



Facultad de Ciencias Sociales

Escuela de Ingeniería Comercial

La Sobreexplotación del Trabajo en Chile

Tesis para optar al título de Ingeniero Comercial

Alumno: Sebastián Mateo Toro
Profesor Guía: Patricio Escobar

Santiago, Diciembre 2005.

“... podemos señalar que las fuerzas motrices de la revolución son en primer lugar la clase obrera con su rol de dirección a través de su partido, enseguida el campesinado, fuerza principal que debe operar estrechamente aliada a la primera. Luego la pequeña burguesía empobrecida y radicalizada también es una fuerza motriz de la revolución. En cuanto a la burguesía nacional, por su carácter dúplice es una fuerza que potencialmente y en ciertas condiciones puede participar en la revolución, pero por sus vinculaciones con el imperialismo y el latifundismo puede traicionar a la revolución...”

Por el sendero luminoso de Mariátegui

*Al excelentísimo aprendiz,
compañero y maestro masón
Don Alberto Toro Varas,
por ser un hombre honorable
y el fiel reflejo de un gran caballero;
a mi Marxestro:
Patricio Escobar Sanhueza
por su pazciencia e indudable legado
acerca del (sub)desarrollo económico social;
a mi gran amigo, yunta de cabro chico
y colega de profesión
David Manzaradona Coloma Mora
brillante genio de las finanzas,
ingenuo Ingeniero Comercial.*

*Alas mujeres de mi vida:
La Sra. Pilar Romero de Toro,
mi segunda mamá
corazón puro de una dama intachable
a mi tía Sonia, por su incesante consejo
y espejo profesional
a quien más amo en este mundo
mi Mamá: por darme de sus pechos,
la sangre purificada que forjó
un hombre de bien;
a mis hermanas Tahía y Camila
perseverancia y Bondad
al servicio de la vida
Y a todas aquellas miradas y sonrisas
plasmadas a través del tiempo
en mis ojos...*

*...y por supuesto al futuro:
“el Benji”, mi frustración del
insigne goleador del fútbol chileno
Ilich , el quinto elemento
de alegría sin rabiar,
un revolucionario por excelencia
“el Katry”, el inesperado
creador de llantos y sollozos cotidianos*

*quienes serán fieles guardianes
de mi Gaizka Sofía:
esos ojos almendrados
que dieron luz al nacer...*

ÍNDICE

ÍNDICE	4
I.- PRESENTACIÓN	5
II.- INTRODUCCIÓN	7
II. 1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	8
II. 2. OBJETIVOS	8
III.- MARCO TEÒRICO	10
III.1. EL TRABAJO Y EL VALOR	10
<i>III.1.2.1. La Plusvalía</i>	19
III.2. LOS SALARIOS	32
IV.- LA EXPLOTACIÓN EN EL TRABAJO	46
V.- EL MERCADO DEL TRABAJO	50
V.1. LAS CONDICIONES DEL MERCADO LABORAL	50
VI.- SALARIOS	60
VI.1. SALARIO MÍNIMO	60
VII.- CALCULO VALOR FUERZA DE TRABAJO	68
VIII.- ESTIMACION	73
VIII.1. LOS SALARIOS: EVIDENCIA EMPÍRICA	73
IX.- CONCLUSIONES	83
IX.1. LOS EFECTOS SOCIOECONÓMICOS	83
X.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	95

I.- PRESENTACIÓN

El estudio que presento a continuación tiene por objetivo informar sobre la particular situación que muestra el mercado del trabajo en Chile, especialmente la situación de los salarios como una herramienta de ajuste para minimizar el impacto acarreado por la crisis a finales de los años '90, revisando el salario mínimo que se reajusta año a año en función de los indicadores económicos, y de acuerdo a decisiones de índole político.

Considerando además que estamos en presencia de un mercado del trabajo que presenta signos de inestabilidad y precariedad en sus relaciones sociales. Dentro de este contexto utilizaré como parámetro ***el costo de la fuerza de trabajo***, que se entiende como la cantidad de recursos monetarios, que por concepto de ingreso autónomo, resultan necesarios para que el trabajador pueda satisfacer sus necesidades básicas junto a su familia. Es decir, el salario que permite la producción y reproducción de la fuerza de trabajo.

Al obtener este resultado, determinaré un ingreso mínimo necesario que mostrará la proporción de trabajadores cuyo salario no alcanza para cubrir el conjunto de necesidades y por ende, se concentran bajo la línea de pobreza, incluyendo por cierto la categoría de indigencia.

Luego y con los antecedentes recogidos se nos presenta una perspectiva distinta de la situación actual del mercado del trabajo en nuestro país. El fenómeno de la flexibilización laboral y la consecuente fragmentación de los procesos productivos ha conducido irrevocablemente a la precarización de las condiciones laborales. De esta manera demostraré que el mercado laboral funciona como un mecanismo reproductor de pobreza, ya que no asegura la posibilidad de satisfacer las necesidades básicas a una persona en su condición de ocupado. La realidad presenta a un mercado laboral asociado a una condición de exclusión en la que la acumulación de capital concentrado determina el trabajo explotado.

Por último, verificar las razones que impiden que las personas que no alcanzan a cubrir sus necesidades básicas y que están inmersas en el mercado laboral no cuenten con un salario suficiente como para permitirles salir de la pobreza. Simultáneamente están siendo remuneradas por debajo del costo de su fuerza de trabajo, lo que conduce a una evidencia sobre la vigencia de la sobreexplotación del trabajo.

II.- INTRODUCCIÓN

Al iniciarse un nuevo siglo en la era del hombre moderno, se inicia también un nuevo período de estudio, reflexión y síntesis sobre la realidad económica. En Latinoamérica y particularmente Chile, en estas últimas décadas, se vislumbra la consolidación de un escenario de dependencia de las economías subdesarrolladas hacia las sociedades capitalistas industrializadas.

A menudo los discursos en este país apuntan a resaltar las características de la economía chilena actualmente, su comportamiento y sus niveles de riesgo en comparación con el resto de las economías del continente e incluso con décadas anteriores. Sin embargo, bajo los innumerables indicadores macroeconómicos se esconde una cara oculta en la que no se traducen los beneficios que deberían expresar las cifras oficiales.

Dado este contexto, el mercado laboral se presenta como reproductor de pobres ya que se vislumbra que un gran número de ocupados, presentan ingresos demasiado bajos por la retribución al trabajo que realizan. Desde este punto de vista el nivel real del salario mínimo vigente sólo permite acceder a un poco más de la mitad de las necesidades básicas de una familia de trabajadores en Chile. Con esto, me refiero al costo de producir y reproducir la fuerza de trabajo dado que en el contexto actual significa que una importante cantidad de trabajadores no logra hacerlo con el salario mínimo actual.

Hoy implica que este monto solo condena a que los grupos y hogares que reciben menos ingresos deban permanecer en la pobreza o incorporar de manera precaria a nuevos miembros del grupo familiar al trabajo para aumentar el ingreso total familiar.

Desde ese punto de vista, hoy en día existe un alto porcentaje de personas que se encuentran sobre explotadas por el propio mercado del trabajo, ya que acceden bajo un salario que no alcanza a reproducir las necesidades básicas de su familia.

II. 1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Como la economía chilena se ha caracterizado durante la última década por presentar indicadores que reflejan una situación de expansión de su economía interna como externa. ¿Porqué no se ha superado los márgenes de pobreza dura?.

Para diseñar una propuesta de salario mínimo, cabe la pregunta sí actualmente:

¿Es el salario mínimo una herramienta eficaz para satisfacer las necesidades básicas de los trabajadores y sus familias?

Para resolver esta interrogante planteo el siguiente desarrollo:

II. 2. OBJETIVOS

II. 2.1. Objetivo General:

1. Evidenciar que en Chile existe una altísima proporción de personas que trabajan en una condición de sobreexplotación.

II.2.2 Objetivos Específicos:

1. Revisar *la teoría del valor*.
2. Demostrar que la determinación de un salario mínimo es relevante para una mayor equidad en la economía.
3. Exponer que la teoría de la explotación sigue vigente en el mercado del trabajo.
4. Cuantificar la presencia de una proporción de trabajadores que está sometido a una condición de sobreexplotación.

III.- MARCO TEÒRICO

III.1. EL TRABAJO Y EL VALOR

III.1.1 La visión clásica

La ciencia económica nace como tal en el sistema capitalista, el cual se funda mediante un tránsito que dividió dos fases de la expansión comercial: *el mercantilismo* y la persecución acumulativa del excedente, y el *capitalismo industrial*, que nace de un monopolio mercantil y conserva el patrón dinero como medio de circulación. En sus orígenes, los procesos económicos dieron lugar a distintos hechos que fueron objeto de reflexiones de carácter filosófico.

Fue en ese proceso donde aparece una serie de pensadores filosóficos que mediante la generalización de los problemas económicos a la realidad social, construyen las distintas teorías aplicadas al comercio. Incluso matemáticos como *William Petty* (1623-1687), quien a pesar de ser funcionario público, reflexionó sobre el comercio internacional de su país y aplicó sus conocimientos a la economía con el fin de buscar un valor al trabajo; consiguiendo de paso la formación de la economía política de estos últimos siglos, la que sin duda buscó el comercio internacional y las relaciones de intercambio para desarrollarse por medio de la apertura y su crecimiento manufacturero hacia las periferias.

Sin embargo, la economía como ciencia no comienza con un quiebre radical respecto de los precedentes enfoques doctrinarios, más bien parte de la interrogante sobre la riqueza, su esencia y naturaleza. En efecto, nace con el descubrimiento de que la riqueza consistiría en el producto del trabajo humano y no en el oro ni en la tierra.

Su nacimiento se produce con la elaboración de los autores pertenecientes a la escuela Clásica de economía política liderados por el Escocés *Adam Smith* (1723-1790), quien junto a *Th. R. Malthus* (1766-1834), *Ricardo* (1722-1823) y *John Stuart Mill*

(1806-1873), construyen una idea influenciada en *Francois Quesnay* (1694-1719) de la escuela Fisiócrata¹ sobre la producción y el análisis social de la economía en su conjunto. Smith, siendo un estudioso de la historia y del derecho ha legado a través de “La riqueza de las naciones”, dos ideas que constituyen la columna vertebral de cualquier teoría económica: por un lado el comportamiento maximizador de los individuos y la competencia, como los mecanismos explicativos de las regularidades económicas.

Además, basado en la producción industrial de la manufactura, levanta el derecho sobre la libertad de los individuos y su forma de propiedad privada deducida de un interés netamente individual. La mano invisible aplicada en la economía, da como resultado que los intereses individuales contribuyan al bien público. La división del trabajo aparece como un sistema de cooperación espontánea. Es justamente en la producción global donde el trabajo –agrícola e industrial- asumía vital importancia como una categoría de la cual giraba la sociedad en su conjunto.

Con Smith aparece el objeto de estudio de la economía, al visualizar en la división social del trabajo, tanto una división técnica de producción que aumenta la productividad del trabajo, como una división social como medio de reproducción de las personas al incrementarse el número de trabajadores. La relevancia de tal división es que contribuía a la producción de riqueza mediante la racionalidad individual que cada trabajador veía como su propia utilidad. El carácter natural de su método planteaba que mientras más libre el comercio más amplio sería el desarrollo de la naturaleza humana a través de la búsqueda del propio interés.

Por ende, de los derechos naturales del hombre es precursor de un programa político y construido de un orden económico natural al aplicar la “no” intervención del Estado a través de sus posiciones dominantes, poniéndolo al servicio de los propios intereses del libre cambio, reestructurando la sociedad y subordinando el trabajo al

¹ Básicamente, los fisiócratas veían en la producción agrícola la riqueza económica, pero lo limitaron sólo al campo de acción de la agricultura. Sus aportes fundamentales son el descubrimiento *del producto neto o excedente* que deja la agricultura productiva, que sirve al Estado vía impuestos y *la reproducción*

capital y la agricultura a la industria como medidas precisas del liberalismo². Su principal contribución se visualiza al encontrarnos con naciones mucho más ricas que otras en la actualidad.

Nace con él la teoría del valor como una medida invariable del valor en el propio trabajo o más bien en la cantidad de trabajo que incorporaba el trabajador a la mercancía. La esencia es el trabajo que determina como fenómeno al valor.

Otro economista clásico que interviene en la definición teórica del valor es *David Ricardo* (1772-1823) quién vivió en pleno período de la revolución industrial, en la cual surgieron grandes invenciones para el desarrollo económico. Tales efectos se apreciaron en sectores como el textil y el metalúrgico, los que modificaron la estructura comercial interna de Inglaterra y que por tanto, requerían de un sistema social propicio para incorporarse al sistema productivo.

Ricardo vivió el período de la revolución industrial por lo que experimentó dos situaciones. Se vislumbró el hecho de que frente al explosivo aumento de la población rural que venía hacia el sector urbano, necesariamente repercutía en una mayor demanda por productos alimenticios, cuyo precio, al verse determinado por un tiempo necesario de trabajo variaban. En una carta dirigida a Malthus en 1814 señala que “el aumento en los precios de los cereales ocasionaría un aumento en los demás precios, debido a las repercusiones de la elevación de los precios sobre los salarios”.

Ricardo concluye en su teoría que la determinación del valor incorporado en un producto iba a ser determinado por el tiempo de trabajo social que se requería para su producción y no de la remuneración de dicho trabajo. Por tanto el valor no sería la suma de factores necesarios para producir, ya que cualquier variación en uno de estos factores: sea la renta, los salarios, o la tasa de ganancia impacta directamente en otro

del capital social a través de una tabla económica, la que reflejaba como se distribuía ese excedente creado particularmente en la producción agrícola.

² *La teoría de la convergencia* en los clásicos muestra las bondades que para el crecimiento económico resultan del libre juego del mercado a través del libre comercio, al eliminar las distorsiones fruto de las ventajas absolutas y comparativas.

factor, aunque de todas formas en su análisis uno debe permanecer constante³. La determinación de las leyes que rigen esta distribución es el problema principal de la economía Política.

Esto explicaría –a diferencia de la armonía de mercado de Smith- los conflictos sociales existentes en la época haciendo válida la teoría del valor trabajo a la sociedad capitalista. Además, en su análisis distingue entre trabajo vivo producido por el propio trabajador y el trabajo muerto, aquel que se transfiere por la maquinaria, siendo por tanto trabajo consumado en el cual el valor no se incorpora sino que se transporta a través de la herramienta⁴. Quizás el detalle más trascendente es su incoherencia al denotar el valor como trabajo incorporado, siendo que ese trabajo sólo se producía para la utilidad o uso del bien, por lo que su salario se determina por el precio⁵. Ricardo señala que los salarios se deberían dejar a la libre competencia en el mercado y nunca deberían ser controlados ni intervenidos por legislatura⁶. Sería *Karl Marx* (1818-1883), quien junto a *Frederich Engels* (1820-1895) asumió los instrumentos de los economistas clásicos para posteriormente demostrar que el verdadero valor es la esencia que reproduce el hombre a través de su trabajo.

IV.1.2. La Economía de Marx

³ De aquí se desprende una incongruencia en su teoría al no explicar **el capital fijo**, como lo tomó constante no pudo resolver los desplazamientos que se adoptaron en plena revolución industrial. Sin duda estos factores externos dieron lugar a la crisis de la teoría Ricardiana y posteriormente al quiebre de la economía política clásica.

⁴ El error metodológico que tuvo Ricardo, fue considerar sólo un cambio cuantitativo en su teoría del valor, dejando constante la modificación cualitativa que pudiese resultar, es decir, **al no dar una justificación resultante de la tasa de ganancia, la evidenció como residuo de los productos del trabajo**. En la distribución del capital sólo se explicaría el salario y la renta.

⁵ Uno de los defectos fundamentales de la economía política clásica es el no haber conseguido jamás desentrañar del análisis de la mercancía y más específicamente del valor de ésta, la forma del valor que lo convierte en valor de cambio. Smith y Ricardo estudian la forma del valor como algo perfectamente indiferente o exterior a la propia naturaleza de la mercancía. Por tanto, pasan por alto la forma natural eterna de la producción social y lo específico en la forma del valor, por consiguiente en la forma mercancía, que, al desarrollarse, conduce a la forma dinero, a la forma capital. Karl Marx, en: *“El Capital”*, Libro Primero, sección primera, Fondo de Cultura Económica, México, 1985, página 45, nota al pie.

⁶ Véase David Ricardo, en: *“Principios de economía política y tributación”*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994, página 80.

Hablar de economía marxista es revisar una ciencia aplicada a diversos campos de la sociedad, no sólo de la economía. No cabe duda de que la obra de Marx ha ejercido una poderosa influencia no sólo en los movimientos sociales de construir una sociedad alternativa al capitalismo, sino que también en el propio pensamiento económico. El marxismo se construyó como una doctrina esencialmente crítica, a partir de una política revolucionaria, la que en términos económicos se orienta a desmontar los mecanismos de la lógica del capitalismo y a exponer sus contradicciones.

Marx, a través de sus particulares abstracciones y su especial método: el materialismo dialéctico de análisis e interacción social, asume los instrumentos de los economistas clásicos, basándose en la teoría del valor-trabajo para criticar a la economía política al diferenciar de las anteriores teorías precedentes; la medida invariable de *valor*, la que junto a la *teoría de la explotación* forman los cimientos de la economía marxista. La visión dialéctica comprende la realidad como un proceso en movimiento donde surgen regularmente contradicciones.

En sus escritos se presenta una relación filosófico-científica al plantear una idea posterior a una ruptura metodológica. Su aporte fundamental es la demostración que el capitalismo no es estático, sino un sistema cíclico, históricamente determinado de explotación de clase, por los tiempos de trabajo requeridos en la producción, en el que la realidad social aparece como un proceso que evoluciona en base a sus propias contradicciones estructurales entre fuerzas productivas y relaciones de producción.

Su visión extremadamente crítica de la realidad social establece la complejidad de la sociedad sujeta a cambios y a un proceso constante de transformaciones a largo plazo.

Al examinar la lógica de la acumulación del modo capitalista de producción y cambio concluye que ha de ser las propias leyes económicas lo que conducirá al decaimiento de su sistema. Las crisis capitalistas surgen entonces a partir de la fractura en el proceso de circulación que se produce cuando los capitalistas detienen sus operaciones, ya sea por que cae la tasa de ganancia y desincentiva la producción, o por

una caída de la demanda general sobre las mercancías que acarrea una sobreproducción.

Así, establece la ley general de acumulación capitalista, que supone la disminución de la tasa de ganancia como resultado de la acumulación propia del sistema, al ser ésta última una tasa decreciente se convierte en uno de los principales fundamentos a la hora de explicar las emergentes y periódicas crisis económicas a lo largo de la historia del capitalismo.

Analizando el sistema capitalista de producción, determina el concepto de propiedad insertado en el sistema como una categoría previamente formada y explicada socialmente en la realidad. Además de relacionarla directamente con el concepto de trabajo alienado, determinando a la enajenación del hombre como una categoría postilustrada e histórica, denotada por el trabajo y la formación de la propiedad privada en la producción. Justamente es aquí donde se marca el inicio de su análisis, en la situación donde la cosificación de los objetos en las relaciones sociales las convierte en ajenas al sujeto al no reconocer lo que producimos nosotros mismos. Por ende nace y examina el valor del trabajo al buscar la correspondencia de la producción con las categorías históricas que han adquirido diversas formas a través de la historia: la distribución, el cambio y el consumo.

El interés por cuantificar el trabajo empleado en la producción se inicia con la búsqueda del valor natural de un objeto, el cual consiste en su capacidad para satisfacer las necesidades elementales de la vida humana o para servir a las comodidades del hombre. El valor en el intercambio de las mercancías se vincula a la explotación que tiene lugar en el proceso de producción.

Si bien es el proceso de producción el que determina a las mercancías como un producto propio del sistema capitalista, es el trabajo el que proporciona valor a esa mercancía real y concreta, su fenómeno interno. Es decir, la esencia que refleja el valor de una mercancía en dos aspectos diferenciados: por un lado el **valor de uso** propio de ese objeto, el cual está determinado por la utilidad que presta para la satisfacción de

las necesidades humanas en el mercado; de manera que todos los productos presentan un valor útil subordinado a un **valor de cambio** que expresa la cantidad de trabajo socialmente necesario para su producción.

Al producirse una relación de intercambio, los bienes económicos se presentan como mercancías en la que suponemos una condición de equivalencia entre distintas mercancías que aparece como una relación cuantitativa, la proporción con que se cambian valores de uso de una mercancía por valores de uso de otra relación y que varía constantemente en los lugares y en el tiempo, necesariamente debe presentar dos sujetos que a la vez son ofertante y demandante entre sí. De aquí se desprende que los diversos valores de cambio de la misma mercancía expresan todos ellos algo igual, y que el valor de cambio no es ni puede ser mas que la proporcionalidad que se transfiere en la expresión de un contenido diferenciable, su forma de manifestarse.

Las propiedades materiales de las cosas solo interesan cuando las consideramos como objetos útiles, es decir, como valores de uso. Una clase de mercancía vale tanto como otra siempre que su valor de cambio sea igual. Entre objetos cuyo valor de cambio es idéntico no existe disparidad ni posibilidad de distinguir como valores de uso.

El valor de uso de un bien solo encierra un valor por ser encarnación o materialización del trabajo humano abstracto. *La magnitud de este valor se mide por la cantidad de trabajo que encierra, se mide por el tiempo de su duración y el tiempo de trabajo que tiene finalmente una unidad de medida* en las distintas fracciones de tiempo: horas, días, meses, etc. Se dirá que si el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo invertida en su producción, las mercancías encerrarán tanto o mas valor cuanto menos capacidad tenga el hombre que las produce, o bien, cuanto más tiempo tarde en producirlos.

Por lo tanto concluye que el verdadero valor que se encierra en el trabajo va a estar determinado por el **tiempo de trabajo socialmente necesario**; aquel que se requiere para producir un valor de uso cualquiera en las condiciones normales de

producción y con el grado medio de destreza e intensidad de trabajo imperante en la sociedad. Por consiguiente, lo que determina la magnitud de valor de un objeto no es más que la cantidad de trabajo, o sea el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. Mercancías que encierran cantidades de trabajo iguales o que pueden ser producidas en el mismo tiempo de trabajo representan, por lo tanto la misma magnitud de valor. **La magnitud de valor de un producto permanecería por tanto constante, invariable, si permaneciese también constante el tiempo de trabajo necesario para su producción.** Pero éste cambia al cambiar la capacidad productiva del trabajo.

Asimismo, la capacidad productiva del trabajo depende de una serie de factores entre los cuales se cuentan: el grado medio de destreza del obrero, el nivel de progreso de la ciencia y de sus aplicaciones, la organización social del proceso de producción, el volumen y la eficiencia de los medios de producción y las condiciones naturales. Dicho en términos generales; cuanto mayor sea la capacidad productiva del trabajo y tanto mas corto será el tiempo de trabajo necesario para la producción de un artículo tanto menor la cantidad de trabajo cristalizada en el, *por ende más reducido su valor.* Y por el contrario, cuanto menor sea la capacidad productiva del trabajo, tanto mayor será el tiempo de trabajo necesario para la producción de un artículo y tanto mas grande el valor de este. Por tanto, la magnitud de valor de una mercancía cambia en razón directa a la cantidad y en razón inversa a la capacidad productiva del trabajo que en ella se invierte.

Por otro lado está el *trabajo concreto* materializado en cualquier producto destinado a un uso y el *trabajo abstracto* como forma de trabajo en general, independiente del tipo específico del producto que se materializa. Este trabajo cambia en el tiempo y en los sectores según las condiciones normales de producción como del grado de destreza e intensidad del trabajo⁷.

⁷ Cuando Ricardo hablaba de trabajo incorporado se refería al trabajo concreto, específicamente a la esfera de la producción, sin embargo el trabajo abstracto se refiere tanto a la esfera de la producción como a la de circulación. Por tanto, se observa que Marx trata de superar ese enfoque unilateral, ve en la

El problema que se suscita en la práctica es que el valor se reemplaza frecuentemente por distintos mecanismos que permiten realizar transferencias de valor, pasando por encima de las leyes de intercambio, y que se expresa de manera como se fijan los precios de mercado y los precios de producción de las mercancías. Es decir, se deja de lado lo esencial del trabajo como creador de valor sustancial para dar paso al equilibrio de la oferta y demanda como nueva forma de medir el valor de una mercancía.

Un punto importante de resaltar en este análisis es que la suposición que los *intercambios se efectúan entre equivalentes* nos hace atribuir a las mercancías un valor intrínseco. “Al hacerlo, el valor relativo resulta concebido como una proporcionalidad entre tales valores intrínsecos. Pero si dejamos de lado este supuesto y partimos del dato empírico que los bienes no se cambian en el mercado en condiciones de igualdad objetiva, la cuestión del valor pierde toda subjetividad: *si las mercancías no tienen un valor intrínseco, no tiene sentido buscar su origen ni su explicación*”⁸

El capitalismo como estructura social presenta un sistema de clases en el que los medios de producción asumen el rol principal para establecer las distinciones de clase. Por un lado, los poseedores de esos medios controlan el proceso productivo y por otro, la clase trabajadora debe vender su fuerza de trabajo para obtener el ingreso que le permite sobrevivir. *La condición social es que la clase trabajadora se encuentra obligada a generar trabajo excedente para formar la base de la ganancia capitalista.* Esta contradicción de clase genera conflictos al presentar desigualdades extremas en las condiciones de trabajo, salarios, duración de la jornada de trabajo e intensidad de ésta. Hay una explotación intrínseca apropiada por el capitalista en la producción, medida a través de una tasa de explotación: las horas trabajadas para los capitalistas divididas por las horas trabajadas para mantener al trabajador.

Es decir, al existir un intercambio desigual de valor en el proceso de trabajo, producto de un mercado donde existe intercambio de equivalentes, hay una apropiación

relación del hombre con la naturaleza una intermediación a la relación hombre con hombre dentro de la sociedad a diferencia de Fisiócratas y Clásicos.

que produce la explotación producto de una desvalorización de uno de los términos causada por la desvalorización del otro, como un reparto contrario de equivalentes en una creación histórica.

III.1.2.1. La Plusvalía

La teoría del valor se prolonga en la teoría de la plusvalía; dentro de este marco, la producción y acumulación capitalista tienen, como mecanismo fundamental, la creación de un excedente extraordinario. Básicamente, éste corresponde a la diferencia entre el valor producido por el obrero y la parte del mismo que le es devuelta generalmente bajo la forma de salario. La parte de capital convertida en fuerza de trabajo cambia su valor en el proceso de producción. Reproduce su propio equivalente y un excedente por encima del mismo; *la plusvalía*, que a su vez puede variar, ser mayor o menor, y que no es otra cosa que la parte del valor producido por el trabajador de la cual se adueña el propietario de los medios de producción, es decir, el capitalista.

Para interpretar el origen de la acumulación capitalista recordamos que en una economía mercantilista de intercambio o trueque:

$$M - M'$$

Marx expone que en una economía estacionaria, sin crecimiento:

- La forma directa de la circulación simple de mercancías es $M - D - M'$, transformación de la mercancía en dinero (venta) y nueva transformación del dinero en mercancía (compra), circulación que presenta una equivalencia entre sus dos extremos y cuyo resultado final es trabajo acumulado.
- En una economía capitalista la circulación simple es $D - M - D'$ donde la compra inicial se transforma en dinero a través de la venta y se convierte en capital en un proceso de acumulación permanente. Aquí $D' > D = \text{Ganancia}$

⁸ Luis Razeto, en: “Las donaciones y la economía de solidaridad”. Santiago. PET, 1994, páginas 54-55.

La diferencia principal que observa Marx en ambos modos de circulación es que en la economía capitalista la existencia de la equivalencia le quita sentido. Por esta razón existe la forma de reproducción ampliada en el modelo capitalista que explica el origen del valor y su dinámica:



donde **MP** (medios de producción):
 es el *capital constante*,
 el valor acumulado que se traspa a **M**
FT(fuerza de trabajo): es el *capital variable*,
 el que produce más valor
 y **P** (producción): es el *proceso de trabajo*

esta transformación del dinero en mercancía y posterior transformación de la mercancía en dinero es un proceso en el cual se rompe la equivalencia preexistente. La fuerza de trabajo es la que produce valor al producir el trabajo acumulado en la mercancía. Así, la suma inicial $D' - D$ resulta en la **ganancia extraordinaria o producto excedente**.

Cuando la clase dominante se apropia de la parte de la producción social que hemos denominado “producto excedente” exclusivamente *en forma de dinero*, no se habla ya de producto social excedente, sino de plusvalía extra para el dueño de los medios de producción.

Surge entonces una variación respecto del concepto de trabajo productivo que, desde luego se restringe. La producción capitalista no es ya producción de mercancías, sino que es, **sustancialmente, producción de plusvalía**. El punto esencial es que el capitalista hace trabajar al obrero más tiempo del que es suficiente a éste para mantenerse y reproducirse, el trabajador le pagan la fuerza de trabajo que resulta de la misma realización del trabajo, no produce para sí mismo, sino para el capital. Este concepto no entraña simplemente una relación entre la actividad y el efecto útil de ésta,

entre el obrero y el producto de su trabajo, sino que lleva además implícita una relación específicamente social e históricamente dada de producción, que convierte al trabajador en instrumento directo de valorización del capital.

Desde este punto de vista, la plusvalía surgiría del capital variable, no del capital constante, porque sólo el trabajo crea valor. Esta producción de plusvalía es la fuente de ganancia del capitalismo industrial y se origina en el proceso de producción (P) y de transformación de las mercancías y no en el intercambio desigual de los productos.

Bajo el capitalismo la acumulación constante de capital se determina por la relación existente entre los dos tiempos constitutivos de la jornada de trabajo. La jornada consistía en un tiempo de trabajo necesario en el cual el trabajador produciría un valor social relativamente igual al valor de los medios de subsistencia requeridos por él, y de un tiempo de trabajo excedente, por cuyo producto termina en las manos del capitalista.

De este modo, *la producción de plusvalía absoluta se consigue prolongando la jornada de trabajo* más allá del punto en que el obrero se limita a producir un equivalente del valor de su fuerza de trabajo, es decir, extendiendo la labor de este, y haciendo que este plustrabajo se lo apropie el capital.

Como vemos, en la producción de plusvalía absoluta la jornada de trabajo aparece desdoblada de antemano en dos segmentos: trabajo necesario y el trabajo excedente. En estas condiciones, la prolongación del trabajo excedente lleva aparejada la reducción de trabajo necesario, dado que la jornada total tiene un límite físico. Es decir, exige que una parte del tiempo de trabajo que el obrero venía empleando para sí mismo se convirtiera en tiempo de trabajo invertido para el capitalista.

Una parte de ese trabajo sigue efectuándose para proveer la subsistencia de los productores, es decir, el trabajo necesario en la producción. Otra parte de ese trabajo sirve para el mantenimiento de la clase dominante.

Podemos designar con términos diferentes a los productos de estas dos clases muy diferentes de trabajo. Cuando el productor se dedica al trabajo necesario, produce el producto necesario. Cuando realiza el trabajo excedente, produce el producto social excedente. Aquí lo que varía no es la longitud de la jornada de trabajo, sino su división en trabajo necesario y trabajo excedente. En efecto, el trabajo excedente se prolongará a costa de rebasar sus límites normales, ya que sus dominios se extenderían mediante una usurpación del terreno reservado al tiempo de trabajo necesario. La producción de plusvalía absoluta es la base general sobre la que descansa la acumulación del sistema capitalista y el nacimiento de la explotación del trabajo al implementar la producción de plusvalía relativa bajo sus distintas formas.

La plusvalía relativa se presenta como trabajo excedente, es decir, el tiempo de trabajo que supera al requerido por el trabajador para producir los bienes que satisfagan sus necesidades. Por tanto, la extracción del trabajo excedente en las sociedades de clases se manifiesta claramente como una *explotación del trabajo*⁹.

Es menester recalcar que la plusvalía relativa es una forma de explotación del trabajo asalariado que resulta de la desvalorización real de la fuerza de trabajo. Aunque suele establecerse una relación directa entre la plusvalía relativa y la productividad, y en efecto, ésta sea quien constituye la condición por excelencia de la plusvalía relativa, una mayor capacidad productiva del trabajo no asegura de por sí un aumento de la plusvalía relativa. **Al aumentar la productividad, el trabajador sólo crea más productos en el mismo tiempo, pero no más valor.**

Es justamente este hecho el que lleva al capitalista individual a procurar el aumento de productividad, ya que ello le permite rebajar el valor unitario de su mercancía, en relación al valor que las condiciones generales de la producción le atribuyen, obteniendo así una plusvalía superior a la de sus competidores, es decir, plusvalía extraordinaria¹⁰.

⁹ La plusvalía relativa conduce a las crisis cíclicas del capitalismo como mecanismo de sobreproducción.

¹⁰ Esta plusvalía extra altera el reparto general de la plusvalía entre los diversos capitalistas, al traducirse en ganancia extraordinaria, **pero no modifica el grado de explotación del trabajo en la economía, no**

Sin embargo, es necesario detenerse a revisar la consecuencia y el impacto social que debería generar el aumento de productividad. Por un lado, si el procedimiento técnico que se utilizó para el aumento de productividad se generaliza a la totalidad del mercado, pasa a ser un criterio para extraer las bondades de la innovación tecnológica y destinar las ganancias a la búsqueda de una modernización constante. De esta forma aumentará la masa de productos pero no modifica el grado de explotación del trabajo.

Se pone de manifiesto que no es la productividad del trabajo lo que determina la cuota de plusvalía, *sino el grado de explotación del trabajo, o sea, la relación entre el tiempo de trabajo excedente y el tiempo de trabajo necesario*. Por lo tanto un aumento de trabajo excedente por sobre el necesario modificaría la cuota de plusvalía favorablemente para el capitalista. El aumento de la plusvalía relativa produce un incremento del trabajo excedente respecto del necesario, es decir, se explota a las personas a partir de las horas trabajadas para los capitalistas cuando aumentan por sobre las horas para mantener al trabajador, realidad que esta ligada efectivamente con la cuota de plusvalía.

Aparece por tanto una sobreexplotación del trabajo cuando las horas de trabajo del obrero le son usurpadas en función de buscar una mayor plusvalía. Tal como dijo Karl Marx: “la parte de capital convertida en fuerza de trabajo cambia su valor en el proceso de producción. Reproduce su propio equivalente y un excedente que puede ser mayor o menor a la magnitud del valor empleada en el proceso de producción”.

Por lo tanto, se evidencia una plena vigencia de la teoría de la explotación aplicada a la realidad actual y más aún a nuestra propia economía en particular. La primera relación directa se presenta a través de la famosa ley general de acumulación capitalista asumida por nuestras naciones y llevada a cabo por el proceso cíclico de

incide en la cuota de plusvalía. Ya que ésta se determina por el grado de explotación del trabajo. Ver Ruy Mauro Marini en: “*Dialéctica de la dependencia*”, México, 1991, página 24.

crecimiento económico bajo un patrón de concentración y centralización continuo de dinero.

Asimismo, como señala Marx: “el trabajo debe poseer un cierto grado de productividad antes que pueda prolongarse más allá del tiempo de trabajo necesario al productor para garantizar su subsistencia, pero no es jamás esa productividad, la causa de la plusvalía. Esta causa siempre será el trabajo excedente, cualquiera que sea el modo de extorsionarlo”¹¹.

Sin embargo, Ricardo la consideró como algo inherente al régimen capitalista de producción, como la forma natural que florece a través de la producción social. Por esta razón no busca la causa que determina la existencia de plusvalía, sino más bien la magnitud de ésta. ***Los clásicos consideraron que la fuerza productiva del trabajo es la causa determinante de la ganancia.***

Por otra parte, Ruy Mauro Marini afirma lo siguiente: “Más que una relación entre productos, entre otras cosas, la plusvalía expresa una relación de explotación. En el marco de esa relación, el obrero, trabajando para obtener una remuneración dada, crea un valor correspondiente a la misma en un límite que es inferior a la jornada de trabajo a que se encuentra adscrito; en consecuencia, en el tiempo excedente al que corresponde estrictamente la reproducción del valor expresado por su remuneración, crea un valor excedente. La relación entre estos dos tiempos de producción contenidos en la jornada de trabajo representa el grado de explotación a que se somete al obrero, grado que es, pues, igual a la tasa de plusvalía”¹².

Marx tuvo la intención de mostrar que en la jornada de trabajo se producía siempre una relación de explotación entre el capitalista y el obrero porque el precio por su fuerza de trabajo no se restituía en virtud del tiempo necesario que dedicaba a la producción. Al determinar los cimientos de su teoría de explotación a partir del valor-trabajo, elabora la ley general de la acumulación capitalista, la cual se presenta a partir

¹¹ Op, Cit, página 26. Traducción literal de Karl, Marx, en El Capital, I, XVI, página 1008-1009. Nota al pie.

del capital invertido con el propósito de obtener una ganancia y aumentar el capital disponible, para poder continuar con un valor ampliado a través de la ganancia. Se cumple así el proceso dinámico y cíclico de crecimiento, que motiva la concentración y centralización del capital¹³.

III.1.3. El enfoque Neoclásico

El cambio de paradigma en la economía, que abrió un nuevo capítulo en la historia económica se fundó en los autores de la escuela Marginalista¹⁴, quienes adoptaron sus resultados en unidades de incremento en cada variable y no en sus cantidades totales. En esta fase, la ciencia económica intenta desvincularse de la filosofía social y política, y adopta formas que la configuran según el modelo naturalista de la ciencia. En sus orígenes y en un sentido amplio tienen una vinculación teórica como proceso –o, más bien, un seguimiento- en el establecimiento del análisis formal con respecto a los clásicos, pero variaban de gran forma en el objeto mismo de estudio. Es más, introdujeron un nuevo método que conciente o inconscientemente los diferenció del tipo de análisis de sus antecesores.

De esta forma, se abandonó el modelo macroeconómico de generalizaciones relativas al producto agregado, la distribución de la renta, la población, los beneficios, para dar paso al estudio del comportamiento de las magnitudes microeconómicas como los precios, las cantidades ofrecidas y demandadas, y los beneficios relacionados con

¹² Véase Ruy Mauro Marini en: “*Subdesarrollo y revolución*”, Ed. Siglo XXI, México, 1969, página 129-131.

¹³ Marx denominó concentración del capital a la expansión de la escala de producción a través del crecimiento de los capitales individuales, los que sumados a través de fusiones o adquisiciones determina la centralización. Vemos pues que no se alejo de predecir la realidad actual en la cual los grandes consorcios internacionales agrupados primero como sociedades anónimas, y luego como trust, holdings, o sociedades multinacionales han determinado la marcha de la economía mundial y la consecuente estructuración de los mercados internos.

¹⁴ Se especifica que por la “escuela marginalista” definimos a los sucesores de los clásicos y a los predecesores del Keynesianismo. Dentro de esta escuela existen varios economistas –y otros no precisamente como tales- que a través de un enfoque micro económico expusieron y sustentan gran importancia actual en el tratamiento de la economía neoclásica. **Si bien al marginalismo se le caracterizaba como “revolución” por el descubrimiento casi simultáneo, pero independiente, del principio de la utilidad marginal decreciente**, hay una clara demostración de que tal “revolución” no existió: resultó ser más un proceso que un acontecimiento, y definitivamente no hubo un descubrimiento “múltiple”, sino la coincidencia en el tiempo de varios descubrimientos independientes. Véase a Fernando

mercancías o servicios específicos. El planteamiento neoclásico se centra básicamente en funciones de producción, competencia perfecta, y equilibrio parcial y general en una nueva búsqueda del centro de estudio de la economía global.

Además impulsaron como nuevo enfoque la asimilación de la utilidad con el valor de un bien. Basada en instrumentos matemáticos, permitió establecer los cambios marginales de las variables, lo cual configura un nuevo objeto micro económico, denominado productividad marginal, que trata de medir el aporte a la producción realizado por la última unidad de trabajo incorporado, con lo cual se fija el nivel de salario.

Sin duda, un motivo que destacó ese período fue que aparte de Gran Bretaña como eje central del pensamiento económico, hubo avances continentales en la teoría económica por parte de otras naciones de Europa en pleno desarrollo del capitalismo. En Francia fue *Antoine-Augustin Cournot* (1801-1877) a quien se le reconoce el descubrimiento de *la ley de la demanda*, según la cual la cantidad demandada de un bien está en función de su precio. Cabe recordar que la cantidad demandada de un bien depende de otras muchas variables, pero todas ellas son tomadas como constantes cuando se traza la curva de demanda para ese bien¹⁵.

Se establece que de aquí en adelante la economía política tuvo una transformación importante, cuya significación es distinta y más profunda de lo que realmente se cree. La primera diferencia notable entre los antiguos y los nuevos economistas consistía en un desplazamiento de la atención hasta entonces puesta en la oferta y el costo, hacia la demanda del consumidor y ***la utilidad como determinantes del valor***.

Méndez Ibisate en: *“Ensayos sobre pensamiento económico, el enfoque Micro Económico: Marginalismo y Neoclásicos”*, España, 1995, página 91.

¹⁵ Cuando una de las variables distintas del precio se modifica, se desplaza toda la curva de demanda, lo que conlleva una variación en la demanda. Un cambio en la cantidad demandada se produce cuando cambia el precio, permaneciendo constantes todos los demás determinantes. Cournot comprendió perfectamente el valor del análisis bajo el supuesto de *ceteris paribus*, es decir, “permaneciendo igual todo lo demás” e identificó la “ley de la demanda” con lo que hoy denominamos función de demanda. Su *variación de la demanda* corresponde con el moderno concepto de una variación en la cantidad demandada. Op. cit., página 100 y en Robert Ekelund y Robert Hébert, *“Historia de la teoría económica y su método”*, España, página 307.

Sin embargo, Cournot rechazó el concepto de utilidad como fundamento de su función de demanda y presentó una función de demanda continua respecto al precio de mercado y con pendiente negativa basada en un enfoque empírico. Así pues, su especificación teórica de la demanda se deduce de simplificaciones de las relaciones entre precio y cantidad.

Pero por otra parte el ingeniero francés *Arsène-Jules Etienne Dupuit* (1804-1866) combinó los instrumentos micro económicos con una teoría de la utilidad para establecer los cimientos de la economía de bienestar; interpretando la función de demanda simplemente como una función de utilidades marginales, es decir, estableciendo una curva de utilidad marginal en la cual se subrayó el concepto de cambios en el margen manifestados en la pérdida o ganancia de utilidad que se pueda producir por “un poco más” o “un poco menos” de cierto bien. Aquí la utilidad marginal es la que se considera como importante en la determinación del valor de una mercancía, confundándose ésta con el precio de los bienes o unidades de valor.

Justamente esta importancia dada al margen fue el resultado del intento de construir la ciencia económica dentro de un cuadro matemático, el que al emplearse a través del cálculo diferencial y ecuaciones funcionales en términos de pequeños incrementos y decrementos, determinara finalmente que los economistas se inclinaran a expresar sus teorías en términos de cambios marginales en esta especie¹⁶.

En cuanto a las contribuciones importantes a la teoría del valor, encontramos a la escuela Austriaca liderada *Karl Menger* (1840-1921) quien fue el fundador de esta escuela de pensamiento y líder de una revolución teórica al defender su planteamiento de concentrar en la naturaleza atomística y netamente subjetiva de la economía al

¹⁶ Es precisamente a través de esta diferencia temática, impuesta por la nueva teoría marginal, donde se puede apreciar en forma más exacta que realmente hubo un cambio con respecto al método y al objeto central de la economía; y que los problemas centrales –categorías que se venían arrastrando desde la escuela clásica- tuvieron una transformación en la forma de cómo determinarlos. Véase Maurice Dobb en: “*Introducción a la Economía*”, 1961, páginas 44-46.

buscar la maximizar el beneficio con el mínimo de costos¹⁷. Seguido por *Friedrich Wieser* (1851-1926), quien basándose en la formulación de Menger para explicar su propia teoría, identificaba el precio de los bienes (o unidades de valor) con la utilidad marginal al igual que Dupuit. Junto con Wieser, *Eugen Bohm-Bawerk* (1851-1914) fue un temprano adepto a la teoría del valor de Menger. Además, adoptó la mayoría de los perfeccionamientos que introdujo Wieser en el tratamiento de Menger, y utilizó el concepto de costo de oportunidad en las discusiones del paradigma Austriaco de formación de factores y productos. En síntesis, no introdujo avances significativos a la teoría del valor, pero contribuyó con matices interesantes sobre temas como el valor subjetivo desarrollado por esa escuela.

Hubo muchas circunstancias que pueden determinar la decadencia de la fe en el paradigma clásico, las que indudablemente contribuyeron a que existiera una explicación del medio en que la teoría de la utilidad se introdujo en Inglaterra. Aquí precisamente a través de *William Stanley Jevons* (1835-1882) la teoría económica tuvo un importante avance en la formulación del análisis de la utilidad. A partir de ella se construyó una teoría del intercambio y una teoría de la oferta de trabajo y capital. Para Jevons: “*el valor depende por completo de la utilidad*” diferenciando entre utilidad total y marginal, al que denominó grado final de utilidad y que definió como “el grado de utilidad de la última unidad añadida, o la siguiente cantidad muy pequeña, o infinitamente pequeña, añadida a una cantidad existente”.

Aunque la teoría de la utilidad revolucionó la teoría del valor, las propias ideas ambiguas de Jevons –a pesar del interés por las curvas de oferta y demanda- indudablemente tuvieron un papel conciente en la “nueva” determinación del valor. A pesar del hecho que dijo: “las leyes de la oferta y demanda son, pues, un resultado de lo que me parece la verdadera teoría del valor de cambio”, se centró casi exclusivamente en la utilidad como fuente de valor. En su cadena de causa expone: el

¹⁷ Al destacar los factores subjetivos, Menger defendía el propio interés, la maximización de la utilidad y el conocimiento perfecto de los fundamentos sobre los que debía constituirse la economía. Asimismo, se le puede destacar como uno de los pioneros del marginalismo porque su enfoque metodológico era diferente de los autores Franceses y Británicos. De esta forma, la Escuela Austriaca recibe un tratamiento diferenciado **a pesar del desarrollo de la utilidad marginal** pero con diferencias de método y enfoque científico.

costo de producción determina la oferta; la oferta determina el grado final de utilidad; el grado final de utilidad determina el valor.

Así, el valor del trabajo, y probablemente el valor de todos los factores, se determina por la utilidad o valor del producto y no al revés.

El valor ya no se veía entonces determinado por el trabajo, ni siquiera por el trabajo más la abstinencia, **sino por la capacidad de una mercancía de dar satisfacción a los consumidores, es decir, por su utilidad**. En la nueva economía por tanto, no se trataba ya de buscar una “causa” única de valor, un principio o elemento primario al que se pudieran referir todas las cuestiones de cambio y distribución. Se trataba de agrupar ciertas relaciones funcionales, todas las cuales, combinada y simultáneamente determinaban el valor¹⁸.

Dentro de este contexto económico *Alfred Marshall* (1842-1924) fue un expositor tardío en el análisis de la utilidad marginal, aunque la hizo en forma independiente y simultánea al ingeniero francés *León Walras* (1834-1910) y a Jevons y Menger. Sin embargo superó a estos autores dado que su formación matemática le hacía un estudioso mucho más competente. *Su manifestación por el método fue la aproximación de Marshall a la ciencia económica mediante el análisis del equilibrio parcial a la economía aplicada*. Pero la clave para la comprensión del método radica en la relación entre la demanda cambiante, las condiciones de producción a lo largo del tiempo y en el concepto del precio normal, ya sea en un corto como largo plazo a través del equilibrio parcial como hegemónizador de las diferentes ramas de la teoría.

El hecho que la explicación de los fenómenos económicos tuviese una tendencia hacia la matematización del conocimiento económico, generó la creencia que sólo lo comprobable en números y cuantificable en variables era relevante para la ciencia aplicada, dejando de lado otros aspectos de la realidad económica y social del trabajo y el aporte cualitativo que aportaba el trabajador.

Así, se define como objeto propio de estudio a un *mercado* determinado que se implanta a través del programa económico-político del liberalismo que previamente se había teorizado en la fase “clásica” de la economía. Es decir, un **mercado capitalista** construido por la clase burguesa que reorganiza las actividades de la economía y que pone al capital como la categoría económica dominante¹⁹.

Este nuevo paradigma influiría ciertamente a través del intercambio entre los países en la formación comercial de sus propias ventajas comparativas. Las condiciones propias de las economías centrales versus las de la periferia han contribuido a reglamentar una explotación del trabajo, sobre todo referente a la duración de la propia jornada laboral. Esto se verifica en las transgresiones internas del mercado del trabajo en situaciones de crisis económicas cíclicas inherentes al sistema, que a la larga establecen un desfase de acumulación propio del sistema capitalista que no se logra recuperar –y menos redistribuir-, acentuándose con el transcurso del tiempo una desvalorización constante de la fuerza de trabajo.

Prueba de ello es que en la práctica, se observan diferentes mecanismos que permiten realizar transferencias de valor, pasando por encima de las leyes del intercambio, y que se manifiestan en la forma de fijar los precios de mercado y los precios de producción de las mercancías.

El hecho se presenta por efecto de una mayor productividad del trabajo, en el que una nación se ve obligada a bajar sus precios frente a sus competidores, sin por ello modificar los precios de mercado internos de sus productos. El país beneficiado generalmente es el industrializado versus el exportador de materias primas, al aplicar constantemente nuevas técnicas de producción que aumenten la productividad marginal de sus trabajadores.

¹⁸ Esta segunda característica que diferenciaba la nueva teoría con respecto a la clásica demuestra que los marginalistas hicieron –conciente o inconscientemente- una subestimación por la discusión del valor. Ver Maurice Dobb, Op. cit, página 45.

¹⁹ Sin embargo, la ciencia económica ha excluido del concepto de mercado **las relaciones de asignación de los recursos y en la distribución de los ingresos**, porque no las puede comprender

“Una manifestación real de esta depreciación se representa a través de las transacciones entre naciones que intercambian distintas clases de mercancías, en la cual las desarrolladas eluden la ley del valor, es decir, venden sus productos a precios superiores a su valor, *configurando así un intercambio desigual*. Esto implica que las naciones desfavorecidas deban ceder gratuitamente parte del valor que producen, y que esta cesión o transferencia se acentúe a favor de aquel país que les vende mercancías a un precio de producción más bajo, en virtud de su mayor productividad. ***En este último caso, la transferencia de valor es doble, aunque no necesariamente aparezca así para la nación que transfiere valor***²⁰. Se produce por tanto un intercambio desigual cuando se busca que el trabajador asalariado bajo las formas de explotación, en base a la transformación de las condiciones técnicas de producción resulte desvalorizado mediante el uso de la fuerza de trabajo.

III.1.4. El enfoque Keynesiano

En una tercera fase de evolución de la ciencia en la economía, se desliga del mercado el centro de atención debido a las crisis internacionales y se centra el objeto de estudio en una esfera más amplia que incluye la acción del Estado como un nuevo sujeto de capacidad organizadora de las actividades económicas sustantivas.

Dentro de este contexto, el profesor de economía *John Maynard Keynes* (1883-1946) revoluciona la teoría económica al implantar un nuevo campo de acción predeterminado sin duda por la crisis de los años treinta, que en el siglo recién pasado constituyó una nueva situación de mercado determinado por una esfera más global y direccionada por políticas públicas guiadas precisamente por un nuevo rol de Estado que actúa en este nuevo escenario de acción económica. Básicamente se modifica la preocupación central del equilibrio macroeconómico por el crecimiento global y los niveles de desarrollo de los países.

con su sistema de leyes, o no las puede conocer con sus métodos de medición. Ver a Luis Razeto, Op. cit., página 15-21.

²⁰ Ver Ruy Mauro Marini, *“Dialéctica de la dependencia”*, México, 1991, páginas 32-36.

Keynes desarrolla la ciencia económica más allá de los límites neoclásicos en que se había estructurado, teoriza la transformación del poder estatal en **categoría económica organizadora**, que procede con una lógica distinta al capital, en base a relaciones económicas de otro tipo, que son las de intercambio²¹. En este sentido buscó soluciones a los problemas del comercio internacional y a las crisis producidas por las intensificaciones de las relaciones internacionales. Sin embargo, a pesar de no introducir nuevas aplicaciones a la teoría del valor-trabajo, aportó significativamente en el nuevo objetivo económico al ampliar el objeto hacia una teoría de la producción y ocupación en conjunto, depositando en el Estado el eje articulador de la producción y distribución de la riqueza.

Por el contrario, en el régimen neoliberal actual se traspasa al mercado por tanto el rol natural de empleo y regulador absoluto de las relaciones sociales de producción. De esta forma, el Estado solo es garante de un marco político, económico y social propicio para que los capitales individuales busquen maximizar sus ganancias sin concebir el bienestar general de la población.

III.2. LOS SALARIOS

Las teorías expuestas como teorías tradicionales de los salarios han sido, en su mayoría, de una naturaleza estática, por cuanto enuncian en una forma definida los factores que determinan el nivel de salarios en la economía. Si bien el concepto de salario ha evolucionado con el progreso, hoy constituye uno de los problemas más complejos de la organización económica y social de los pueblos. A lo largo del tiempo han surgido distintas tesis alrededor de los salarios, las que han resultado imperfectas e insuficientes para resolver el problema de fondo. Incluso diversas corrientes liberales han dado a entender que el nivel de salarios no puede ser alterado permanentemente,

²¹ Ver a Luis Razeto, Op. Cit , página 24. Sobre el concepto de “categoría económica organizadora”, el autor lo desarrolla en otro texto en el que se refiere a un concepto en el cual los sujetos poseedores de un factor económico se constituyen en empresarios y organizadores de mercado, estableciendo los fines de la actividad económica y subordinando los demás factores a su propia valorización.

ya que las interferencias del libre juego de las fuerzas económicas en el mercado del trabajo son un obstáculo para el equilibrio de este mercado.

De esta forma, encontramos que las teorías que han explicado el comportamiento salarial se especifican principalmente en función de factores que influyen en la oferta de la fuerza de trabajo, o sea, **teorías de los salarios del costo de producción** y por otro lado, ciertos factores influidos en la demanda de fuerza de trabajo de parte del empleador, tales como la oferta de capital o la productividad del trabajo.

En un inicio se contemplo una teoría oferta que afirma que el precio de la mano de obra depende de la subsistencia del trabajador. El salario sería igual a la cantidad de artículos necesarios para alimentar y vestir a un trabajador y a su familia, por tanto su precio natural depende del precio de los alimentos, de los productos necesarios y de las comodidades para el sostén del trabajador y de su familia²², lo cual representa para la sociedad el costo para permitir a los trabajadores subsistir y disfrutar de las comodidades que por costumbre adquiere con dinero. Esto implicaba que el trabajador recibe en un sistema salarial lo “necesario” para cubrir el desgaste de su propio trabajo y reproducción de su clase.

Este análisis se desprende de la escuela clásica y particularmente de la visión individualista de Smith, quien planteó una teoría de los ingresos fundándose en la famosa ley Malthusiana del crecimiento de la población y la relación directa que ésta podría provocar en el nivel de salarios - debido al efecto que tiene en la oferta de trabajo -, lo que determinaría que el trabajador libre es más eficiente y productivo y que por ende los salarios se deben establecer según la decisión del empleador de mantenerlos en un límite de subsistencia. En contraposición, el trabajador intentará desde luego, elevarlos junto a su nivel de vida.

²² Véase David Ricardo, en: “*Principios de economía política y tributación*”, Fondo de Cultura Económica, México, 1994, pagina 71.

De otra forma, el filósofo John Stuart Mill en su obra *Principios de Economía Política* (1848), insistió en la importancia de la educación para que los trabajadores sean capaces de controlar la población a fin de que, reduciendo su número, puedan elevarse los salarios reales. Al mismo tiempo, resaltó la libertad y la competencia para que los individuos, estimulados con una adecuada política de incentivos, cooperen a incrementar la productividad a fin de conseguir la prosperidad necesaria para elevar el nivel de vida de los más necesitados. En síntesis, siempre dependerán de un equilibrio, ya que para él, los salarios son como cualquier otra mercancía sujeta a la ley de la oferta y demanda de mercado, en la cual hay una cierta cantidad de obreros en condiciones de trabajar y una demanda formulada por los dueños del capital.

De otra forma, Ricardo agregó como teoría de la subsistencia el hábito y la costumbre de las personas como factores determinantes de lo que era “necesario” para la subsistencia de los trabajadores. Denominó como “necesidades convencionales” a las comodidades convertidas en hábitos y en función de esas costumbres la decisión sobre su futuro económico.

El error de Ricardo aparentemente fue creer en el mantenimiento eterno de las costumbres, dado que los patrones de consumo hoy en día varían de manera apreciable, resultaría imposible prever y predecir a largo plazo, ya que es evidente que la costumbre puede cambiar de un modo considerable debido al carácter evolutivo en las condiciones sociales²³.

Por otra parte, un cambio de salarios puede ser en sí la causa de una transformación de los hábitos, puesto que un nuevo nivel de salarios puede acostumar a los trabajadores a un nuevo patrón de vida. Esto sucede a medida que los salarios suben y nacen nuevos hábitos en las personas que introducen en su nivel de vida nuevos estándares de consumo no tradicionales.

²³ Admitir que el hábito era importante significaba que la teoría de la subsistencia sólo seguía siendo correcta en la medida en que el hábito y la costumbre se dieran por supuestos, ya que como la sociedad se va transformando constantemente, se modifican también los hábitos y las costumbres adquiridas. De esta forma Ricardo limita nuevamente su análisis al suponer constante estos factores.

Fue Marx, quien siguiendo a Ricardo se basó en el precio de la fuerza de trabajo como un límite inferior *del cual el valor de la propia fuerza de trabajo no puede desviarse del valor de los bienes necesarios para asegurar la subsistencia de una persona*, los que adquiere en el mercado con el salario fruto de su trabajo. Sobretudo en una realidad en la cual la fuerza de trabajo aparece como una mercancía regulada por los mismos patrones que cualquier otra en el intercambio²⁴. Sin considerar que la oferta pertenece a los seres humanos y por ende es parte de un contexto social en el que se desenvuelve el individuo y su familia. Es decir, lo que Marx denominaría un patrón de vida tradicional de un país.

Desde su punto de vista el valor de una mercancía no se determinaba por la cantidad de trabajo realmente invertido en ella, sino que por la cantidad de trabajo vivo necesario para producirla. De esta forma, lo que determina la magnitud de valor de una mercancía es la cantidad de trabajo necesario para su producción, y no la forma que resulta de esta producción propiamente tal.

La diferencia que hace Marx, ***es que denota la incoherencia de la economía política de confundir el valor del trabajo con el valor de la fuerza de trabajo***. Por una parte el valor de la fuerza de trabajo determina el valor de éste o, expresado en dinero, su precio necesario. Y, por el contrario, si el precio de la fuerza de trabajo difiere de su valor, diferirá también de lo que se llama su valor el precio de trabajo²⁵.

“Sin embargo, a pesar de que Marx destacó la influencia de la fuerza de contratación, de manera que sus opiniones se han clasificado dentro de las teorías contratación o teorías fuerza de los salarios, no se apartó de Ricardo tanto que pudiera considerarse la cuestión como enteramente indeterminada o imprevisible. Marx no supuso una acción sindical capaz de elevar indefinidamente los salarios y sacar ganancias mientras el sistema capitalista existiera”²⁶.

²⁴ Ver Patricio Meller, en: *“El mercado del trabajo y el mercado de las papas”*, colección estudios CIEPLAN, N° 9, 1990.

²⁵ Karl Marx en: Sección Sexta: El salario, capítulo XVII, páginas 448-451.

²⁶ Véase a Maurice Dobb en: *“Salarios”*, página 85-86.

Así mismo, Marx contrariamente a Smith y a Ricardo, no aceptaba la teoría Malthusiana de la población y llegó explícitamente a contrastarla. De allí surge la necesidad de que otro principio tuviera que ocupar su lugar como determinante de la oferta de mano de obra. Este sería la llamada ley de la “sobre-población relativa” relacionada con el aumento del proletariado y vinculado a la acumulación de capital, es decir, el subempleo como una característica natural de la sociedad capitalista. Este enunciado se conoció más tarde como el “ejército industrial de reserva”. De acuerdo con el cual, la oferta de mano de obra tendía a ser superior a la demanda gracias a una característica especial del sistema capitalista de salarios: la fuerza especial de resistencia que en las más diversas formas se opone a un nivel ascendente de salarios²⁷.

Por ejemplo, cuando se produce un desplazamiento de la mano de obra fruto de los cambios técnicos en la producción, se crea un “ejército industrial de reserva flotante”. Este conjunto de desempleados aumenta cuando la acumulación capitalista crea menos empleos que los que podría crear y disminuye cuando ocurre lo contrario. Además de este ejército industrial de reserva flotante, Marx identifica otros dos componentes de sobrepoblación relativa en las sociedades capitalistas. Uno es el “ejército industrial de reserva latente”, que se encuentra constituido por personas que trabajan en la agricultura y pueden desplazarse a trabajar en la industria en el caso de existir una oferta que los atraiga desde el sector rural en que viven²⁸. Y analiza también el “ejército de reserva intermitente”, constituido por personas que trabajan parcialmente o en actividades marginales de la producción social o que ingresan transitoriamente al mercado del trabajo.

²⁷ Esos medios que incluían la sustitución de la fuerza de trabajo humana por la mecánica, las crisis económicas periódicas que repercuten sobre el nivel de salarios a través de la consecuente desocupación, y la tendencia a exportar capitales a donde pueden encontrarse reservas baratas de mano de obra. Op cit, página 87.

²⁸ Es el caso de las economías desarrolladas del siglo XX, **las que encuentran este ejército de reserva latente, a menudo, en los países menos desarrollados, dando lugar al fenómeno migratorio. El sistema capitalista ha tenido siempre un ejército industrial de reserva ya que abarca prácticamente toda la economía mundial conjuntamente con su ejército reserva.** La importación de mano de obra inmigrante por parte de los países industrializados, así como la exportación de capital a países de bajos salarios, son manifestaciones de este hecho. Véase a Carlos Berzosa, en: *“El Marxismo, en: Ensayos sobre pensamiento económico”*, 1995, España, páginas 78-80.

La existencia del ejército industrial de reserva constituye un determinante básico en el establecimiento del nivel de salarios. El tamaño de esta reserva de mano de obra explica que los salarios suban mucho o poco durante un tiempo. A partir de este análisis el desempleo en momentos de crisis puede ser explicado de manera más directa que con las respuestas neoclásicas de los altos salarios reales.

Ya los antiguos economistas manifestaban en palabras del propio Smith, que los empleadores siempre mantuvieron una especie de concierto tácito, constante y uniforme para no elevar los salarios por encima de su nivel actual. “los salarios del trabajo son una estimulante de la actividad productiva, la cual mejora proporcionalmente al estímulo que recibe”²⁹.

Esto advierte que los economista clásicos pensaban que los salarios altos no solamente elevarían el nivel de vida de las clases trabajadoras, sino que también serían la causa de una mayor cantidad y calidad de trabajo, esto es, serían un incentivo de vital importancia para elevar la productividad. El error de Smith fue además creer que la jornada de trabajo era de magnitud constante por lo que el valor del trabajo sería constante por mucho que variasen el valor de los medios de vida.

Según el análisis de Marx, la economía Clásica y particularmente Ricardo, nuevamente obvia o no determina la esencia que se convierte en salario ya que rehuye la cantidad de trabajo que se necesita para invertirlo en la producción³⁰.

Cuando los economistas abandonan la teoría del fondo de salarios hacia fines del siglo XIX, se inscribe un nuevo paradigma en la atención a una teoría demanda de un tipo menos rígido. Al considerarse la demanda de mano de obra como derivada del producto del trabajo, es decir, considerar al capital circulante no como un fondo fijo, sino

²⁹ Adam Smith en: “*La riqueza de las naciones*”, 1979, páginas 83-99.

³⁰ Según Marx, Ricardo con un giro hábil, hace que el valor de del trabajo dependa de la cantidad necesaria para producir el salario; afirma que el valor del trabajo se debe tasar por la cantidad de trabajo necesaria para producir el salario, queriendo con ello aludir a la cantidad de trabajo que se necesita para producir el dinero de las mercancías que el obrero percibe. Véase pie de página de Karl Marx, *El capital*, Tomo II, FDE, México, página 448.

como un flujo variable, se hizo hincapié en el aumento de la productividad del trabajo, dando paso de hecho al nacimiento de la teoría de la productividad marginal.

Suele llamarse neoclásicos a los economistas que escribieron después de 1870, los que no trataron de determinar el crecimiento de las dotaciones de factores dentro de su sistema teórico, si no que más bien en la determinación del precio de éstos, a pesar de que la teoría de la productividad marginal retuvo más caracteres esenciales de la vieja doctrina de los que a menudo han hecho resaltar sus nuevas características. En general, la concepción elaborada por la economía neoclásica se centró principalmente en funciones de producción, competencia perfecta y de equilibrios parciales y general. En su planteamiento el empleador utiliza los medios de producción –como capital y trabajo- con la finalidad de elaborar una mercancía, y por ende, cada factor es retribuido de acuerdo con su productividad marginal.

La elaboración para determinar el precio de mercado de cada uno de los factores capital y mano de obra fue construida en forma más o menos simultánea por *John Bates Clark* (1847-1938), en Columbia; y *Alfred Marshall*, en Cambridge; y varios economistas europeos, quienes denominaron la teoría de la distribución basada en la productividad marginal. Clark, proclamó a la teoría como un descubrimiento que ofrecía una teoría final y completa no sólo de salarios, sino, en general, de la distribución de los ingresos. Sus principios se basaron en la construcción de un sistema económico hipotético con las siguientes características:

1. En toda la economía prevalece *la libre competencia*, tanto en los mercados de productos como en los de factores. Es decir, la fijación de los precios y salarios no pueden ser regulados ni fijados exógenamente al mercado.
2. La cantidad de cada recurso productivo se supone dada. Además, no hay cambios en los gustos de los consumidores ni en el estado de las artes industriales. En consecuencia, los mismos bienes continúan en un proceso de producción año tras año en las mismas cantidades y por los mismos métodos.

3. La cantidad del equipo de capital se considera fija, pero se supone que la forma de este equipo puede modificarse para cooperar más eficazmente con la cantidad de mano de obra disponible.
4. Los trabajadores se suponen intercambiables y de igual eficiencia. El resultado es una sola tasa de salario más que una diversidad de tasas para diferentes ocupaciones.

Bajo estas premisas, un contemporáneo como Jevons por su parte promulgaba ambiguamente de que el trabajador recibía “el valor justo de su producto” ya que el pago al factor trabajo variaba con la productividad de éste.

Evidentemente se vislumbran ciertas características de su modelo que no tienen explicación y por ende no son coherentes con la realidad actual. Suponer que la cantidad de factores está dada y es constante es un error. En efecto, no explica la forma como se determinaba la oferta de mano de obra, ya que se supuso que ésta era una cantidad determinada con objeto de poder descubrir el producto marginal neto del trabajo.

Un contemporáneo de la escuela neoclásica como Lloyd Reynolds (1911-2005), profesor de la Universidad de Yale, establecía que el salario mínimo factible, puede definirse como el salario que generará suficientes aceptaciones de oferta de mano de obra para mantener el nivel de empleo deseado. **Sin embargo, este salario mínimo no será necesariamente el más económico.** “Los trabajadores que aceptarían empleos a este salario serían de calidad relativamente baja y tendrían escasa motivación para desempeñarse con eficacia. Además, cuanto menor sea el salario, mayor serán: la tasa de renuncia y los costos resultantes de reclutamiento, selección y capacitación. Así-continuaba-, un salario por encima del mínimo posible puede reducir efectivamente los costos de la mano de obra por unidad de producción. Cuando los costos y los beneficios salariales marginales sean iguales al empleador habrá encontrado el salario de equilibrio”.

En su análisis postulaba que el aumento moderado de la participación de la mano de obra durante el último medio siglo es demasiado pequeño para explicar el rápido aumento de los salarios reales. “Es obvio que la razón principal del aumento de los salarios reales es que el pastel mismo ha venido creciendo. Se ha producido un aumento rápido del producto total y del producto por hora-hombre de trabajo empleado. Los trabajadores ganan más año tras año, sobre todo porque, como resultado del progreso técnico y de las adiciones al capital físico y humano, la mano de obra se está volviendo cada vez más productiva”³¹.

Esta noción de que el aumento de los salarios reales a largo plazo se liga al aumento de la productividad parece tan obvia que es necesario recalcar algunas salvedades. Como menciona Reynolds, esta correspondencia se da sólo en períodos de tiempo considerables y para el conjunto de la economía. Por lo tanto estos movimientos de salarios y de productividad no son aplicables a las diversas ramas de la economía y menos a la mayoría de los trabajadores activos de la industria. Según su análisis, la tasa de incremento de los salarios está ligada a la tasa media del aumento de la productividad observada en la economía. Pero sostiene que el efecto de este aumento sobre una industria particular depende de la medida en que su propia tasa de incremento de la productividad se compare con el promedio general.

El propio Marshall decía que esta doctrina se presentaba a veces como una teoría de los salarios, pero que contenía “una parte, pero sólo una pequeña parte, de la ley de los salarios”³². Sin embargo veía un cambio importante en la demanda de mano de obra al considerarla como producto del trabajo, y no de decisiones predeterminadas de los capitalistas acerca de las cantidades invertidas.

Este autor, analizando los salarios intentó formular un punto de vista sintético en el que se combinaran los factores que afectan la oferta de mano de obra y los que afectan su demanda. Básicamente concedía un grado de real importancia al “precio-

³¹ Lloyd Reynolds, en: *“Economía laboral y relaciones de trabajo”*, Fondo de Cultura Económica, México, 1984, página 259.

³² Alfred Marshall, en: *“Principios de Economía”*, 1961, página 518.

oferta” de la mano de obra como también a las interacciones sindicales en la contratación colectiva.

Marshall consideró que el nivel de salarios tendería a ser determinado por los dos grupos de fuerzas que definen las condiciones de la demanda de mano de obra y las de su oferta. Y debido a la competencia, *los salarios manifestarían una tendencia a la larga a alcanzar un nivel en el cual el producto marginal neto de la oferta de mano de obra disponible fuera igual al precio de oferta marginal*, es decir, a un supuesto equilibrio que en la práctica no se cumple porque hay exceso de oferta de mano de obra que no es absorbida en el mercado.

Como se planteaba en un comienzo, la oferta de mano de obra sigue siendo el punto neurálgico en la discusión acerca de los salarios. En su definición, la oferta de mano de obra se presenta a través del número de trabajadores en busca de ocupación que accederían al mercado del trabajo en pos de un salario; como también referirse a las horas que cada trabajador está dispuesto a trabajar, o sea, lo que conocemos como la productividad por hora-hombre que se esté dispuesto a emplear.

Sin embargo, no hay que olvidar que la oferta puede estar determinada también por la intensidad de trabajo, y en este sentido se argumenta que la oferta de mano de obra se incrementa cuando los trabajadores producen con mayor intensidad que antes³³.

Al pasar a considerarse al capital circulante como un flujo variable, se puso el énfasis en que cualquier aumento de la productividad del trabajo apresura un flujo acelerado de capital, aumentando con ello la demanda de mano de obra.

De una u otra forma lo que contribuyó principalmente a adoptar esa doctrina, fue el hábito de aquellos economistas de pensar en términos de fracciones o pedacitos de

³³ Es un hecho indiscutible que la población acude al mercado a trabajar por un salario por que busca salir de su estado de pobreza y mejorar su calidad de vida. Por ende —y reafirmado en la práctica—, cuanto más pobre es la clase trabajadora, y menores son sus ahorros y bienes, menor será el precio al que estén dispuestos a vender su fuerza de trabajo.

cosas añadidos o restados al margen. En efecto, se trató de explicar el precio de una mercancía en función de la utilidad extra, o satisfacción de los agentes consumidores, de acuerdo a la proporción extraída de la última unidad marginal de una oferta determinada.

De acuerdo al armazón doctrinal neoclásico, se puede deducir que el precio de la fuerza de trabajo se explica en forma similar a la utilidad marginal que proporciona para algún empleador que “compre” su producto. Es decir, ofreciendo como mercancía su trabajo a la espera de ser valorado por su última gota de trabajo productivo. Pero el empleador sólo se beneficia indirectamente a través del producto obtenido por el trabajo realizado.

Para el empleador, el valor de la fuerza de trabajo que compraba consistía simplemente en el producto que le procuraba. Cuando decide sobre la contratación de fuerza de trabajo lo hace calculando el aumento de la producción total que obtiene. Este “producto neto” representaba para él su valor y regía el precio-demanda de esos obreros, es decir, la cantidad adicional que deseaba invertir en salarios extra: el grado en que le resultaba ventajoso incrementar su “flujo” de capital circulante³⁴.

Sin embargo, una razón evidente de su imperfección es que no explica como se determina la oferta de mano de obra, ya que hemos visto se supone dada para poder obtener el producto marginal neto del trabajo.

Es preciso añadir una teoría similar pero extremista a la vez, expuesta por *Henry Ford* (1863-1947) en 1915, su filosofía radica en la creencia de que los salarios altos inducen a un mayor consumo, esto es, generan una mayor capacidad de compra por parte de los asalariados y de la población en general. Evidentemente es una tesis inflacionaria que apunta a los numerosos significados posibles de los salarios.

³⁴ Ver a Maurice Dobb en: “*Salarios*”, tercera edición, Fondo de Cultura Económica, México, 1973, página 92.

Sin embargo, existe otro concepto más liberal aún en que se radicaliza la explotación del trabajador en base a un parámetro medido en la hora trabajada. “La mayoría de los asalariados tiene una tasa de pago por hora llamada generalmente la “tasa básica”, pero ésta no es necesariamente la cantidad recibida por el trabajador. Debido a que muchas personas trabajan a destajo o por incentivo de modo que la paga que reciben depende de lo que produzcan, ganando mucho más que su tasa base. Además pueden trabajar horas extras, las que suelen pagarse el 50% por encima del salario regular o bien trabajar en un segundo o tercer turno y recibir un premio por ello. Por estas y otras razones, el promedio de la paga por hora puede estar considerablemente por encima de su tasa básica. Una cifra mayor todavía es la compensación total por horas, que incluye diversos beneficios adicionales pagados por el empleador: vacaciones, días festivos, otros pagos por tiempo no trabajado, seguro médico, fondos de pensión, aportaciones del empleador al sistema de seguridad social y de compensación de desempleo, etc. Esto es lo que cuesta realmente una hora de trabajo, en efectivo o en beneficios por hora trabajada. Y lo que se acerca más al concepto teórico de “salario”³⁵.

Esta definición por cierto, se acerca a las definiciones tradicionales de un sector del empresariado chileno, el cual busca a partir de un salario bruto establecer distintos ingresos que en suma establezcan un mínimo legal. Claro que al descomponer el ingreso total, el sueldo líquido queda reducido a una cantidad cercana al mínimo legal que definitivamente no alcanza para el sustento de una familia.

Al parecer el tema a dilucidar es vislumbrar los factores que determinan la oferta de mano de obra. Esta expresión se aplica directamente al número de trabajadores en busca de ocupación, cifra que no sólo varía con el aumento de la población total, sino que también a través de la migración rural-urbana en busca de una mejora en la calidad de vida y conducida a ingresar al mercado del trabajo en busca de ocupación para obtener un salario.

³⁵ Lloyd Reynolds, en: “*Economía laboral y relaciones de trabajo*”, Fondo de Cultura Económica, México, 1984, página 270-288.

Otro de los enfoques asociados a este paradigma, se basa en la teoría del capital humano originalmente desarrollada por Becker (1964) y Mincer (1974) como determinante de los ingresos del trabajo, la que supone que la productividad y, por lo tanto los ingresos de un trabajador están determinados por su propio nivel de capital humano que, a su vez, se constituye a partir de las habilidades adquiridas en la educación formal como aquellas adquiridas en el trabajo³⁶. De esta forma el ingreso del trabajo dependería de la dotación de características productivas y del retorno de mercado de éstas, pasando la educación a ser el elemento esencial a la hora de explicar cambios en la distribución de ingresos.

Así mismo, en un estudio similar de Beyer, Vergara y Rojas (2001) se expone que Chile, como un país con gran cantidad de mano de obra no calificada, experimentase una desigualdad salarial al igual que casi toda América Latina en los últimos treinta años después de haber liberalizado su comercio posterior al golpe Militar. Para los autores, el aumento del comercio global en el marco de globalización **debería reducir los salarios de la mano de obra no calificada en aquellos países en los que existe abundante trabajo calificado**³⁷ ya que una causa de esta mayor desigualdad es justamente el aumento de la demanda relativa de trabajo calificado.

En contraparte el profesor Orlando Caputo sostiene que: “En forma sistemática en los últimos años, se ha venido planteando que quienes estudian una carrera y llegan a obtener un título, están en mejores condiciones de acceder en el futuro a trabajos calificados y mejor remunerados. Conocida como la teoría del “capital humano” se ha ido negando en la práctica, dada la mantención de altas tasas de desempleo en los trabajadores calificados³⁸”.

³⁶ Harald Beyer y Carmen Le Foulon, *Un recorrido por las desigualdades salariales en Chile*, CEP, Centro de Estudios Públicos N° 85, Santiago, verano 2002, página 145-147.

³⁷ Esta formulación se basa en la conclusión obtenida a partir del modelo Heckscher-Ohlin que sostiene que el cambio tecnológico ha favorecido a los trabajadores calificados, lo que aumenta la desigualdad en general. Y concluyen que esto solo ha sido parcialmente compensado por la reducción en la oferta de trabajadores con calificación a medida que los trabajadores adquieren mayores niveles de educación. Véase a Harald Beyer, Patricio Rojas y Rodrigo Vergara, “*Apertura comercial y desigualdad salarial en Chile*”, CEP estudios públicos N° 77, Santiago, verano del 2000. Páginas 70-75.

³⁸ Ver Orlando Caputo, en documento “*La gravedad del desempleo en Chile en la actualidad*”, Santiago, Chile, 1999.

IV.- LA EXPLOTACIÓN EN EL TRABAJO

La teoría de la explotación se explica por el intercambio desigual de valor, donde la desvalorización de uno de los términos es causada por valorización de otro y también cuando un término es causal en la desvalorización del otro. Dentro de un trabajador se produce por el trabajo que realiza y que se convierte en material para la reproducción de ese mismo capital, por ende es inherente al sistema capitalista de producción.

La acumulación capitalista explica el origen del valor, y su racionalidad de apropiación busca medir la rentabilidad del capital desembolsado a través de la **tasa de ganancia**, que vendría siendo el excedente del trabajo, o sea la *plusvalía*, dividida por el *capital*, es decir por los medios de producción y la fuerza de trabajo contenida. De esta forma, la explotación capitalista produce apropiación de la fuerza de trabajo. Según Marx, el origen de la ganancia se encuentra en el plustrabajo que se expresa en plusvalía:

$$G = \frac{P}{K}$$

donde G: tasa de ganancia
P: plusvalía o excedente
K: capital invertido

Para escarbar en el proceso de desarrollo de la economía política, retomaremos nuestro modelo que origina el concepto de proceso de valorización del capital en contraste con el patrón de acumulación actual.

Inicialmente en el ciclo de capital:



proceso en el cual el dinero se compra en una mercancía, la cual se traduce en mercancías producidas para la obtención de plusvalía, que bajo la valorización del

capital en la producción se obtienen mercancía y dinero como resultados del propio capital valorizado.

El salario junto con la productividad conforma el costo salarial por unidad de producto. Estas consecuencias transforman al precio de la fuerza de trabajo (FT) en elemento central del sistema. La fuerza de trabajo debe producir un salario de subsistencia inmediato para el propio individuo para continuar el ciclo y reproducirse socialmente junto a su familia.

En el proceso del capital social existen tres fases en el proceso de valorización del capital. La primera, corresponde a la *fase del capital-dinero* en la que el capital como masa de dinero da inicio a la acumulación a través de la actividad productiva; después está la ejecución del proceso productivo a través del *capital-productivo* y por último, la *fase de capital mercancía* en la que se busca la realización del excedente generado para reiniciar el proceso a través del consumo productivo.

La primera fase inicia el proceso de acumulación e involucra un capital individual para obtener un excedente o margen de ganancia, el cual, cuando es conjugado en la búsqueda de un objetivo grupal, pierde toda lógica de resultado colectivo por la diferencia de intereses. La acumulación básicamente va guiada por el propio interés del capital individual que busca obtener cada vez un mayor margen de la tasa ganancia, originada por la intensificación de la fuerza de trabajo generando plusvalía en el proceso productivo. El objetivo es por tanto, aumentar la tasa de ganancia.

Aquí el capital se presenta como el origen de acumulación y la conducción para un bienestar general, por lo que la estrategia se basa en el nacimiento de grupos económicos que dirigen el poder político y laboral.

En la fase del capital productivo la descentralización y concentración del capital aparecen como condicionantes de una nueva forma en que se organiza la esfera productiva. Aquí, el capital busca principalmente valorizarse a través de la explotación del trabajo. Antiguamente, la centralización del capital asumía una integración vertical

en conjunto con una concentración de éste en grandes centros de industria lo que derivaba a un poder de decisión centralizado que buscaba un control más efectivo sobre el conjunto del circuito productivo.

Cada uno de estos segmentos del proceso se encadenan, se orientan y organizan en función de la lógica de acumulación del capital presente. Dado que la lógica de acumulación actual enfrenta un contexto de flexibilidad en el marco de una demanda cada vez más variable, el funcionamiento del proceso debe adecuarse también a una movilidad de los factores productivos que dan lugar a un crecimiento de unidades semiautónomas que funcionan al interior del ciclo mismo y que se ven obligadas a flexibilizar sus operaciones, regulando el precio o los niveles de actividad.

Además, el capital transnacional fragmenta el ciclo de capital productivo mediante conglomerados que, estableciendo unidades productivas en diferentes países, participan en distintas fases de la elaboración de un mismo producto, aprovechando las ventajas comparativas que ofrece un mismo país. De esta forma se introduce la internacionalización del capital-productivo, la desconcentración territorial de los procesos productivos en la búsqueda de costos menores en relación a los existentes en sus países de origen.

Finalmente, en la tercera fase del capital –mercancía busca la realización del excedente generado en la producción.. Actualmente, se reemplaza el sistema interno de producción por los mercados internacionales como el eje del ciclo de valorización del capital. Al cambiar los mercados de destino debe necesariamente también modificarse las estructuras distributivas de acceso al mercado para aumentar las ventas, y de esta manera continuar con el proceso de valorización al transformar el valor contenido en las mercancías a la forma monetaria.

Así la tasa de ganancia cuenta como único mecanismo de protección a la relación precio y fuerza de trabajo en relación a la productividad.

Sin embargo, Marx definió la **tasa de explotación** como la *tasa de ganancia* dividido por la *masa de ganancia*, es decir el grado de explotación que se diferencia al salario. Dado que la propiedad del trabajo vivo genera más valor de lo que vale, en la misma jornada laboral se produce una ganancia mayor de excedente debido al mecanismo de plusvalía relativa ya que no se extiende la jornada, en ese intento de maximizar la tasa de ganancia, se explica la tendencia global e histórica de la tasa de ganancia.

$$EX = \frac{P}{K} = \frac{Kv + Kc}{K}$$

Los objetivos capitalistas son desde luego, maximizar la tasa de ganancia, pudiendo aumentar el tiempo de trabajo del obrero o bien, disminuir el salario bajando el costo de reproducción de la fuerza de trabajo.

La lógica es simple cuando cae la tasa de ganancia es aumentar la tasa de plusvalía para aumentar la tasa de ganancia.

En ausencia de cambio técnico, la disminución de insumos o de trabajo requeridos por unidad de producto se traduce en aumentos directos de la productividad media del trabajo, es decir, en una disminución de los costos salariales por unidad producida. Con ello, incluso manteniendo constante los salarios reales, puede aumentar la rentabilidad del capital vendiendo a los mismos precios o aumentar su competitividad trasladando sus menores costos a precios. Sin embargo, el aumento de la rentabilidad del capital o el mejoramiento de la competitividad, en ambos casos, implica una disminución de la participación de las remuneraciones en el valor del producto. Lo que está ocurriendo, dicho en otras palabras, es un aumento de la tasa de explotación. El aumento de la tasa media de ganancia es la contraparte de un deterioro de la participación relativa de las remuneraciones en el producto.

En la misma situación, cuando cae la tasa de ganancia, el objetivo de aumentar la tecnificación hace más productivo al trabajador, y con ello aumenta la tasa de plusvalía, si mantenemos al capital constante sin cambio técnico (*ceteris paribus*),

aumenta la composición orgánica del capital con un aumento más que proporcional al aumento de la tasa de plusvalía.

El aumento del tiempo de trabajo excedente significa siempre una mayor explotación de la fuerza de trabajo; ya sea mediante la intensidad de la jornada laboral, en este sentido los trabajadores de las economías centrales se encuentran siempre sometidos a una intensificación constante de su explotación.

De esta forma el capitalismo produce su propia crisis, pero a su vez se levanta en forma interna para recuperar su crecimiento en base a la sobre explotación del trabajo y la innovación en el grado de tecnificación de las máquinas.

V.- EL MERCADO DEL TRABAJO

V.1. LAS CONDICIONES DEL MERCADO LABORAL

Las condiciones actuales del mercado laboral son consecuencia de la aplicación total de una reforma completa en la economía y particularmente en el sector laboral³⁹. Durante todo el período posterior a 1973 la desregulación y flexibilización del mercado laboral fueron notoriamente acentuadas ya que las condiciones existentes hasta ese tiempo eran incompatibles con la lógica del nuevo modelo destinado a fortalecer la inversión privada y buscar una mayor eficiencia en la asignación de los recursos, basados en una nueva estrategia de desarrollo.

Básicamente la orientación de las reformas a las leyes laborales fue la de permitir un mercado laboral más flexible, que fuera funcional a un comportamiento más competitivo de los mercados y en flexibilizar las leyes laborales referidas a la negociación colectiva y huelga, a los procedimientos de despido e indemnizaciones y a

³⁹ En los años 1978 y 1979, se dictan el decreto ley N° 2.200 sobre contrato individual, el Decreto Ley N° 2.756 sobre Organización Sindical y el Decreto Ley N° 2.758 sobre Negociación Colectiva. Estas disposiciones modificaron sustancialmente la legislación anterior en referencia del Código del Trabajo de 1931. El D.L. 2.200 estableció el libre despido y el D.L. 2.756 busco crear un sindicalismo mas disperso. Se flexibilizan las normas de la relación individual del trabajo. Ver a Rafael Agacino, *Mercado de Trabajo Flexible, pobreza y desintegración social en Chile*. 1994, página 13.

la normativa de sindicalización. Este acelerado proceso de transformaciones impactó severamente al mundo del trabajo.

En ese contexto, se planteó la idea que las remuneraciones pudieran irse determinando acorde a la evolución de la productividad y el nivel de bienestar de los trabajadores debía irse obteniendo paulatinamente a lo largo del tiempo por la vía de aumentos en su productividad marginal, y que las redistribuciones de ingreso debían obtenerse de la política social y por medio de las negociaciones salariales⁴⁰.

Posteriormente a los cambios ocurridos en la institucionalidad laboral en la década de los 90 y su impacto en la eficiencia y sostenibilidad de las correspondientes instituciones laborales y en la cantidad y calidad del empleo, se han dado en un marco político diferente al de las dos décadas anteriores. En efecto, la reforma se caracteriza por la consolidación en un escenario político distinto - un régimen democrático-, pero se sustenta en las relaciones individuales de trabajo expuestas bajo el neoliberalismo y su máxima expresión: la inequidad.

En los postulados del CEP los autores Coloma y Rojas (2000) señalan: “en general, la orientación central de las reformas a las leyes laborales fue la de permitir un mercado laboral más flexible, que fuera funcional a un comportamiento más competitivo de los mercados y a la generación de empleos. El énfasis estuvo en flexibilizar las leyes laborales referidas a la negociación colectiva y huelga, a los procedimientos de despido y a la normativa de sindicalización. La idea era que las remuneraciones pudieran irse determinando acorde a la evolución de la productividad y no de acuerdo a los poderes de presión o intereses meramente redistributivos”⁴¹.

Básicamente, el objetivo de esas reformas fue, en lo fundamental, complementar el ajuste requerido por otras reformas estructurales e introducir flexibilidad en el

⁴⁰ En Efecto, se vislumbran los primeros indicios de que en Chile se iba a priorizar objetivos de crecimiento y estabilización, antes que los de equidad e integración social. **En ese plano, se evitaron aplicar diversos mecanismos de negociaciones colectivas para debilitar el poder sindical**, con la excusa que entorpecía los ajustes del mercado laboral.

mercado laboral, con el fin de promover una mayor eficiencia y reducir las altas tasas de desempleo existentes.

En Chile, y al igual que en América Latina, se produce un intento de desarrollo hacia una modernización productiva con consecuencias para la organización del trabajo por sobre los cambios en la base técnica. La flexibilidad en la contratación y en el uso de la fuerza de trabajo derivan muchas veces de una inestabilidad laboral deteriorada por las condiciones de trabajo vigentes. Los empleos en su distinta naturaleza pierden el sello de jornada normal para desplazarse según las necesidades del empleador. De esta forma se intensifica el trabajo en algunas ramas productivas en las cuales se caracterizan por condiciones riesgosas y ajenas de toda seguridad social, siendo relaciones laborales sin contrato de por medio, generalmente contractuales por períodos cortos, y con bajo nivel de remuneraciones.

Ello, en conjunto con las demandas del mercado internacional, generaron nuevas formas de trabajo como la subcontratación, los trabajos temporales y el trabajo a domicilio.

Ciertamente, la senda de crecimiento económico en función del propio modelo de acumulación vigente liga el objetivo de introducir a las personas al mercado del trabajo incorporándolos a éste. El crecimiento económico se transformó en el patrón de acumulación vigente, en el contexto de lograr en las relaciones laborales una flexibilidad asumida en un marco institucional que sanciona la desregulación de los propios mercados.

De este modo, el hecho trascendente es la existencia de una estructura productiva cuya organización es notablemente distinta a la de inicios de los setenta: esta facilita el traspaso de costos de unas ramas a otras y desde la Gran y Mediana industria a las unidades más pequeñas. En este sentido, la flexibilidad en el mercado

⁴¹ Fernando Coloma y Patricio Rojas en: "Evolución del mercado laboral en Chile: Reformas y resultados". En: Felipe Larraín y Rodrigo Vergara (editores), *La Transformación Económica de Chile*, Santiago: CEP, 2000, página 496.

del trabajo es un reflejo directo de la flexibilidad de la producción misma por la vía de la fragmentación de los circuitos productivos⁴².

⁴² Rafael Agacino, Op. cit, página 23-29.

V.1.1 La flexibilidad en el mercado del trabajo

La flexibilidad en el empleo y en los procesos de trabajo genera una estructura de modernización de los circuitos productivos. Hoy en día, existe una característica estructural de integración mundial basada en circuitos productivos transnacionalizados, generalmente ligada a inversiones transversales y fragmentación productiva.

Actualmente el mercado del trabajo se distingue por presentar sesgos estructurales que se presentan como formas directas de superar el desempleo que mantiene el mercado de trabajo en Chile. Por un lado, la existencia de una extensa masa de personas trabajando que; ubicados en empleos precarios se encuentran sobre los niveles de indigencia pero bajo la línea de pobreza. En estos casos se amplía el número de personas de una familia que recurren al mercado para ampliar el ingreso familiar. Así mismo, en su propia lógica interna el mercado laboral muestra una gran cantidad de flujos de trabajadores temporales que presionan a la baja de los salarios ampliando la oferta por mano de obra no calificada. Estos fenómenos nacen de las políticas flexibilizadoras que refuerzan el hecho de que el propio mercado del trabajo opera como un mecanismo de reproducción de la pobreza y desigualdad social.

El proceso de flexibilización de la legislación laboral iniciada por el régimen dictatorial culmina con la conformación del código del trabajo que postula indispensable la eliminación progresiva de las trabas existentes en el mercado del trabajo que encarecen artificialmente el costo de la mano de obra e impiden un mayor nivel de contratación, transformándose en la principal causa del desempleo crónico.

Si observamos el debate actual, nos percatamos en la insistencia de ese sector en modificar las regulaciones laborales y principalmente las relaciones sociales de producción, en lo que se refiere a establecer una política de flexibilidad y subcontratación de trabajadores transitorios, que pone de manifiesto la idea de precarizar aún más las condiciones laborales al no haber contrato de trabajo de por medio.

Además la propia desregulación del mercado como condición de competitividad interna en el mercado del trabajo genera flexibilidad laboral en algunos sectores económicos puesto que se concentra en la ocupación salarios que limitan el grado de heterogeneidad de la movilidad en busca de mejores ingresos y condiciones laborales. Es decir, heterogeneidad sectorial ya que ante la nula movilidad se reducen salarios para contratar a personas a un menor costo salarial.

Por último, existe también una especie de autofinanciamiento de las mejoras salariales, ya que se persigue que mediante los incentivos, los propios trabajadores aumenten sus ingresos basados en escalas competitivas de ventas que buscan objetivos y metas diseñadas por el propio empleador.

V.1.2 La precariedad

Entre las reformas implementadas con posterioridad a esos años, que impactaron en forma significativa sobre el mercado laboral, se cuenta la reforma del sistema chileno, cambiando el sistema estatal de reparto por otro privado de capitalización individual. Esta a su vez, como en innumerables ramas de la industria nacional, modificó el carácter de los lazos contractuales bajo una forma de subcontratación⁴³. Esta modalidad de contrato definida como trabajo precario⁴⁴ se caracteriza por presentar inseguridad en los puestos de trabajo. El hecho que exista una cláusula en los contratos que permitan terminar sin una razón justificada por parte del empleador, *determina una precarización legal del contrato de trabajo*.

Asimismo, se intensifica el modelo en su lógica de crisis periódicas internas y las exigencias de la política de ajuste estructural, produjeren flexibilidad laboral y precariedad de las relaciones sociales de producción al realizarse la práctica laboral en condiciones poco estables, o con cierto grado de incertidumbre frente a la duración. Muchas veces la dependencia empleador-trabajador ha sido modificada en su contexto y es reemplazado por una relación contractual de palabra, donde se establece una pérdida de las garantías generales ligadas a la relación laboral normal y el deterioro en las condiciones de trabajar. La precariedad laboral se presenta como consecuencia de la flexibilidad laboral.

Por ejemplo, hoy en día esta práctica se lleva a cabo en forma regular por parte de innumerables empresas que trabajan como prestadoras de recursos humanos, las que “legalmente” reemplazan la mayoría de los beneficios que entrega normalmente

⁴³ En 1975 se llevó a cabo la Reforma Tributaria que acabó con el ***Impuesto a la Compraventa que penalizaba la subcontratación*** y creó el impuesto al Valor Agregado que castiga sólo el valor agregado incorporado, sin importar el número de transacciones que se realicen a lo largo de la cadena. De este modo se eliminó un factor importante que incentivaba la integración vertical de las industrias, proceso opuesto al de la fragmentación, eliminando un desincentivo a la subcontratación de fuerza de trabajo en el conjunto de la economía. Rafael Agacino, Op. cit., página 27.

⁴⁴ El término “*empleo precario*” se deriva de la oposición del empleo típico, impuesto por Pedro Galín en 1986 y se refiere a la pérdida de condiciones de trabajo de tiempo completo, ligada a una desprotección y en condiciones poco estables. Véase a Rafael Agacino y Magdalena Echeverría en: “*Flexibilidad y condiciones de trabajo precarias*”, PET, Santiago, Chile, 1994, página 7.

una empresa de planta privada. Los contratos ofrecidos por las empresas de “selección de personal” no incluyen ningún tipo de beneficios y son carentes de toda seguridad laboral. Por medio de la subcontratación, estas empresas logran disminuir los riesgos asociados a las variaciones de la demanda, pagando un precio por el trabajo agregado a cada unidad del producto y desentendiéndose de la situación de las personas que trabajan en esas labores.

Ahora por el lado de los empleadores este nuevo sistema le permite abaratar innumerables costos que significa beneficios para el trabajador. Por ejemplo, encontramos los bajos costos al incurrir en un proceso de selección idóneo, además de disminuir los gastos relacionados con la contratación y el despido.

Por ejemplo en el caso de trabajadores temporales y subcontratados, las reformas laborales, y particularmente la ley 19.250 establece normas especiales en cuanto a los trabajadores remunerados por día, ya que varía la manera de calcular tal remuneración en relación a los días domingo y festivos⁴⁵.

Así, el empleo se presenta con características de incertidumbre en cuanto a la estabilidad y permanencia de la relación de trabajo; desprotección de los mecanismos de seguridad social; insuficiencia en su remuneración en cuanto no alcanza los niveles mínimos de ingreso necesarios para la cobertura de las necesidades básicas, e inseguro en cuanto al control y participación (individual / colectiva) en la determinación de las condiciones generales de trabajo y empleo⁴⁶.

⁴⁵ A partir de dicha ley, la remuneración equivale al promedio de lo devengado en el respectivo período de pago (semana, mes). Este promedio se determina dividiendo la suma total de las remuneraciones diarias devengadas, por el número de días en que legalmente debió laborar el trabajador a la semana. En este cálculo no se consideran las remuneraciones accesorias o extraordinarias (gratificaciones, aguinaldos, bonificaciones, u otras). Rafael Agacino, Op. cit., página 64, nota al pie.

⁴⁶ Ver Cristian González en *“Notas sobre empleo precario y precarización del empleo en Chile”*, en: Economía y Trabajo, N° 7, 1998, páginas 56-59.

V.1.3 La Fragmentación

V.1.3.1. La fragmentación de los circuitos productivos

Se manifiesta en la calidad de empleos en segmentos mayormente dedicado a los servicios dentro de la producción de la economía en desmedro del sector industrial. Todo esto enmarcado en un cuadro de cifras macroeconómicas estables para la economía y su apertura hacia el exterior en detrimento de trabajo para la población. Ante esto surge la evidencia que el propio crecimiento de la fuerza de trabajo no va generando trabajo propiamente tal; básicamente porque no se crean puestos de trabajo frente al aumento cuantitativo de personas en edad de trabajar. Este hecho se sustenta en que las empresas limitan cada vez más la demanda por trabajo hacia las personas, y éstas aumentan su oferta desde el punto de vista de las familias para conseguir un aumento de los ingresos totales.

“La fragmentación del proceso productivo, como desconcentración del proceso, se refleja particularmente en la tendencia presente en la industria, en cuanto a la externalización de funciones y segmentos del proceso de producción. Se genera la subcontratación de unidades productivas autónomas y en ciertos casos de fuerza de trabajo que incorpora valor al producto en el exterior de la empresa”⁴⁷.

A diferencia de las décadas anteriores, el nuevo patrón de acumulación se caracteriza por un cambio en la forma y por una serie de transformaciones al interior de los procesos de trabajo, en la cual se centraliza el capital por la vía de una integración horizontal. Esta nueva modalidad de operación, se liga a una desconcentración de los procesos productivos en una búsqueda incesante de reducir costos.

Sin embargo, el costo de mantener un empleo digno y un mejoramiento en los salarios dependerá de la capacidad de los propios trabajadores para negociar esas condiciones. Como vimos anteriormente, la concertación de un salario mínimo se ha

⁴⁷ Agacino, Op, Cit, página 109.

visto disminuida por la participación efectiva de los trabajadores en sus posibilidades de organización.

Dentro de esta temática, los sindicatos se presentan como eje fundamental en las decisiones de la masa laboral, la que se ha debilitado por la extrema división de las empresas, la subcontratación y la externalización de funciones. Al haber al interior de las empresas trabajadores subcontratados y a la vez subcontratistas, operan como factores que restringen la formación de organizaciones de trabajadores.

Asimismo, la desregulación de la legislación laboral desventajosa para los trabajadores ha traído consigo un debilitamiento del movimiento sindical y se traduce en la menor capacidad de los trabajadores para decidir en las condiciones de venta de su fuerza de trabajo. Existe una atomización sindical producida por la modificación de la ley en vista de los trabajadores y sin poder oponerse a ella.

Los sindicatos deben defender los intereses de los trabajadores a través de periódicos análisis sistemáticos de la realidad social y laboral, organizándose por los propios trabajadores y no dejar que se pasen a llevar nuestros intereses.

VI.- SALARIOS

VI.1. SALARIO MÍNIMO

En Chile, el concepto de salario mínimo ha estado vigente desde hace décadas. Entre 1957 y 1973 coexistieron distintos ingresos mínimos. A partir del golpe, esta estructura se reemplaza por un único salario mínimo nacional. Y en 1989 se diferencia un salario para los menores de 18 años y los mayores de 64 de un monto menor al mínimo convencional.

Partiendo del análisis que es un salario al que todo trabajador tiene derecho a percibir para subvencionar sus necesidades normales y las de su familia, en el orden material, moral o cultural, debe ser de cumplimiento obligatorio, por debajo de él no se puede pactar ninguna remuneración. Actualmente lo fija el gobierno de turno, previo estudio del costo de vida y de las condiciones macro económicas imperantes y en acuerdo con los empresarios.

Es por tanto una necesidad, la existencia de un salario legal dadas las imperfecciones del mercado laboral; este salario mínimo juega un rol importante en la fijación de un umbral bajo el cual las personas no pueden ser remuneradas legalmente. Sumado a este ingreso, que se define como ingreso autónomo, el Estado proporciona otros recursos vía subsidios para “intentar” garantizar un ingreso mínimo familiar que guarde alguna correspondencia con las necesidades básicas de una familia.

En la coyuntura económica actual y en general, existen variadas posiciones que apuntan a eliminar el salario mínimo definitivamente, con el argumento de que distorsiona el mercado laboral, como también hay otros sectores que lo visualizan como una variable clave a la hora de mejorar la situación de los trabajadores de menores ingresos.

Como bien sabemos, la economía chilena atravesó sucesivos períodos de reformas y estabilización, que la transformaron profundamente. A los diversos shocks

internos producidos en la década de los setenta le siguió un amplio proceso de reformas, que modificaron el contexto de las decisiones de los agentes que intervienen en los mercados. De esta forma el proceso generó altos costos sociales, particularmente en término de elevado desempleo abierto que desencadenó márgenes amplios de pobreza.

En tal sentido, la política salarial se orientó paradójicamente, a separar totalmente al Estado de la determinación de salarios en el sector privado, dejando a aquél sólo un rol en la determinación de los salarios mínimos.

En ese entonces, la política de reajuste del salario mínimo era efectuada por Decreto del poder ejecutivo sin consulta o negociación alguna. Asimismo, ya se evidenciaba la recomendación del gobierno hacia el sector privado de indexar plenamente los salarios a la inflación pasada. Posteriormente, y durante los gobiernos de la concertación se ha intentado llevar a cabo negociaciones para la fijación del salario mínimo a través de una concertación social entre los trabajadores representados por la central unitaria de trabajadores (CUT) y los empleadores a través de la entidad representativa, los que a pesar de aumentar año tras año han resultado sin efectos positivos en los últimos años. A continuación podemos observar la evolución real de esta variable en los últimos años

Cuadro N° 1
Índice del Salario mínimo 1989-2005

<i>Año</i>	<i>SML</i>	<i>SM Menores</i>
1989	100,0	100,0
1990	115,8	115,8
1991	118,6	118,6
1992	121,2	121,2
1993	127,9	127,9
1994	128,6	128,6
1995	134,9	135,0
1996	138,6	138,6
1997	143,6	143,6
1998	153,5	147,1
1999	166,3	153,1
2000	177,2	160,0
2001	180,5	162,4
2002	186,6	163,2
2003	187,2	164,6
2004	192,3	168,2
2005	199,0	174,0

Fuente: Elaborado a partir de datos de la Dirección del trabajo

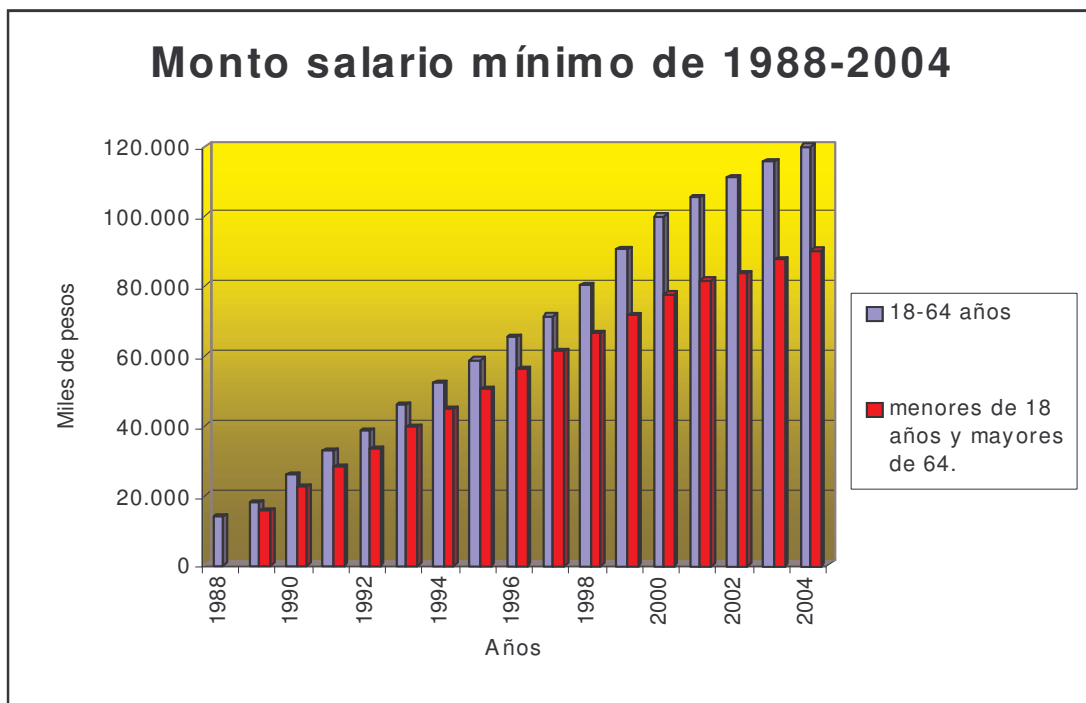
Esto trajo consigo que a partir de 1990 se aplicara una política de salario mínimo que se reajustó 21% en su acumulación real entre el trienio 1990-92⁴⁸. Sin embargo, durante la discusión del año 1991, se acordó subir el salario mínimo mensual de 26 a 33 mil pesos, aumento que se determinó a base de la proyección gubernamental de una tasa de inflación de 18% para los siguientes doce meses. Pero como la CUT había demandado un salario mínimo de 37 mil pesos, partiendo de su propia estimación inflacionaria que se aproximaba a un 23%, el aumento nominal fue de un 26.9%, mientras que en términos reales fue de solo un 7.6%⁴⁹. Este criterio de ajustar el valor del salario mínimo se adoptó con el objeto de permitir una recuperación real de su

⁴⁸ José Camargo y Norberto García *"El salario mínimo como señal para el mercado de trabajo"*, Documento de PREALC, OIT, Santiago de Chile, Octubre 1992. N° 371, página 6.

⁴⁹ Ver Andreas Schedler, en: *"El manejo de incertidumbre y conflictos de meta: notas sobre la concertación del salario mínimo en Chile (1990-1991)"*, FLACSO.1992, página 17.

poder adquisitivo y fue uno de los instrumentos utilizados para lograr un crecimiento económico con una redistribución de ingresos y que auguraron un declive en los márgenes de pobreza existentes hasta ese entonces.

Gráfico N° 1
Monto salario mínimo 1988-2004



Fuente: Elaborado con datos de la Dirección del Trabajo

Sin embargo, al insistir calcular los incrementos salariales sobre la base de la denominada inflación esperada en una década de variación de los precios en forma descendente, se evade la recuperación del poder adquisitivo por la inflación producida, implicando en la realidad un recorte en los ingresos reales.

Dada esta imperfección en el mercado laboral es acertado corregir a través de la fijación de un salario mínimo la remuneración al trabajo que desempeñan las personas y que, incluso en algunos casos, es remunerado por debajo de su aporte a la creación de riqueza.

Sin embargo en la actualidad, revisando la postura económica más liberal se argumenta que la existencia de un salario mínimo tiene por objeto favorecer un piso salarial cuyo valor máximo es el que el empleador está dispuesto a pagar por el trabajo. Como dice Larroulet: “En el caso que el salario mínimo superase ese valor, se incrementará el valor de los ingresos complementarios vía subsidios del Estado, pero en teoría el costo será que en la economía se perderán empleos”⁵⁰.

Esta visión económica tradicional entiende que el funcionamiento del mercado laboral es como el de cualquier otro mercado sobre la base de la interacción entre oferta y demanda por lo que el nivel salarial y el empleo se determinarán automáticamente. Ciertamente, el trabajador es remunerado de acuerdo a su productividad marginal, por lo que al exigir un salario mayor el mercado lo expulsa y lo lleva a quedar cesante. Asimismo, si el empleador le ofrece un salario inferior, “se supone” que el trabajador reaccionaría cambiándose a otra empresa que le pagaría una remuneración acorde a su productividad.

El problema se presenta en las supuestas decisiones que debe tomar el trabajador al momento de buscar un trabajo con una remuneración más alta de acuerdo a su productividad, por una parte no existe plena información respecto a otras alternativas laborales y además, los trabajadores no se arriesgan a asumir un costo demasiado alto en su movilidad laboral al visualizar una carencia de recursos suficientes ante una posible cesantía indefinida.

Este enfoque neoliberal por tanto intenta eliminar además del salario mínimo, el funcionamiento de los sindicatos⁵¹, el proceso de negociación colectiva e incluso la institucionalidad y normativa laboral, ya que se trata de instrumentos que distorsionan el mercado y que sólo traería como consecuencia desempleo.

⁵⁰ Así el salario mínimo no es un instrumento adecuado para incrementar los ingresos familiares, cuando su nivel excede aquel compatible con el salario máximo que se está dispuesto a pagar. Véase Cristián Larroulet, en: “*Salario mínimo, no produzcamos más desempleo*”, Instituto de Libertad y Desarrollo, Revista N° 119, Santiago, Chile, Mayo de 2002, página 2.

⁵¹ Los Sindicatos tuvieron su origen en el desarrollo de la industria manufacturera a principios del siglo XIX, inicialmente fueron asociaciones locales que tuvieron como función superar la debilidad en que se encuentran los trabajadores sustituyendo la contratación individual con una contratación colectiva, a fin de mejorar el precio de la mano de obra y de uniformar los salarios en toda una rama industrial.

Se contrapone a este análisis, el objetivo que persigue la intervención gubernamental en el mercado del trabajo, ésta se debe a las propias irregularidades internas que obligaron a establecer por ley una “tarifa normal” y hacer subir, así, el precio de oferta de mano de obra, sobre todo para los trabajadores de sueldos más bajos, conduciendo al establecimiento de una política de salario mínimo legal.

Sin embargo, no hay que olvidar que tal intervención es producto de la propia ineficacia del mercado al no existir equilibrio entre los que quieren trabajar y los demandantes de fuerza de trabajo. Es decir, subyace un desempleo estructural que no permite pleno empleo de los factores.

Por otra parte, y recurriendo al modelo estándar basado en el equilibrio parcial, nos precisa que la fijación de un salario mínimo por encima del que determina libremente el mercado tenderá a aumentar el ingreso de los más pobres, aunque a costa de reducir las posibilidades de encontrar empleo en los menos calificados. Claro que el efecto dependerá de las elasticidades de demanda y oferta de trabajo.

El discurso liberal menciona que no se puede descuidar la relación de impacto que pueda presentar el alza de los salarios mínimos sobre el nivel general de salarios en la economía y por esa vía al nivel de precios que elevaran la tasa inflacionaria. Argumentando que es trascendente tener en consideración la relevancia que se le ha otorgado al IPC durante este tiempo, siendo el principal eje en torno al cual gira la política económica. Se nos presenta la característica que los salarios, y particularmente el salario mínimo ha jugado un rol como mecanismo de ajuste a la contención de los precios de la economía

Así mismo se ha planteado respecto a la fijación del salario mínimo que ésta tendría su punto más conflictivo en la relación directa sobre el empleo, y en particular en la mano de obra no calificada y sin experiencia, justo el segmento que hoy se busca flexibilizar laboralmente para cancelar salarios sesgados y por tramos de edad. En general, esta corriente plantea que un aumento del salario mínimo provoca desempleo

en la economía y más aún perjudica a aquellos grupos que se pretende beneficiar con la medida.

En tal sentido, siguen habiendo precursores de un discurso en que la política de salarios mínimos se hizo funcional a los objetivos de estabilidad macroeconómica y a los de creación de empleos, es decir, implícitamente comenzó a imperar la idea de que salarios mínimos desalineados de la evolución de la productividad de la mano de obra no calificada podrían crear serios problemas en el manejo macroeconómico y en las posibilidades de empleo en el sector formal de la economía⁵².

Conjuntamente a esta tendencia, es Beyer quien sostiene la hipótesis que los actuales niveles del salario mínimo exceden a lo que pudiera considerarse neutro en materia de empleo. De su análisis de estimación del coeficiente entre la mediana salarial el salario mínimo se desprende que al comparar el salario mínimo con el resto de las remuneraciones para varios países, insólitamente encontró que en Chile es relativamente alto, incluso relacionado a los países desarrollados.

Ello se apoya con una nueva propuesta en igual dirección en la que sugiere trasladar a Chile a la experiencia holandesa. En ese país, el salario mínimo para los jóvenes de 22 años es equivalente a un 85% del sueldo de un adulto, retrocediendo progresivamente hasta el 30% para quienes tienen 15 años, y se encuentran dentro de la población económicamente activa en edad de trabajar. Lo más relevante es la posición de congelar el salario mínimo o reducirlo si el nivel de desempleo aumenta más allá de un cierto porcentaje.

Desde hace bastante tiempo el nivel del salario mínimo y su posible impacto sobre el empleo constituyen una temática de gran importancia para la política distributiva.

⁵² Al tener un menor perfil, la política de salarios mínimos se fue estancado en su condición de traba para el libre desarrollo del mercado. Es más, ***antecedentes demuestran que hubo períodos en que los salarios mínimos eran demasiado altos entre la década de los setenta y ochenta dadas las condiciones del mercado laboral*** y consecuentemente habrían sido corresponsables del alto desempleo de la época. Ver a Felipe Larraín y Rodrigo Vergara en: “Evolución del mercado laboral en

En contraposición a esta postura existe la evidencia empírica de toda la década del noventa, período en que el desempleo se redujo –hasta fines del milenio- al mismo tiempo que crecía el salario mínimo. Esas informaciones revelan que la recuperación del salario mínimo no afectó la tasa promedio de desocupación, que tuvo en general un curso descendente. En un estudio de Bravo y Contreras (1999), los autores indican que no hay evidencia clara ni disponible para mostrar los efectos en pérdidas de empleo como resultado de aumentos en el salario mínimo⁵³.

Chile: Reformas y resultados” en: *La Transformación Económica de Chile*, Santiago: CEP, 2000 páginas 510-512.

⁵³ David Bravo y Dante Contreras en: “*¿Existe alguna relación entre salario mínimo y empleo?*”, Evidencia empírica usando experimentos naturales en economías en desarrollo” Departamento de Economía, Universidad de Chile, Santiago, 1999.

VII.- CALCULO VALOR FUERZA DE TRABAJO

Para poder ahondar en nuestro análisis de la vigencia de un salario mínimo que permita a las personas y por tanto, familias superar sus niveles de pobreza profundizaremos en el método tradicional que se utiliza para la medición de las personas bajo esa línea establecida. La idea es arribar a un valor monetario que corresponda al costo de la fuerza de trabajo.

Actualmente se utiliza el método propuesto por la CEPAL de establecer una línea de Pobreza, que permite evaluar la capacidad de los hogares de adquirir con sus ingresos una cierta cantidad de necesidades nutricionales básicas que le permitan a la población ampliar su calidad de vida. Estas necesidades se incluyen en una canasta alimenticia como un conjunto de calorías diarias que debe consumir una persona, la que definida según las normas internacionales sigue siendo 2.176 en promedio⁵⁴.

A partir del análisis en las pautas de consumo de una población se calculó una canasta que además de las necesidades de calorías, proteínas y otros nutrientes cubra las necesidades de alimentos y bebidas en una persona adulta. El valor de esta canasta alimentaria era en noviembre de 2000 de \$20.281 para zona urbana y de \$15.268 en la zona rural, determinándose como indigentes –bajo la línea de indigencia- a las personas que residen en hogares cuyo ingreso per cápita es inferior a este valor.

Tradicionalmente, para obtener el valor de la línea de pobreza en zonas urbanas se duplica el valor de la línea de indigencia, es decir, para evaluar la pobreza se determina por el ingreso mínimo necesario para cubrir el costo de dos veces una canasta mínima individual para la satisfacción de necesidades alimentarias. Así, los hogares pobres son todos aquellos cuyos ingresos no alcanzan para satisfacer las necesidades básicas de sus miembros, es decir un valor de \$40.562, en tanto que para las zonas rurales se calcula incrementando en 75% el presupuesto básico de

⁵⁴ Según el estrato de referencia, establece que los patrones de consumo alimentario deben cubrir adecuadamente las recomendaciones nutricionales diarias de una persona definidas por la FAO-OMS-ONU. A pesar de que se debe adaptar a las características biodemográficas y a los cambios en los

alimentación, por lo que la cifra alcanza a la miserable suma de \$27.349. Así mismo, se denomina como pobres no indigentes a las familias que no cumplen el conjunto de necesidades básicas, pero satisfacen las alimenticias. Por último, los indigentes serán todas aquellas personas que se sitúan por debajo de un nivel mínimo que le permita satisfacer sólo sus necesidades alimentarias.

Sin embargo, para efecto de nuestro estudio se utilizará como parámetro 2,7 CAB, medida que se desprende de los resultados de la V Encuesta de Presupuestos Familiares⁵⁵.

Para establecer una relación directa entre salarios y pobreza es necesario realizar los cálculos a partir de la situación de los hogares, lo que para este caso depende de la cantidad de miembros y del número de ocupados en cada uno de ellos que en promedio fijan las cifras oficiales.

Como CEPAL cifró para Noviembre de 2000 en \$20.281 el valor de una canasta individual básica de bienes y servicios, lo calculamos por 2,7 –según nuestro patrón de estimación- para obtener una Canasta Básica de Alimentos en \$54.759.

$$\text{CAB} = \$ 20.281 \times 2.7 = \$54.759$$

patrones de consumo de la población chilena, este valor se mantiene en \$2.176 calorías desde 1985 y se sitúa en el tercer quintil de ingresos.

⁵⁵ La definición de del valor de 2 canastas alimentarias se basa en el coeficiente de Engel. En 1988 se definió en el tercer quintil de ingresos la referencia para la construcción de la CAB. Sin embargo, los cambios en los patrones de consumo particularmente en la última década nos haría variar el estrato de referencia, seguramente al segundo quintil, donde la relación gasto en alimentos y gasto en otros bienes y servicios era de 2.7 veces en 1996/97. Ver en Margarita Fernández y Mauricio Rosenbluth en: *“Transformaciones de las pautas de consumo en Chile en una década”*, en: Revista de Economía y Trabajo, PET, N° 11, Santiago, Chile, 2001, páginas 200-203.

Cuadro N°2
Tamaño del Hogar año 2000

Decil	Personas
I	4,48
II	4,61
III	4,51
IV	4,15
V	4,11
VI	3,74
VII	3,48
VIII	3,4
IX	3,16
X	2,93
Total	3,86

Fuente: MIDEPLAN, CASEN

Dado que en un hogar promedio viven 3,9 personas, el ingreso de esa familia debería haber sido a Noviembre del 2000:

$$\mathbf{\$54.759 \times 3.9 = \$213.560}$$

El **Ingreso total** de los hogares se define como la suma que proviene de dos fuentes que son: por un lado el **Ingreso Autónomo**, que se entiende como los obtenidos a partir de la posesión de algún factor ya sean ingresos por trabajo y/o capital, sueldos y salarios, ganancias de trabajo independiente y autoprovisión de bienes producidos por el propio hogar. Más las **Transferencias** monetarias que recibe el hogar de parte del Estado, que son los recursos monetarios en dinero que perciben las personas y que tiene su origen en los subsidios. Se incluyen las pensiones asistenciales (PASIS), los subsidios únicos familiares (SUF), las asignaciones familiares, el subsidio de agua potable y el subsidio de cesantía. Estos pueden ser Directos e Indirectos. Por último, también se considera una **Imputación** por concepto de arriendo de la vivienda cuando ésta es habitada por sus propietarios, lo que obviaremos para obtener el resultado perseguido.

Cuadro N° 3
Transferencias del Estado en miles de pesos

• Subsidios Monetarios	\$ 6.501 (2000)
Pensiones asistenciales PASIS	
Subsidio de cesantía	
Subsidio único familiar SUF	
Asignación familiar	
Subsidio de agua potable	
Otros subsidios del Estado	
• Subsidios en Salud	\$ 9.694 (2000)
Atenciones	
Cotizaciones	
Pnac	
• Subsidio en educación	\$ 23.126 (2000)
Educación de Párvulos	
Educación Básica	
Educación Media	
Educación Adultos	
Total	\$ 39.321 (2000)

Fuente: MIDEPLAN, CASEN 2000.

Con el fin de poder comparar precio y costo debemos calcular el Ingreso Autónomo, por lo tanto, extraemos la proporción del ingreso total familiar que corresponde a las transferencias vía Estado.

Ingreso Mínimo Familiar Necesario	\$213.560
Transferencias = 18,4%	- <u>\$ 39.321</u>
	\$174.239

Este último valor monetario representa el **costo de la fuerza de trabajo** que se entiende como lo que cuesta reproducir la vida del trabajador y su familia, es decir, el **salario mínimo de necesidades básicas** que debieran percibir los trabajadores para no encontrarse en situación de pobreza junto a sus familias. Si se tiene presente, además que en un hogar promedio trabajan 1,4 personas, se comprueba fácilmente que los salarios mínimos mantienen a sus “beneficiarios” bajo la línea de pobreza.

Ingreso Autónomo Familiar
Ocupados por Hogar

$$\frac{\$174.239}{1,4} = \$124.456$$

Ahora bien como tenemos un valor líquido, este último monto lo llevamos a su expresión de salario bruto.

$$\$124.456 \times 25\% = \$31.114$$

En conclusión, llegamos al sueldo mínimo imponible de necesidades básicas, que sería la suma de $\$124.456 + \$31.114 = \$155.570$, que podemos asociar al concepto inicial de costo de reproducción de la fuerza de trabajo.

Por lo tanto, todo trabajador que cuente con un sueldo inferior a \$155.570 esta siendo remunerado por debajo del costo de su fuerza de trabajo, es decir, esta siendo sobreexplotado por el propio modelo laboral vigente, e incluso puede llegar a una situación más extrema al ser remunerados bajo o en la línea del salario mínimo actual decretado por la legislatura chilena vigente⁵⁶.

Esto me lleva a pensar que además de ser remunerados bajo el valor de la fuerza de trabajo empleada en la producción, este monto no alcanza para la satisfacción plena de las necesidades mínimas de subsistencia. Es decir, son sobre explotados ya que la fuerza de trabajo no es remunerada acorde con la horas por debajo del tiempo de trabajo socialmente necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo. Este concepto aparece clave a la hora de apuntar hacia si efectivamente se han logrado focalizar de manera correcta y eficiente los recursos destinadas a las áreas carentes de recursos.

⁵⁶ En Chile, actualmente se sitúa en \$127.500 el salario mínimo por el cual debería trabajar una persona. A futuro, entre el 01 de Julio del 2006 y el 30 de Junio del 2007 aumentará a \$135.000. Esta cifra se obtiene de la negociación entre los sectores público y privado para determinar año tras año el aumento

Por lo tanto, la idea de debatir para aumentar el salario mínimo actual implica una negociación entre varios estamentos de carácter público con el fin de lograr un acuerdo en el que primen criterios humanitarios más que simples medidas de mercado.

Por otra parte también vemos que el valor para medir los salarios en una economía ha perdido su patrón conductual reemplazándolo por un supuesto equilibrio inexistente. Ni siquiera la norma de la productividad se evidencia a la hora de obtener un salario digno. Muchos de los profesionales actuales reducen sus expectativas por la sobreoferta calificada a la hora de insertarse en el mercado.

Esta visto que ni el empleo ni los salarios dignos se resuelven con el libre mercado; en esta medida el campo del mercado de trabajo tiene que ser un espacio de acción obrera que reciba nuevas regulaciones y protecciones; en este sentido los trabajadores deben insistir en el concepto de estándares mínimos laborales, más debajo de los cuales es indigno trabajar independientemente del mercado⁵⁷.

VIII.- ESTIMACION

VIII.1. LOS SALARIOS: EVIDENCIA EMPÍRICA

Para poder analizar en forma exhaustiva la dispersión salarial que presenta Chile en esta última década, revisaremos los antecedentes estadísticos respecto a remuneraciones promedio de la Superintendencia de Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP's), la que refleja el porcentaje de personas que imponen de su salario a las administradoras de fondos de pensiones. Los datos extraídos revelan la gran masa de cotizantes bajo los doscientos mil pesos de ingreso imponible bruto, quienes sumados en porcentaje, sobrepasan el 50% del total. Es decir, de más de dos millones ochocientos treinta y cinco mil veintiseis personas, hay un millón cuatrocientos mil

en cifras del salario mínimo. No obstante, su aumento no se considera real porque a ese aumento porcentual se debe restar el nivel de precios acumulado.

⁵⁷ Véase Enrique De la Garza, *"Problemas clásicos y actuales de la crisis del trabajo"*, en: El futuro del trabajo-el trabajo del futuro, México, 2001, página 30.

trabajadores que ganan menos de doscientos mil pesos líquidos mensuales. A esto se suma que el tramo más alto supera en porcentaje a los penúltimos tres tramos desde los seiscientos mil pesos imposables.

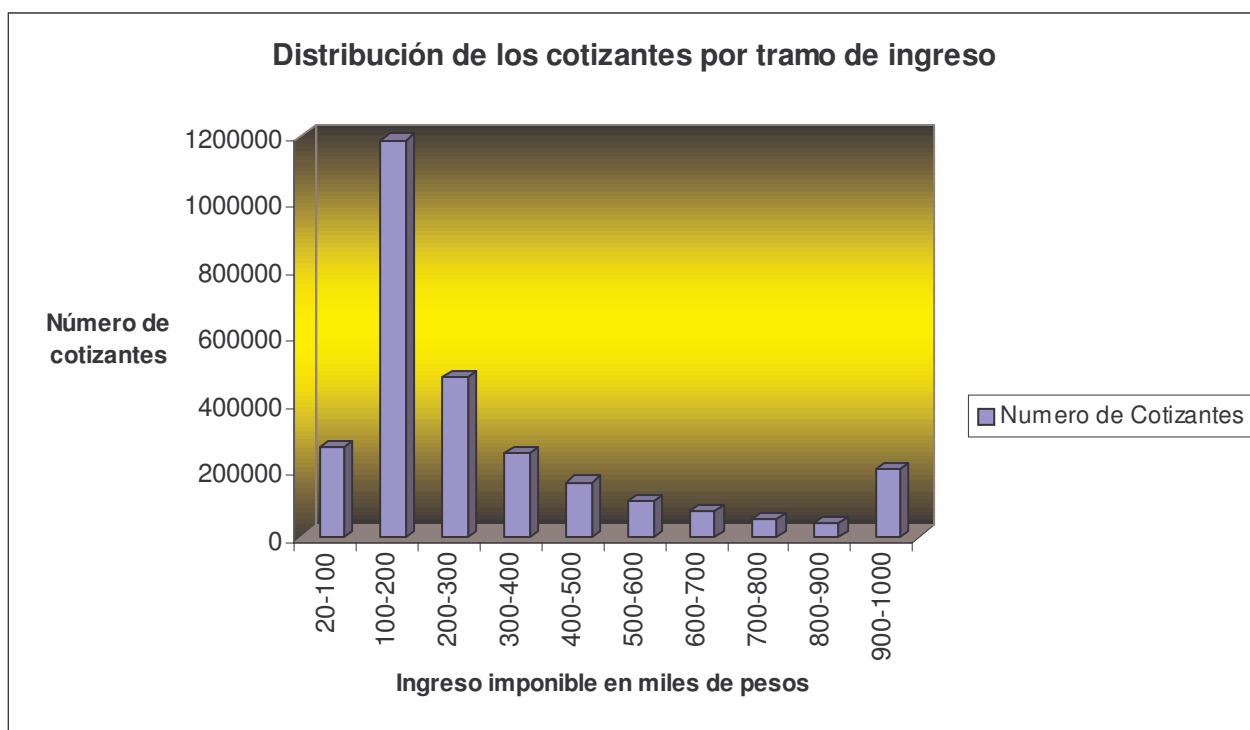
Cuadro N° 4
Distribución del Total de Cotizantes por Tramo de Ingreso Imponible bruto
(personas y porcentajes)

Ingreso Imponible	Número de Cotizantes	Porcentajes	Porcentaje Acumulado
20.000 – 100.000	270.583	9,5%	9,5%
100.001 – 200.000	1.185.605	41,8%	51,4%
200.001 – 300.000	479.723	16,9%	68,3%
300.001 – 400.000	251.011	8,9%	77,1%
400.001 – 500.000	164.642	5,8%	82,9%
500.001 – 600.000	108.005	3,8%	86,7%
600.001 – 700.000	76.937	2,7%	89,5%
700.001 – 800.000	55.344	2,0%	91,4%
800.001 – 900.000	41.889	1,5%	92,9%
900.001 – 1.000.000	201287	7,1%	100,0%
Total	2.835.026	100,0%	

Fuente: Superintendencia de AFPs, 2000

Estos antecedentes resultan ilustradores en lo referente a la situación de la mayoría de los trabajadores en Chile. Como se aprecia en el cuadro N°4, un 68.3% del total de cotizantes en el sistema previsional chileno tiene un ingreso imponible inferior a los \$300.000. En la tabla, se observa además que el número de cotizantes en los dos primeros tramos de ingreso superó con creces a la mitad del total de cotizantes generales del sistema previsional chileno.

Gráfico N° 2
Distribución de los cotizantes por tramo de Ingreso



Fuente: Elaborado con datos SAFPs

En el gráfico anterior se observa claramente la concentrada distribución en los dos primeros tramos de ingreso imponible, en los tramos posteriores se refleja una tendencia a la baja hasta el noveno tramo, para saltar nuevamente a un concentrado grupo que impone sobre los novecientos mil pesos.

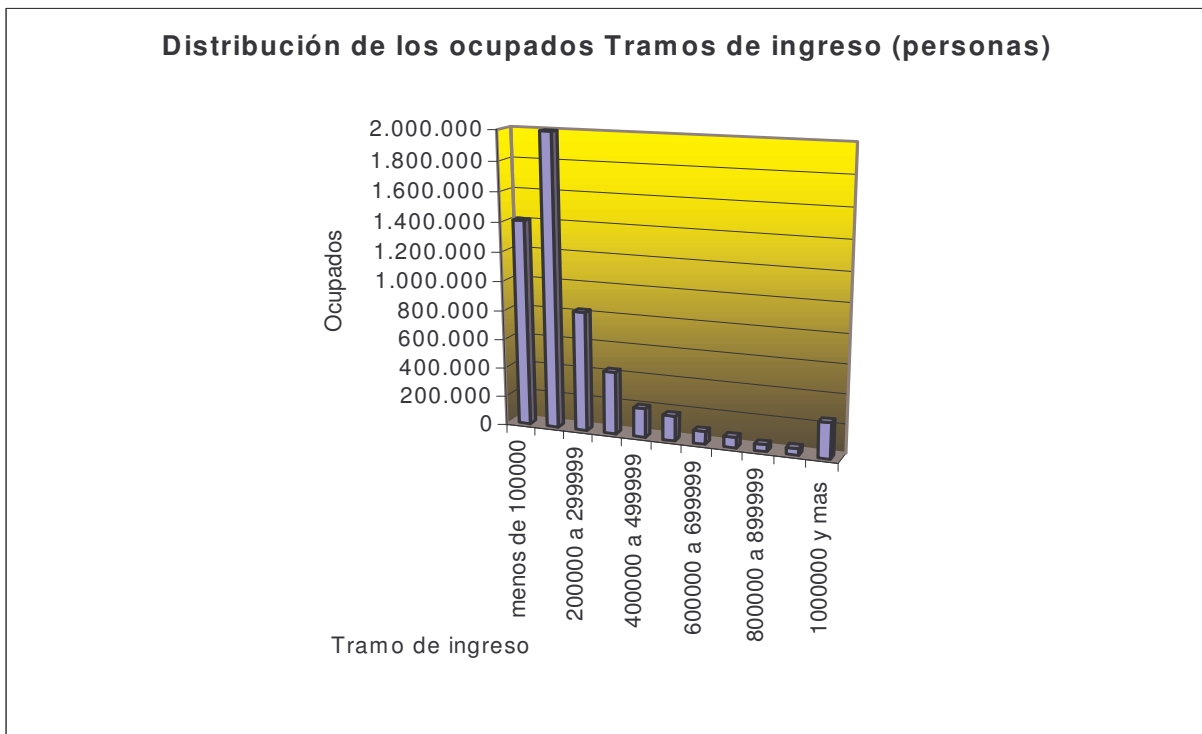
Por otra parte, y a nivel de la ocupación y con los resultados obtenidos de la encuesta nacional de caracterización económica CASEN del año 2000, obtenemos lo siguiente datos para el análisis:

Cuadro N°5
Distribución de los Ocupados por Tramo de Ingreso

Tramo de ingreso	Ocupados	Distribución	%	% Acumulado
menos de 100000		1.407.566	25,5%	25,5%
100000 a 199999		1.997.409	36,1%	61,6%
200000 a 299999		822.204	14,9%	76,5%
300000 a 399999		431.233	7,8%	84,3%
400000 a 499999		200.081	3,6%	87,9%
500000 a 599999		170.591	3,1%	91,0%
600000 a 699999		88.490	1,6%	92,6%
700000 a 799999		72.581	1,3%	93,9%
800000 a 899999		46.060	0,8%	94,8%
900000 a 999999		45.113	0,8%	95,6%
1000000 y mas		244.776	4,4%	100,0%
Total		5.526.104	100,0%	

Fuente : Mideplan , CASEN 2000

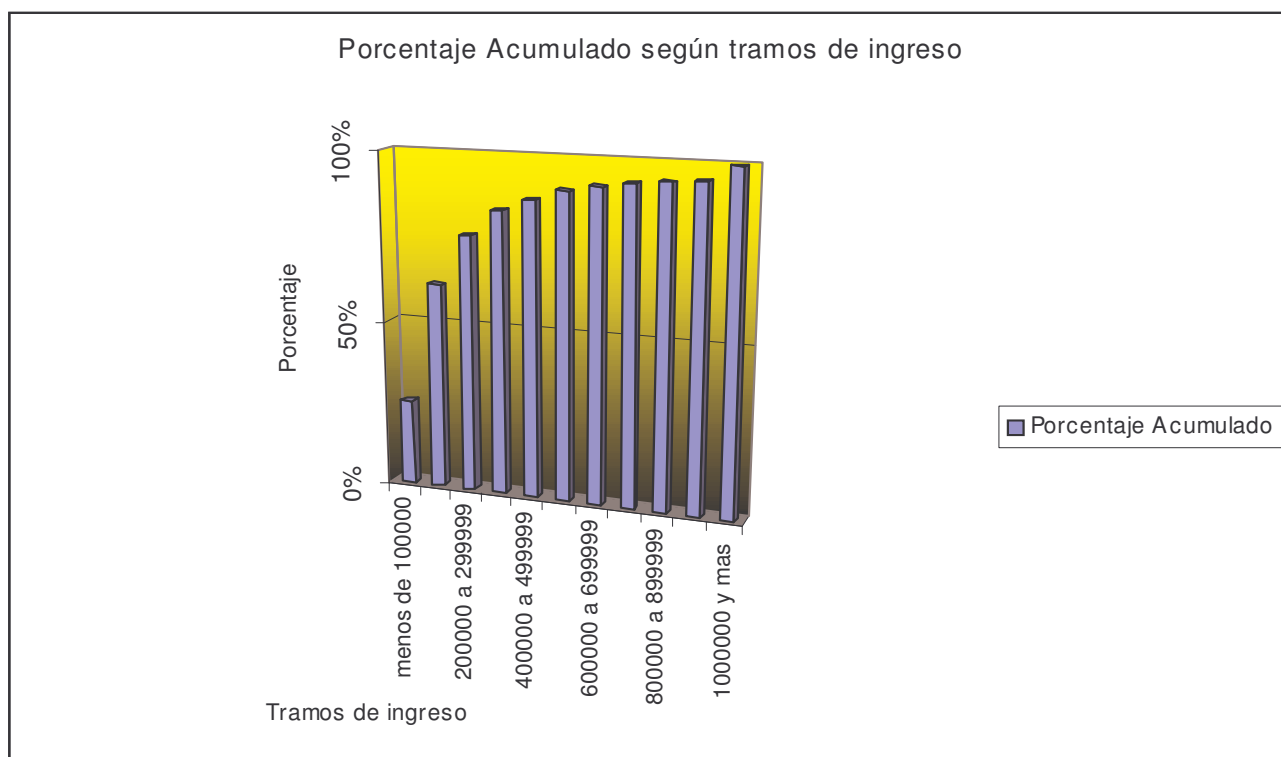
Gráfico N°3
Distribución de los Ocupados por Tramo de Ingreso



Tomando los dos primeros tramos de ingreso, menores a \$199.999 líquidos nos percatamos que se concentra más del 60 % de los ocupados, es decir, 3.404.975 personas reciben un ingreso monetario que cubre las necesidades

convencionales de una familia. Es más, casi el millón y medio de personas recibe una cifra inferior a \$100.000. lo que a todas luces demuestra que bajo estas cifras resulta verdaderamente imposible superar los márgenes de pobreza establecidos. Menos aún a las personas en estado de indigencia. Contrariamente a la tendencia que se genera a mayor ingreso, nos encontramos con un porcentaje de 4.4% para el último tramo, el que por sí sólo supera a la suma de los cuatro penúltimos tramos de ingreso desde los \$600.000 chilenos.

Gráfico N° 4
Porcentaje Acumulado según tramos de Ingreso



Fuente : Mideplan , CASEN 2000

Vemos además que el salto desde el primer al segundo tramo de ingreso, de un 36.1% el porcentaje se acumula en un 61.6% lo que refleja un aumento que según los montos de ingreso se concentran en un valor cercano al resultado obtenido a partir del cálculo de la fuerza de trabajo. La concentración en porcentaje refleja el carácter estructural de reproductor de pobres ocupados en el mercado del trabajo. Así mismo, el último tramo de ingresos, hay doscientas cuarenta y cuatro mil, setecientos setenta y

seis personas que reciben desde un millón de pesos y más , y que viene representado en un 4.4%, lo que lo define como el quinto tramo con mayor cantidad de personas ocupadas.

Cuadro N°6
Distribución de los Ocupados
según Tramos de Sueldos Mínimos Netos Ambos Sexos
Octubre –Diciembre 2003

TRAMOS DE SUELDOS MÍNIMOS NETOS	Ambos sexos	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
0 - 92.518	1.092.870	18.9%	18.9%
92.519 - 185.036	2.222.680	38.4%	57.3%
185.037 - 370.072	1.522.575	26.3%	83.6%
370.073 - 555.108	468.565	8.1%	91.7%
555.109 - 740.144	143.019	2.4%	94.1%
740.145 - 925.180	96.655	1.6%	95.7%
925.181 y más	227.779	3.9%	100.0%
TOTAL	5.774.144	100%	

Fuente : Encuesta Suplementaria de Ingresos, INE 2003.

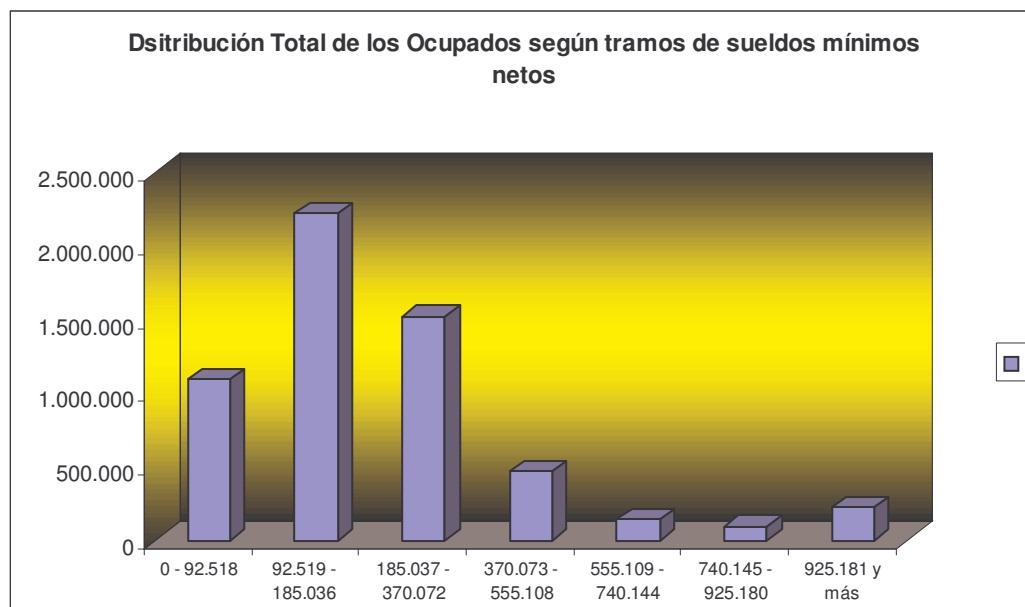
Con los datos extraídos se puede señalar que el 57.3% de los ocupados recibe un salario menor a los \$185.036. Asimismo 4.838.125 mil, es decir, casi el 84% de los ocupados no alcanza un salario superior a los \$370.072

Cuadro N°6a
Distribución de los Ocupados
según Tramos de Sueldos Mínimos Netos Hombres y Mujeres

TRAMOS DE SUELDOS MÍNIMOS NETOS	Mujeres	Porcentaje	Porcentaje Acumulado	Hombres	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
0 - 92.518	588.718	15.8%	15.8%	504.152	25.0%	25.0%
92.519 - 185.036	1.473.429	39.6%	55.4%	749.251	36.4%	61.4%
185.037 - 370.072	1.032.701	27.7%	83.1%	489.874	23.8%	84.2%
370.073 - 555.108	278.098	7.4%	90.5%	190.467	9.2%	93.4%
555.109 - 740.144	88.226	2.3%	92.8%	54.793	2.7%	96.1%
740.145 - 925.180	69.626	1.8%	94.6%	27.029	1.3%	97.4%
925.181 y más	187.568	5.1%	100.0%	40.210	2.6%	100.0%
TOTAL	3.718.367	100%		2.055.777	100%	

Fuente : ESI, INE 2003.

Gráfico N°6
Distribución Total de los Ocupados



Fuente: ESI, INE 2003.

El gráfico muestra una clara concentración en los tres primeros tramos de sueldos. Esto demuestra que los salarios siguen siendo bajos para un gran número de la población que está insertada justamente en el mercado laboral para mejorar sus condiciones de vida y de su familia.

Bajo este parámetro resulta impracticable el hecho de eliminar el salario mínimo y dejar su precio al resultante del equilibrio.

Contrario a esta realidad se presenta el estudio de Libertad y Desarrollo, quienes exponen en un estudio realizado el año 2002 que usando la información de la CASEN estiman un ingreso mínimo por hora (para una semana de 48 horas laborales y no 45 hrs.) y compara los ingresos por hora que se recogen en dicha encuesta. Para estos efectos se consideró un salario mínimo de \$66.883 al mes para menores de 18 años y \$100.000 para los mayores de edad, monto que era vigente al momento de levantar dicha encuesta⁵⁸. En concreto, significa diferenciar el monto de la remuneración según la edad de los trabajadores. Actualmente el mínimo de \$127.500 lo reciben las

⁵⁸ Larroulet, Op. cit., 2002, página 3.

personas entre 18 y 65 años. Los menores de 18 y los mayores de 65 reciben un porcentaje de este equivalente hoy en día a \$95.625.

Estos sectores consideran que el salario mínimo debe ser diferenciado sobretodo para la fuerza de trabajo juvenil menor a 24 años. Como conclusión del estudio se especifica un salario mínimo restrictivo en el sector rural, precisamente en el segmento de jóvenes entre 15 y 24 años en el cual se observa la mayor tasa de desempleo por la tendencia sostenida a una baja de demanda constante en los últimos años. La idea de flexibilizar el salario juvenil mínimo nace por cierto del objetivo de pagar menos a menor edad, para que los empresarios den más trabajo a este principal grupo etéreo.

Si bien por un lado se predica que para acceder a un mejor ingreso es necesario ingresar a estudiar, no se explica como este sector pregona esta política salarial cuando en este segmento precisamente se encuentran los jóvenes imposibilitados de estudiar por las condiciones económicas de sus familias. Bajo esta forma de “flexibilizar el salario juvenil” sólo se traduce en exclusión inmediata y de peores opciones al segmento juvenil, ya que las personas que trabajen difícilmente podrán pagarse sus estudios.

La conclusión varía por cierto de lo expuesto recientemente por el hecho de que al tratar de penetrar el mercado del trabajo, flexibilizando las horas de trabajo primero y los salarios después ya sea en forma directa o no se establece una mayor desigualdad al bajar los salarios de un sector determinado sin afectar la distribución de la riqueza general.

Siguiendo el análisis de Beyer y Le Foulon, en base a estudios empíricos se demuestra que la desigualdad salarial se remonta a los años sesenta, iniciada por una fuerte presión de los trabajadores del sector público y la determinación política que manejaban hasta ese entonces los sindicatos; y se explica en esos años por la alta demanda de trabajadores calificados universitarios que han tenido acceso a la educación superior, El fundamento a este hecho se da como patrón para explicar porque hay incrementos salariales de una parte de la población.

Su error, por cierto es la propia contradicción que se impone al señalar que la educación y la especialización es necesaria si no determinante en los salarios, pero no demuestra como se logró que pocas personas se posicionaran en ese status y pudieron lograr el acceso a educarse profesionalmente. Es más, está conforme con el nivel actual de brecha salarial según su calificación pero no sobre la forma como se logro ese posicionamiento. Su teoría defiende la eliminación de los sindicatos como elementos de distorsión en el mercado laboral, pero a la vez profetiza que por esta vía se determinó la polarización, más aún cuando dice textual que en el sindicato estaba formado por las personas mejor posicionadas en el mercado.

Si tomamos como referente el discurso oficial, en que se ha insistido en que una de las causas de la desigualdad salarial es que ha aumentado porque la demanda por trabajadores calificados ha aumentado en relación con la demanda por trabajadores no calificados. De ser cierto, esperaríamos que con la mejoría en educación y su amplitud de jornada escolar se traduzca en un futuro en una disminución de indicadores de inequidad. Claro que esta visión se ha visto contrastada con la realidad imperante en estos últimos años, la práctica demuestra que innumerables esfuerzos en estudios no son necesariamente causa de acceder a una mejoría real en la desigualdad salarial⁵⁹.

El aumento de la fuerza de trabajo, al implicar un menor gasto de la fuerza física, es lo que permite aumentar la intensidad, pero el aumento de la intensidad choca con la posibilidad de extender la jornada de trabajo y juega en el sentido de reducirla. Inversamente una menor productividad limita la posibilidad de intensificar el ritmo de trabajo y apunta hacia la extensión de la jornada. El hecho de que en los países altamente industrializados, la elevación simultanea de la productividad y de la intensidad del trabajo no se haya traducido desde hacia varias décadas en reducción de la jornada no invalida lo que se ha dicho, revela la incapacidad de la clase obrera para defender sus intereses, y se traduce en el agotamiento prematuro de la fuerza de trabajo, expresado en la reducción progresiva de la vida útil del trabajador.

⁵⁹ Ver Orlando Caputo, Op. cit., Chile, 1999.

Sin embargo, existe una diferencia fundamental entre la correspondencia del mayor grado de explotación a una disminución real del trabajo necesario, es decir, si se realiza sin que la remuneración del obrero caiga debajo de su valor, o si la extensión del trabajo excedente se hace a expensas del tiempo de trabajo necesario al obrero para reproducir su propio valor, es decir, para crear un valor equivalente al de los bienes indispensables a su subsistencia. En este último caso, la fuerza de trabajo se estará remunerando a un precio inferior a su valor, y el obrero no estará sometido tan sólo a un mayor grado de explotación, si no más bien es objeto de una *superexplotación*⁶⁰.

⁶⁰ Op, cit, página 132.

IX.- CONCLUSIONES

IX.1. LOS EFECTOS SOCIOECONÓMICOS

IX.1.1 Desempleo

Si bien el desempleo se ha convertido en un indicador normal dentro de las variables que resultan de la economía actual, no es menos cierto que a nivel de los países más desarrollados es una realidad. El factor de acumulación de capital presenta efectos contrapuestos sobre la demanda de trabajo. Por una parte, es lógico que la expansión del valor del capital a través de la inversión de la plusvalía tienda a aumentar la demanda de fuerza de trabajo. El capitalista al expandir la producción, necesita aumentar la cantidad de trabajo que utiliza. Pero por otra parte, los inevitables cambios en las técnicas de producción que acompañan a la acumulación generalmente implican desplazamientos del trabajo en la producción, porque la variación tecnológica permite producir el mismo -o, más- número de mercancías que antes con una menor cantidad de trabajo.

El desempleo se explicaría de una manera natural en función de qué tendencia predomine y en que país se haya aplicado el modelo basado en las ventajas comparativas propias de su competitividad, y obviamente del curso de desarrollo que se genere en las economías capitalistas.

Esta tendencia natural al desempleo en las sociedades capitalistas evidentemente afecta a través del mercado del trabajo a los trabajadores en tiempos de crisis cuando se reajusta el mercado y se contrae en función del capital. En Chile encontramos una condición estructural en nuestra economía asociada a una tendencial caída de la tasa de absorción interna.

En un estudio realizado el año 2001 se comprobó que una tendencia decreciente de la tasa de absorción es resultado en el caso de los países desarrollados a la innovación tecnológica que provoca incrementos de productividad. La tasa de absorción

se presentaría como el inverso de la productividad. Sin embargo, la situación es distinta en las economías periféricas. En nuestro caso se podría explicar más por el persistente desplazamiento de las bases dinámicas del crecimiento hacia las actividades de producción primaria de base rentista⁶¹.

En relación al mercado laboral, al existir un desempleo estructural y latente en las contracciones cíclicas del capitalismo, éste se presenta como un medio de exclusión social y no una vía para superar la pobreza. Es decir, mientras el mercado del trabajo continúe con las imperfecciones heredadas de los setenta, el desempleo, la pobreza y la distribución del ingreso seguirán siendo temáticas difíciles de superar para el bienestar del país.

Más aún, el desempleo de las personas calificadas es altísimo, concentrándose básicamente en los jóvenes con estudios técnicos-profesionales y con estudios universitarios.

IX.1.2 Pobreza

Sin lugar a dudas, el problema de la pobreza y las estrategias para su superación o reducción han sido un tema recurrente en el debate público en estas últimas décadas. Chile viene desafiando el objetivo de superar la pobreza en que vive una parte importante de la población. Entendiendo a la pobreza como un fenómeno complejo y difícil de erradicar por parte de las autoridades a través de sus políticas de focalización o de crecimiento con equidad, surge la gran interrogante si sólo el crecimiento económico, es condición necesaria y suficiente para superar las condiciones de pobreza que adquieren los grupos excluidos de los beneficios del desarrollo.

Por varias décadas, el tema central de la pobreza ha sido un fenómeno determinante en el proceso de desarrollo de cientos de naciones, en especial en

⁶¹ Véase el trabajo de Patricio Escobar en conjunto con alumnos de la escuela de economía de la Universidad ARCIS, “*Economía y mercado del trabajo en Chile: los efectos de una larga crisis*”, en: “*Revista de Economía y Trabajo*”, PET, N°11, Santiago, Chile, 2001, página 47-48.

América Latina, que ha visto como las grandes potencias asumieron el control sobre las periferias.

El concepto de pobreza lo asociamos generalmente a la carencia de recursos que no logran alcanzar una determinada calidad de vida. En su concepción más amplia va a depender del contexto socioeconómico en el cual se utilicen los parámetros de equidad que persigan las autoridades, aplicadas al criterio necesario para el sustento de la vida.

Algunas de las definiciones más clásicas de pobreza se han conceptualizado de diversas maneras:

La definición que da el Banco Mundial señala que la pobreza es entendida como la inhabilidad para obtener un estándar de vida mínimo”. Asimismo, según la definición de Víctor Fuchs: “Cualquier familia cuyo ingreso sea menor de la mitad del ingreso de la familia mediana del país podría considerarse pobre”. Por otra parte, CEPAL define a una persona considerada pobre si él o ella no tiene acceso (o no posee la capacidad para acceder) a un paquete de bienes, servicios y derechos establecido normativamente” (CEPAL, 1997). Lo que indudablemente nos lleva a reflexionar acerca de cuando se ajustará el parámetro para cuantificar un ingreso de una familia mediana del país.

Sin embargo existen distintos enfoques para medir la situación de pobreza. La pobreza absoluta sostiene que las necesidades –o al menos parte de ellas- son independientes de la riqueza de los demás, y el no satisfacerlas revela una condición de pobreza universal, mientras que la pobreza relativa se funda en que al compararse con los demás surgen las necesidades por lo que la condición depende del nivel general de riqueza.

En el país es el enfoque absoluto el que se ha establecido para medir la pobreza⁶². Por lo pronto en Chile, se recoge la metodología propuesta por la CEPAL de construir un indicador socioeconómico para evaluar la evolución del nivel de vida de la población Latinoamericana a través de la información proporcionada por las encuestas de gasto de los hogares y determinada por una canasta de necesidades nutricionales.

Asimismo, según el método “del costo de las necesidades básicas” que utilizamos en nuestro estudio difundido por MIDEPLAN define el valor de la línea de Pobreza para las zonas urbanas duplicando el valor de la línea de Indigencia, en tanto que el de las zonas rurales se calcula incrementando en 75% el presupuesto básico de alimentación estimado para estas zonas, es decir, los hogares cuyos ingresos per cápita se encuentren por debajo de estas líneas, están en condiciones de satisfacer sus necesidades alimenticias pero no el conjunto de necesidades básicas, y se definen como pobres no indigentes⁶³. De acuerdo con este método de ingreso utilizado, a un individuo se le considera pobre si su nivel de ingreso se sitúa por debajo de un mínimo que le permita satisfacer sus necesidades básicas; e indigente, si éste no le permite satisfacer sus necesidades alimentarias.

El problema se sitúa justamente en los parámetros especificados para medir su evolución, no es posible que se considere en situación de indigencia a aquellos hogares que, aun cuando destinaran todos sus ingresos a la satisfacción de las necesidades alimentarias de sus integrantes, no lograrían satisfacerlas adecuadamente. No puede ser que se considere un monto de sólo \$21.856 reales para zona urbana y de \$16.842 para la zona rural.

No hay duda alguna que la política perseguida en esta última década hacia combatir la pobreza ha resultado ineficaz, pero insuficiente a la vez, ya que desde 1987 y en los noventa particularmente la pobreza se ha reducido significativamente en cuanto

⁶² Ver en Margarita Fernández y Mauricio Rosenbluth “Transformaciones de las pautas de consumo en Chile en una década”, en: Revista de Economía y Trabajo, PET, N° 11, Santiago, Chile, 2001, páginas 200.

⁶³ MIDEPLAN, “Principales conceptos de los indicadores de ingreso y pobreza utilizados en la CASEN 2000”, Santiago 2002.

a variaciones porcentuales se refiere⁶⁴. Sin embargo, desde 1998 se observó una desaceleración en la reducción del número de indigentes o mejor dicho, del núcleo de pobreza dura. El resultado actual sigue siendo de alerta. Según la CASEN 2003, hay todavía setecientas veinte y ocho mil cien personas en esa condición, lo que representa un 4.7% del total del país⁶⁵. Digamos que da lo mismo en términos reales la modificación del porcentaje o del indicador, porque sigue habiendo muchas personas que reciben menos de lo necesario para sus alimentos. Ya que la línea de pobreza es la cantidad de recursos monetarios necesarios para satisfacer además de la alimentación, otras necesidades vitales de las personas como: techo, abrigo, movilización, recreación, etc, necesitamos que un trabajador pueda producir y reproducir la fuerza de trabajo de él y su familia, para lo cual, es indispensable que satisfaga sus necesidades básicas.

IX.1.3 Distribución del ingreso

Interesante es graficar que ya en mitad de los años setenta los economistas veían el camino que se iba a pavimentar y los ripios que se estaban formando hasta ese entonces. Chile tenía una distribución del ingreso desigual pero moderada respecto de otros países de igual desarrollo relativo, pero presentaba importantes grupos de la población que vivían en condiciones de pobreza imposibilitados de satisfacer sus necesidades elementales. Esta situación tenía su origen tanto en el nivel de desarrollo del país como en el funcionamiento del mercado del trabajo ya que éste distribuye el ingreso generado por el proceso productivo en función del aporte individual efectuado. El mercado reparte el ingreso reproduciendo la distribución inicial de la riqueza tanto física como de capital humano.

El problema claro está, era que la existencia de grandes distorsiones de tipo estructural en los mercados de factores de producción y de bienes finales contribuyen a agudizar la tendencia concentradora del funcionamiento del mercado.

⁶⁴ Desde 1990 se redujo de un 38.6 % a un 18.8% para el 2003. MIDEPLAN Volumen 1: “**Pobreza, distribución del ingreso e impacto distributivo del gasto social**”, **CASEN 2003**, Agosto 2004, página 8.

Es importante notar que Chile se encuentra económicamente dependiente de las economías centrales desarrolladas en la producción de manufacturas y tecnología, y que junto a Latinoamérica además de facilitar el crecimiento cuantitativo de los centros industriales ha generado brechas de desigualdad en el mercado mundial.

Ahora bien, se debe diferenciar que tipos de productos se llevan a cabo bajo las nuevas formas de intercambio de las mercancías, ya que generalmente las economías que exportan productos manufacturados llevan intrínseca una ventaja que se acentúa sobre las economías exportadoras de materias primas. Al realizarse una transacción entre estas naciones se produce un hecho económico de relevancia. Surge por efecto de una mayor productividad del trabajo, que la nación más avanzada presente precios de producción inferior a la concurrencia, sin afectar significativamente los precios de mercado, expresándose en una mayor ganancia extraordinaria para su economía interna.

Esto resalta que una economía como la chilena, con ventajas comparativas en recursos naturales sin procesar, la teoría económica predice que la liberación comercial debería llevar una mayor desigualdad. Esto es precisamente lo que ocurrió durante el ejercicio de la liberalización en el período de 1974 a 1979 y que podría ser una explicación de por qué la distribución del ingreso empeoró visiblemente durante el régimen militar, la liberalización aumentó el retorno del factor relativamente abundante (tierra) y redujo el retorno del factor relativamente escaso (trabajo)⁶⁶.

Tal como mencionan Llona y Uthoff (1976), esta circunstancia obliga al estado a tener un rol más activo en la economía, interviniendo en su funcionamiento en búsqueda de una situación óptima económica y social. La acción del estado debe encaminarse prioritariamente al alivio de los problemas más urgentes de la pobreza absoluta y, en segundo término, impedir la concentración del ingreso, otorgando a

⁶⁵ Op, cit., páginas 7 a 12.

⁶⁶ Ver Manuel Agosín *“Posibilidades y limitaciones de las políticas económicas redistributivas: perspectivas de largo plazo”*, Documento resumen, Santiago, 2001, página 18. En este caso se supone

todos los miembros de la sociedad una real igualdad de oportunidades tanto económica como de desarrollo social⁶⁷.

Sabido es la desigual distribución heredada del gobierno militar, años desde los cuales se marcó una tendencia sostenida que aún no puede ser revertida en el transcurso de estas últimas décadas. La política llevada a cabo de crecer a tasas elevadas y sostenidas en el tiempo no asegura que se supere la pobreza, y menos cuando el crecimiento económico no beneficia directamente el nivel de ingreso o gasto la población con menor ingreso.

La desigualdad en Chile no ha sido constante. Se elevó muy significativamente durante el gobierno militar, por las fuertes recesiones que lo acompañaron, por el débil ritmo de crecimiento del período y por la introducción de reformas pro mercado, muy necesarias en algunas áreas, pero con una débil preocupación por su impacto adverso sobre los estándares de vida de muchos chilenos. El problema al día de hoy se ha ido acentuando respecto a las diferencias que presentan los distintos estratos socioeconómicos nacionales.

Por esta y otras razones, las brechas de ingresos muestran una marcada concentración de la riqueza en el ingreso promedio de las personas. Analizando por quintil de ingresos, las cifras muestran una concentración que no ha variado en los últimos trece años de gobierno democrático, a pesar del intento de aplicar políticas directas y focalizadas en beneficio de los sectores de menor ingreso.

que, a diferencia de los países desarrollados, Chile presenta abundancia en la tierra y no en la mano de obra, apoyándose en el modelo de Heckscher-Ohlin del comercio internacional.

Cuadro N° 7
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO AUTÓNOMO
DEL HOGAR POR QUINTIL DE INGRESOS 1987-2000

QUINTIL	1987	1990	1992	1994	1996	1998	2000
I	3.8	4.1	4.3	4.1	3.8	3.9	3.7
II	7.6	8.1	8.3	8.1	8.0	8.0	8.1
III	11.5	12.3	12.2	11.9	11.8	11.8	12.2
IV	19.1	18.1	18.5	18.6	19.2	19.2	18.5
V	58.0	57.4	56.7	57.6	57.2	57.1	57.5

Fuente: MIDEPLAN. CASEN 1987 – 2000.

Surge por ende el cuestionamiento de porque no se ha modificado la distribución del ingreso en forma significativa a pesar de los innumerables esfuerzos en aumentar el gasto social para que las personas accedan a una mejor situación. Se puede desprender que nunca se ha perseguido de manera directa y eficaz este flagelo, ya que se ha designado al mercado como distribuidor y por ende nunca se ha llevado a cabo una política directa distributiva por parte del Estado. Es manifiesto que todo programa redistributivo, que pretenda tener efectos de largo plazo, debe atacar las causas más importantes de la concentración del ingreso. En este sentido aparece como fundamental la redistribución de la riqueza tanto física como humana para la obtención de una real igualdad de oportunidades. Sin embargo, no hay que olvidar el carácter prioritario que debe tener la satisfacción de necesidades elementales de los grupos que viven en extrema pobreza.

La CEPAL (2000) en diversos estudios destaca los casos de Chile y Uruguay como países exitosos en reducción de pobreza aunque con diferencias en la forma como cada uno alcanzó este resultado. Así, Chile logró reducir la pobreza gracias a un crecimiento acelerado sin cambios en la distribución del ingreso, mientras que en Uruguay el crecimiento fue menor pero estuvo acompañado de mejoras en la distribución. Concluye que existirían tipos de crecimiento que influyen en forma

⁶⁷ Agustín Llona y Andras Uthoff, *“El problema de la distribución del ingreso: el caso chileno”*, en: Chile 1940/1975 Treinta y cinco años de discontinuidad económica, ICHEH, Santiago de Chile, páginas 222-224.

diferenciada sobre la pobreza, especialmente según el impacto generado en el mercado laboral.

A continuación, extraigo datos resultantes de Mideplan, a partir de la última encuesta CASEN que reflejan la nula evolución de los principales indicadores que explican el reparto de los ingresos en nuestro país.

Cuadro N°8
Evolución de los indicadores de distribución del Ingreso en Chile 1990 -2003

Evolución indicadores distribución del ingreso autónomo per cápita							
Indicador	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2003
Índice 20/20 (razón de quintiles) por hogar	14,0	13,2	14,3	14,6	15,5	15,3	14,3
COEFICIENTE de GINI por personas	0,58	0,57	0,58	0,57	0,58	0,58	0,57

Fuente: MIDEPLAN, CASEN 2003.

El cuadro anterior refleja claramente la concentración demarcada por el coeficiente de Gini, inalterado en la década anterior y representando una nula movilidad de la distribución de la riqueza. Además vemos que a través del índice por hogar 20/20 que por concepto de Ingreso Autónomo, esto es dejando de lado los subsidios, la relación entre el porcentaje de ingreso captado por el veinte por ciento más rico es actualmente 14.3 veces más que el veinte por ciento que recibe menos ingresos. Esta relación viene disminuyendo paulatinamente desde 1998, pero aún no logra llegar a las cifras de principio de la década del noventa.

La distribución del ingreso aparece entonces como una característica estructural de la economía chilena, difícil de ser modificada con los instrumentos convencionales de la política económica actual ya que según las cifras oficiales recogidas de Mideplan, la composición no ha variado, es más se ha movido dentro de ciertos parámetros pero no muestra una tendencia sustantiva a modificarse con las actuales políticas de focalización. Menos con las características del mercado laboral chileno.

Aparentemente la resolución a este problema ha sido evadir toda política directa en la aplicación de mejoras sustantivas en la estructura salarial –a pesar del aumento

de los salarios reales en el último tiempo- dejando al mercado la asignación según su propia lógica distributiva. La intervención producida para apaciguar la extremada inequidad ha sido con la propia ejecución del mercado en sus formas desconocidas anteriormente, expresadas de forma convencional y no dejando lugar para una modificación sustantiva en lo que respecta al problema estructural del modelo liberal. El papel tradicional de la distribución de ingresos en el aumento de la demanda global ha sido sustituido, en parte, por la masificación del crédito⁶⁸.

Tal como señalan Fernández y Rosenbluth durante la década de los noventa es indudable que se produce una notoria masificación crediticia. Este proceso ha estado influido por el empleo, el aumento en los ingresos, los mecanismos de facilitación del acceso y sus amplias posibilidades de aplicación. Muchas financieras ligadas a bancos disminuyeron sus exigencias colocándolas a nivel del grupo D e incluso E. Claro está que éstos estratos más pobres tienen un acceso muy limitado en volumen y variedad de créditos de consumo, debido a su poca solvencia y la inestabilidad laboral y por ende, económica en que viven diariamente. Contrario a esta realidad, los segmentos B y particularmente el A tienen un nivel en el cual el endeudamiento no afecta sus compromisos económicos diarios. Principalmente son los estratos medios los que son afectados financieramente al tener un ingreso no tan bajo, un empleo un tanto más seguro y desean mejorar su nivel de vida⁶⁹.

Esto explica en parte que el crecimiento no es para equitativo para la población en general, dadas las imperfecciones existentes en el mercado laboral, a la que se unen las imperfecciones en el mercado del crédito. Por esta razón un salario mínimo digno juega un rol sumamente importante, ya que quienes se sitúan bajo este monto, se encuentran aislados de las ventajas a las que acceden otros estratos.

⁶⁸ Se ha pasado de una matriz populista a una matriz productivista-consumista. **En ella los aumentos de la demanda no son efectos de inyecciones de salarios nominales, sino de un crecimiento sostenido del crédito de consumo, que ha sido más acelerado que el crecimiento de la economía.** Ver Moulán, Tomás en: "*Chile actual: Anatomía de un mito*", ediciones LOM, Santiago, Chile, 1996, página 88.

⁶⁹ Véase a Margarita Fernández y Mauricio Rosenbluth. Op. cit., páginas 173-176.

Siendo éste una causal de Chile y el modelo desarrollado por la mayoría de las economías Latinas, repercute en el patrón de desarrollo industrial y estanca aún más las posibilidades de avances tecnológicos en diversas áreas.

De todas formas las ventajas del progreso técnico se han concentrado principalmente en los centros industriales, sin traspasarse a los países de producción primaria de la periferia del sistema económico mundial. Además los precios no han bajado conforme al progreso técnico, pues mientras, por un lado, el costo tendía a bajar, a causa del aumento de la productividad, subían, por otra parte, los ingresos de los empresarios y de los factores productivos, siendo un hecho real que estos ingresos han crecido, en los centros más que el aumento de la productividad, y en la periferia, menos que el respectivo aumento de la intensidad de ésta.

En efecto, mientras los centros han retenido íntegramente el fruto del progreso técnico de su industria, los países de la periferia les han traspasado un parte del fruto de su propio avance tecnológico. Un empeoramiento en la relación de intercambio, que afecta a los productos primarios, es efecto de las diferencias en el ritmo de aumento de la productividad en la producción de artículos primarios y manufacturados. No cabe duda que la productividad aumentó más rápidamente en los países industriales, que en los de producción primaria. Esto se comprueba por el mayor aumento en el nivel de vida.

Por tanto, las variaciones observadas en la relación de intercambio no significan que la mayor productividad de la producción primaria se haya traspasado a los países industriales; por el contrario, significa que los países menos desarrollados, a través de los precios que pagaron por los artículos manufacturados, en relación con los que lograron por sus propios productos, sostuvieron crecientes niveles de vida en los países industrializados, pero sin recibir, en cambio, en el precio de sus propios productos, una contribución equivalente a su propio nivel de vida⁷⁰.

⁷⁰ Ver Raul Prebisch, *“El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas”*. en: Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL, Santiago, Chile, 199 páginas 75-77.

De esta teoría estructuralista se puede deducir una representación bastante acorde con la realidad actual, en cuanto a las diferencias de salarios que han experimentado las grandes potencias industriales y los países rezagados como Chile en el ámbito internacional. A través de estas últimas décadas se ha evidenciado la inequidad resultante de las políticas aplicadas desde los centros industriales hacia las periferias exportadoras de materias primas, de modo que se consolidan como prácticas habituales propias de la globalización.

Durante la distribución del beneficio una parte se ha ido transformando en aumento de salarios, por la competencia de unos empresarios con otros y la presión sobre todos ellos de las organizaciones obreras. Cuando el beneficio tiende a comprimirse, aquella parte que se ha transformado en dichos aumentos ha perdido en el centro su fluidez, en virtud de la conocida resistencia a la baja de los salarios. La presión se desplaza entonces hacia la periferia, con mayor fuerza que la naturalmente se puede ejercer, de no ser rígidos los salarios o los beneficios en el centro, en virtud de las limitaciones de la competencia. Cuanto menos pueden comprimirse así los ingresos en el centro, tanto más tendrán que hacerlo en la periferia⁷¹.

Finalmente, es necesario modificar la forma de evaluar la pobreza y el bienestar de hoy, dado que las condiciones de vida han alcanzado mayores estándares de vida, - incluso en los sectores de más bajos ingresos- queda un mar de dudas en cuanto a la realidad que queda al descubierto respecto a su medición. Definitivamente debe modificarse a las CAB como línea marginal e introducir nuevos parámetros para medir de forma más efectiva las líneas de indigencia y pobreza.

⁷¹ Op. cit., páginas 80 y 81.

X.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGACINO, RAFAEL y ECHEVERRIA MAGDALENA (1994). “Flexibilidad y condiciones de trabajo precarias”, PET, Santiago, Chile, 1994.
- _____ y LEIVA, FERNANDO (1994). “Mercado de trabajo flexible, pobreza y desintegración social en Chile, 1990-1994”, de ARCIS/OXFAM-UK, Santiago, Noviembre de 1994.
- _____ y ESCOBAR, PATRICIO (1997), “Empleo y pobreza: un comentario sobre la experiencia chilena”, en: TOPICOS 90, PET, Santiago, Mayo de 1997.
- AGOSIN, MANUEL (2001) “Posibilidades y limitaciones de las políticas económicas redistributivas: perspectivas de largo plazo”, Documento resumen.
- BANCO CENTRAL (2005) www.bcentral.cl.
- BERZOSA, CARLOS (1995) “El marxismo” en “Ensayos sobre pensamiento Económico”, España, 1995.
- BEYER, HARALD (1997) “Distribución del ingreso: antecedentes para la discusión”, en Estudios Públicos N° 65, Santiago, verano 1997.
- _____, ROJAS, PATRICIO y VERGARA, RODRIGO (2000). “Apertura comercial y desigualdad salarial en Chile”, en Estudios Públicos N° 77, Santiago, verano del 2000.
- _____ y LE FOULON, CARMEN (2002) “Un recorrido por las desigualdades salariales en Chile”, CEP estudios públicos N° 85, Santiago, verano 2002.
- BRAVO, DAVID y VIAL, JOAQUIN (1997). “La fijación del salario mínimo en Chile: Elementos para una discusión”. Colección de Estudios CIEPLAN, N° 45, Santiago, Junio de 1997.
- _____, RAMOS JOSEPH y URZÚA, SERGIO (1999). “Las diferencias en desempleo: INE – U. DE CHILE”. Santiago, Noviembre 1999.
- _____ y CONTRERAS, DANTE (1999). “¿Existe alguna relación entre salario mínimo y empleo?, Evidencia empírica usando experimentos naturales en economías en desarrollo” Departamento de Economía, Universidad de Chile, Santiago, 1999.
- CAPUTO, ORLANDO (1999). “La gravedad del desempleo en Chile en la actualidad”, documento de trabajo, Santiago, Agosto, 1999.
- CEPAL (1999) “Síntesis Estudio económico de América Latina y el Caribe”, Santiago, Chile, Agosto, 1999.
- _____ (1999) “Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe”, Diciembre de 1999, Santiago, Chile.
- _____ (2000) “Síntesis Estudio económico de América Latina y el Caribe”, Santiago, Chile, Agosto, 2000.
- CAMARGO, JOSE y GARCIA, NORBERTO, (1992). “El salario mínimo como señal para el mercado de trabajo”, Documento de PREALC, OIT, N°371, Santiago de Chile, Octubre 1992.
- COLOMA, FERNANDO y ROJAS, PATRICIO (2000). “Evolución del mercado laboral en Chile: Reformas y resultados”. En: Felipe Larraín y Rodrigo Vergara (editores), La Transformación Económica de Chile, Santiago: CEP, 2000.
- CHONCHOL, JACQUES (1999). “¿Hacia donde nos lleva la globalización?: Reflexiones para Chile”. Editorial LOM, Santiago, Octubre de 1999.
- DE LA GARZA, ENRIQUE y NEFFA, JULIO (2001). “El trabajo del futuro – el

- futuro del trabajo". CLACSO, Buenos Aires-Ciudad de México DF, Septiembre de 2001.
- DOBB, MAURICE (1961). "Introducción a la economía", tercera edición (colección popular), México, 1961.
- _____ (1941). "Salarios", tercera edición, Fondo de Cultura Económica, México, 1973.
- EKELUND, ROBERT y HÉBERT ROBERT (1990) "Historia de la teoría económica y su método", 3ª Edición, Madrid, España, 1995.
- ESCOBAR, PATRICIO (1994) "Flexibilidad productiva y desconcentración del capital. Santiago: Universidad Arcis, 1994.
- _____ (1999) "Trabajadores y Empleo en Chile de los Noventa, Centro de documentación de Post-grado, Universidad Arcis, 1999.
- _____ (2000) "Salarios en Chile: el mercado del trabajo como reproductor de pobreza", revista OIKOS, Santiago, 2000.
- _____ (2001). "Economía y mercado del trabajo en Chile: los efectos de una larga crisis", en: Revista de Economía y Trabajo, PET, N° 11, Santiago, Chile, 2001.
- FAZIO, HUGO (1998). "Entramos en una situación económica compleja y las consecuencias sociales pueden ser muy grandes". Diario El Siglo, Santiago, Enero de 1998.
- _____ (2000) "Mapa actual de la extrema riqueza", Editorial LOM, Santiago, Chile,
- _____ (2001) "Crece la desigualdad, otro mundo es posible", Editorial LOM, Santiago, Septiembre de 2001.
- FERNÁNDEZ, MARGARITA y ROSENBLUTH, MAURICIO (2001). "Transformaciones de las pautas de consumo en Chile en una década", en: Revista de Economía y Trabajo, PET, N° 11, Santiago, Chile, 2001.
- FOX, JUSTIN (1999). ¿Qué diablos ha pasado con la economía?, en: Fortune Americas, Diario Estrategia, 23 de marzo de 1999.
- FUNDACION NACIONAL PARA LA SUPERACION DE LA POBREZA (2005), "UMBRALES 2006". Propuesta para una futura política social, Agosto 2005.
- GALARCE, GRACIELA (1999). "La disminución de la capacidad de generar empleo en la Economía chilena", en: Investigación y Crítica, Publicación Centro de Investigaciones Sociales, N° 1, Santiago, Chile, 1999.
- GARCÍA-HUIDOBRO, GUILLERMO (1999). "La capacidad generadora de empleo productivo de la economía chilena", serie reformas económicas, CEPAL, Julio 1999.
- GONZALEZ, CRISTIAN (1998). "Notas sobre empleo precario y precarización del empleo en Chile" en: Economía y trabajo en Chile, informe anual N° 7, PET, Santiago, 1998.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS INE (2005). "Ingreso de Hogares y personas", 1996 y 2000. IV Encuesta Suplementaria de Ingresos". Santiago, Chile. www.ine.cl.
- LARROULET, CRISTIAN (2002). "Salario mínimo, no produzcamos más desempleo", Instituto de Libertad y Desarrollo, Revista N° 119, Santiago, Chile, Mayo de 2002.
- LLONA, AGUSTÍN y UTHOFF, ANDRAS (1976). "El problema de la distribución del ingreso: el caso chileno", en: Chile 1940/1975 Treinta y cinco años de discontinuidad económica, ICHEH, Santiago, Chile.
- MARINI, RUY MAURO (1969). "Subdesarrollo y revolución", Siglo XXI editores, s.a.

- México, Octubre 1970.
- _____(1970). “Dialéctica de la dependencia”, México, 1991.
- MARX, KARL (1859). “El Capital: Crítica de la economía política”, Libro Primero, Fondo de Cultura Económica, México, 1985.
- MARSHALL, ALFRED (1899) “Principios de Economía”, 9ª, edición, Libro VI, Londres 1961.
- MELLER, PATRICIO (1994). “Un siglo de economía política chilena (1890-1990)”. editorial Zig-Zag, Santiago, Chile, 1994.
- _____(1991) “El Mercado de las papas”, colección Estudios CIEPLAN N° 9, Chile, 1991.
- MENDEZ IBISATE, FERNANDO (1995). “Ensayos sobre pensamiento económico”, España, 1995.
- MIDEPLAN (2003). “Pobreza e indigencia e impacto del gasto social en la calidad de vida”, informe ejecutivo, Santiago, Chile, Junio de 2001.
- _____(2001) “Pobreza, crecimiento y distribución del Ingreso en Chile en los noventa”, Santiago.
- _____(2000). “Encuesta de caracterización socioeconómica: CASEN 1987-2003”.
- _____(2002). “Indicadores Económicos y Sociales. Período 1990-2000”. División de Estudios Sociales.
- _____(2004). “Evolución de la pobreza y la indigencia, serie CASEN 2000-2003”.
- _____(2004). “Principales resultados módulo empleo, CASEN 2003.
- _____(2004). Volumen 1: “Pobreza, distribución del ingreso e impacto distributivo del gasto social”, CASEN 2003, Agosto 2004. www.mideplan.cl. 2005.
- MORGADO, EMILIO (1999). “Las reformas laborales y su impacto en el funcionamiento del mercado del trabajo en Chile”, serie reformas económicas, CEPAL, Julio 1999.
- MOULIAN, TOMÁS (1996). “Chile actual: Anatomía de un mito”, ediciones LOM-ARCIS, Santiago, Chile, 1996.
- OIT (1998). “Chile. Crecimiento, empleo y el desafío de la justicia social”. Santiago, 1998.
- PREBISCH, RAUL (1949) “El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas” . En: Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL, Santiago, Chile.
- RAZETO, LUIS (1993). “Crítica de la economía, mercado democrático y crecimiento”. PET, Santiago, 1994.
- REYNOLDS, LLOYD (1949). “Economía laboral y relaciones de trabajo”, Fondo de Cultura Económica, México, 1984.
- RICARDO, DAVID (1817). “Principios de economía política y tributación”, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.
- SCHATAN JACOBO (1998). “Chile: Sustentabilidad social y redistribución del Ingreso. Propuesta del Programa Chile Sustentable para avanzar hacia la equidad en la distribución del ingreso en Chile.
- SCHEDLER, ANDREAS (1992). “El manejo de incertidumbre y conflictos de meta: nota sobre la concertación del salario mínimo en Chile (1990 – 91), FLACSO, Santiago, Chile, 1992.
- SMITH, ADAM (1776). “La riqueza de las naciones”, 1979.
- SUPERINTENDENCIA DE AFP`s (2000). Boletín estadístico, Santiago, Chile. www.safp.cl. 2005. www.terram.cl



Información disponible en el sitio ARCHIVO CHILE, Web del Centro Estudios “Miguel Enríquez”, CEME:
<http://www.archivochile.com>

Si tienes documentación o información relacionada con este tema u otros del sitio, agradecemos la envíes para publicarla. (Documentos, testimonios, discursos, declaraciones, tesis, relatos caídos, información prensa, actividades de organizaciones sociales, fotos, afiches, grabaciones, etc.)

Envía a: archivochileceme@yahoo.com

NOTA: El portal del CEME es un archivo histórico, social y político básicamente de Chile. No persigue ningún fin de lucro. La versión electrónica de documentos se provee únicamente con fines de información y preferentemente educativo culturales. Cualquier reproducción destinada a otros fines deberá obtener los permisos que correspondan, porque los documentos incluidos en el portal son de propiedad intelectual de sus autores o editores. Los contenidos de cada fuente, son de responsabilidad de sus respectivos autores.

© CEME web productions 2003 -2006 

