

La productividad del trabajo al encuentro de la teoría marxista

Alejandro Valle Baeza*

Resumen

En trabajos empíricos sobre productividad los dos conceptos más utilizados son: la productividad del trabajo y la productividad multifactorial. En este artículo se arguye que ambos se usan incorrectamente desde la perspectiva de la economía convencional. Para ello se expone primeramente la crítica a la productividad multifactorial y también sostiene que la productividad del trabajo es usada ilegítimamente por los economistas neoclásicos. Posteriormente se muestra que la productividad laboral puede integrarse perfectamente a la teoría marxista. Se concluye que la productividad multifactorial no debe usarse y que la productividad laboral puede usarse rigurosamente sólo dentro de la teoría marxista. De acuerdo a esto los trabajos empíricos que utilicen la productividad del trabajo hacen mala economía neoclásica pero buena economía marxista.

Palabras centrales: Productividad del trabajo; Teoría marxista.

Introducción

En la teoría convencional el trabajo, el capital y la tierra son considerados igualmente productivos, constituyen la Santísima Trinidad de que hablaba Marx. Más aún, en dicha teoría se consideran otros factores de la producción tales como la capacidad organizativa; por ello se habla de la "productividad multifactorial". La justificación de la ganancia capitalista está detrás de esta noción de productividad: sin la visión de que el capital es productivo podría criticarse la necesidad del ingreso capitalista. Resulta, pues, muy cara para la economía convencional la noción de productividad multifactorial; sin embargo en el terreno del análisis

* División de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM, México 04510 D.F. tel (525) 6222148, fax (525) 6222158, e-mail: valle@servidor.unam.mx. Agradezco las valiosas observaciones de Victor Hugo Klagsbrunn a una versión previa de este trabajo. Los errores que haya son de mi exclusiva responsabilidad.

concreto los economistas ortodoxos frecuentemente utilizan la "productividad del trabajo", que es la relación entre *el producto* y uno solo de los "factores de la producción": *el trabajo*. Un ejemplo de este uso es el bien conocido libro de Angus Maddison (1982). De manera que un concepto neoclásicamente erróneo, por ser parcial, se utiliza sin ambages.

La distribución del producto entre las clases, el gran problema de la economía política según David Ricardo, es tratado erróneamente por los economistas convencionales. El análisis de la relación entre salarios medios y productividad se hace mediante los salarios medios deflactados con el índice de precios del producto (el salario producto) y la productividad del trabajo. Este análisis se apoya en las deducciones de la contabilidad nacional: si el salario producto crece más (menos) que la productividad laboral la participación de los salarios en el producto aumenta (disminuye). No preocupa a los economistas neoclásicos que la contabilidad contradiga a la noción de la productividad del capital.

La productividad laboral también es utilizada ilegítimamente por los economistas convencionales para hacer comparaciones espaciales. En el ambicioso proyecto de comparaciones internacionales de las Naciones Unidas se utiliza el producto por trabajador en dólares a paridad de poder adquisitivo como una productividad comparable entre países. De nueva cuenta no es posible hacer esta clase de análisis dentro de una teoría que postula la productividad de múltiples factores fijándose sólo en el trabajo.

Aquí proponemos una explicación de estas aparentes paradojas: cuando los economistas convencionales están haciendo mala economía neoclásica, por relacionar *todo* el producto con una *parte* de los factores de la producción, están haciendo buena economía marxista. Están contribuyendo al desarrollo científico sin proponérselo. Para argumentar nuestra posición revisaremos someramente los defectos de la noción neoclásica de productividad en la primera sección del trabajo. La segunda sección está dedicada a definir productividad dentro de la teoría marxista. Se entenderá por productividad *el recíproco del valor de una canasta de mercancías*. Esta definición nos permitirá demostrar, en la tercera sección del artículo, que las variaciones de la demanda final a precios constantes en una economía cerrada, una forma de medición del PIB, *mediría las variaciones en el valor medio de esa canasta si los precios son los precios valor*. La cuarta sección está dedicada a deducir la relación entre salarios reales y productividad. Se verá que con la definición propuesta es posible obtener un *índice de trabajo necesario a partir de los índices de productividad de bienes salario y de salario real*. En la quinta sección de este trabajo encontramos la justificación, dentro de la economía marxista, para comparar productividades

entre países. La sección sexta está dedicada al análisis empírico de los tres aspectos anteriores y la última sección presenta un resumen de las conclusiones del trabajo.

1 La visión neoclásica sobre la productividad

Según el saber económico convencional, en la noción de productividad está la idea de que los medios de producción son igualmente productivos que el trabajo. Esta concepción parece verosímil ya que la mayor eficacia en la producción generalmente está ligada al incremento y -o- a la mejoría de los medios de producción utilizados. Entonces resulta plausible afirmar que, al menos en parte, la mayor producción debe atribuirse a los medios de producción utilizados. Esta idea es planteada por los neoclásicos como una justificación de la ganancia capitalista. La defensa de la ganancia mediante la productividad del capital es muy antigua. Böhm-Bawerk señala a Jean-Baptiste Say como el economista que rompió la marcha en la dirección de "explicar el interés por la *productividad del capital*" (BHÖM-BAWERK, 1986, p. 132) y es él mismo un campeón de esta explicación

"La 'teoría de la productividad', aunque atacada por diversos lados, sobre todo por parte de las doctrinas socialistas, ha sabido hacer frente a todos estos embates y hoy -1884 nota nuestra- podemos afirmar que la mayoría de los autores que no adoptan una actitud de hostilidad manifiesta frente al interés del capital comparten, bajo un matiz u otro, esta doctrina." (BHÖM-BAWERK, 1986, p. 132)

El asunto es que en el análisis no marxista de la productividad aparece un denominador común: el capital no es producto del trabajo sino de alguna virtud del capitalista. Al mismo tiempo se le atribuyen al capital es decir a la cosa la facultad humana de producir. Si por ejemplo la producción de un cierto cereal ocupa fertilizante, semilla y trabajo y si una nueva técnica ocupa, por unidad de producto más fertilizante y menos trabajo, digamos un 20 por ciento más de fertilizante y un 15 por ciento menos de trabajo; sin reconocer que el fertilizante es producto del trabajo, lo único que se podría decir es que la nueva técnica hace un uso más eficiente del trabajo y es menos eficaz para aprovechar al fertilizante que la anterior. Esto es lo único que la teoría neoclásica, la teoría neorricardiana, o cualquier otra teoría no marxista pueden decir rigurosamente.

La concepción neoclásica de la productividad del capital puede extenderse sin dificultad a n factores productivos y se formula el concepto de *productividad total de los factores*. Según esta visión la productividad resulta de la

multiplicando (11) por Y_A y dividiendo entre el empleo total $L_A X_A$ llegamos a:

$$P_A y_A = a_A$$

donde y_A es el PIB por trabajador en el país A, sustituyendo esta última expresión en (13) llegamos a:

$$\frac{P_A y_A}{c_{BA} * P_B y_B} = \frac{P_{AA}}{P_{BA}} \quad (14)$$

donde $z c_{BA} = c_{BA} *$ es la relación entre la tasa de cambio PPA y la corriente. Si $z > 1$ la moneda está subvaluada y si $z < 1$ está sobrevaluada.

La expresión anterior nos dice que el cociente de los PIB por trabajador a precios corrientes en una moneda común es igual al cociente de productividades

6 Aspectos empíricos de la productividad

6.1 Los cambios de la productividad en el tiempo



Fuente: Elaboración propia con datos de: MISHEL, L. The State of Working America 1996-97 — M. E. Sharpe. Nueva York. 1997 pp. 384

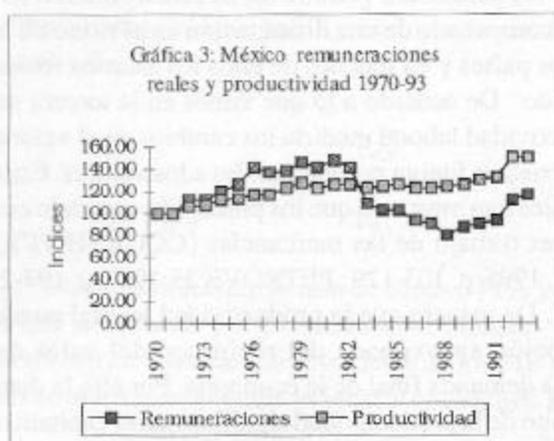
La gráfica 1 muestra por qué la productividad se ha vuelto tan importante en nuestros días: hay una disminución en la tasa de crecimiento de la productividad laboral en los países más poderosos. El estancamiento en la productividad se ha visto acompañado de una disminución en el ritmo de la acumulación de capital en esos países y en muchos de ellos los salarios reales se han estancado o retrocedido. De acuerdo a lo que vimos en la tercera sección de este trabajo la productividad laboral mediría los cambios en el valor de una canasta si los precios corrientes fueran proporcionales a los valores. Esto no es así pero numerosos trabajos han mostrado que los precios de mercado están muy próximos a los valores trabajo de las mercancías (COCKSHOT, COTTRELL, MICHAELSON, 1995, p. 103-129 ; PETROVICH, 1987, p. 197-210 ; SHAIKH, 1984, p. 43-84)⁷. De manera que la productividad laboral puede considerarse como una medición aproximada del recíproco del valor de una canasta constituida por la demanda final de la economía. Por ello la disminución de la tasa de crecimiento de la productividad significa que el capitalismo de nuestros días sigue desarrollando las fuerzas productivas aunque a un ritmo menor. Este menor ritmo de crecimiento de la productividad ocurrió en numerosos países



Fuente: *Elaboración propia con datos de UNIVERSITY OF MARYLAND, National and Income Product Accounts.*

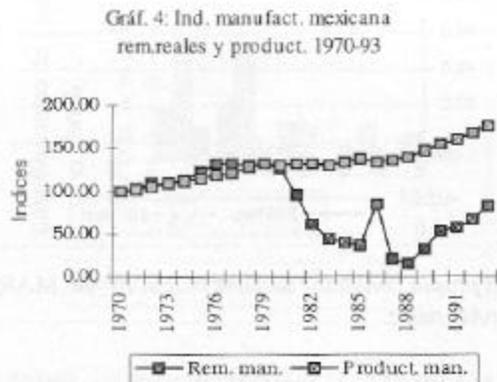
desde mediados de los años setenta. Veremos que ha ocurrido junto con ese estancamiento de la productividad.

6.2 Salarios reales y productividad



Fuente: Elaboración propia con base en: Sistema de Cuentas Nacionales de México varios años. INEGI

La gráfica 2 muestra claramente que en los EUA aparece una ruptura del vínculo entre productividad y salarios reales desde la mitad de los años setenta. Antes de esos años, los salarios reales y la productividad se movían de manera parecida; después el vínculo se rompió como resultado inmediato de las polí-



Fuente: Elaboración propia con base en: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, varios años.

ticas conservadoras y seguramente de las fuerzas que guían la acumulación: las ganancias.

La gráfica 3 muestra que durante los ochenta en México también ocurre lo mismo que en EUA: el vínculo productividad salarios reales se rompe. Esto resulta especialmente claro para la industria manufacturera tal como se observa en la gráfica 4.

La causa inmediata de ese comportamiento es que el gobierno mexicano merced al férreo control de los sindicatos oficialistas (los afiliados a la Central de Trabajadores Mexicanos y a otras centrales importantes) ha abatido el salario real mediante el subterfugio de ligar los aumentos salariales de los salarios mínimos a la *inflación esperada*. El salario mínimo se fija cada año y constituye una guía y en muchas ocasiones un tope a los aumentos salariales contractuales. Como casi siempre el gobierno ha subestimado la inflación futura el salario mínimo ha caído prácticamente sin excepción desde 1983 cuando se inició esta política.

El gobierno mexicano y las organizaciones patronales dicen frecuentemente que las posibilidades de aumentos salariales están supeditadas a los aumentos de productividad pues de otra manera se frenaría el crecimiento y se perjudicaría a los propios obreros. Con lo expuesto hasta aquí es obvio que los descensos salariales no han ocurrido a causa de la productividad: el nivel de la productividad ha crecido casi ininterrumpidamente y el nivel de los salarios ha descendido sin que se vuelva a los niveles de mediados de los años setenta. El ligar los aumentos salariales a los cambios en la productividad es un recurso retórico del gobierno y de los capitalistas para no decir que son las posibilidades de la acumulación las que restringen los aumentos salariales.

Por otro lado la propuesta capitalista de ligar la productividad local a los aumentos salariales no representa las necesidades de los trabajadores ni se adecua a las posibilidades de la acumulación. Hemos visto que hay períodos prolongados donde el salario real se mueve como lo hace la productividad promedio de las economías.

Hay que desarrollar el significado de las expresiones 5 y 7 para entender la relación entre aumentos en la productividad, los salarios y la tasa de plusvalía. No estamos en capacidad de desarrollar todos los aspectos de estas relaciones, nos concentraremos en uno de ellos poco discutido: La tasa de plusvalía no cambia si el índice de trabajo necesario no lo hace. Eso supone que el índice de salarios reales se mueve igual que el índice de productividad del sector de bienes salario (de la expresión 7). Eso es aceptado por la mayoría de los economistas, aunque en el caso de los neoclásicos será por malas razones. Pero lo que se desprende de nuestro análisis es original del marxismo: *un aumento en la produc-*

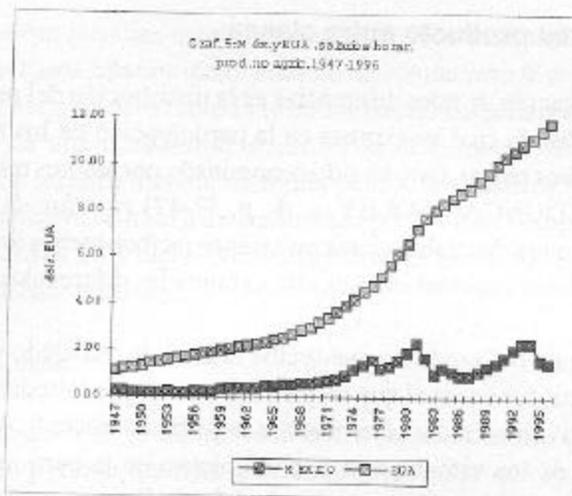
tividad de algún medio de producción posibilita un aumento del consumo de todas las mercancías que utilicen directa e indirectamente dicho medio de producción. Esta derivación de las expresiones 5 y 7 puede ser comprendida si la ilustramos así: supongamos que hay sólo tres ramas de producción, la rama 1 es productora del único medio de producción y las ramas 2 y 3 producen medios de consumo. Supongamos que aumenta la productividad en la rama 1 en 50% y por lo tanto aumentará la productividad en las ramas 2 y 3 en, digamos, 15% y 10% respectivamente. Ello ocurrirá así a pesar de que no se registre cambio local alguno en las condiciones de producción en las ramas 2 y 3. Si sólo hubiera un bien salario, el producido en la rama 2; sería posible incrementar el salario real en 15% *sin merma alguna en la tasa de plusvalía*. La explicación de esto es que en realidad *cada producto es resultado del trabajo desempeñado por el conjunto de los trabajadores y no sólo de los que aparecen directamente ligados a su elaboración*. De manera que al ahorrarse trabajo en un punto de la producción social se posibilita producir más de todas las mercancías que utilicen el producto donde se originó el cambio. Esta es pues una de las formas en la que se evidencia el carácter social de la producción.

Volvamos a los datos para México y EUA. Es posible que la productividad del sector de bienes salario hubiera crecido menos o más que la productividad promedio; resulta sin embargo improbable que hubiera decrecido durante varios años mientras que aumentaba el promedio. Resulta así que la disminución de los salarios reales obedece seguramente a un aumento de la tasa de plusvalía en ambos países. Dicho aumento es consistente con la teoría marxista de la ganancia pues indicaría un aumento en la composición orgánica del capital.

Queda por analizar la manera de estudiar la productividad del sector de bienes salario, lo que resulta de la mayor importancia dado el comportamiento de los salarios reales en nuestros días. Pasemos a otro aspecto del análisis concreto de la productividad.

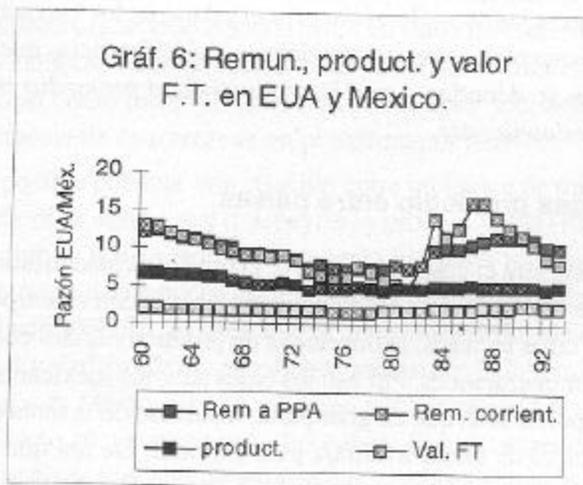
6.3 Productividad entre países: México y EUA

Tal como se muestra en la gráfica 5 los salarios mexicanos y los estadounidenses son muy diferentes. Para un capitalista extranjero que venderá los productos obtenidos en México en otro país los salarios en dólares son uno de los costos con los que tiene que decidir si le conviene producir en México. De manera que si se devalúa el peso frente al dólar los trabajadores mexicanos se abaratan y probablemente vendrán más empresas. Para este efecto, como se ve, la paridad de mercado (PM) es determinante. Sin embargo, para entender las diferencias de salarios entre México y EUA conviene eliminar los efectos de la subvaluación o sobrevaluación del peso, eso se consigue aproximadamente con la Paridad de Poder adquisitivo (PPA).



Fuente: Elaboración con base en: hasta 1994: VALLE B., A. y MARTÍNEZ G., G. Los salarios de la crisis. *La Jornada Ediciones, México*. 1996. Los años posteriores se actualizaron con la base de datos de INEGI y de la Universidad de Maryland

La gráfica 6 muestra que si se emplea una estimación de la PPA en lugar de la paridad de mercado, la razón entre las remuneraciones estadounidenses y las mexicanas se suavizan. Hemos eliminado los "saltos" atribuibles a fluctuaciones de la paridad monetaria entre países. Las remuneraciones estadounidenses son entre 6 y 12 veces más altas que las mexicanas.



Fuente: Elaboración con base en: hasta 1994: VALLE B., A. y MARTÍNEZ G., G. Los salarios de la crisis. *La Jornada Ediciones, México*. 1996. Los años posteriores se actualizaron con la base de datos de INEGI y de la Universidad de Maryland.

Distribución del producto entre clases

Otra explicación de tales diferencias es la distribución del producto entre las clases sociales, la cual se expresa en la participación de los salarios en el producto, en ambos países. Esto ha sido denominado por autores marxistas como Duncan Foley (DUNCAN FOLEY, s. d., p. 37-47) *el valor de la fuerza de trabajo*. Sucede que si los trabajadores mexicanos reciben menos de lo producido que los trabajadores estadounidenses ello agranda las diferencias salariales en dólares.

El porcentaje del producto que recibe el total de trabajadores estadounidenses representa dos veces el que reciben los mexicanos (alrededor del 60% y del 30% respectivamente, como lo muestra la gráfica número 6. Aún durante la segunda mitad de los setenta, con el crecimiento de la participación de las remuneraciones de México la razón fue de 1.5 a 2. Esta situación expresa que los trabajadores mexicanos son en promedio más explotados que los trabajadores estadounidenses. O, con otras palabras, que la fuerza de trabajo mexicana vale menos que la estadounidense.

Podemos estimar las diferencias en remuneraciones que habría si los trabajadores de los dos países fueran igualmente explotados. Así la participación de los asalariados estadounidenses no sería dos veces la de los mexicanos sino la misma. Con esto las diferencias salariales entre ambos se reducirían a la mitad. Hasta aquí habríamos eliminado la influencia de la sobrevaluación o subvaluación y de las diferencias de explotación pero el salario de los mexicanos seguiría siendo más bajo que el de los estadounidenses. Las diferencias que persistirían entre los salarios se deberían a que *la productividad promedio en México es inferior a la estadounidense*.

Productividades promedio entre países

Como lo muestra la gráfica número 6, la productividad estadounidense es tres y seis veces la de México. Habida cuenta de que con este tipo de análisis eliminamos los otros factores, la diferencia de productividades coincide con la diferencia de remuneraciones. Por eso los bajos salarios mexicanos no son una ventaja para exportar sino que en gran parte, resultado de la menor productividad, o sea producto de una desventaja para exportar. De ahí que para que los bajos salarios mexicanos sean aprovechables, los capitalistas precisan de islas donde los procesos con costo salarial significativo importen productos semielaborados producidos con altas productividades: *las maquiladoras*. Los gobiernos mexicanos las han fomentado y con ello están frenando el desarrollo

industrial interno pues las maquiladoras están poco integradas a la economía nacional. Los bajos salarios mexicanos no son como reza la economía convencional una ventaja relativa (sólo lo es en los islotes maquiladores) sino que son el resultado de una *desventaja absoluta* en el comercio internacional. La explicación de nuestro modelo es sólida pues si los salarios bajos fueran una ventaja los capitales se irían a los países más pobres para competir en el mercado mundial. No es así y dicho comportamiento es explicado por la teoría marxista según la entendemos.

7 Conclusiones

La definición de productividad derivada de la teoría marxista resulta fructífera, nos permite manejar diferentes problemas que en la literatura no marxista aparecen ilegítimamente tratados o que de plano son inconsistentes con otras partes de la misma teoría.

a) La variación del PIB por hombre ocupado ("productividad del trabajo") permite medir la variación de la productividad agregada con un índice de Paasche. Tenemos una definición marxista de productividad que corresponde aproximadamente a lo que en muchos trabajos empíricos se usa. Esta forma de definir y medir productividad es ampliamente usada pero dentro de la teoría no marxista es ilegítima e inconsistente con el dogma de que el capital es productivo. Por el contrario, dentro de la teoría marxista puede y debe emplearse la productividad laboral como una medición de los cambios en el valor trabajo de la demanda final. Desde luego, esta medición como todas involucra un cierto error y la determinación de la importancia de este error es un problema por resolver.

b) Es posible plantear una relación entre un índice de trabajo necesario y los índices de salario real (Laspeyres) y productividad (Paasche). Una idea semejante se utiliza ampliamente en la literatura no marxista solo que el salario no se deflacta con un índice para productos de consumo sino con el deflactor del PIB, es decir que no tiene un significado claro. Además la productividad empleada por dichos análisis es la laboral.

Los datos de México y EUA muestran que hay una transformación en curso en el capitalismo, al menos en esos dos países. El mayor crecimiento de la productividad media de la economía sugiere que se está elevando la tasa de plusvalía.

c) La productividad definida aquí sirve para comparaciones interespaciales, el cociente de productividades entre dos países resulta igual al cociente de los PIB por trabajador a paridad de poder adquisitivo. Al aplicar estas

ideas a México y a EUA se encuentra una sólida explicación de las diferencias salariales entre ambos. Se concluye que las considerables diferencias salariales resultan de diferencias muy considerables de productividad y de tasas de plusvalía.

Los resultados anteriores son muy prometedores, se obtuvieron suponiendo que los precios son los precios de valor. Por lo tanto es imprescindible ver si con precios corrientes próximos a ellos lo que se obtendría resultaría una buena aproximación a lo requerido por la teoría. De una definición de productividad marxista se siguen una serie de resultados que sirven para entender la productividad en el tiempo y en el espacio. No hemos analizado, sin embargo, uno de los aspectos más importantes: la distinción entre trabajo productivo e improductivo. Su importancia es obvia si pensamos que en muchos países ha crecido la proporción de los trabajadores dedicados a tareas de supervisión y a otras actividades improductivas en el empleo total. La medición de la productividad del trabajo se modifica sustancialmente según se la calcule considerando o no a estos trabajadores.

De cualquier manera estamos convencidos de que una definición marxista de productividad consistente con la teoría del valor trabajo es un concepto útil y que dará muchos frutos importantes para el estudio crítico del capitalismo.

Abstract

In empirical works there are used two productivity ideas: labor productivity and multifactor productivity. It is sustained that both concepts are incorrectly used in mainstream economics. However, both concepts can be assimilated quite well in Marxian economics. It is concluded that multifactor productivity should not be used and labor productivity only in Marxian economics. It means that using labor productivity in empirical works is bad neoclassical economics but fine Marxian economics.
Key words: Labor productivity, Marxian theory.

Referências bibliográficas

- BAUMOL, W., BLACKMAN, S. A. B., WOLFF, E. N. *Productivity and American leadership*. Cambridge, Londres: The MIT Press, 1989.
- BHÖM-BAWERK, E. *Capital e interés (1984)*. México, DC: Fondo de Cultura Económica, 1986.
- COCKSHOTT, P., COTTRELL, A., MICHAELSON, G. Testing Marx: some new results from UK data. *Capital e Class*, n.º 55, p. 103-129, 1995.