	126
142. Fribra para lavado de utensilios	pieza		12	12	5	60
143. Cubetas de plástico o lámina	pieza		2	2	18	36
144. Tinajas de plástico o lámina	pieza		1	0.66	200	132
145. Servicio de lavandería automática	lavada		104	104		0
146. Pinzas para ropa	pieza		24	24	1.5625	37.5
147. Escurridor de trastes	pieza		1	0.5	150	75
148. Polvo limpiador	kilogramo		3.6	3.6	80	288
149. Limpiador de estufa (sosa)	kilogramo		1.42	1.42	60	85.2
150. Bote de basura	pieza		1	0.66	150	99
151. Recogedor de basura	pieza		1	0.2	30	6
152. Cable para tendero	metro		5	5	10	50
153. Jergas y secadores de cocina	pieza		8	8	7	56
3.3 Artículos para la higiene personal						0
154. Jabón de tocador	pza. 100 g	18.2		89.42	14.6	1305.532
155. Pasta dental	pza. 163 g	8.7		38.71	30	1161.3
156. Servilleta de papel	hoja		3650	3650	0.11225	409.7125
157. Papel sanitario	rollo		0.86	86.92	2.802083333	243.55708
158. Toallas	pieza	1		1.62	54	87.48
159. Toallas sanitarias	pieza		232	232	8.5	1972
160. Cepillo dental hombres	pieza	3		4.14	13.25	54.855
161. Cepillo dental mujeres	pieza	3		4.14	13.25	54.855
162. Cepillo dental niños	pieza	3		2.49	17	42.33
163. Cepillo dental niñas	pieza	3		2.49	17	42.33
164. Aceite para bebé	b. 140 ml	4		1.88	20	37.6
165. Talco para bebé	b. 245 g	4		1.88	25	47
166. Bañera para bebé	pieza	1		0.15	300	45
4. Educación						0
4.1 Educación para adultos						0
167. Primaria	paquete	1		1.63		0
168. Secundaria	paquete	1		0.3		0

4.2 Libros y articulos escolares					0
169. Articulos escolares niño					0
1° a 3° primaria	paquete	1	0.22		0
4° a 6° primaria	paquete	1	0.2		0
Secundaria	paquete	1	0.18		0
170. Articulos escolares niña					0
1° a 3° primaria	paquete	1	0.22		0
4° a 6° primaria	paquete	1	0.2		0
Secundaria	paquete	1	0.18		0
5. Cultura y recreación					0
5.1 Material de lectura					0
171. Libros hombres	pieza	2	2.3	200	460
172. Libros mujeres	pieza	2	2.3	200	460
173. Libros niños	pieza	2	2.49	100	249
174. Libros niñas	pieza	2	2.49	100	249
175. Periódico	suscripción		1	1500	1500
176. Revistas hombres	pieza	6	8.3	100	830
177. Revistas mujeres	pieza	6	8.3	100	830
178. Revistas niños	pieza	6	4.98	80	398.4
179. Revistas niñas	pieza	6	4.98	80	398.4
5.2 Gastos en diversión y esparcimiento					0
180. Artículos para deportes					0
181. Espectáculos deportivos, circos	asistencia	6	26.58	100	2658
182. Visitas a parques y gastos asociados	asistencia	5	24	100	2400
183. Conciertos y teatros hombres	asistencia	4	4	100	400
184. Conciertos y teatos mujeres	asistencia	4	24	100	2400
185. Cine hombres	asistencia	12	12	52	624
186. Cine mujeres	asistencia	12	12	52	624
187. Cine niños	asistencia	6	4.89	41	200.49
188. Cine niñas	asistencia	6	4.89	41	200.49
189. Vacaciones			1	5000	5000
190. Gastos en fiesta	fiesta		1	3000	3000
191. Juguetes niños					0
192. Juguetes niñas					0

193. Juguetes bebés	unidad	2		0.94	150	141
194. Petacas	pieza		1	0.2	250	50
5.3 Aparatos y artículos eléctricos						0
195. Televisión a color	unidad		1	0.22	1500	330
196. Reparación de televisión						0
197. Estereo	unidad		1	0.16	500	80
198. Reparación de estereo						0
199. Musica digital	cancción		20	20	12	240
6. Transporte y comunicaciones						0
6.1 Transporte						0
200. Transporte colectivo urbano hombres	viaje	730		1007.4	6	6044.4
201. Transporte colectivo urbano mujeres	viaje	365		503.7	6	3022.2
						0
203. Transporte colectivo foráneo hombres	viaje	1		1.38	100	138
204. Transporte colectivo foráneo mujeres	viaje	1		1.38	100	138
205. Transporte de carga	servicio		1	0.2		0
206. Bicicleta	unidad		1	0.1	1799	179.9
207. Mantenimiento y reparación de bicicleta.						0
6.2 Comunicaciones						0
208. Teléfono de casa	servicio				2340	2340
209. Teléfono móvil	servicio				3000	3000
210. Modem de internet	servicio				2340	2340
7. Vestido y calzado						0
7.1 Vestido						0
Hombres						0
211. Pantalón	pieza	2.4		3.3	150	495
212. Camisa	pieza	3.86		6.72	299	2009.28
213. Camiseta	pieza	5.2		7.2	150	1080
214. Calzoncillo o trusa	pieza	5.2		7.2	189	1360.8
215. Calcetines	par	6		8.3	11.58333333	96.141667
216. Suéter	pieza	1		1.38	199	274.62
217. Chamarra	pieza	1		0.45	299	134.55
218. Pañuelo de tela	pieza	3		4.1	120	492
Mujeres						0

219. Vestido	pieza	1	1.38	270	372.6
220. Pantalón	pieza	1	1.38	150	207
221. Blusa	pieza	3.2	4.42	120	530.4
222. Falda	pieza	1	1.38	150	207
223. Suéter	pieza	1	1.38	135	186.3
224. Chamarra	pieza	1	0.45	299	134.55
225. Pijama o camión	conjunto	1.5	2.1	350	735
226. Pantaleta	pieza	5.2	7.2	20	144
227. Brassier	pieza	5.2	7.2	130	936
228. Medias	par	7.56	10.44	40	417.6
229. Calcetas	par	3.97	5.48	70	383.6
					0
231. Delantal	pieza	1	1	50	50
Niños					0
232. Pantalón	pieza	5.47	4.54	250	1135
233. Short	pieza	1	0.83	100	83
234. Camisa o playera	pieza	4.86	4.03	120	483.6
235. Camiseta	pieza	5.2	4.3	120	516
236. Trusa	pieza	5.2	4.3	80	344
237. Calcetines	par	6	4.98	12	59.76
238. Suéter	pieza	1	0.83	150	124.5
239. Chamarra	pieza	1	0.42	200	84
240. Pijama	conjunto	1.5	1.24	220	272.8
Niñas					0
241. Vestido	pieza	1.8	1.5	200	300
242. Pantalón	pieza	1.8	1.5	250	375
243. Short	pieza	1	0.83	100	83
244. Blusa	pieza	3	2.49	120	298.8
245. Falda	pieza	3	2.49	50	124.5
246. Suéter	pieza	1	0.83	199	165.17
247. Chamarra	pieza	1	0.42	250	105
248. Pijama	conjunto	1.5	1.25	220	275
249. Pantaleta	pieza	5	4.15	20	83
250. Calcetas	par	6	4.98	50	249

Bebés						0
251. Pañales desechables	pieza	1095	515	5.4		2781
252. Pañales de tela	pieza	12	5.64	100		564
253. Calzón de hule	pieza	6	2.82	65		183.3
254. Mameluco	pieza	6	2.82	200		564
255. Babero	pieza	5	2.35	55		129.25
256. Camiseta	pieza	6	2.82	80		225.6
257. Pantalón	pieza	1	0.47	100		47
258. Vestido	pieza	1	0.47	150		70.5
259. Blusa o playera	pieza	4	1.88	120		225.6
260. Suéter	pieza	2	0.94	120		112.8
261. Calcetines	par	5	2.35	12		28.2
7.2 Calzado						0
262. Zapatos de hombre	par	2	2.35	339		796.65
263. Reparación de calzado de hombre			1.38			0
						0
265. Zapatos de mujer	par	2	2.76	380		1048.8
266. Reparación calzado de mujer			2.76			0
267. Zapatos para niño	par	2	1.66	300		498
268. Reparación calzado de niño			0.83			0
269. Tenis para niño	par	1	0.83	300		249
270. Zapatos para niña	par	3	2.49	300		747
271. Reparación calzado de niña			0.83			0
272. Tenis para niña	par	1	0.83	300		249
273. Zapatos para bebé	par	1	0.47	180		84.6
7.3 Accesorios						0
274. Cinturón para hombre	pieza	1	0.45	199		89.55
						0
276. Bolsa para mujer	pieza	1	0.45	100		45
277. Cinturón para niño	pieza	1	0.27	150		40.5
8. Presentación personal y otras necesidades						0
8.1 Artículos para el cuidado personal						0
278. Rastrillo para afeitarse	pieza		1	0.2	150	30
279. Navaja de afeitarse	pieza	84.4	116.5	7		815.5

8.2 Servicios para el cuidado personal						0
280. Corte de cabello de hombre	servicio	6		8.28	60	496.8
281. Corte de cabello de mujer	servicio	3		4.14	80	331.2
282. Peine	unidad		1	1	80	80
283. Espejo	unidad			0.1	300	30
284. Reparación de espejo						0
285. Maquillaje	b. 35 ml	4.14		4.14	170	703.8
286. Lápiz labial	tubo 4g	4.14		4.14	60	248.4
287. Loción	f. 41 ml	5.52		5.52	190	1048.8
288. Desodorante	b. 113 g		6.26	6.26	65.8	411.908
289. Crema para la piel	f. 130 g		11.58	11.58	27	312.66
290. Aretes y collares de fantasía						0
291. Plancha	unidad		1	0.33	219	72.27
292. Reparación de plancha						0
293. Crema para calzado	caja 80 g		9.68	9.68	50	484
294. Cepillo para calzado	unidad		1	0.2	100	20
295. Blanqueador para ropa	litro		10.75	10.75	80	860
8.3 Artículos auxiliares en el hogar						0
296. Cerillos	caja 55 luces		26.54	26.54	80	2123.2
						0
						0
299. Tijeras	pieza		1	0.13	23	2.99
300. Velas y veladoras	pieza		6	6	8	48
8.4 Artículos de uso personal						0
301. Reloj de pulso hombre	unidad	1		0.17	100	17
302. Reparación de reloj hombre						0
303. Reloj de pulso mujer	unidad	1		0.17	100	17
304. Reparación de reloj mujer						0
8.5 Servicios						0
305. Funerales, cementerios y flores						0
306. Gastos legales						0

GASTOS TOTALES

141697.56

7. - BIBLIOGRAFÍA

- Alarcón, Diana (1994). Changes in the Distribution of Income in México and Trade Liberalization, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana.
- Banco de México (2009). Principales Indicadores Salariales de México. México, Ciudad de México.
- Bensusán Areous, Graciela Irma; de la Cueva, Azuela Antonio; Esquivel Hernández, Gerardo; Moreno-Brid, Juan Carlos; Kuri Rodríguez, Ariel; Provencio Duerazo, Enrique; Ros Bosch, Jaime; y Janes Rizo, Pablo (2014). "Política de recuperación del salario mínimo en México y en el Distrito Federal: Propuesta para un acuerdo", Atril, Excelencia Editorial, Ciudad de México, agosto de 2014.
- Boltvinik, Julio (1996). "Evolución y magnitud de la pobreza en México", en Estudios Demográficos Urbanos, El Colegio de México, vol. 11, núm. 2 (32), mayo-agosto de 1996.
- Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique (1999). Pobreza y Distribución del Ingreso en México. Siglo XXI Editores, Ciudad de México, México.
- Boltvinik, Julio y Marín Alejandro (2003). "La canasta normativa de necesidades esenciales de la Coplamar. Génesis y desarrollos recientes." en Comercio Exterior, Vol. 53, núm. 5, mayo de 2003.
- Campos Rubio, Jesús (2017). "Sindicalización y precariedad laboral en México", en Región y Sociedad, Año XXIX, No. 68.
- CONEVAL (2014). Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México (segunda edición). México, DF: CONEVAL, 2014.
- Coplamar (1983). Macroeconomía de las Necesidades Esenciales en México: Situación Actual y perspectivas al año 2000, Siglo XXI, Ciudad de México.
- Cortés, Fernando (2003). "El ingreso y la desigualdad en su distribución en México" en Papeles de Población, vol. 9, núm. 35, enero-marzo, 2003. Universidad Autónoma del Estado de México. Toluca, México.
- Foley K., Duncan (1986). Understanding Capital: Marx's economic theory. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- García Aguilar, Javier (2004). "La CTM y la tasa de sindicalización", en Sistema Político Mexicano, Estudios Políticos, núm. 2, octava época, mayo-agosto 2004.
- Harvey, David (1982). The Limits to Capital. Basil Blackwell , Oxford.
- Hernández Laos, Enrique (1992). Crecimiento económico y pobreza en México. Una agenda para la investigación, UNAM.

- Hernández Laos, Enrique (2001). "Retos para la medición de la pobreza en México" en Comercio Exterior Vol. 51, Núm. 10, Octubre de 2001.
- Hernández Laos, Enrique y Velázquez Roa, Jorge (2003). Globalización, desigualdad y pobreza: Lecciones de la experiencia mexicana. Plaza y Valdés Editores, Universidad Autónoma Metropolitana. Ciudad de México, México.
- Isaac Egurrola, Jorge Eduardo; Prudencia Vázquez, Jaime Alberto y Hernández Calvario, Carolina (2014). "Tasa de plusvalía y desvalorización de la Fuerza de trabajo en América Latina: México, Colombia, Brasil, Chile y Argentina", en Trabajo y Explotación en América Latina: Brasil y México, Serie Editorial Análisis Regional AR, México, D.F.
- Karl Marx - Friedrich Engels – Werke (1959), „Lohnarbeit und Kapital“, Band 6, S. 397-423 Dietz Verlag, Berlin/DDR.
- Karl Marx - Friedrich Engels – Werke (1963), Band 24, "Das Kapital", Bd. II, 1. Abschnitt, S.69-90 Dietz Verlag, Berlin/DDR.
- Karl Marx - Friedrich Engels – Werke (1968), Band 23, „Das Kapital", Bd. I, Sechster Abschnitt, S. 557 – 564 Dietz Verlag, Berlin/DDR.
- Lebowitz, Michael A. (1992). Beyond Capital. Palgrave Macmillan.
- Levy, Santiago (1991). Poverty Alleviation in Mexico. The World Bank, Washington D.C.
- Marín, Alejandro (2002), La Medición de la pobreza. Una nueva aproximación, tesis de licenciatura, Universidad Tecnológica de México.
- Negrete Prieto, Rodrigo (2011). "El concepto estadístico de informalidad y su integración bajo el esquema del Grupo Delhi", en Realidad, Datos y Espacio. Revista Internacional de Estadística y Geografía, Vol. 2 Núm. 3 septiembre-diciembre 2011.
- Ortiz Cruz, Etelberto (1994). Competencia y crisis en la economía mexicana. Siglo XXI Editores, en coedición con la Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México.
- Rosa Albina Garavito Elías (2001), "Notas sobre las fuentes de la ganancia en el nuevo patrón de acumulación, 1982-2001"; en Análisis Económico 2001, XVII (34)
- Sandoval Manzano, J. Guadalupe (2007). Notas Sobre el Crecimiento Económico. Tesis de Maestría, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F.
- Semo Calev, Enrique (1978). Historia mexicana: economía y lucha de clases. Editorial Era, México.
- Shaikh M., Anwar y Tonak Ahmet, E. (1994). Measuring the wealth of nations: The political economy of national accounts. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Valle Baeza, Alejandro y Martínez Gonzales, Gloria (2011), Ediciones ryr, Buenos Aires, Argentina.

-Valenzuela Feijóo, José (2006). Ensayos de economía marxista. Cd. de México, UAM, Unidad Iztapalapa, Departamento de Economía.

-Zepeda Martínez, Roberto (2014). "Sindicalización en México durante el periodo 1984-2006", en Rev. De Ciencias Sociales 146: 35-53/2014 (IV), Universidad de Costa Rica.

FUENTES EN LÍNEA

-<http://www.vanguardia.com.mx/articulo/vidas-bajo-salarios-minimos-en-la-ciudad-de-mexico>

-<https://regeneracion.mx/de-los-34-paises-en-la-ocde-mexico-tiene-el-salario-minimo-mas-bajo/>

-<http://www.elfinanciero.com.mx/bloomberg-businessweek/la-realidad-millennial-salarios-de- apenas-mil-pesos.html>