

Debate teórico sobre el salario: ¿qué oculta la economía estándar?

Gabriel Ángel Martínez

-Bueno, señor Grandet –siguió el guarda, que había preparado su arenga para decidir la cuestión de su salario-. Señor Grandet...

- Ta ta ta –dijo Grandet-, ya sé lo que vas a decir, eres un pequeño diablillo, ya veremos eso mañana, hoy tengo demasiada prisa.

Honoré de Balzac, en *Eugenia Grandet*

Uno de los rasgos característicos del capitalismo es la existencia de conceptos que no permiten observar con claridad la naturaleza voraz de este sistema; ante la aparente “naturalidad” de los mismos, se puede llegar a pensar que son conceptos universales e inamovibles, que han existido y existirán por siempre; todo esto implica validar los excesos que se cometen dentro del mismo, en donde las mercancías y su realización para la obtención de ganancias son más importantes que la vida misma, más importantes que los propios seres humanos.

El salario es uno de los conceptos “místicos” o “imaginarios” dentro del capitalismo, tales particularidades hacen que la huella que existe entre *trabajo necesario* y *trabajo excedente* sea borrada por completo; pero este no es todo el problema, en los *Manuscritos de 1844* Marx dice que el salario está determinado por la lucha entre el capitalista y el obrero, a partir de lo anterior se logra deducir la relevancia de mantener su carácter “místico”; dado que nuestro objeto de estudio está asociado al choque de intereses entre los capitalistas y el proletariado, los pensadores de la clase dominante (*intelectuales orgánicos* en términos gramscianos) deben buscar explicaciones “científicas” para poder justificar la existencia del salario, así como las bajas y los paupérrimos aumentos del mismo que tanto lastiman a los capitalistas.

La divulgación de la teoría del plusvalor, como fuente de las ganancias del capital, ocasionó una serie de revueltas sociales en Europa occidental previas a la década de los años 70 del siglo XIX, la Comuna de París de 1871 es una de las tantas que se suscitan en este período, así pues, fue absolutamente necesario que surgiera una serie de intelectuales que dieran una explicación de la economía de tal modo que se pudiera eludir el conflicto social, pues el miedo que sentía la burguesía ante el posible derrumbe de su mundo “perfecto” era inevitable. Ante esta situación surgió el pensamiento económico neoclásico y, como se verá, éste no está lejos de ser una estrategia de la clase dominante con el fin de evitar el derrumbe del sistema de mercado, pues esta teoría legitima y perpetúa el *statu quo*.

A partir de lo anterior, el principal interés radica, como primer punto, en exponer las explicaciones de los economistas clásicos y demostrar las fallas en las que incurren, del mismo modo, y como segundo punto, se pretende cuestionar a la teoría económica neoclásica y ver que la explicación que dan del salario como una remuneración que se asigna de acuerdo a la *productividad marginal* del factor trabajo, no está lejos de ser un intento de encubrir el carácter contradictorio del mismo y, por último, se intentará refutar una de las máximas falacias que son utilizadas por esta teoría, la cual dice que existe una relación directamente proporcional entre el aumento de la cantidad de dinero que está en circulación (motivada por aumentos salariales) y la elevación generalizada de precios, se demostrará que esta falacia permite controlar los salarios y aumentar la explotación que se ejerce sobre el trabajador.

Los objetivos planteados se podrán alcanzar a partir de una breve exposición histórica y teórica de la economía neoclásica, en lo que respecta al segundo punto, se demostrarán sus fallos a partir de casos teóricos y empíricos, en el último punto que trata sobre una revisión a la falacia de la inflación, se intentará retomar las críticas del segundo punto y dar una

explicación de este fenómeno como un efecto provocado por los capitalistas al ver reducida la plusvalía que extraen del trabajo excedente.

Como un primer acercamiento se tiene que partir de la explicación de los economistas clásicos; Adam Smith en *La riqueza de las naciones* define el salario como un mínimo de subsistencia, la problemática que este pensador intentó resolver fue ¿cómo se determinan los precios de las mercancías que adquirimos? El salario, la renta y el beneficio componen ese precio, Smith lo denomina *precio natural*, y, a su vez, estos tres rubros se tasan naturalmente, de acuerdo a las condiciones generales de la sociedad, la tasa de salarios, no puede bajar más allá de un nivel establecido, este nivel es lo necesario para que el trabajador pueda subsistir con su familia, por un lado, el precio natural del salario es lo mínimo que requiere el trabajador para poder subsistir y poder reproducir a la clase obrera, por el otro, Smith considera que el salario también puede tener un *precio de mercado* (determinado por oferta y demanda, el cual puede ser mayor o inferior al precio natural).

Como contraparte, Marx hace un análisis contundente y dice que: “visto desde una manera superficial, en el plano de la sociedad burguesa, el salario se concibe como el dinero que da el capitalista al obrero por venderle su trabajo” (Marx, 1976 a: 448), a partir de ahí Marx observa una serie de fallos en los que incurre toda la economía política clásica. Las reflexiones de estos pensadores parten de lo que se denomina la *teoría del valor-trabajo*, la cual establece que todas las mercancías, al ser producto de la actividad humana guardan algo en común, hay una equivalencia entre ellas que permite poder cambiarlas entre sí, la esencia de estas, concluyen, es el *trabajo social* humano.

Después de una larga serie de procesos históricos, el hombre al ser despojado de sus medios de trabajo, tiene la “libertad” de poder venderse en el mercado al mejor postor, la

fuerza de trabajo, es decir, el conjunto de facultades físicas e intelectuales que poseen los humanos para crear valores de uso, termina siendo una de las tantas mercancías que se adquiere en el mercado, y el valor de ésta, como el de todas las demás, debería determinarse por la cantidad de trabajo necesario para su producción.

La *mercancía-fuerza de trabajo* es una mercancía muy particular porque genera una serie de contradicciones, la primera estriba en la determinación de su valor, siguiendo la lógica que afirma que el valor de una mercancía está determinada por la cantidad de trabajo que contiene, se llega a la siguiente conclusión: el valor del trabajo lo determina el trabajo mismo. Así pues, Marx señala la inconsistencia de tal afirmación, nos dice:

“Ricardo es lo suficientemente ingenioso para rehuir la dificultad que a primera vista se interpone en su teoría, a saber: que el valor depende de la cantidad de trabajo invertido en la producción. Interpretado estrictamente este principio, resultaría que el valor del trabajo depende de la cantidad de trabajo desplegado para su producción, lo que es, indudablemente, un contrasentido” (Marx, 1976 a: 484)

La segunda contradicción es la más contundente, ésta se encuentra relacionada con la remuneración total del valor producido por el obrero, o lo que Marx denomina “intercambio directo de dinero”, si esto ocurre, la consecuencia sería la destrucción del sistema de trabajo asalariado; pues bien, si se parte del supuesto de que al trabajador se le remunera con la cantidad de dinero que representa una jornada de trabajo, es decir, si se le paga todo el tiempo de la jornada, no sería posible la extracción de plusvalía y, por tanto, el modo de producción capitalista no existiría.

Los economistas clásicos tenían ante sí un gran problema, para poder ocultarlo, se vieron en la necesidad de decir que el valor de la fuerza de trabajo se determinaba en función de un mínimo de subsistencia, es decir, el valor del trabajo se tasa por la cantidad de trabajo

necesario para producir el salario, que es la cantidad de dinero o mercancías que el obrero percibe.

No obstante, el salario es un concepto que oculta un hecho fundamental, el cual está relacionado con la jornada de trabajo, se dice que el precio del trabajo está representado por el primero, de este modo, el salario representa el dinero o las mercancías que el obrero necesita para subsistir, lo anterior lleva a concluir que el salario es equivalente al valor del trabajo porque es la remuneración que recibe el trabajador por laborar una jornada de trabajo completa, sin embargo, Marx nos aclara que eso es imposible, pues “el valor del trabajo tiene que ser siempre más reducido que su producto de valor, pues el capitalista hace que la fuerza de trabajo funcione siempre más tiempo del necesario para producir su propio valor” (Marx, 1976 a: 451), por tanto, el salario representa sólo una parte del trabajo del obrero, el mismo autor la denomina tiempo de *trabajo necesario* y es la que le permite al trabajador recibir la cantidad necesaria de dinero o mercancías para poder subsistir, el trabajo necesario corresponde a una pequeña parte del total de la jornada de trabajo, mientras que el resto, el *trabajo excedente*, es lo que el obrero produce como plusvalor, el cual es apropiado por los capitalistas, como podemos ver, el salario oculta esa división de tiempo de trabajo necesario y excedente.

Así pues, Marx nos dice acerca del salario que es una categoría que oculta esa parte que el obrero trabaja de más, pues “borra toda huella de la división de la jornada de trabajo en trabajo necesario y trabajo excedente, en trabajo pagado y trabajo no retribuido. Aquí, todo el trabajo aparece como si fuese trabajo retribuido” (Marx, 1976 a: 452). El papel del obrero es pues, producir riqueza ajena a costa de su creciente miseria.

Las conclusiones a las que Marx llega son reveladoras, ya que permiten comprender que el salario no es otra cosa más que un concepto que oculta la explotación del trabajador; al haber refutado a la teoría económica clásica, era natural, como veremos a continuación, que una serie de economistas salieran en defensa del régimen capitalista.

Heilbroner en *Vida y doctrina de los grandes economistas* (1964) menciona cuál es el contexto en el que surge la teoría económica “moderna”, así pues, a partir de los 70’s del siglo XIX, las condiciones económicas del proletariado habían tenido una leve mejora, en comparación con la primera mitad de ese siglo (la cual se había caracterizado por las paupérrimas condiciones del proletario): “el año 1875, aunque los artículos necesarios para la subsistencia habían subido a quince chelines y quizá un poco más, los salarios estaban casi a la par de las necesidades. Por vez primera el obrero ganaba lo suficiente para subsistir”. (Heilbroner, 1972: 8). Vemos, en primer lugar, que el contexto económico fue favorable para el surgimiento de la nueva tendencia teórica, no obstante, es menester agregar aquí un factor que influyó en esa etapa de crecimiento del capitalismo, aquel fue la exploración y explotación de nuevos mercados coloniales por parte de las potencias europeas, proceso que es conocido como Imperialismo económico y que culmina con la Primera Guerra Mundial; en segundo lugar, un académico nos explica que el análisis marxista había influido en las revueltas políticas provocadas por el proletariado en Europa occidental y que ante ello era necesario un pensamiento teórico que evitara el conflicto de clases, el autor no dice:

“los años anteriores a la década de los 70 del siglo XIX estuvieron marcados por una gran efervescencia política en Europa Occidental... ello orilla a los intelectuales proclives a la situación existente a realizar una exposición de la disciplina económica que eluda, dentro del análisis teórico, el conflicto social que de inmediato se percibe al explicar el origen de la riqueza y su distribución que tanto había destacado el análisis clásico y que Marx corona con su tesis de la explotación y acumulación capitalista” (Aguilar, 2004: 283)

A partir de la exposición histórica que se ha hecho, puede observarse que la tendencia fue enterrar el análisis marxista debido a que éste representaba un peligro para el orden social establecido, la profesora Joan Robinson dice que “el miedo y el horror suscitados por la obra de Marx se vieron exacerbados por el efecto que en toda Europa produjo la Comuna de París de 1871. Las doctrinas que sugerían conflictos ya no eran deseables. Las teorías que distraían la atención apartándola del antagonismo de las clases sociales, alcanzaban una buena acogida” (Robinson, 1976: 48), esta es la necesidad de crear una teoría que se alejara del conflicto social; la economía neoclásica, no es más que un intento de refutar a la teoría del plusvalor, así es como esta escuela logró ajustarse a los intereses de las clases dominantes, de tal modo que se pudiera justificar la explotación de los trabajadores. El mismo John Maurice Clark confirma lo dicho:

“Las teorías marginales de la distribución se desarrollaron después de Marx; su preocupación por las doctrinas del socialismo marxista es tan notable como para sugerir que el desafío del marxismo actuó como un estímulo para la búsqueda de explicaciones más satisfactorias. Ellas minan las bases de la doctrina de la plusvalía marxista basando el valor sobre la utilidad en lugar de fundamentarlo sobre el costo del trabajo y ofrecen un sustituto para todas las formas de doctrinas de la explotación, marxistas y demás, que es la teoría según la cual todos los factores de la producción... reciben retribuciones basadas sobre sus contribuciones asignables al producto conjunto” (Maurice Clark, citado en Dobb, 1976: 185)

En pocas palabras, la afirmación de Clark demuestra que la teoría neoclásica es una respuesta antagónica al análisis marxista, esto nos da la pauta para entrar al debate con esta teoría. La característica fundamental en ésta estriba en el uso ideológico que hacen de las matemáticas, cabe aclarar que su uso en el estudio económico es fundamental, sin embargo, el interés de estos economistas por legitimar el *statu quo*, los lleva a plantear en términos muy abstractos su teoría, con el fin de demostrar que es una verdadera ciencia. Maurice Dobb

nos dice que por más que la teoría intente mostrarse “neutral” ante los problemas económicos y sociales, esto es imposible, porque la selección de hechos particulares que deciden estudiarse da cuenta de la postura que toman los “científicos sociales” ante determinados problemas, en este sentido, la teoría no puede dejar de ser ideológica.

Como resultado, la teoría económica neoclásica, ante su aparente esfuerzo de apartarse de la ideología, termina haciendo un mal uso del instrumental matemático, de modo que ni termina siendo “anti-ideológica” ni tiene la capacidad de dar respuesta a los problemas económicos concretos, Maurice Dobb dice al respecto que

“si algunas proposiciones económicas, de cualquier modo aquellas de mayor nivel general, son susceptibles de expresión en forma puramente matemática, parecería como que el “cuadro” de la realidad económica que ellas engloban debiera tener un carácter demasiado abstracto como para ser afectado por influencias “ideológicas”... No obstante, una descripción de este tipo no alcanza a ser una explicación en el sentido de pintar la situación como un proceso económico que funciona de una determinada manera y sobre el cual existe la posibilidad de actuar y de influir” (Dobb, 1976: 20)

Ante tal evidencia, es necesario adentrarse en esta teoría para ver sus fallos, sus inconsistencias lógicas y demostrar que su intención no es otra más que legitimar la explotación sobre los trabajadores y justificar la desigual distribución del producto creado por los mismos, por ello es necesario estudiarla y analizarla para hacer una crítica desde sus propias bases, pues como hemos comprendido, su supuesto carácter científico, limita tanto a estudiantes como personas en general a dudar sobre las afirmaciones de la misma.

Esta corriente de pensamiento dice que el precio de todos los bienes y servicios, de los factores productivos y del dinero se determinan en el mercado, en nuestro caso es el mercado de trabajo, el cual se compone por la oferta y la demanda, estas dos fuerzas contrarias determinan el precio del trabajo, es decir, el salario. Cabe mencionar que tanto la oferta como

la demanda son producto de determinadas condiciones que se tienen que cumplir (tomando como supuesto que todos los agentes son maximizadores), por una parte, se debe a la elección de los individuos por valorar más el trabajo que el ocio (el individuo “maximiza” su tiempo libre) y, por la otra, se debe a la “productividad decreciente” del trabajo (el empresario maximiza sus beneficios).

Comprender las premisas anteriores es fundamental para señalar las inconsistencias teóricas de esta corriente. Una de las críticas más importantes ha sido la correspondiente a la teoría del capital, es conocida como el Debate de las dos Cambridge, ésta consistió en hacer una revisión crítica a la función de producción, pues Joan Robinson decía que el factor capital (K) genera el problema de la medición, es decir, como esta variable no se puede homogeneizar, su medición a través de la agregación, es imposible; la repercusión es, pues, que el capital no pueda incorporarse a la función de producción, por tanto, no se puede saber cuál es la tasa de beneficios de ese factor, entonces, la afirmación de que ésta es igual a la productividad marginal del capital es falso.

La profesora Robinson llega a la siguiente conclusión: “independientemente de la unidad en términos de la cual se mide el valor de los bienes de capital, dicho valor no es ajeno a los cambios de la distribución entre salarios y ganancias” (Jiménez, 2012: 152), esto quiere decir que el valor del capital influye en la distribución de los beneficios obtenidos, por consiguiente, es un mito que a cada factor de la producción se le remunere de acuerdo a su productividad marginal.

En este mismo tenor, la misma autora señala una inconsistencia más de esta teoría “Robinson ha señalado el hecho de que la función de producción neoclásica con sustitución de factores está establecida en un mundo atemporal. Cuando el trabajo es substituido por

capital, se supone que las nuevas máquinas, correspondientes a la nueva tecnología, pueden instalarse de forma instantánea y sin costos” (Lavoie, 2004: 248), como puede apreciarse, la reflexión es que este modelo no es representativo de una economía real, por lo tanto, las afirmaciones del mismo son inciertas.

Como ya se había mencionado con anterioridad, la curva de demanda de trabajo se obtiene como resultado de los rendimientos decrecientes que presenta la función de producción, la lógica que sigue es que esta curva tiene una relación inversamente proporcional al salario, es decir, mientras exista un salario bajo se contratarán más trabajadores y con salario alto sucederá el caso contrario. Con base en las críticas de Robinson, se llega a la conclusión contraria, es decir, no existe en la realidad una curva de demanda de trabajo que sea inversamente proporcional al salario:

“Las bien conocidas deficiencias de la teoría ortodoxa del capital aseguran que no hay ningún fundamento lógico para la idea de una curva de demanda de trabajo elástica con respecto al salario real... De aquí que el ajuste de la demanda a la capacidad en el consumo y en la producción como una función de precios relativos esté privada de fiabilidad teórica” (Eatwell, citado en Lavoie, 2004: 251)

La conclusión anterior deriva de la crítica a la teoría del capital, en donde es claro que no existe una relación inversa entre el valor del capital y la tasa de beneficios, porque “las propiedades de las funciones de producción agregada no podían derivarse de un modelo multisectorial con capital heterogéneo” (Lavoie, 2004: 249) como consecuencia, no puede existir una curva de demanda de trabajo que tenga una relación inversa con el salario.

A pesar de las duras críticas que recibieron los modelos neoclásicos, los defensores de esta teoría fueron reacios a aceptar los fallos en términos lógicos de la misma, así pues, estos economistas adoptaron una postura rígida, diciendo que en la práctica los supuestos

neoclásicos eran válidos, ello es mencionado por Lavoie, “varios economistas ortodoxos han adoptado el punto de vista según el cual la validez de la teoría neoclásica es una cuestión empírica, y no lógica” (Lavoie, 2004: 252).

Para demostrar la invalidez de esta afirmación se tendrá que acudir a casos prácticos, retomando el mismo modelo, para la curva de oferta de trabajo, se demuestra que no tiene una relación directa con el salario (real), ésta es una crítica que refuta empíricamente al modelo, pues las variaciones en los precios de los bienes de consumo de los trabajadores no influyen en cambios en el mercado de trabajo, para ser más precisos “un incremento en los precios de los bienes salarios no es [está] automáticamente acompañado por una reducción en la oferta de trabajo ni por renunciadas de los trabajadores” (Andjel, 1988: 36).

En lo que respecta a la demanda de trabajo, ésta queda invalidada del mismo modo, pues al no existir relación alguna entre la cantidad de trabajadores que se decide contratar y el salario (real), se reitera, como bien explica Eatwell en la cita que retomamos, que no existe una curva de demanda de trabajo; el caso práctico lo señala muy bien la profesora Eloísa Andjel al hablarnos de la inexistencia de esta relación entre salario y trabajo, nos explica que “la caída en los salarios durante el período de la crisis no se tradujo en un crecimiento de la demanda de trabajo” (Andjel, 1988: 36).

El último caso que expondremos tiene el mismo objetivo, demostrar empíricamente la incompatibilidad de esta teoría con la compleja realidad económica. Tomando la información del Sistema de Cuenta Nacionales de México (SCNM) se puede notar que las condicionantes de “equilibrio” que hemos mencionado no se cumplen, esta teoría afirma que el mismo se habrá alcanzado cuando la *productividad marginal* del trabajo se igual con el salario nominal, lo que, como puede observarse, es mentira. (Revisar anexo estadístico)

En síntesis, con base en lo expuesto, podemos afirmar que el análisis del denominado “equilibrio parcial” en el mercado de trabajo de la teoría económica neoclásica tiene inconsistencias lógicas y empíricas, por decir lo menos. Si bien una de las líneas de defensa de esta teoría es el denominado análisis del equilibrio general, éste no ha estado exento de recibir fuertes críticas, debido a un sinnúmero de incoherencias que se comenten en el mismo. Dar una explicación detallada de estos problemas rebasaría los límites del presente trabajo, por ello se ha decidido hacer un breve esbozo de los problemas de la teoría económica, enfocándonos en el mercado de trabajo.

El tercer y último punto que nos corresponde discutir es el relacionado a la falacia de la inflación. A mediados de la década de los 80 del siglo pasado, la estabilidad macroeconómica en el país se llevó a cabo mediante cuatro ejes que fueron: bajo déficit fiscal, deuda pública baja, reservas internacionales sólidas y baja inflación; interesa estudiar el último, pues ésta se ha logrado mantener en esos años y en la actualidad gracias a las estrictas políticas salariales.

La inflación la explican, muy *grosso modo*, como un fenómeno que se produce al aumentar la masa monetaria que circula en una economía, esto repercute de manera directa en el nivel de precios, afectando principal y exclusivamente a la clase trabajadora. El control a la inflación se hace mediante una serie de medidas que acompañan la reducción del Estado en la política económica, pero también se hace a través del control salarial; las *Cartas de Intención* (1982 y 1984) firmadas por México con el Fondo Monetario Internacional (FMI) presentan una serie de lineamientos que tienen como objetivo crear condiciones favorables para el capital externo.

En lo que respecta a la inflación, un académico nos dice “[Una de] las medidas de política económica que el Estado debería aplicar para alcanzar el equilibrio de las principales variables económicas, según los lineamientos del FMI... [Fue el] congelamiento o contención de las demandas salariales para frenar las presiones inflacionarias” (Aguilar, 2002: 28-29)

El mismo autor señala que esas medidas estaban sustentadas teóricamente en la corriente *monetarista*, ésta sostiene, nos dice el profesor Aguilar “que el ajuste económico se alcanza a través de la disminución del gasto social... Que el Estado no debe intervenir en el proceso económico y que los agentes deben compensar sus ingresos mediante la acción reguladora del mercado” (Aguilar, 2002: 36), por tanto, concluye, esta corriente es partidaria de una política de libre mercado.

Por estas razones que se han mencionado, en la actualidad es muy común escuchar a personas del ámbito académico, político y económico, decir que la elevación de los salarios en términos reales es algo nocivo para la economía, si es posible, que mejor reduzcan los mismos con el fin de mantenernos alejados del fantasma de la inflación, sin embargo, la mayoría de ellos no han analizado cuál es el trasfondo de este fenómeno.

Como lo hemos señalado con anterioridad, el salario se determina por la pugna existente entre los trabajadores y capitalistas, asimismo, éste corresponde sólo a una parte del tiempo de la jornada de trabajo (*tiempo trabajo necesario*), el resto de la jornada corresponde al *tiempo de trabajo excedente* y es de donde se obtienen las grandes ganancias del capital.

Por añadidura, la inflación es un fenómeno que es producido por los capitalistas, pues al aumentar los salarios se ve reducida la parte que corresponde a el tiempo de trabajo excedente, la plusvalía se reduce y esto impacta directamente en las ganancias del capital, ante ello, los capitalistas responden subiendo el precio de las mercancías y es lo que se conoce como inflación.

Para corroborar lo dicho, regresemos a la obra de Marx, él nos dice que

“la clase obrera... tiene forzosamente que invertir sus ingresos en artículos de primera necesidad. Una subida general del tipo de salarios determinaría, por tanto, un aumento en la demanda de estos artículos de primera necesidad y provocaría, con ello, un aumento de sus precios en el mercado. Los capitalistas que producen estos artículos de primera necesidad, se resarcirían del aumento de salarios con el alza de los precios de las mercancías” (Marx, 1976 b: 7)

Esta idea permite comprender que la inflación es un acto consiente de la clase capitalista para no ver disminuidas sus ganancias, reiteremos que esta pérdida sería provocada por un aumento en los salarios de los trabajadores. El meollo del asunto estriba en la repartición del *valor* creado por el trabajo del obrero en el proceso de producción, éste es el único que se pueden repartir el capitalista y el obrero, para ser más preciso “[El] valor dado, determinado por su tiempo de trabajo, es el único fondo del que tanto él [el obrero] como el capitalista tienen que sacar su respectiva parte o dividendo, el único valor que ha de dividirse en salarios y ganancias” (Marx, 1976 b: 56).

Esto último nos permite comprobar que, debido al carácter conflictivo del concepto salario, es decir, los antagonismos de clase que están implícitos en éste, llevan a las clases dominantes a querer ocultar de todos los modos posibles esa contradicción que la caracteriza, así pues, el fenómeno de la inflación como resultado de los aumentos salariales es sólo un

mito, pues lo único que disminuye al aumentar los salarios son las ganancias; el valor de las mercancías no puede variar, lo que aumenta son sus precios pero aumentan por voluntad de los capitalistas, esta es pues, una medida conveniente para mantener las ganancias; el mismo autor confirma lo que hemos dicho “todas estas variaciones [entre salarios y beneficios] no influyen en el valor de las mercancías. Por tanto, una subida general de salarios determinaría una disminución de la cuota general de ganancias; pero no haría cambiar los valores” (Marx, 1976 b: 57). En suma, la afirmación de que la inflación es una consecuencia del aumento salarial, es pues, una mentira.

Como conclusión final, se han expuesto las razones teóricas por las cuales el “salario” es un concepto conflictivo, su carácter contradictorio oculta los antagonismos entre trabajadores y capitalistas, por esa razón, los teóricos pertenecientes a la segunda clase, vieron sumamente necesario crear una corriente de pensamiento que ocultará o enterrará el análisis marxista del plusvalor y, con ello, se podría justificar la explotación sobre los trabajadores diciendo que a cada factor se le remuneraría de acuerdo a su productividad, por tanto, si los trabajadores tienen salarios paupérrimos, el discurso dominante dice que es porque los trabajadores son improductivos, además, los aumentos reales al salario son nocivos para la economía, por lo que debe procurarse no implementar aumentos al salario ya que de lo contrario, la inflación sería un resultado terrible, ante esa situación, es necesario debatir con los teóricos burgueses quiénes son proclives del modo de producción imperante y demostrar que la teoría mediante la cual defienden al régimen capitalista es inconsistente, de tal modo que se pueda demostrar la vigencia del análisis económico marxista.

Anexo estadístico¹

Datos economía mexicana 1993-2015 (valores en precios corrientes)								
Año	Valor agregado (millones de pesos, precios corrientes)	Remuneraciones medias	Población Ocupada	Incrementos en valor agregado	Incremento en Población Ocupada	Productividad marginal del trabajo	Productividad media del trabajo	Comparación de PML y Remuneración media
1993	2,403,961	15,507	29 580 231				81,269	5.241
1994	2,750,261	17,471	30 063 020	346,299	482 789	717,289.42	91,483	5.236
1995	3,649,034	20,480	28 980 416	898,773	- 1 082 604	830,195.48	125,914	6.148
1996	5,024,490	25,355	30 527 345	1,375,456	1 546 929	889,152.52	164,590	6.491
1997	6,305,183	31,692	31 663 722	1,280,693	1 136 377	1,126,996.70	199,130	6.283
1998	7,655,638	37,960	33 204 544	1,350,455	1 540 822	876,450.83	230,560	6.074
1999	9,077,013	45,044	34 035 567	1,421,376	831 023	1,710,393.00	266,692	5.921
2000	10,682,556	52,858	34 807 112	1,605,543	771 545	2,080,944.74	306,907	5.806
2001	11,044,418	58,257	34 512 773	361,862	- 294 339	1,229,407.18	320,010	5.493
2002	11,672,654	63,422	34 065 980	628,236	- 446 793	1,406,100.90	342,648	5.403
2003	12,544,482	67,557	34 244 084	871,827	178 104	4,895,045.92	366,326	5.422
2004	14,270,034	70,241	35 608 455	1,725,553	1 364 371	1,264,723.95	400,748	5.705
2005	15,635,318	75,039	35 847 430	1,365,284	238 975	5,713,082.17	436,163	5.812
2006	17,452,556	78,801	37 233 966	1,817,238	1 386 536	1,310,631.84	468,727	5.948
2007	18,952,139	83,219	37 917 306	1,499,582	683 340	2,194,489.35	499,828	6.006
2008	20,682,566	88,637	38 486 251	1,730,428	568 945	3,041,467.13	537,401	6.063
2009	19,874,836	93,526	37 096 912	-807,730	- 1 389 339	581,377.34	535,754	5.728
2010	21,994,278	97,223	37 636 192	2,119,442	539 280	3,930,132.58	584,392	6.011
2011	24,272,414	102,795	38 171 733	2,278,136	535 541	4,253,896.01	635,874	6.186
2012	26,326,044	107,713	39 261 219	2,053,630	1 089 486	1,884,953.13	670,536	6.225
2013	26,880,075	113,259	39 021 083	554,031	- 240 136	2,307,156.78	688,860	6.082
2014	28,321,545	118,632	39 433 519	1,441,469	412 436	3,495,013.46	718,210	6.054
2015	29,802,489	123,826	39 951 412	1,480,945	517 893	2,859,557.44	745,968	6.024
Elaboración propia								
Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales								

¹ Para la obtención de la productividad marginal del trabajo se parte del modelo neoclásico, en donde la función de producción se presenta de la siguiente forma: $Y = f(K, L)$. Según la misma teoría, en el corto plazo el nivel de capital (K) permanece constante, de este modo, el único factor que incide sobre el nivel de producto es la cantidad de trabajo (L), asimismo, la productividad marginal corresponde a los incrementos en el producto con respecto a los incrementos en el trabajo, es decir, $PmgL = \Delta Y / \Delta L$. Así pues, el cálculo de la PMgL para el caso de México en 1994, se realizó con una diferencia del producto de 1994 menos el de 1993 entre la diferencia de la población ocupada en esos mismos años: $PMgL = Y_2 - Y_1 / L_2 - L_1$

Datos economía mexicana 1993-2015 (valor en precios corrientes)

Años	Incrementos en valor agregado	Incremento en Población Ocupada	Productividad marginal del trabajo	Remuneraciones medias
1994	346,299.44	482789	717,289.42	17,471
1995	898,772.95	-1082604	830,195.48	20,480
1996	1,375,455.81	1546929	889,152.52	25,355
1997	1,280,693.13	1136377	1,126,996.70	31,692
1998	1,350,454.72	1540822	876,450.83	37,960
1999	1,421,375.92	831023	1,710,393.00	45,044
2000	1,605,542.51	771545	2,080,944.74	52,858
2001	361,862.48	-294339	1,229,407.18	58,257
2002	628,236.04	-446793	1,406,100.90	63,422
2003	871,827.26	178104	4,895,045.92	67,557
2004	1,725,552.68	1364371	1,264,723.95	70,241
2005	1,365,283.81	238975	5,713,082.17	75,039
2006	1,817,238.23	1386536	1,310,631.84	78,801
2007	1,499,582.35	683340	2,194,489.35	83,219
2008	1,730,427.52	568945	3,041,467.13	88,637
2009	-807,730.21	-1389339	581,377.34	93,526
2010	2,119,441.90	539280	3,930,132.58	97,223
2011	2,278,135.73	535541	4,253,896.01	102,795
2012	2,053,630.04	1089486	1,884,953.13	107,713
2013	554,031.40	-240136	2,307,156.78	113,259
2014	1,441,469.37	412436	3,495,013.46	118,632
2015	1,480,944.78	517893	2,859,557.44	123,826

Elaboración propia

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales

Referencias:

Ackerman, Frank & Nadal, Alejandro. (2013) *Ensayos críticos sobre la teoría del equilibrio general*. Ciudad de México, Siglo veintiuno editores.

Aguilar Almazán, Luis. (2002) *Desarrollo económico en México 1934-1982*. Ciudad de México, CCH-UNAM.

----- (2004) *Introducción a Economía: una exposición crítica de sus fundamentos*. Ciudad de México, Ideografic.

Andjel, Eloísa (1988) *Keynes: teoría de la demanda y del desequilibrio*. Ciudad de México, UNAM.

Astarita, Rolando *Fundamentos metodológicos en economía neoclásica y economía política*. Disponible en la red: <http://rolandoastarita.com/nc.Fundamentosmetodologicos.htm>

Dobb, Maurice (1976) *Teorías del valor y la distribución desde Adam Smith. Ideología y teoría económica*. Buenos Aires, Siglo veintiuno editores.

Goolsbee, Austan, etal (2015) *Microeconomía*. Barcelona, Reverté

Heilbroner, Robert L. (1972) *Vida y doctrina de los grandes economistas*. Barcelona, Orbis, S.A

Jiménez, Félix (2012) “La controversia sobre la teoría del capital”, en *Cuadernos de Economía*. Núm 70, Vol. XXXV, semestre julio-diciembre, Colombia. Pp: 142-189

Lavoie, Marc (2004) “La necesidad de una alternativa”, en Etxezarreta, Miren (coords.) *Crítica a la economía ortodoxa*. Barcelona, Sevei de Publicacions.

Marx, Carlos (1976 a) *El Capital*. Bogotá, FCE.

----- (1968) *Manuscritos económico-filosóficos de 1844*. Ciudad de México, Grijalbo

----- (1976 b) *Salario, precio y ganancia*. República Popular China, Ediciones en Lenguas Extranjeras.

Robinson, Joan (1976) *Introducción a la economía moderna*. Ciudad de México, FCE.

Smith, Adam (2014) *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. Ciudad de México, FCE.