

## TASA DE PLUSVALÍA: NIVEL Y DETERMINANTES

JOSÉ C. VALENZUELA FEIJÓO

### INTRODUCCIÓN

La tasa de plusvalía es la forma que en el capitalismo asume la tasa de explotación. Se trata de un indicador con cargo al cual se pretende medir la parte del trabajo social apropiada por el capital *vis à vis* que queda en manos de los productores directos. A veces, se habla de la relación entre trabajo no pagado (plusvalía) y trabajo pagado (capital variable pagado).

Argumentar sobre la importancia del fenómeno pudiera resultar casi innecesario. Buena parte del conflicto clasista gira en torno al movimiento de la variable, ésta afecta decisivamente al comportamiento de la tasa de ganancia y, por esta vía, a los ritmos de la acumulación y del crecimiento. Asimismo, opera como fundamento de los patrones de distribución del ingreso. En realidad, resulta difícil encontrar elementos sociales que no estén conectados, directa o indirectamente, al fenómeno que nos preocupa.

Las notas que siguen buscan presentar un esquema de análisis que facilite el estudio del comportamiento factual de la tasa de plusvalía. Primeramente, identificamos las variables que determinan el nivel y los cambios de la tasa de plusvalía. Se trata aquí de exponer la tasa de plusvalía en función de variables que sean manejables en términos empíricos sencillos. Con ello también buscamos despejar cierto hábito metafísico que a veces parece rodear a las categorías que se definen en términos de valor. Posteriormente, intentamos precisar el nexo que

se establece entre la tasa de plusvalía y las variables determinantes previamente identificadas. Finalmente, nos preguntamos por las condiciones que permitirían una tasa de plusvalía más o menos constante.

### 1. DEFINICIONES PREVIAS

Para activar el proceso de producción se necesita disponer de un determinado patrimonio productivo. Éste, se integra por los medios de producción y los trabajadores. Durante el proceso se gastan (o consumen) tanto los medios de producción como la fuerza de trabajo de los productores directos. La medida del desgaste señala la disminución del patrimonio productivo que provoca el proceso de producción. Al final de éste se obtiene un resultado o producto total ( $PT$ ). Una parte del producto debe destinarse a reponer el desgaste sufrido por los medios de producción, y a tal parte la llamamos producto pasado ( $Pp$ ). Otra, debe destinarse a reponer el desgaste de la fuerza de trabajo, y la denominamos producto necesario ( $Pn$ ). A la suma del producto pasado y del necesario, la nombramos producto de reposición ( $Pr$ ). Es decir, el producto de reposición mide el desgaste que sufre el patrimonio productivo y también indica la parte del producto total que debe utilizarse para reponer tal desgaste. De este modo, se asegura que el nuevo ciclo comience, al menos, con el mismo nivel de patrimonio productivo que el precedente. Si el producto total es superior al producto de reposición, obtenemos un residual o producto excedente ( $Pe$ ). La suma del producto necesario y del producto excedente se denomina producto agregado ( $PA$ ).

En resumen, tenemos las siguientes igualdades:

$$PT = Pr + Pe = Pp + PA = Pp + Pn + Pe$$

$$Pr = Pp + Pn \qquad PA = Pn + Pe$$

Por debajo del producto está el trabajo social gastado. Por ello, si medimos los resultados y partes componentes en horas de trabajo social, podemos establecer las siguientes correspondencias:

$$\begin{array}{ccccccc} PT & = & Pp & + & PA & = & Pp & + & Pn & + & Pe \\ \uparrow & & \uparrow & & \uparrow & & \uparrow & & \uparrow & & \uparrow \\ Tt & = & Tp & + & Tv & = & Tp & + & Tvn & + & Tve \end{array}$$

$$Tn = Tvn + Tve$$

$Tt$  = trabajo total;  $Tp$  = trabajo pasado;  $Tv$  = trabajo vivo

$Tvn$  = trabajo vivo necesario;  $Tve$  = trabajo vivo excedente.

La existencia del producto excedente es condición necesaria —mas no suficiente— para que haya explotación. Si los productores directos se apropian de la totalidad del producto, aquélla no tiene lugar, y viceversa. La presencia o ausencia de la explotación está determinada por el carácter de las relaciones de propiedad. Para el caso, y limitándonos a una indicación extrema, evocamos una regla general: el acceso al producto excedente depende del poder patrimonial que se ejerza sobre los medios de producción. Por lo tanto, si aquellos que disponen de dicho poder no coinciden con los que llevan adelante el proceso de producción, surge el fenómeno de la explotación. En este caso, los trabajadores sólo se apropian del producto necesario y los dueños de los medios de producción del resto del producto: el pasado y el excedente. Como el esfuerzo producto del presente se refleja en el producto agregado (por debajo del cual está el trabajo vivo), nos podemos concentrar en la distribución de éste.

De partida conviene aclarar: la división del producto agregado y del trabajo vivo en sus componentes necesario y excedente no se debe confundir con la distribución del producto social entre trabajadores y el grupo social explotador. Por ejemplo, los trabajadores podrían apropiarse de *parte* del excedente si son propietarios de una *parte* de los medios de producción que utilizan. Los campesinos del modo de producción feudal, pudieron —en ciertos periodos— acercarse a tal situación. En tanto una porción de los resultados que engendra el trabajo que efectúan va a parar a manos ajenas, la explotación existe. Pero el trabajo vivo que transfieren es inferior al total del trabajo vivo excedente.

La parte del producto agregado y del trabajo vivo que es apropiada por los productores directos, la podemos denominar producto y trabajo *para sí*. La otra, por darle algún nombre, plusproducto y plus-trabajo.

La tasa de explotación se suele expresar como un cuociente en el cual el numerador viene dado por el plustrabajo (o plusproducto) y el denominador por el trabajo para sí (o producto para sí). O sea, nos muestra la cantidad de trabajo vivo transferido por unidad de trabajo

para sí. Este cociente, valga la repetición, no necesariamente es igual al que se establece entre trabajo vivo excedente y necesario. No puede ser mayor, pero sí puede ser inferior.

Para simplificar la exposición, en lo que sigue supondremos que el plustrabajo (plusproducto) coincide con el trabajo vivo excedente (producto excedente). Por lo tanto, también que el trabajo para sí (producto para sí), coincide con el trabajo vivo necesario (producto necesario).

De este modo, la tasa de explotación  $e$ , la podemos expresar:

$$e = \frac{Tve}{Tvn} \quad , \quad 0 \text{ bien:} \quad e = \frac{Pe}{Pn}$$

En ocasiones, puede ser más útil relacionar el excedente con el total del producto agregado. O sea, el trabajo vivo excedente respecto al trabajo vivo total. De hecho, este indicador mide la cantidad de trabajo vivo transferido por unidad de trabajo vivo ejecutado y, por lo mismo, también se podría considerar como expresión del grado de explotación. En este caso tendríamos:

$$\frac{Tve}{Tv} = \frac{Pe}{PA} = \frac{e}{1+e}$$

Asimismo, si nos interesa reflejar directamente la porción del trabajo vivo total que queda en manos de los trabajadores, podemos escribir:

$$\frac{Tvn}{Tv} = \frac{Pn}{PA} = \frac{1}{1+e}$$

La tasa de explotación es una categoría genérica, cuyo campo de validez abarca al conjunto de sistemas económicos en que impera un régimen de explotación. Por cierto, cada sistema económico presenta sus particularidades o diferencias específicas. Esto, implica que las categorías más generales asumen formas o modalidades específicas. Por ejemplo, en el sistema feudal, el plustrabajo o producto excedente asume la forma de renta feudal. En el capitalismo, la forma de plusvalía y así sucesivamente.

En el capitalismo, los productos funcionan como cercancías y el trabajo social como valor. Ésto, en virtud de los rasgos estructurales que

especifican al sistema. Los problemas conceptuales involucrados, exigen un análisis cualitativo que aquí lo damos por conocido pues entrar a su discusión desbordaría en exceso los límites de este trabajo. Por ello, nos limitamos a señalar las relaciones de correspondencia útiles a nuestros propósitos. Ellas serían:

$$\begin{array}{rcc}
 WA & = & V + P \\
 \uparrow & & \uparrow \quad \uparrow \\
 PA & = & Pn + Pe \\
 \uparrow & & \uparrow \quad \uparrow \\
 Tv & = & Tvn + Pve
 \end{array}$$

$WA$  = valor agregado.

$V$  = capital variable consumido.

$P$  = plusvalía anual.

La tasa de explotación, en estas condiciones, se presenta bajo la forma de tasa de plusvalía  $p$ :

$$p = \frac{P}{V}$$

Por lo tanto, para la participación de la plusvalía en el valor agregado tenemos:

$$\frac{P}{WA} = \frac{P}{V + P} = \frac{p \cdot V}{(1 + p)V} = \frac{p}{1 + p}$$

Y, para la participación de los trabajadores asalariados (productivos) en el valor agregado:

$$\frac{V}{WA} = \frac{WA - P}{WA} = 1 - \frac{p}{1 + p} = \frac{1}{1 + p}$$

O sea, las pautas distributivas dependen de la magnitud que alcanza la tasa de plusvalía.

## 2. TASA DE PLUSVALÍA Y VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO

Marx denomina “producto de valor” a la parte del valor total (o valor de la producción mercantil total) que representa el gasto de trabajo vivo social. Es lo que hoy conocemos como valor agregado. Este, se puede descomponer en capital variable consumido y plusvalía anual. O sea:

$$WA = V + P$$

$WA$  = valor agregado anual.

El valor agregado (o ingreso nacional), al ser calculado en unidades de valor, se mide en horas de trabajo social. El total de horas trabajadas en el sector productivo de la economía, a su vez, es igual a:

$$HT = (PO) (pop) (JTa)$$

$HT$  = horas de trabajo vivo aplicadas en el sector productivo

$pop = \frac{POP}{PO}$  = coeficiente de ocupaciones productivas

$JTa$  = jornada de trabajo anual

$PO$  = población ocupada total

$POP$  = población ocupada productiva.

Para simplificar la exposición, suponemos que todo el trabajo vivo gastado funciona (i.e. es reconcido) como trabajo social. Dado este supuesto, tenemos que:

$$WA = HT$$

Por lo tanto, podemos escribir:

$$p = \frac{P}{V} = \frac{WA - V}{V} = \frac{\frac{WA}{HT} - \frac{V}{HT}}{\frac{V}{HT}} = \frac{1 - V_{ht}}{V_{ht}}$$

$$p = (V_{ht})^{-1} - 1$$

En que:

$$V_{hft} = \frac{V}{TH} = \text{valor-hora de la fuerza de trabajo}$$

Según podemos ver, un aumento de la tasa de plusvalía equivale a una disminución en el valor-hora de la fuerza de trabajo. Y viceversa. Usualmente, por valor de la fuerza de trabajo se entiende al valor anual o valor de la fuerza de trabajo por hombre ocupado. No surgen mayores problemas en establecer la relación entre ambos indicadores.

$$V_{aft} = \frac{V}{(PO) (pop)} = V_{hft} : JT_a$$

$V_{aft}$  = valor de la fuerza de trabajo por hombre ocupado-año.

### 3. DETERMINANTES DE LA TASA DE PLUSVALÍA

El valor anual de la fuerza de trabajo es equivalente al valor de la "canasta del consumo obrero". Conocido el volumen o *quantum* del consumo anual, basta dividir por la productividad del trabajo para obtener el valor. Por cierto, se trata de la productividad en las ramas que producen los bienes que integran la canasta obrera (o productividad en "bienes-salarios"). El *quantum* o volumen del consumo obrero (o sea, del obrero y sus dependientes) lo podemos representar por el nivel del salario real anual. Por lo tanto, podemos escribir:

$$V_{aft} = \frac{Sra}{F_2}$$

$Sra$  = salario real anual

$F_2$  = productividad del trabajo en el Depto. II (Productor de bienes-salarios).

Por lo tanto:

$$V_{hft} = \frac{V_{aft}}{JT_a} = \frac{Sra}{F_2 \cdot JT_a}$$

O sea, el valor-hora de la fuerza de trabajo, queda expresado en función de tres variables: *a*) el salario real anual; *b*) la productividad en bienes salarios, y *c*) la jornada de trabajo anual. Supongamos que esta última permanece constante. Si el salario real sube y la productividad lo hace a un ritmo superior, el valor cae. Es decir, el costo social de reproducir la fuerza de trabajo obrera (individual y generacionalmente) disminuye. Aunque elemental, conviene recalcar este aspecto pues el vulgo cree que un menor valor de la fuerza de trabajo equivale a un menor salario real. Esto, según se puede ver, no es necesariamente cierto. De hecho, si revisamos la evidencia empírica nos encontramos con dos movimientos de tendencia de carácter secular: el ascenso del salario real unido al descenso del valor de la fuerza de trabajo. Esto es cierto para el valor anual y, dada la tendencia al descenso de la jornada de trabajo, opera aun con mayor fuerza para el valor-hora de la fuerza de trabajo.

En relación a la jornada de trabajo y su descenso secular, conviene efectuar una mínima advertencia. Lo que de ella podemos medir es lo que Marx denominaba su *magnitud extensiva*. Si la intensidad del trabajo (o "magnitud intensiva") permanece constante, las variaciones de la extensión nos permitirán medir las variaciones del trabajo efectivamente gastado. No obstante, es evidente que la intensidad varía y todo parece indicar que conforme avanza el desarrollo capitalista, se incrementa de modo notable. El taylorismo, el fordismo, etc., son otras tantas manifestaciones de este proceso, es decir, la jornada de trabajo puede permanecer constante o descender, y la cantidad de trabajo gastado aumentar. Esto, en virtud de la mayor intensidad. En el caso de Ford, por ejemplo, todo parece indicar que la reducción de la jornada de trabajo que implantó en sus fábricas no fue un acto gratuito. Entre la extensión y la intensidad se dio un *trade-off* que redundó al final de cuentas (según el propio Ford llegó a reconocer) en un mayor gasto de trabajo.

La intensidad presenta un problema serio: resulta prácticamente imposible obtener índices agregados (o macroeconómicos) sobre su evolución. Nadie discute que tiende a elevarse y se pueden aducir miles de ejemplos al respecto; pero, ni se dispone de índices agregados ni parece sencillo llegar a construirlos. El resultado de todo esto es que el índice del trabajo vivo gastado no puede incluir tales variaciones y, en este sentido, es evidente que los datos empíricos presentan un sesgo hacia abajo: subvalúan el gasto efectivo de trabajo.



Lo anotado, no obstante, no implica que se pierdan las variaciones de la intensidad. Éstas no se reflejan en la jornada de trabajo, pero sí en la productividad. Es decir, lo que aparece como una subestimación del trabajo gastado, reaparece en términos de una sobreestimación de la productividad del trabajo. O sea, una parte (y quizá no despreciable) de lo que estadísticamente aparece como mayor productividad, es un incremento espúreo. Sólo refleja una mayor intensidad y, por ende, un mayor gasto de trabajo y no un mayor rendimiento de éste.

Lo expuesto no afecta la validez de la expresión que hemos desarrollado para el valor de la fuerza de trabajo,\* pero sí nos advierte que las variables determinantes encierran algunos problemas en su interpretación más rigurosa. Y esto no tiene nada de disquisición académica. Para la clase obrera, por ejemplo, que la mayor productividad estadística se asiente en un mayor rendimiento (*v.g.* en virtud de máquinas más eficaces) o en una mayor intensidad, es algo que para nada la puede dejar indiferente. Los accidentes del trabajo, el *stress* y sus derivados, están muy estrechamente asociados a los procesos de intensificación del trabajo.

Retomemos el problema de la tasa de plusvalía y sus determinantes. En el apartado anterior la expresamos en función del valor-hora de la fuerza de trabajo. Ahora hemos visto que dicho valor se puede expresar como función de la jornada, la productividad y el salario real. Por lo tanto, si efectuamos los remplazos del caso, arribamos a:

$$p = \frac{(JT_a) (F_2)}{(Sra)} - 1$$

\* Llamemos  $F_e$  a la productividad estadística,  $F_r$  a la real e  $I$  a la intensidad. Tendríamos:

$$F_r = \frac{Q}{JT \cdot I} \quad F_e = \frac{Q}{JT} = I \cdot F_r$$

O sea:

$$F_r = \frac{F_e}{I} \quad Q = \text{volumen del producto generado}$$

Por ende:

$$V_{hft} = \frac{Sra}{JT_a \cdot I \cdot F_r} = \frac{Sra}{JT_a \cdot F_e}$$

La ventaja de esta expresión reside en que la tasa de plusvalía queda asociada a tres variables cuya cuantificación es relativamente sencilla y suele estar disponible.

Según podemos ver, la tasa de plusvalía guarda una relación positiva con la jornada del trabajo anual y la productividad del trabajo en el sector de bienes-salarios. Por el contrario, la relación con el salario real anual es negativa o inversa. Supongamos que la tasa de plusvalía se eleva. Si el aumento se explica por el alargamiento de la jornada de trabajo, Marx denominaba al mecanismo "producción de plusvalía absoluta". Si la causa del aumento reside en la mayor productividad del trabajo, empleaba la expresión "plusvalía relativa". El tercer factor explicativo posible reside en el descenso del salario real anual, mecanismo que no recibió una denominación específica por parte de Marx.

El salario real anual lo podemos expresar en términos del salario nominal anual y el índice de precios al consumidor. O sea:

$$Sra = \frac{Sna}{IPC}$$

$Sna$  = salario nominal anual

$IPC$  = índice de precios al consumidor

Por lo tanto, para la tasa de plusvalía podemos escribir:

$$p = \frac{(JT_a) (F_2) (IPC)}{(Sna)} - 1$$

En los viejos tiempos, el salario real venía regulado por las fluctuaciones del ejército de reserva industrial y era el salario nominal el que iniciaba el movimiento. Esto fue racionalizado por el esquema neoclásico más tradicional. A partir de la crisis del 29-33 y de la Segunda Guerra Mundial, se privilegia el mecanismo inflacionario como factor de regulación del salario real. El salario nominal se torna rígido a la baja y, por lo mismo, el real se ajusta por la vía del ascenso de los precios. Es el esquema keynesiano el encargado de racionalizar el procedimiento.

Si dividimos el salario real anual por la jornada anual obtenemos el salario real hora. Éste, dividido por la productividad, determina lo

que usualmente se conoce como costo unitario de la fuerza de trabajo. O sea:

$$p = \frac{(JT_a)(F_2)}{(Sra)} - 1 = \frac{F_2}{Srh} - 1 = \frac{1}{cuft} - 1$$

$$Srh = \frac{Sra}{JT_a} = \text{salario real hora.}$$

$$cuft = \frac{Srh}{F_2} = \text{costo unitario de la fuerza de trabajo.}$$

Como es obvio, el valor-hora de la fuerza de trabajo no es más que el costo unitario de la fuerza de trabajo.

##### 5. TASA DE PLUSVALÍA Y JORNADA DE TRABAJO ANUAL

Como es evidente, si la jornada de trabajo anual disminuye y los demás factores permanecen constantes, la tasa de plusvalía disminuye, y viceversa. Para referirse al aumento que experimenta la tasa de plusvalía cuando se alarga la jornada de trabajo, Marx acuñó la expresión "plusvalía absoluta". Cuando se da la transición del feudalismo al capitalismo, la jornada anual de trabajo se agranda, lo cual está muy asociado al auge de las actividades industriales. El proceso sigue, y se acelera, en las primeras fases de la industria maquinizada. Desde fines del siglo pasado se observa una inflexión, y la jornada de trabajo anual comienza a disminuir. Y no parece fácil que a futuro se altere esta tendencia.

Si derivamos la tasa de plusvalía respecto a la jornada anual de trabajo obtenemos:

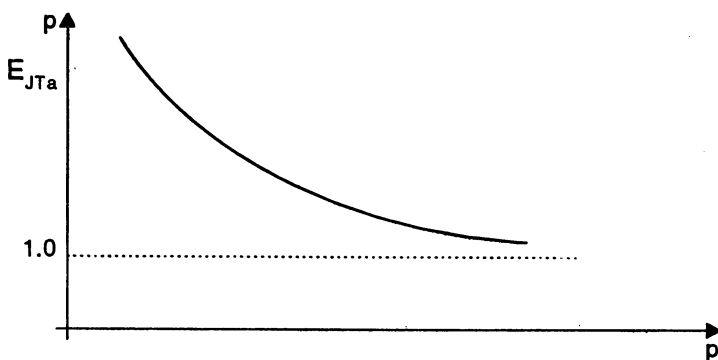
$$\frac{\partial p}{\partial JT_a} = \frac{F_2}{Sra}$$

De aquí podemos deducir la elasticidad parcial de la tasa de plusvalía respecto a la jornada de trabajo anual:

$$E_{JT_a} = \frac{p}{JT_a} \cdot \frac{\partial JT_a}{\partial p} = \frac{1+p}{p}$$

Según vemos, la elasticidad es positiva y mayor que uno. O sea, la respuesta es elástica. Mientras mayor sea la tasa de plusvalía, el valor de la elasticidad parcial se irá acercando cada vez más a uno. Por ejemplo, si  $p = 1.0$ , la elasticidad será igual a 2.0. Si  $p = 2.0$ , la elasticidad será igual a 1.5 y si  $p = 4$ , la elasticidad, será igual a 1.25.

De hecho, entre esta elasticidad y la tasa de plusvalía se establece una relacional funcional del tipo que se indica.



O sea: *a*) mientras mayor sea la tasa de plusvalía, menor será la elasticidad, aunque siempre superior a uno; *b*) para tasas de plusvalía muy altas, la elasticidad tiende a uno, y *c*) cada incremento proporcional sucesivo de la tasa de plusvalía, va provocando decrementos menos que proporcionales en la elasticidad.

De lo expuesto es fácil deducir: si la tasa de plusvalía es relativamente baja, la sensibilidad de respuesta de la tasa de plusvalía a las variaciones de la jornada de trabajo será muy alta. Si la jornada se eleva, la tasa experimenta un fuerte ascenso. Por ejemplo, si  $p = 0.5$ , un incremento del 20% de la jornada de trabajo provocará un aumento del 60% en la tasa de plusvalía. A *contrario sensu*, si  $JT_a$  cae en un 20%,  $p$  cae en un 60%. Desde la óptica del capital, cabe esperar, entonces, que en tales condiciones existan grandes presiones por alargar la

jornada de trabajo y/o una absoluta rigidez para disminuirla. En los albores del capitalismo es probable que la tasa de plusvalía girara en torno 0.5 y la evidencia conocida es bastante congruente con lo que acabamos de señalar.

Mientras más desarrollado sea el capitalismo, más elevada parece ser la tasa de plusvalía. De momento, aceptemos esto como una simple hipótesis. Tendríamos entonces: en los países más desarrollados, el "atractivo" de una jornada de trabajo más extensa sería relativamente menor. O, si se quiere, sería algo menos perjudicial aceptar su reducción. Y la situación que hemos descrito para una tasa de plusvalía más baja, sería más típica de los países subdesarrollados.

Por cierto, la jornada de trabajo anual no se puede alargar *ad-infinitum*. Primero (valga la *platitudo*), porque el día tiene sólo 24 horas y el año 365 días. Segundo, por las necesidades fisiológicas (sueño, comidas, etc.) que exige la reproducción de la fuerza de trabajo. Tercero, porque una jornada excesivamente larga termina por acortar el periodo de vida útil del trabajador. Esto disminuiría la oferta de fuerza de trabajo y dispararía los salarios hacia arriba con lo cual los beneficios de alargar la jornada serían más que eliminados. Cuarto, porque a partir de cierto nivel, todo alargamiento provocaría un descenso de la productividad. O sea, a partir de un nivel suficientemente alto de  $JT_a$ , las otras variables que inciden en la tasa de plusvalía pierden su independencia respecto a la jornada de trabajo. Por lo tanto, el campo de variación del argumento  $JT_a$  debe ser acotado.

## 6. TASA DE PLUSVALÍA Y PRODUCTIVIDAD

Se trata de la productividad en las ramas que producen los bienes que integran la canasta del consumo obrero, es decir, de los llamados bienes-salarios. En lo general, esto se corresponde con el departamento  $\pi$  de la economía, el abocado a la producción de bienes de consumo personal.

Primero, escribimos la derivada parcial de la tasa de plusvalía respecto a la productividad:

$$\frac{\partial p}{\partial F_2} = \frac{JT_a}{Sra}$$

Luego, podemos estimar la elasticidad parcial de la tasa de plusvalía respecto a la productividad en bienes-salarios:

$$E_{F_2}^p = \frac{\partial p}{\partial F_2} \cdot \frac{F_2}{p} = \frac{1+p}{p}$$

Según podemos ver, tenemos que:  $E_{F_2}^p = E_{JT_a}^p$

Por lo tanto, lo que se ha dicho sobre la elasticidad respecto a la jornada anual de trabajo, se podría repetir —desde un ángulo formal— para la elasticidad que ahora nos preocupa. Y no vamos a repetir aquello. No obstante, desde un ángulo sustantivo, surgen algunas diferencias que conviene subrayar. La razón de esto es sencilla: las diversas propiedades de las variables involucradas.

Las diferencias a señalar serían: *a*) las variaciones de la productividad suponen mutaciones, a veces muy importantes, en el sistema de fuerzas productivas. Al revés, el movimiento de la jornada, al menos de modo directo, no provoca mayores cambios. El proceso de crecimiento (entendido como el ascenso secular del producto per cápita) se asienta en la mayor productividad y, por ende, si el ascenso de la tasa de plusvalía se debe al incremento de la productividad —lo que Marx denominaba “plusvalía relativa”— el proceso irá asociado al crecimiento económico. Si los métodos que predominan son los de la “plusvalía absoluta”, la asociación se diluye. Dicho de otro modo, el carácter progresivo (o revolucionario) del capitalismo —su capacidad para desarrollar las fuerzas productivas— tiene lugar en cuanto la tasa de plusvalía se eleva a partir del ascenso de la productividad; *b*) la jornada anual de trabajo tiene límites físicos, biológicos y socioeconómicos en su ascenso. Al revés, la productividad no encuentra límites a su crecimiento. En este caso, el argumento  $F_2$  posee un campo de variación que no está acotado por arriba; *c*) en términos seculares y tendenciales, la productividad se eleva. La jornada de trabajo, desciende; *d*) el alargamiento de la jornada de trabajo perjudica a la clase obrera. El ascenso de la productividad, al menos de modo directo, no la perjudica. Más bien tiende a *posibilitarle* un mayor nivel de vida.

En resumen, aunque ambas elasticidades sean positivas y de magnitud idéntica, a la larga el incremento de la tasa de plusvalía sólo podrá apoyarse en el ascenso de la productividad del trabajo.

## 7. TASA DE PLUSVALÍA Y SALARIO REAL

La tercera variable que determina el nivel y variaciones de la tasa de plusvalía es el salario real anual. A éste lo consideramos como un indicador del *quantum* o volumen del consumo obrero, del trabajador y su familia. Por lo tanto, no sólo es importante por su incidencia en la tasa de plusvalía, sino que también define el nivel de vida que en promedio alcanza la clase obrera.

Al contrario de las otras dos variables, el salario establece una relación inversa con la tasa de plusvalía. La derivada parcial es:

$$\frac{\partial p}{\partial Sra} = \frac{-JT_a \cdot F_2}{Sra^2}$$

Y, para la elasticidad parcial:

$$E_{Sra}^p = \frac{\partial p}{\partial Sra} \cdot \frac{Sra}{P} = \frac{-(1+p)}{P}$$

O sea, la elasticidad parcial de la tasa de plusvalía, resulta, aunque con signo inverso, igual a las dos anteriores. En símbolos:

$$E_{JT_a}^p = E_{F_2}^p = -E_{Sra}^p$$

Pudiera ser útil recalcar: mientras más baja es la tasa de plusvalía, más sensible será a las variaciones del salario real. Y, a medida que la tasa de plusvalía se eleva, la elasticidad se va acercando más y más a menos uno. Como ejemplo véase la tabla siguiente.

$p$	0.5	1.0	1.5	2.0	2.5	3.0	4.0	5.0	10.0
$E_{Sra}^p$	-3.0	-2.0	-1.67	-1.50	-1.40	-1.33	-1.25	-1.20	-1.10

Supongamos que la tasa de plusvalía es igual a uno y que el salario real anual sube un 20%. En este caso, la tasa descende en un 40%. El mismo incremento salarial, para una tasa de plusvalía igual a 4.0 pro-

vocaría un descenso de sólo un 25%. Y, como es obvio lo que vale para los aumentos del salario, también se aplica, con signo cambiado, para los descensos. O sea, en una situación caracterizada por una tasa de plusvalía más o menos baja, el descenso del salario real puede resultar especialmente atractivo para el capital. Lo contrario sucede si la tasa de plusvalía es muy alta. Se podría entonces pensar que, en los países subdesarrollados (con una tasa de plusvalía más baja) las resistencias al incremento salarial serían más fuertes que en los desarrollados, y más atractivo el expediente de la represión salarial.

Los viejos teóricos de la "pauperización absoluta" solían confundir valor de la fuerza de trabajo y salario real, y postulaban una tendencia secular descendente del salario real. Esto es bastante absurdo. Como el ingreso per cápita asciende a largo plazo, si extrapolamos hacia atrás ambas tendencias llegaríamos a una muy "curiosa" conclusión: en el pasado, el salario real anual por ocupado habría sido superior al producto por ocupado. O sea, la parte mayor que el todo. Por cierto, la tesis es idiota y desmentida completamente por la evidencia empírica. Ésta muestra una tendencia secular ascendente del salario real.

No es el caso analizar aquí los determinantes del salario real. Nos basta un apunte muy tosco a ciertas condiciones que delimitan su campo de variación. Hacia arriba, en términos tendenciales, no puede superar el crecimiento de la productividad. En cambio, cabe esperar que su ritmo de ascenso sea algo menor que el de la productividad. Y pese a su tendencia secular ascendente, puede descender bastante y en periodos no cortos. Por cierto, operan límites a su descenso. Primero, la barrera que imponen los mínimos fisiológicos. Luego, la barrera socio-política que se refleja en lo que a veces se denomina componente "moral" del salario real. En realidad, salvo condiciones excepcionales, no es bueno para la salud política del sistema lograr el ascenso de la tasa de plusvalía por la ruta del descenso salarial.

En un apartado previo descompusimos el salario real en salario nominal e índice del nivel de precios del consumo obrero. Podemos ver también la reacción de la plusvalía ante movimientos de estas variables. Aplicando el procedimiento usual, obtenemos:

$$E_{IPC}^p = \frac{1+p}{P} \quad E_{Sna}^p = \frac{-(1+p)}{P}$$

Supongamos que la tasa de plusvalía es igual a dos, que el salario



nominal se eleva en un 2% y la inflación (medida por el *IPC*) asciende a un 4%. El cambio del salario nominal haría caer la tasa de plusvalía en un 3%; la inflación la elevaría en un 6%. El saldo neto sería un aumento del 3%. Como es obvio, al mismo resultado se llega partiendo de una disminución del 2% en el salario real. Eso sí —en presencia de “velos monetarios”— tal procedimiento puede resultar más “inodoro”. Por lo menos, ésta era la opinión de Keynes.

### 8. VARIACIÓN TOTAL DE LA TASA DE PLUSVALÍA

En los apartados anteriores hemos analizado el impacto aislado de cada variable en la tasa de plusvalía. Ahora examinaremos el impacto global o conjunto. Para ello escribimos:

$$dp = \frac{\partial p}{\partial JT_a} \cdot dJT_a + \frac{\partial p}{\partial F_2} \cdot dF_2 - \frac{\partial p}{\partial Sra} \cdot dSra$$

Las derivadas parciales ya las conocemos. Sustituyendo en la expresión anterior obtenemos:

$$dp = \frac{F_2}{Sra} \cdot dJT_a + \frac{JT_a}{Sra} \cdot dF_2 - \frac{JT_a \cdot F_2}{Sra^2} dSra$$

Esta expresión la multiplicamos por  $Sra$ . Asimismo, la dividimos por  $JT_a \cdot F_2$ , obteniendo:

$$dp \left[ \frac{Sra}{(JT_a)(F_2)} \right] = \frac{dJT_a}{JT_a} + \frac{dF_2}{F_2} - \frac{dSra}{Sra}$$

Como:

$$\frac{Sra}{JT_a \cdot F_2} = \frac{1}{1+p}$$

$$\frac{dp}{1+p} = \frac{dJT_a}{JT_a} + \frac{dF_2}{F_2} - \frac{dSra}{Sra}$$

Multiplicamos por  $(1 + p)$  y dividimos por  $p$ , llegando a:

$$\left(\frac{dp}{1+p}\right) \left(\frac{1+p}{p}\right) = \frac{dp}{p}$$

$$\frac{dp}{p} = \gamma \left[ -\frac{dJT_a}{JT_a} + \frac{dF_2}{F_2} - \frac{dSra}{Sra} \right]$$

$$\gamma = \frac{1+p}{p}$$

Lo anterior significa que, dado el coeficiente gama (o, lo que viene a ser igual a la tasa de plusvalía), la tasa de variación de la tasa de plusvalía pasa a depender de las tasas de variación de la jornada anual de trabajo, de la productividad en bienes salarios y del salario real anual.

Las elasticidades parciales ya las conocemos y son:

$$E_{JT_a}^p = \frac{1+p}{P} \gamma$$

$$E_{F_2}^p = \frac{1+p}{P} \gamma$$

$$E_{Sra}^p = \frac{-(1+p)}{P} = -\gamma$$

Por lo tanto:

$$\frac{dp}{p} = \frac{dJT_a}{JT_a} \cdot E_{JT_a}^p + \frac{dF_2}{F_2} \cdot E_{F_2}^p + \frac{dSra}{Sra} \cdot E_{Sra}^p$$

$$\frac{dp}{p} = \gamma \left[ \frac{dJT_a}{JT_a} + \frac{dF_2}{F_2} - \frac{dSra}{Sra} \right]$$

Quizá no esté demás recalcar que: la tasa de variación de la tasa de plusvalía, como regla, no resulta igual a la suma algebraica de las tasas

de variación de las variables determinantes.\* Como el coeficiente gama siempre es mayor que uno, la tasa de plusvalía experimenta una variación superior a dicha suma algebraica. Las variaciones (de la tasa y la suma) se acercan cuando la tasa de plusvalía es muy alta. Al revés, para una tasa de plusvalía suficientemente baja, se disocian fuertemente. Supongamos que la suma algebraica es igual a 0.02; si la tasa de plusvalía fuera igual a 4.0, la variación sería de un 2.5%. Y si la tasa de plusvalía fuera igual a 1.0, la variación porcentual de dicha tasa sería igual a un 4%. Esto es, mientras más baja es la tasa de plusvalía (o, lo que es equivalente, mayor el coeficiente gama), el impacto de las variaciones porcentuales de las variables determinantes se verá más fuertemente amplificado, y viceversa.

Hasta ahora, hemos venido considerando el salario real *anual*. Si lo deseamos, podemos trabajar con el salario real por hora trabajada ( $sr_h$ ): Éste es igual a:

$$sr_h = \frac{Sra}{JT_a}$$

Por lo tanto:

$$p = \frac{JT_a \cdot F_2}{Sra} - 1 = \frac{F_2}{sr_h} - 1$$

Luego:

$$\frac{\partial p}{\partial F_2} = \frac{1}{sr_h} \cdot \frac{\partial p}{\partial sr_h} = (-1) \cdot F_2$$

$$dp = \frac{\partial p}{\partial F_2} \cdot dF_2 + \frac{\partial p}{\partial sr_h} \cdot dsr_h$$

$$\frac{dp}{p} = \frac{1+p}{p} \left[ \frac{dF_2}{F_2} - \frac{dsrh}{sr_h} \right]$$

\* Es igual, sólo en el caso en que la suma algebraica es igual a cero.

Esta expresión es semejante a la antes manejada, salvo por el hecho de que no considera explícitamente a la variable jornada de trabajo.

#### 9. CONDICIONES PARA UNA TASA DE PLUSVALÍA CONSTANTE

Desde un punto de vista formal, estas condiciones resultan, por cierto, extremadamente sencillas. En la última de las expresiones manejadas tenemos:

$$\frac{dp}{p} = 0$$

$$\text{Si: } \frac{dF_2}{F_2} = \frac{dsrh}{srh}$$

Así, la tasa de crecimiento de la productividad debe resultar igual a la tasa de crecimiento del salario real por hora trabajada.

Si emplea la expresión más ampliada, tenemos:

$$\frac{dp}{p} = 0$$

$$\text{Si: } \frac{dF_2}{F_2} + \frac{dJT_a}{JT_a} = \frac{dsra}{sra}$$

Es decir, la suma de las tasas de crecimiento de la productividad en bienes-salarios y de la jornada anual de trabajo, debe igualar a la tasa de variación del salario real anual. Si la jornada desciende (y ya hemos indicado que tal es su tendencia secular contemporánea) la productividad debe crecer más rápido que el salario para preservar la tasa de plusvalía. También es muy sencillo observar que si la productividad del trabajo en la sección que produce bienes-salarios se estanca o crece muy lentamente, las posibilidades de aumentar el salario resultarán nulas o mínimas. Esto, aceptando como restricción una tasa de plusvalía constante. Lo mismo se podría decir de otro modo: si la productividad se tiende a estancar en las ramas que producen bienes-salarios,

todo aumento del salario real tenderá a provocar una caída de la tasa de plusvalía. En América Latina, por ejemplo, el nivel y la dinámica de la productividad del trabajo en el departamento  $\pi$  (agricultura, industrias livianas, etc.) suele ser muy baja. Por lo mismo, la preservación de la tasa de plusvalía plantea restricciones muy serias al aumento salarial. Peor aún, si los propósitos son aumentar la tasa, el proceso pasa a sustentarse básicamente en el recorte salarial. En lo cual, la inflación suele jugar un rol mayor.

La secuencia gruesa podría ser como sigue. Primero, en la fase de auge, la oferta inelástica de básicos (un bajo o nulo crecimiento de la productividad casi siempre va asociado a una oferta rígida) provoca los correspondientes aumentos de precios. Segundo, los asalariados consiguen elevar su salario nominal. A igualdad de otras cosas, esto empeoraría la rentabilidad de las secciones no productoras de bienes-salarios. Para evitarlo, éstas elevan sus precios y de este modo la inflación se generaliza. Si los asalariados poseen y mantienen un alto poder de regateo, la espiral inflacionaria se acentúa. Ésta, a su vez, contribuirá a precipitar el desplome del balance de pagos y su secuela usual: la implantación de una política recesiva. La ruta es lo suficientemente familiar como para insistir en ella, amén de que no es nuestro propósito avanzar a una posible interpretación de ciertos procesos inflacionarios. Para nuestros efectos, nos basta una simple señalización: las condiciones que permiten preservar (o elevar) la tasa de plusvalía, muy probablemente para nada resultan ajenas a procesos como los aludidos.