

DIFERENCIAS SALARIALES INTRASECTORIALES Y VALORIZACIÓN DEL CAPITAL: UNA PERSPECTIVA MARXISTA DESDE EL CAPITAL INDIVIDUAL

Abelardo Mariña Flores¹
Raúl Alberto Rangel Cruz²

Resumen

En el presente artículo se desarrolla un modelo teórico que contribuye a la comprensión de los determinantes de las diferencias salariales intrasectoriales; esto es, de las diferencias del salario promedio por trabajador que pagan los distintos capitales individuales que producen el mismo tipo de mercancía y que, por ello, conforman cada uno de los sectores productivos de la economía. El modelo se sustenta en un conjunto de hipótesis teórico-conceptuales basadas en las teorías marxistas de la producción, la subsunción del trabajo en el capital y la competencia.

Introducción

En la sección 1 de este trabajo se exponen las consideraciones generales sobre la preponderancia social en el capitalismo de la lógica de la valorización³, que se expresa en la maximización de la tasa de ganancia como el objetivo supremo de los capitales individuales en la competencia y, por tanto, como el criterio que guía su operación y toma de

¹ Profesor-Investigador del Área Sociedad y Acumulación Capitalista del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Azcapotzalco; integrante del Grupo de Investigación de la UAM Integración en las Américas.

² Estudiante del Doctorado en Estudios Sociales, Línea Economía Social, de la Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Iztapalapa.

³ El atributo general de *todo* capital es ser una suma de valor adelantada a la circulación que genera una *ganancia* para su propietario; es decir, que se valoriza. "El valor adelantado originariamente no sólo, pues, se conserva en la circulación, sino que en ella *modifica su magnitud de valor*, adiciona un *plusvalor* o se valoriza. Y este movimiento lo *transforma en capital*." (Marx: 1873, cap. 4, p. 184).

decisiones⁴. En particular, se plantea cómo en el capitalismo la determinación de los salarios y, por tanto, la satisfacción de las necesidades sociales de los asalariados a través de su consumo final está subsumida a la lógica de la valorización del capital.

En la sección 2 se analizan, en una perspectiva contable, los determinantes de la tasa de ganancia del capital individual para ubicar específicamente, entre ellos, al costo salarial. En la sección 3 se examinan los determinantes de la rentabilidad del capital individual, ahora en el marco de la competencia intrasectorial, destacando los diferentes mecanismos con que cada capital cuenta para fortalecer su tasa de ganancia. En la sección 4 se analizan las condiciones que, en función del objetivo de la maximización de la tasa de ganancia permiten a algunos capitales individuales pagar un salario medio por trabajador superior al promedio sectorial, por un lado, y obligan a otros a pagar un salario medio inferior al promedio sectorial, por otro. Finalmente, en la sección 5 se presenta una síntesis de conclusiones.

1. Valorización de capital y determinación de salarios

La naturaleza específica del capitalismo es que la propiedad de los medios de producción es monopolio privado de la clase no-trabajadora (la capitalista) y, como contraparte, que la clase trabajadora (la asalariada) carece de los medios para llevar a cabo su trabajo y, por tanto, la producción. La clase capitalista, por su condición de no-trabajadora, requiere de trabajo ajeno que obtiene comprando la capacidad de trabajo de la clase asalariada para cumplir su objetivo de valorización (y residualmente de satisfacción de sus propias necesidades de consumo final improductivo) a través de la venta de las mercancías producidas por los asalariados. La clase asalariada, por su condición de no-propietaria, requiere vender su capacidad de trabajo continuamente a la clase

⁴ El objetivo de todo capital es su valorización, cuyo grado de éxito se mide por la tasa de ganancia, que es la relación entre la ganancia apropiada y el valor del capital total invertido. "El objetivo determinante de la producción capitalista es siempre la valorización del valor adelantado..." (Marx: 1885, cap. 7, p. 183), "El cálculo de este excedente del precio de venta por encima del precio de costo con respecto al valor del capital global adelantado es sumamente importante y natural, ya que de ese modo se halla, de hecho, el guarismo de la proporción en que se ha valorizado el capital global, o sea su grado de valorización." (Marx: 1894, cap. 2, p. 54).

capitalista a cambio de un salario para poder adquirir las mercancías que le permitan satisfacer sus necesidades de consumo final.

Por tanto, la relación entre el capital y el trabajo asalariado es una relación que, aunque de interdependencia, es asimétrica. Es de interdependencia porque ambas clases requieren la una de la otra para alcanzar sus respectivos objetivos. Es asimétrica porque, por un lado, el capital, como propietario de los medios de producción, tiene el poder de organizar el proceso de producción, de apropiarse de una parte del trabajo de los asalariados y de su producto y, con ello, de generar ganancias que le permiten valorizarse y expandirse; por otro, los asalariados, no sólo carecen de control sobre el proceso de producción, sino que son despojados continuamente de una parte del producto de su trabajo retribuyéndoseles sólo una fracción para reproducir su capacidad de trabajo. De esta manera, el trabajo asalariado se subsume al capital en el sentido de que, aunque es incluido como el elemento esencial de la valorización del capital, al mismo tiempo se subordina al mismo⁵.

La universalización del trabajo asalariado es la condición social esencial de la existencia y desarrollo de la economía capitalista. Esta relación social implica, asimismo, la universalización de la producción mercantil, ya que sólo cuando *todo* el trabajo social es asalariado la totalidad de los productos, incluidas las mercancías para el consumo final de los trabajadores, son producidos como mercancías. Con la generalización de la producción mercantil el mercado se constituye en el espacio universal de articulación entre la producción y el consumo y, con ello, de los oferentes y demandantes de todo tipo de mercancías. La racionalidad *económica* general que guía el comportamiento de los oferentes es la de maximizar su ingreso vendiendo las mercancías que ofrecen al precio más alto posible; la de los demandantes es la de minimizar su gasto comprando las mercancías que requieren al precio más bajo posible.

La racionalidad económica particular del capital industrial está determinada por una lógica *abstracta*, esencial a su naturaleza, que es la de la valorización (D-M-D'): adelantar capital para comprar medios de producción y fuerza de trabajo, fabricar mercancías y venderlas con una

⁵ Marx: 1876, pp. 37-38.

ganancia. Los capitales individuales, como compradores, buscan minimizar sus costos y, como vendedores, maximizar su ingreso para, con ello, maximizar la masa de ganancia apropiada en relación con el capital invertido; esto es, para maximizar su tasa de ganancia.

En contraste, la racionalidad económica particular de los asalariados está determinada por una lógica *concreta* (la del valor de uso), a la que están obligados, que es la del consumo final de valores de uso (M-D-M): vender su fuerza de trabajo a cambio del salario para comprar mercancías para su consumo final. Los asalariados, como vendedores, buscan maximizar su ingreso (su salario) y, como compradores, minimizar los costos de las mercancías que adquieren para, con ello, maximizar su consumo final y reproducir bajo las mejores condiciones posibles su capacidad de trabajo.

La lógica concreta de los asalariados, que es la del consumo, se encuentra subsumida a la lógica abstracta del capital, que es la de la valorización. Aunque la circulación general de mercancías es la mediadora entre la producción y el consumo sociales, es un momento esencial de la realización y de la reproducción del capital. Aunque la venta de mercancías finales es necesaria para la realización de la producción y del plusvalor sociales, el poder de compra de los asalariados está subordinado a las necesidades de valorización y, por tanto, a la rentabilidad del capital. Por ello, la satisfacción de las necesidades sociales, particularmente las de consumo final de los asalariados, se subsume a los requerimientos de valorización y acumulación del capital.

La subsunción del trabajo asalariado al capital resultante de la dominancia de la lógica de valorización del capital implica la subordinación de las condiciones de compra-venta, consumo productivo y reproducción de la fuerza de trabajo, que se condicionan mutuamente, a las necesidades de valorización y acumulación del capital. En particular los salarios que perciben los trabajadores no se determinan prioritariamente por sus necesidades de consumo final, sino por los requerimientos de valorización y acumulación de los capitales individuales que, en el marco de los distintos niveles y ámbitos de la competencia, buscan maximizar sus tasas de ganancia.

La competencia, en general, es la relación de concurrencia y confrontación que establecen en los mercados los compradores y vendedores de mercancías; en particular, es la relación que establecen en los mercados los capitalistas entre sí y con los trabajadores asalariados. La relación es de concurrencia porque reúne y pone en contacto a los agentes económicos; es de confrontación porque los intereses de los agentes son antagónicos. La competencia es un complejo conjunto de relaciones que se establecen simultáneamente en tres niveles y ámbitos⁶.

La competencia intrasectorial confronta entre sí a los capitales individuales que producen el mismo tipo de mercancía, a cada uno de ellos con los demandantes de la misma y, finalmente, a los propios demandantes de esa mercancía⁷. En este ámbito cada capital individual busca disminuir sus costos individuales para ofrecer su producción particular a precios inferiores al promedio e incrementar su participación en el producto sectorial, desplazando a sus competidores, y/o para obtener una tasa de ganancia individual más alta que la de dichos competidores. La competencia intersectorial confronta entre sí a los grupos de capitales que producen el mismo tipo de mercancía y que buscan conjuntamente atraer la mayor porción posible de la demanda social solvente hacia el producto específico que ofrecen. En este ámbito cada capital individual, si bien opera conjuntamente con el resto de capitales individuales de su sector frente a otros capitales sectoriales, al mismo tiempo tiene el incentivo de introducir nuevos productos o de diferenciar su producto para autonomizarse absoluta o relativamente de la competencia al interior de su propio sector. La competencia general confronta, por un lado, a las clases capitalista y asalariada en los mercados laborales en torno a las condiciones de compra-venta de la fuerza de trabajo; por otro, a todos los capitalistas individuales entre sí que, en su

⁶ En Mariña (2008) se analizan los niveles intrasectorial, intersectorial y general de la competencia capitalista como ámbitos de determinación del valor (y de los precios) y de las tasas de ganancia individuales, sectoriales y general. Rubin (1928: p. 278) señala, de manera similar, la existencia "...de tres tipos básicos de relaciones de producción entre personas en la sociedad capitalista (relaciones entre productores de mercancías, relaciones entre capitalistas y obreros, y relaciones entre grupos particulares de capitalistas industriales)."

⁷ "[L]a parte del capital social radicada en cada esfera particular de la producción está dividida entre numerosos capitalistas que se contraponen recíprocamente como productores independientes de mercancías y compiten entre sí" (Marx: 1873, cap. 23: p. 778).

afán de maximizar sus tasas de valorización y acumulación, lo mismo reducen sus costos individuales, introducen o diferencian productos o emigran a otros sectores.

En este trabajo se dejan de lado las condiciones generales y sectoriales de competencia y valorización del capital, enfocándose en el análisis de las condiciones de rentabilidad del capital individual, en el ámbito de la competencia intrasectorial, como uno de los determinantes de las diferencias salariales intrasectoriales.

2. La rentabilidad del capital individual: relaciones contables

En esta sección se analizan los determinantes de la rentabilidad del capital individual en una perspectiva contable. El objetivo es sentar las bases formales para el análisis, en la siguiente sección, de los determinantes de la rentabilidad del capital individual en el marco de la competencia intrasectorial.

La tasa de ganancia de un capital individual u que produce la mercancía j ($r_{j,u}$) en un periodo determinado es la relación entre la masa de ganancia apropiada durante el mismo ($G_{j,u}$), que es la diferencia entre los ingresos por ventas ($Y_{j,u}$) y los costos de producción ($K_{j,u}$), y el valor del capital total invertido ($K_{j,u}^K$)⁸.

$$r_{j,u} = \frac{G_{j,u}}{K_{j,u}^K} = \frac{Y_{j,u} - K_{j,u}}{K_{j,u}^K} \quad (1)$$

2.1 Ingresos

Los ingresos por ventas ($Y_{j,u}$) dependen del volumen de producto vendido ($X_{j,u}$) y del precio unitario de venta (p_j).

$$Y_{j,u} = p_j X_{j,u} \quad (2)$$

⁸ Marx (1894: cap. 1, pp. 29-45 y cap. 2, pp. 47-56) y (1873: cap. 15, pp. 629-643).

2.2 Costos de producción

Los costos totales de producción (precio de costo) ($K_{j,u}$) están constituidos por el valor de los elementos objetivos y subjetivos de la producción *consumidos* en cada periodo: costo en capital constante ($C_{j,u}$) y costo en capital variable ($V_{j,u}$)⁹.

$$K_{j,u} = C_{j,u} + V_{j,u} \quad (3)$$

2.2.1 Costo en capital constante

El costo en capital constante ($C_{j,u}$) tiene dos componentes: costo en capital constante circulante (${}^C C_{j,u}$) y costo en depreciación (${}^D C_{j,u}$).

$$C_{j,u} = {}^C C_{j,u} + {}^D C_{j,u} \quad (4)$$

2.2.1.1 Costo en capital constante circulante

El costo en capital constante circulante (${}^C C_{j,u}$) es el valor de los elementos objetivos de la producción que son consumidos *totalmente* en cada periodo: fundamentalmente materias primas y auxiliares. Está determinado por el volumen consumido de cada tipo de materia prima y auxiliar ($A_{i,j,u}$) y por sus respectivos precios unitarios de compra (p_i).

$${}^C C_{j,u} = \sum_{i=1}^n p_i A_{i,j,u} \quad (5)$$

2.2.1.2 Costo en depreciación

El costo en depreciación es una parte del valor de los elementos objetivos de la producción que no se consumen totalmente en cada periodo y que, por tanto, permanecen materialmente en la esfera de la producción durante varios periodos: fundamentalmente maquinaria y equipo y construcciones e instalaciones. Corresponde con el consumo de capital fijo, que es la parte del valor del capital fijo consumida en cada periodo. El costo en depreciación (${}^D C_{j,u}$) está determinado por el valor bruto de los acervos de capital fijo utilizados (${}^F C_{j,u}$), que depende del

⁹ Marx (1885: cap. 7, pp. 183-228) y (1894: cap. 1, pp. 29-45).

volumen (F_{rj^u}) y precio unitario (p_r) de cada uno de ellos, y por su respectiva tasa de depreciación (d_r), recíproco de su vida útil (u_r).

$${}^D C_{j^u} = \sum_{r=1}^n p_r d_r F_{rj^u} = \sum_{r=1}^n p_r \frac{1}{u_r} F_{rj^u} \quad (6)$$

2.2.2 Costo en capital variable

El costo en capital variable (V_{j^u}), que corresponde con el valor de la fuerza de trabajo consumida, está determinado por el volumen de trabajadores empleados (E_{j^u}) y por el salario pagado en promedio por ocupado (${}^e W_{j^u}$).

$$V_{j^u} = {}^e W_{j^u} E_{j^u} \quad (7)$$

2.3 Valor del capital total invertido

El valor del capital *adelantado* es la suma de dinero desembolsado en la adquisición de los medios de producción (capital constante) y fuerza de trabajo (capital variable) requeridos para iniciar el proceso de producción. El valor del capital efectivamente *invertido* en un periodo ($K_{j^u}^K$) es el valor neto de reposición de los medios de producción y fuerza de trabajo utilizados en la producción. Está compuesto por el valor de los acervos de capital constante ($C_{j^u}^K$) y de capital variable ($V_{j^u}^K$).

$$K_{j^u}^K = C_{j^u}^K + V_{j^u}^K \quad (8)$$

2.3.1 Valor del acervo de capital constante

El valor del acervo de capital constante invertido ($C_{j^u}^K$) es el valor neto de reposición de los medios de producción utilizados en la producción, ya sea que se consuman totalmente (capital constante circulante) o sólo parcialmente (capital constante fijo) en cada periodo. Es la suma del valor del acervo de capital constante circulante (${}^C C_{j^u}^K$) y del valor *neto* del acervo de capital fijo (${}^F C_{j^u}^K$).

$$C_{j^u}^K = {}^C C_{j^u}^K + {}^F C_{j^u}^K \quad (9)$$

2.3.1.1 Valor del acervo de capital constante circulante

La parte circulante del capital constante es aquella invertida en los medios de producción que se consumen totalmente en cada proceso productivo y que, por tanto, deben reponerse continuamente para darle continuidad al proceso. El valor de esta parte del capital constante circula totalmente con el producto en cada proceso de producción. Aunque retorna continuamente a manos del capitalista en forma de dinero, también debe relanzarse continuamente a la circulación con lo que se mantiene íntegramente como parte del capital constante circulante invertido.

El valor del acervo de capital constante circulante (${}^cC_{j,u}^K$) es una fracción del valor de las materias primas y auxiliares consumidas (${}^cC_{j,u}$) que depende del número de rotaciones del producto ($n_{j,u}$) en cada periodo que, a su vez, es el recíproco de su tiempo de rotación ($t_{j,u}$) (suma del tiempo de producción y del tiempo de circulación). Entre menor sea el tiempo de rotación del producto, mayor es la velocidad de rotación y el número de rotaciones y menor es el valor del acervo de capital constante circulante requerido.

$${}^cC_{j,u}^K = {}^cC_{j,u} t_{j,u} = \frac{{}^cC_{j,u}}{n_{j,u}} \quad (10)$$

Por tanto, el mismo volumen de capital constante circulante pone en movimiento un mayor volumen de materias primas y auxiliares entre mayor sea el número de rotaciones; esto es, entre mayor sea la velocidad de rotación y menor sea el tiempo de rotación.

2.3.1.2 Valor neto del acervo de capital fijo

La parte fija del capital constante es aquella invertida en los medios de producción que no se consumen totalmente en cada proceso productivo y que, por tanto, no deben reponerse continuamente. El valor de esta parte del capital constante sólo circula parcialmente con el producto en cada proceso de producción. La parte de su valor que circula, correspondiente al valor de la depreciación, y que retorna en cada proceso al capitalista en forma de dinero no requiere relanzarse a la circulación hasta el momento en que los elementos del capital fijo,

una vez concluida su vida útil, deben reponerse en especie. Por lo tanto, la depreciación de cada periodo va disminuyendo el valor neto del acervo de capital constante fijo efectivamente invertido (FC_{ju}^K), que es la diferencia entre el valor bruto del acervo (FC_{ju}) y la depreciación acumulada (D_{ju}^A) que, a su vez, depende positivamente de la tasas de depreciación de los distintos componentes del capital fijo (d_f).

$$FC_{ju}^K = FC_{ju} - D_{ju}^A \quad (11)$$

2.3.2 Valor del acervo de capital variable

El desembolso en dinero que el capitalista realiza para adquirir fuerza de trabajo por un determinado periodo bajo la forma de salario es lo que se denomina capital variable. El capital variable es parte del capital circulante, junto con el capital constante circulante. El valor del acervo de capital variable (V_{ju}^K) es una fracción del valor de la fuerza de trabajo consumida (V_{ju}) que depende del número de rotaciones del producto (n_{ju}) que, a su vez, es el recíproco de su tiempo de rotación (t_{ju}). El mismo volumen de capital variable pone en movimiento mayor volumen de fuerza de trabajo entre menor sea el tiempo de rotación y, por tanto, mayor sea el número de rotaciones.

$$V_{ju}^K = \frac{V_{ju}}{n_{ju}} = V_{ju} t_{ju} \quad (12)$$

2.4 Síntesis: masa y tasa de ganancia del capital individual

Recapitulando, de (1), (3) y (4), la masa de ganancia:

$$G_{ju} = Y_{ju} - K_{ju} = Y_{ju} - (C_{ju} + V_{ju}) = Y_{ju} - [({}^C C_{ju} + {}^D C_{ju}) + V_{ju}] \quad (13)$$

Sustituyendo de (2), (5), (6) y (7):

$$G_{ju} = p_j X_{ju} - \left[\left(\sum_{i=1}^n p_i A_{ij} + \sum_{f=1}^n p_f d_f F_{fju} \right) + e w_{ju} E_{ju} \right] \quad (13a)$$

Dividiendo entre el volumen de producto (X_{ju}) se obtiene la masa de ganancia por unidad de producto (g_{ju}):

$$g_{ju} = p_j^- k_{ju} = p_j^- [(^c C_{ju} + ^D C_{ju}) + v_{ju}] = p_j^- \left[\left(\sum_{i=1}^n p_i a_{ij_{ju}} + \sum_{f=1}^n p_f d_f f_{f_{ju}} \right) + {}^e w_{ju} e_{ju} \right] \quad (14)$$

donde:

$$g_{ju} = G_{ju} / X_{ju}, k_{ju} = K_{ju} / X_{ju}, {}^c C_{ju} = {}^c C_{ju} / X_{ju}, {}^D C_{ju} = {}^D C_{ju} / X_{ju}, v_{ju} = V_{ju} / X_{ju}, a_{ij_{ju}} = A_{ij_{ju}} / X_{ju}, f_{f_{ju}} = F_{f_{ju}} / X_{ju} \text{ y } e_{ju} = E_{ju} / X_{ju}$$

Recapitulando, de (8), (9), (10) y (12), el valor del capital total invertido:

$$K_{ju}^K = C_{ju}^K + V_{ju}^K = ({}^c C_{ju}^K + {}^F C_{ju}^K) + V_{ju}^K = {}^c C_{ju}^K t_{ju} + {}^F C_{ju}^K + V_{ju}^K t_{ju} \quad (15)$$

Factorizando:

$$K_{ju}^K = {}^F C_{ju}^K + ({}^c C_{ju}^K + V_{ju}^K) t_{ju} \quad (15a)$$

Dividiendo entre el volumen de producto (X_{ju}) se obtiene el capital invertido por unidad de producto:

$$k_{ju}^K = c_{ju}^K + v_{ju}^K = ({}^c c_{ju}^K + {}^F c_{ju}^K) + v_{ju}^K = {}^c c_{ju}^K t_{ju} + {}^F c_{ju}^K + v_{ju}^K t_{ju} = {}^F c_{ju}^K + ({}^c c_{ju}^K + v_{ju}^K) t_{ju} \quad (16)$$

donde:

$$k_{ju}^K = K_{ju}^K / X_{ju}, c_{ju}^K = C_{ju}^K / X_{ju}, v_{ju}^K = V_{ju}^K / X_{ju}, {}^c c_{ju}^K = {}^c C_{ju}^K / X_{ju} \text{ y } {}^F c_{ju}^K = {}^F C_{ju}^K / X_{ju}$$

De (13a) y (15a), se expresa la tasa de ganancia como la relación entre la masa de ganancia y el capital total invertido:

$$r_{ju} = \frac{G_{ju}}{K_{ju}^K} = \frac{p_j X_{ju} - \left[\left(\sum_{i=1}^n p_i A_{ij_{ju}} + \sum_{f=1}^n p_f d_f F_{f_{ju}} \right) + {}^e w_{ju} E_{ju} \right]}{{}^F C_{ju}^K + ({}^c C_{ju}^K + V_{ju}^K) t_{ju}} \quad (17)$$

De (14) y (16), se expresa la tasa de ganancia en función de la ganancia y del capital total invertido por unidad de producto:

$$r_{j^u} = \frac{g_{j^u}}{K_{j^u}^K} = \frac{p_j - [(C_{C_{j^u}} + D_{C_{j^u}}) + V_{j^u}]}{(C_{C_{j^u}}^K + F_{C_{j^u}}^K) + V_{j^u}^K} = \frac{p_j - \left[\sum_{i=1}^n p_i a_{i j^u} + \sum_{i=1}^n p_f d_f f_{f j^u} \right] + e W_{j^u} e_{j^u}}{F_{C_{j^u}}^K + (C_{C_{j^u}} + V_{j^u}) t_{j^u}} \quad (17a)$$

3. Los determinantes de la rentabilidad del capital individual en el marco de la competencia intrasectorial

A partir de las relaciones contables que expresan las condiciones de rentabilidad del capital individual, en esta sección se analizan los distintos determinantes de la rentabilidad asociándolos con los mecanismos con que cuenta cada capital, en el ámbito de la competencia intrasectorial, para fortalecer su tasa de ganancia.

3.1 Precios unitarios

La tasa de ganancia guarda una relación positiva con el precio unitario de venta (p_j) y negativa con los precios unitarios de los medios de producción (p_i, p_f). En una economía competitiva, en la que no hay fijación oligopólica, monopólica ni monopsónica de precios, los capitales individuales son tomadores de precios porque éstos se determinan socialmente a partir de la operación de la competencia. El precio de una unidad de cada tipo de mercancía es la expresión monetaria de su valor, esto es, de la cantidad de trabajo abstracto socialmente necesario objetivado en ella, que está determinada cuantitativamente por las condiciones normales de su producción, por las condiciones de valorización del capital social y por la intensidad de la necesidad social por la misma (por la ley del valor-trabajo asalariado)¹⁰.

Por tanto, en un contexto competitivo, el vector de precios constituye para cada capital individual una variable exógena¹¹. Ello no implica, sin embargo:

¹⁰ En Mariña (2008) se desarrolla esta noción del trabajo abstracto socialmente necesario determinante del valor y del precio de las mercancías; noción "amplia" en el sentido de que no sólo considera como determinante del valor a las condiciones de producción. Ver también, Taylor y Bellofiore (2004: p. 17) como exponentes de una vertiente teórica similar autodenominada como "value-form".

¹¹ Para el capital individual una variable endógena es aquella sobre la cual tiene plena capacidad de decisión; en contraste, una variable exógena es aquella sobre la cual no tiene tal capacidad de decisión.

i) Que los capitales individuales sean ajenos a esa determinación social, ya que sus condiciones particulares de producción son codeterminantes de las condiciones sociales normales de producción y realización de la mercancía que producen, así como de las condiciones de valorización del capital social; por tanto, son codeterminantes del precio medio de la mercancía particular que producen.

ii) Que no intenten diferenciar su precio *individual* de venta con respecto al precio medio vigente, aprovechando la forma en que operan los mercados competitivos.

iii) Que no busquen en todo momento endogeneizar la fijación de precios a partir de mecanismos no-plenamente competitivos a través de la fijación oligopólica del precio de venta (superior al determinado socialmente) y/o de la fijación monopsónica de los precios de compra (inferior al determinado socialmente)¹².

3.2 Salario por ocupado

La tasa de ganancia guarda una relación negativa con el salario nominal promedio pagado por empleado (${}^e w_j u$), que constituye el precio unitario de la fuerza de trabajo adquirida. El precio de la fuerza de trabajo, a diferencia del resto de las mercancías, tiene una determinación no exclusivamente económica, sino histórica, cultural, social y, sobre todo, *política*. La competencia en los mercados laborales expresa la correlación de fuerzas entre el capital y el trabajo asalariado existente en cada tiempo y lugar a partir de dichas determinaciones económicas y no-económicas.

El salario nominal promedio por empleado pagado por un capital individual es una variable que está determinada, al mismo tiempo, exógena y endógenamente. Su determinación exógena depende:

¹² En la perspectiva marxista la concentración y centralización del capital son consustanciales a la competencia. En este sentido, la existencia de oligopolios y monopolios no eliminan la competencia; sólo determinan que ésta opere junto con mecanismos regidos por reglas adicionales a las del mercado. Marx (1873: cap. 23).

i) De la expresión monetaria del valor social de la fuerza de trabajo, que es el precio de los medios de subsistencia que, en determinado tiempo y lugar, es aceptado socialmente como suficiente para la reproducción de la capacidad de trabajo de complejidad e intensidad medias.

ii) De la expresión monetaria del valor *social* de los distintos tipos de fuerza de trabajo de complejidad e intensidad distintas a la media, que se expresan en las diferencias salariales que perciben los trabajadores que desempeñan, tanto distintos tipos de ocupaciones, como la misma ocupación.

iii) De factores normativos e institucionales que regulan las relaciones laborales sociales, sectoriales e individuales.

Su determinación endógena depende, como se desarrolla en la próxima sección, de las condiciones de producción y rentabilidad de cada capital individual.

3.3 Condiciones técnicas de producción

Las condiciones técnicas de producción de cada capital individual se expresan por conducto de las relaciones entre los distintos elementos del proceso productivo: los requerimientos de medios de producción –tanto materias primas auxiliares como capital fijo– por unidad de producto (a_{jj^u} , f_{fj^u}) y los requerimientos de fuerza de trabajo –de empleo– por unidad de producto (e_{j^u}). La tasa de ganancia guarda una relación negativa con los requerimientos de medios de producción y de fuerza de trabajo por unidad de producto.

3.3.1 Requerimientos de medios de producción por unidad de producto

Los requerimientos por unidad de producto de capital fijo (f_{fj^u}) y de materias primas y auxiliares (a_{jj^u}) están determinados, en primer lugar, por la tecnología utilizada; es decir, por las características materiales de los elementos objetivos de la producción: tanto los medios de producción, como el producto. Están determinados, en segundo lugar, por la calidad del trabajo, por la organización del proceso laboral (espe-

cificidad de las tareas de cada trabajador y articulación de los distintos elementos del obrero colectivo en el marco de la división del trabajo al interior de la empresa) y por la organización del proceso de producción (articulación del conjunto de medios de producción, en particular el sistema de máquinas, y de estos con el conjunto de los trabajadores –el obrero colectivo–). Por tanto, para cada capital individual, los requerimientos de medios de producción por unidad de producto dependen de sus decisiones tecnológicas y organizativas, por lo que constituyen una variable endógena.

3.3.2 Requerimientos de fuerza de trabajo por unidad de producto: la productividad de la fuerza de trabajo

Los requerimientos de fuerza de trabajo por unidad de producto ($e_{j,u}$) dependen, de manera inversa, del producto medio por trabajador empleado, que expresa la productividad media de la fuerza de trabajo contratada (${}^e x_{j,u}$)¹³.

$${}^e x_{j,u} = \frac{X_{j,u}}{E_{j,u}} = \frac{1}{e_{j,u}} \quad (18)$$

La productividad de la fuerza de trabajo (${}^e x_{j,u}$) depende de la productividad del trabajo (producto por unidad de trabajo: ${}^l x_{j,u}$) y de la cantidad de trabajo por trabajador (${}^e l_{j,u}$) que, a su vez, depende de la duración de la jornada (horas por trabajador: ${}^e h_{j,u}$) y de la intensidad del trabajo (cantidad de trabajo por hora: ${}^h l_{j,u}$).

$${}^e x_{j,u} = \frac{X_{j,u}}{L_{j,u}} \left[\frac{H_{j,u}}{E_{j,u}} \frac{L_{j,u}}{H_{j,u}} \right] = {}^l x_{j,u} {}^e h_{j,u} {}^h l_{j,u} \quad (19)$$

La tasa de ganancia guarda una relación positiva con la productividad media de la fuerza de trabajo y con cada uno de sus determinantes: la productividad del trabajo, la duración de la jornada y la intensidad del trabajo.

La productividad del trabajo (${}^l x_{j,u}$) depende principalmente de la tecnología, así como de la calidad del trabajo y de la organización del

¹³ Marx (1873: cap. 15, pp. 629-643). En Mariña (2003: pp. 346-347) se argumenta la importancia de la distinción conceptual entre la productividad de la fuerza de trabajo (producto por ocupado) y la productividad del trabajo (producto por unidad de trabajo).

proceso laboral y del proceso de producción. La duración de la jornada laboral (${}^e h_{j,u}$)¹⁴, que son las horas promedio trabajadas por obrero por jornada, depende sobre todo del marco normativo e institucional. La intensidad del trabajo, que es la cantidad de trabajo (gasto de energía del obrero) por unidad de tiempo (${}^h l_{j,u}$), depende de la organización, tanto del proceso laboral, como del proceso de producción. El aumento de la productividad del trabajo implica una disminución del trabajo vivo por unidad de producto resultante de la sustitución de trabajo vivo por trabajo muerto que conllevan las tecnologías de producción. En cambio, la ampliación de la duración de la jornada laboral, lo mismo que la intensificación del trabajo, no disminuyen el trabajo vivo por unidad de producto porque en ambos casos el aumento de la producción implica una mayor cantidad de trabajo. Por tanto, la intensificación del trabajo, lo mismo que la ampliación de la duración de la jornada son formas de producción de plusvalor absoluto porque ambas implican un aumento en el gasto de trabajo del obrero. Se crea más valor y plusvalor porque en el producto total está contenido más trabajo (en su consideración abstracta). Intensificar el trabajo es como aumentar la jornada pero sin prolongarla realmente, por lo que tiene el mismo efecto sobre el producto de valor¹⁵.

3.3.3 Rotación del capital circulante y requerimientos de capital

El tiempo de rotación de los distintos elementos del capital circulante es el período de tiempo en que el capital adelantado en dinero tarda en regresar a las manos del capitalista bajo la forma dineraria; se divide en tiempo de circulación y en tiempo de producción. Entre menor sea el tiempo de rotación, mayor es la velocidad de rotación y el número de rotaciones. El mismo volumen de capital pone en movimiento un mayor volumen de medios de producción y de fuerza de trabajo entre menor sea el tiempo de rotación y, por tanto, entre mayor sea la velocidad de rotación y el número de rotaciones. Por tanto, la tasa de

¹⁴ Marx (1873: cap. 14, p. 617).

¹⁵ Marx (1873: cap. 15, p. 639) señala: "Como el producto de valor en el que se representa la jornada laboral aumenta con la misma prolongación de esta última, el precio de la fuerza de trabajo y el plusvalor pueden aumentar simultáneamente, ya sea con un incremento igual o desigual. Este crecimiento simultáneo es posible en dos casos: el de una prolongación absoluta de la jornada laboral y el de una intensidad creciente del trabajo sin prolongación de aquélla".

ganancia guarda una relación negativa con el tiempo de rotación del capital constante circulante y del capital variable ($t_{j,u}$), que depende de la tecnología, de factores organizativos e incluso (en el caso de la producción agropecuaria) de factores naturales.

3.4 Síntesis: carácter endógeno-exógeno de los determinantes de la tasa de ganancia individual

Considerando que los requerimientos de fuerza por unidad de producto dependen de manera inversa de la productividad media de la fuerza de trabajo (18), así como los distintos determinantes de esta última (19) –la productividad del trabajo, de la duración de la jornada y de la intensidad del trabajo–, sustituyendo (18 y 19) en (17a), se expresan los determinantes de la tasa de ganancia del capital individual ($r_{j,u}$):

$$r_{j,u} = \frac{p_j \left[\left[\sum_{i=1}^n p_i a_{ij,u} + \sum_{f=1}^n p_f d_f f_{fj,u} \right] + \frac{{}^e W_{j,u}}{{}^l x_{j,u} {}^e h_{j,u} {}^h l_{j,u}} \right]}{FC_{j,u}^K + (C_{C_{j,u}} + V_{j,u}) t_{j,u}} \quad (17b)$$

La tasa de ganancia de un capital individual se incrementa con el *aumento* del precio unitario de venta (p_j), de los distintos determinantes de la productividad de la fuerza de trabajo (${}^e x_{j,u}$) –la productividad del trabajo (${}^l x_{j,u}$), la duración de la jornada (${}^e h_{j,u}$) y la intensidad del trabajo (${}^h l_{j,u}$)– y de la tasa de depreciación (d_f) en la medida en que ésta disminuye el valor neto del acervo de capital fijo. Asimismo, con la *disminución* de los precios unitarios de los medios de producción (p_i , p_f), el salario nominal promedio pagado por empleado (${}^e W_{j,u}$), los requerimientos de medios de producción por unidad de producto ($a_{ij,u}$, $f_{fj,u}$), del tiempo de rotación del capital circulante ($t_{j,u}$) y de la tasa de depreciación (d_f) en la medida en que ésta aumenta el costo en depreciación.

Sintetizando y distinguiendo entre grados de endogeneidad y exogeneidad de las distintas variables que determinan la tasa de ganancia individual:

i) Las variables *endógenas* para el capital individual son aquellas que dependen de la tecnología y de las formas de organización del proceso laboral y de la producción: productividad del trabajo (${}^l x_{j,u}$), requeri-

mientos de medios de producción por unidad de producto ($a_{ij,u}$, $f_{fj,u}$), tasa de depreciación (dr) y tiempo de rotación del capital circulante ($t_{j,u}$).

ii) Las variables *exógenas* para el capital individual son aquellas determinadas socialmente; en una economía plenamente competitiva: el precio unitario promedio de venta (p_j) y los precios unitarios de los medios de producción (p_f , p_i).

iii) Las variables *endógenas-exógenas* para el capital individual son aquellas sobre las que tiene capacidad parcial de decisión porque también dependen de determinaciones sociales, normativas y/o institucionales: la duración de la jornada ($^eh_{j,u}$), la intensidad del trabajo ($^hj_{u}$) y el salario nominal promedio pagado por empleado ($^eW_{j,u}$).

De hecho, a todo capital individual, en la búsqueda de su objetivo de maximización de la tasa de ganancia, le interesa endogeneizar todos los determinantes de su rentabilidad individual. Ello implica, por un lado, evadir las leyes de la competencia y, por otro, eliminar toda barrera normativa e institucional que se contraponga a ese objetivo¹⁶.

4. Diferencias salariales intrasectoriales: determinantes generales

Tomando como datos, tanto la estructura ocupacional de cada capital individual, como los factores normativos e institucionales que regulan sus relaciones laborales, las diferencias salariales intrasectoriales, tal como se expresan a través de los diferentes salarios pagados por ocupado por cada capital individual, expresan el componente *endógeno* de la determinación del salario nominal. Considerando que el objetivo de maximización de la rentabilidad guía las decisiones de todo capital individual, en esta sección se analizan las condiciones que, por un lado, permiten a algunos capitales individuales pagar un salario medio por ocupado superior al promedio sectorial y, por otro, obligan a otros a

¹⁶ Marx (1876: p. 46) señala: "En la realidad esta fluidez del capital tropieza con fricciones (...) por un lado se procura los medios para superar esas fricciones (...) por otra parte, con el desarrollo del modo de producción que le es característico, el capital echa a un lado todos los impedimentos legales y extraeconómicos que dificultan su libertad de movimientos entre las diversas esferas de la producción. Ante todo abate todas las barreras legales o tradicionales que le impiden adquirir a su arbitrio tal o cual tipo de capacidad de trabajo".

pagar un salario medio inferior al promedio sectorial. Por tanto, se hace una aproximación a los determinantes de las diferencias salariales *intra*sectoriales.

4.1 Salario nominal medio por trabajador pagado por un capital individual

Se expresa la tasa de ganancia de un capital individual (r_{ju}) a partir de (17a):

$$r_{ju} = \frac{g_{ju}}{K_{ju}^K} = \frac{p_j - \left[\sum_{i=1}^n p_i a_{ijju} + \sum_{f=1}^n p_f d_f f_{fju} \right] + {}^e w_{ju} e_{ju}}{K_{ju}^K} \quad (17c)$$

Considerando de (18) que los requerimientos de fuerza de trabajo por unidad de producto dependen de manera inversa de la productividad media de la fuerza de trabajo y multiplicando por (${}^e x_{ju}$) el lado derecho de (17c), se expresa la tasa de ganancia individual (r_{ju}) como función positiva del precio unitario de venta (p_j) y de la productividad media de la fuerza de trabajo (${}^e x_{ju}$) y negativa del valor de los medios de producción consumidos por empleado (${}^e c_{ju}$), del salario medio por ocupado (${}^e w_{ju}$) y del capital total invertido por ocupado (${}^e k_{ju}^K$):

$$r_{ju} = \frac{p_j {}^e x_{ju} - \left[\sum_{i=1}^n p_i a_{ijju} + \sum_{f=1}^n p_f d_f f_{fju} \right] {}^e x_{ju} + ({}^e w_{ju} e_{ju}) {}^e x_{ju}}{K_{ju}^K {}^e x_{ju}} \quad (17d)$$

$$r_{ju} = \frac{p_j {}^e x_{ju} - ({}^e c_{ju} + {}^e w_{ju})}{{}^e k_{ju}^K} \quad (17e)$$

donde:

$${}^e c_{ju} = \left[\sum_{i=1}^n p_i a_{ijju} + \sum_{f=1}^n p_f d_f f_{fju} \right] {}^e x_{ju} \text{ y } {}^e k_{ju} = K_{ju}^K {}^e x_{ju}$$

Despejando (17e), se expresa el salario nominal medio por empleado pagado por un capital individual (${}^e w_{ju}$) como una función positiva del precio medio de venta (p_j) y la productividad media de la fuerza de trabajo (${}^e x_{ju}$), y negativa del valor de los medios de producción consumidos por ocupado (${}^e c_{ju}$), el valor del capital total invertido por ocupado (${}^e k_{ju}^K$) y la tasa individual de ganancia (r_{ju}):

$${}^e w_{ju} = p_j {}^e x_{ju} - {}^e c_{ju} - r_{ju} {}^e k_{ju}^K \quad (20)$$

4.2 Salario nominal medio por trabajador pagado en promedio en el sector

Se expresa el salario nominal medio por trabajador pagado en promedio en el sector, a partir de (20), como función positiva del precio promedio de venta (p_j) y la productividad media sectorial de la fuerza de trabajo (${}^e x_j$), y negativa del valor promedio de los medios de producción por ocupado consumidos (${}^e c_j$), el valor del capital total por ocupado invertido en promedio sectorialmente (${}^r k_j^K$) y la tasa sectorial de ganancia (r_j):

$${}^e w_j = p_j {}^e x_j - {}^e c_j - r_j {}^e k_j^K \quad (21)$$

4.3 Diferencias salariales intrasectoriales

Se expresan las diferencias salariales *intrasectoriales*, a partir de (20) y (21), como la diferencia entre el salario nominal medio por trabajador pagado por un capital individual (${}^e w_{ju}$) y el salario nominal promedio por ocupado del sector (${}^e w_j$):

$$({}^e w_{ju} - {}^e w_j) = p_j ({}^e x_{ju} - {}^e x_j) - ({}^e c_{ju} - {}^e c_j) - (r_{ju} {}^e k_{ju}^K - r_j {}^e k_j^K) \quad (22)$$

De esta manera, dados los precios de venta del producto y de compra de los medios de producción:

i) Un capital individual *puede* pagar un salario medio por trabajador mayor al sectorial (${}^e w_{ju} > {}^e w_j$), *obteniendo la tasa sectorial de ganancia promedio* ($r_{ju} = r_j$), si la productividad media por trabajador es

superior a la sectorial (${}^e x_{j,u} > {}^e x_j$) y/o si sus costos en capital constante por trabajador y su capital adelantado por trabajador son inferiores a los sectoriales (${}^e c_{j,u} < {}^e c_j, {}^e k_{j,u} < {}^e k_j$). Esto es, si un capital individual opera con una eficiencia productiva superior a la media del sector (la eficiencia entendida como la relación entre medios y fines: en este caso, entre el valor del capital invertido y los medios de producción consumidos por ocupado, por un lado, y el volumen de producto generado por ocupado, por otro) está en la posibilidad de pagar salarios por ocupado más altos sin sacrificar su rentabilidad. O bien, ello implica que si paga un salario medio por ocupado igual al promedio sectorial (${}^e w_{j,u} = {}^e w_j$), puede obtener una tasa de ganancia individual superior a la media sectorial ($r_{j,u} > r_j$).

ii) Un capital individual se ve *obligado* a pagar un salario medio por trabajador menor al sectorial (${}^e w_{j,u} < {}^e w_j$) para obtener la tasa sectorial de ganancia promedio ($r_{j,u} = r_j$), si la productividad media por trabajador es inferior a la sectorial (${}^e x_{j,u} < {}^e x_j$) y/o si sus costos en capital constante por trabajador y su capital adelantado por trabajador son superiores a los sectoriales (${}^e c_{j,u} > {}^e c_j, {}^e k_{j,u} > {}^e k_j$). Es decir, si un capital individual opera con una eficiencia productiva inferior a la promedio del sector, para no sacrificar su rentabilidad, está obligado a pagar salarios por ocupado más bajos. O bien, si paga un salario medio por ocupado igual al promedio sectorial (${}^e w_{j,u} = {}^e w_j$), obtendrá una tasa de ganancia individual inferior a la media sectorial ($r_{j,u} < r_j$).

4.4 Síntesis: eficiencia productiva, salario medio por ocupado y rentabilidad del capital individual

La competencia, en su dimensión intrasectorial, estimula a todo capital individual a incrementar su eficiencia productiva –incrementando la productividad de la fuerza de trabajo, disminuyendo sus costos por empleado y minimizando el valor del capital invertido por empleado– para cumplir de la mejor manera su objetivo supremo de valorización; es decir, para maximizar su tasa de ganancia individual. Los capitales individuales relativamente más eficientes tienen la posibilidad de pagar salarios por ocupado más altos, dentro de ciertos límites, obteniendo, al mismo tiempo, una tasa de ganancia individual igual o superior a la tasa sectorial. El que paguen salarios por ocupado más elevados puede contribuir directamente a la elevación de la productividad de la fuerza de

trabajo y, con ello, de su eficiencia productiva si ello impulsa una mayor calidad del trabajo o bien un aumento en la intensidad del trabajo y/o en la duración de la jornada. En contraste, los capitales individuales relativamente menos eficientes se ven obligados a pagar salarios por ocupado más bajos para sostener su rentabilidad igual o cercana a la sectorial, lo que puede constituir un obstáculo al aumento de la productividad de la fuerza de trabajo y de la eficiencia productiva. De esta manera, aunque la contradicción entre el capital y el trabajo asalariado, tal como se expresa en la relación inversa entre la rentabilidad y el salario, es insalvable en lo general, en el plano de la competencia intrasectorial es atenuada en el caso de los capitales individuales productivamente más eficientes.

5. Síntesis de conclusiones

i) En el capitalismo, la lógica abstracta de la valorización del capital subsume a la lógica concreta del consumo final y, por tanto, la determinación del salario por ocupado se subsume a las condiciones de rentabilidad del capital tal como se expresan en la tasa de ganancia.

ii) Contablemente, el costo salarial por unidad de producto es uno de los determinantes negativos, junto con el costo en medios de producción por unidad de producto y el valor del capital total invertido por unidad de producto, de la tasa de ganancia de los capitales individuales. A su vez, el costo salarial por unidad de producto depende positivamente del salario medio pagado por ocupado y, negativamente, de la productividad media de la fuerza de trabajo.

iii) En el marco de la competencia intrasectorial, la tasa de ganancia del capital individual está determinada por un conjunto de variables: algunas endógenas, otras exógenas y otras más de carácter endógeno-exógeno. Las endógenas dependen de la tecnología utilizada y de las formas de organización del proceso laboral y de la producción: productividad del trabajo, requerimientos unitarios de medios de producción, tiempo de rotación del capital circulante y tasa de depreciación del capital fijo. Las exógenas, en una economía competitiva: el precio unitario promedio de venta del producto y los precios unitarios de los medios de producción utilizados y consumidos. Las endógenas-exógenas tienen determinaciones sociales, normativas y/o institucionales que condi-

cionan a cada capital individual: la duración de la jornada, la intensidad del trabajo y el salario nominal promedio pagado por empleado.

iv) Las diferencias salariales intrasectoriales, más allá de los factores normativos e institucionales exógenos a los capitales individuales, están determinadas, sobre la base de la lógica maximizadora de la tasa de ganancia, por las diferencias en las eficiencias productivas relativas al interior de cada sector.

v) Para seguir avanzando en el análisis de las determinaciones del salario por ocupado, complementando este trabajo, se requiere indagar, en primer lugar, sobre los determinantes de las diferencias salariales intersectoriales en el ámbito de la competencia intersectorial; en segundo lugar, sobre los determinantes del valor social (por ende, del salario) de la fuerza de trabajo de complejidad e intensidad medias en el ámbito de la competencia general; en tercer lugar, sobre los determinantes del valor social (por tanto, del salario) de los distintos tipos de fuerza de trabajo de complejidad e intensidad distintas a la media.

Bibliografía

- Mariña Flores, Abelardo (2003). "El mercado interno, la productividad y el patrón de comercio exterior como determinantes del empleo: Un modelo intersectorial para México", en Josefina Callicó, Rafael Bouchain, Abelardo Mariña, E. Jaime González (coord.), *Insumo-producto regional y otras aplicaciones*, UAM-A/INTAM/IIEc-UNAM/UdG/SEIJAL/SIMORELOS, México, pp. 331-367.
- Mariña Flores, Abelardo (2008). "Un modelo de determinación de valores y precios normales en un horizonte temporal de medio plazo", en Sergio Cámara, Etelberto Ortiz y Mario Robles (coord.), *Reproducción y capital: equilibrio y desequilibrio desde una perspectiva crítica de la economía*, UAM-A/EÓN, pp. 107-142.
- Marx, Karl (1873, 2ª edición). *El capital*, Tomo I, Siglo XXI, México, 1975 (3 volúmenes).
- Marx, Karl (1876). *El Capital: Libro I-capítulo VI inédito*, Siglo XXI, Madrid, 1971.
- Marx, Karl (Engels, Friedrich) (1885). *El capital*, Tomo II, Siglo XXI, México, 1976, (2 volúmenes).
- Marx, Karl (Engels, Friedrich) (1894). *El capital*, Tomo III, Siglo XXI, México, 1976, (3 volúmenes).
- Rubin, Isaac Illich (1928). *Ensayo sobre la teoría marxista del valor*, Pasado y presente, México, 1974.
- Taylor, Nicola and Riccardo Bellofiore (2004). "Marx's Capital I, the Constitution of Capital: General Introduction", in Riccardo Bellofiore y Nicola Taylor (ed.), *The Constitution of Capital. Essays on Volume I of Marx's Capital*, Palgrave/Macmillan, New York.