

## Diferencias nacionales de salarios medios: el caso de México y Estados Unidos.<sup>1\*</sup>

Alejandro Valle Baeza

### I. Introducción

Un trabajador mexicano ha llegado a percibir en un día menos de lo que un estadounidense gana en media hora. A pesar de esa distancia abismal la integración económica de los tres países norteamericanos es un hecho. Este trabajo está dedicado principalmente a explicar las diferencias salariales entre México y los EUA. En America: What Went Wrong, un libro que ocupó por varias semanas la lista de grandes éxitos de The New York Times, el segundo capítulo intitulado "Derrotados por México" enfatiza los peligros que significan los bajos salarios mexicanos para los trabajadores estadounidenses. Relata, entre otros ejemplos, como en 1986 Universal Manufacturing Company de Paterson Nueva Jersey dejó sin empleo a 500 trabajadores al trasladarse a Matamoros. Los trabajadores estadounidenses ganaban 7.91 dólares por hora y los mexicanos recibían 1.45 dólares por hora.<sup>2</sup> El senador republicano Patrick Buchanan quien sugirió un impuesto equilibrador para compensar la

---

<sup>1\*</sup> Este trabajo recibió financiamiento de la Dirección General de Asuntos del personal Académico de la UNAM, proyecto IN401-393. Agradezco a todos los participantes del proyecto su ayuda para este trabajo y especialmente a Gloria Martínez y Florentino Salazar. Los errores en el trabajo son míos.

<sup>2</sup>.citado en El Financiero, junio 11 de 1992, pp. 23

competencia que significan las importaciones asiáticas y latinoamericanas donde se pagan salarios excesivamente bajos. El comercio exterior se decía desplazaba trabajadores estadounidenses porque las importaciones requerían más trabajo que las exportaciones; principalmente a los trabajadores ello afectaba a los trabajadores menos educados.

Las enormes diferencias salariales entre México y EUA parecen plantear la posibilidad de que todas las nuevas inversiones de EUA encontrarán conveniente trasladarse a México. Esa amenaza será esgrimida una y otra vez contra los trabajadores estadounidenses y mexicanos para arrancarles concesiones al capital. En México las organizaciones patronales promueven una reforma profunda a la Ley Federal del Trabajo para volver más flexible las condiciones del trabajo urgiendo a los trabajadores mexicanos con la mayor competencia impuesta por el TLC. De manera que los bajos salarios mexicanos sirven para presionar a los trabajadores de los tres países integrantes del TLC para que acepten salarios más bajos.

En este trabajo se avanza hacia una explicación de las diferencias salariales entre países desde el punto de vista de la economía marxista. Sostendremos que los bajos salarios no son simplemente una ventaja para los capitalistas que quieran trasladarse México. Argumentaremos que las diferencias salariales son resultado: de las productividades desiguales, de las diferencias en la distribución del producto entre asalariados y capitalistas y de la diferencia entre la tasa de cambio vigente y la tasa de cambio que igualaría los niveles de precios entre los países involucrados, la tasa de paridad de poder

adquisitivo (PPA). Dicha conclusión se deriva de manera muy directa de la teoría marxista del valor trabajo pues de ella se deriva una definición muy simple de productividad y con ella llegar a las conclusiones anteriores. La implicación más importante del análisis es que los bajos salarios mexicanos son expresión de un retraso en la productividad: **de una desventaja absoluta** y eso frena las posibilidades de utilizar a México para que Canadá y EUA enfrenten la competencia internacional trasladándose a México. Parece que los sindicatos de los tres países tendrán que convivir con este problema por un largo tiempo.

Este artículo presenta aspectos teóricos y empíricos. Primero plantearemos el problema de las diferencias salariales a partir de lo ocurrido en la Posguerra con las economías norteamericanas. En segundo término resumiremos algunas de las posiciones de los economistas críticos que se refieren a la cuestión de las diferencias salariales. Posteriormente desarrollaremos nuestra explicación. A continuación examinaremos la evidencia empírica. Finalmente apuntaremos algunas conclusiones provisionales

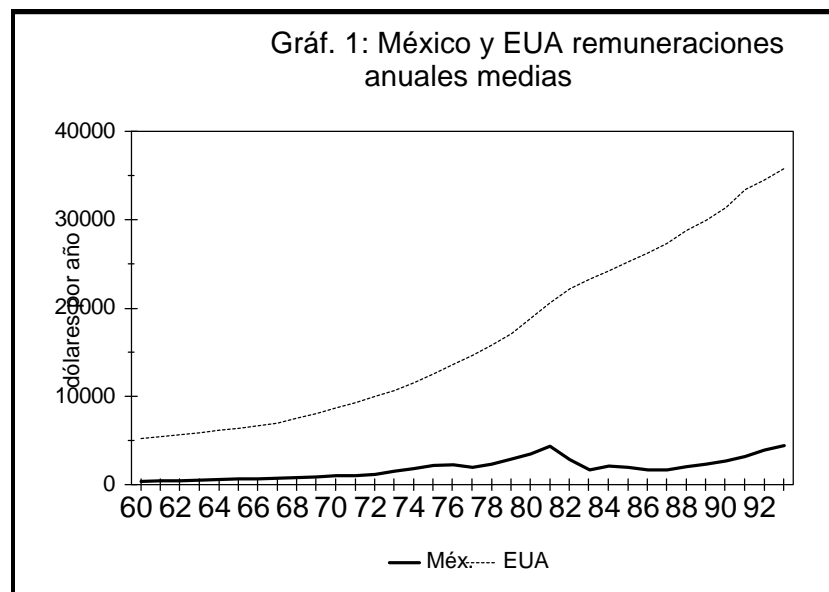
## II. Planteamiento del problema

### A. Los salarios son muy diferentes entre México y los EUA.

Puede apreciarse en la gráfica 1 que las remuneraciones<sup>3</sup> de los trabajadores EUA son mucho mayores que las de los trabajadores mexicanos.

Aunque la razón entre ellas ha disminuido la diferencia en dólares es enorme.

La razón de las remuneraciones anuales medias de EUA y México era de casi

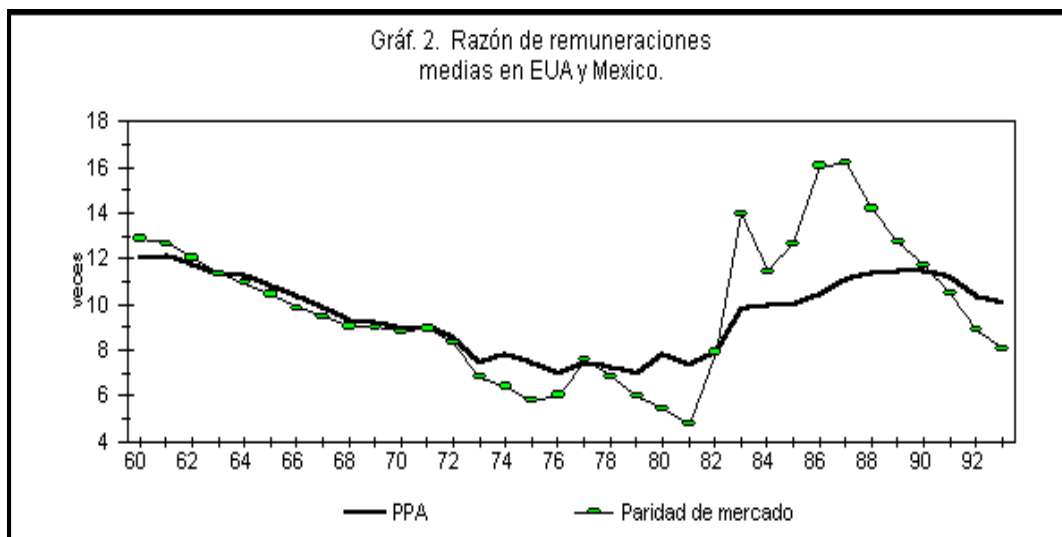


trece veces en 1960 y pasó a poco más de ocho veces en 1993. En éste último año un mexicano percibía en promedio en un día de trabajo lo que un estadounidense ganaba en una hora.

---

<sup>3</sup> La diferencia entre salarios y remuneraciones es que éstas últimas incluyen además de los salarios, la percepción monetaria directamente recibida por el trabajador, las prestaciones entre las que destaca la participación patronal para la seguridad social.

En la gráfica 2 se observa otro hecho importante de explicar: la proporción entre las remuneraciones mexicanos y las de EUA ha pasó de ser de aproximadamente 4.7 veces en 1981 a 14.0 en 1983. ¿Cuál es la explicación de un cambio tan repentino y considerable como el ocurrido entonces?. Veremos que en ese período se dieron dos drásticas variaciones: los trabajadores mexicanos se empobrecieron porque disminuyeron los **salarios relativos** la proporción de los salarios en el producto generado por ellos mismos; y además el peso mexicano pasó de una gran sobrevaluación a una subvaluación en esos dos años. No queremos decir con lo anterior que la diferencia salarial explicada por la tasa de cambio no sea "real". Los capitalistas dedicados a la maquila obtuvieron reales y enormes ganancias por esa modificación en el salario mexicano medido en dólares corrientes. Por ello la maquila en México ha absorbido grandes volúmenes de mano de obra en México y si la situación actual volviera a ser la de 1981 habría serios problemas en esa actividad.



En lo que sigue veremos que hay tres razones que explican los bajos salarios mexicanos:

- a) las diferencias de productividad entre los dos países,
- b) las diferencias en la distribución de la riqueza entre las clases sociales,
- c) las variaciones en la tasa de cambio de mercado con respecto a la de PPA.

Antes de sustentar los puntos de vista anteriores veamos algunas de las ideas que han nutrido este trabajo:

### **III. Algunos puntos de vista de la economía crítica sobre las diferencias salariales**

Mandel afirma que los salarios bajos no son un reflejo del bajo nivel de la productividad de la mano de obra en los países coloniales. Ello no se sostiene -según Mandel- puesto que hay ramas donde las productividades son semejantes a la estadounidense y sin embargo los salarios son del orden de 10% de los de ese país.<sup>4</sup>

"La productividad está ante todo, en función del equipo puesto a disposición del trabajador, de su aptitud técnica y cultural general y de su capacidad de esfuerzo físico. Ahora bien el colonialismo produce precisamente un nivel anormalmente bajo de estos tres elementos básicos de la productividad. Puede afirmarse con mucha más razón que el bajo **nivel de la productividad no es la causa, sino el resultado del bajo nivel del salario y del conjunto del subdesarrollo** que caracteriza a la economía colonial y semicolonial.

---

<sup>4</sup> Mandel, E. Tratado de economía marxista, Ed. Era (serie popular) t. II, México, 1978, pp. 276

Alain de Janvry sostiene algo semejante: la diferencia salarial entre la industria manufacturera de Brasil y la de EUA era del orden de 1 a 8 en 1973 y de 1 a 18 para Marruecos y EUA. Dado que la productividad del trabajo en la manufactura moderna y en los enclaves de exportación no es marcadamente diferente de la del centro.<sup>5</sup> ; las diferencias nacionales de salarios tendrían que explicarse mediante las discrepancias en las tasas de plusvalía. De Janvry señala, por ejemplo, que la tasa de plusvalía en EUA era en 1972 de 0.62 y de 1.66 en Brasil<sup>6</sup> ¿Por qué diferencias que son menores de 3 a 1 explican diferencias del orden de 8 a 1? De Janvry no afirma las cosas con la precisión necesaria para que se discutan satisfactoriamente los nexos entre diferencias nacionales de salarios, productividad y tasa de plusvalía.

Emmanuel también afirma en el Intercambio Desigual algo semejante, pues sostiene que "la intensidad del trabajo -productividad del trabajo con igualdad de herramientas- del obrero medio de las zonas subdesarrolladas es un 50 o 60% de la del obrero medio de la de las zonas industrializadas..en tanto que los salarios son 30 veces más bajos".<sup>7</sup>

En una traducción reciente de un trabajo de A. Shaikh pone la cita

---

<sup>5</sup>. Janvry de, Alan The Agrarian Question and Reformism in Latin America, pp. 38

<sup>6</sup>.ibid

<sup>7</sup>. Emmanuel, A. El Intercambio desigual, Siglo XXI eds., México, 1972, pp.89

anterior de Emmanuel y utiliza el término "productividad directa"<sup>8</sup> para referirse al hecho de que aún con medios de producción idénticos la fuerza de trabajo del país subdesarrollado produce menos que su contraparte en un país industrializado.

En su polémica con Emmanuel, Bettelheim encuentra en la baja productividad y en la naturaleza la explicación de los bajos salarios de los países pobres. Critica acremente la deducción de Emmanuel de que los trabajadores de los países ricos participan de la explotación de los trabajadores de los países pobres y para ello la explicación de los bajos salarios de éstos últimos resulta esencial.

Es la naturaleza y la combinación específica de las fuerzas productivas y las relaciones de producción de los países pobres, bajo la égida de las relaciones mundiales capitalistas, las que constituyen la *base objetiva* de la "pobreza" de algunos países, los países dominados, y que explica tanto los bajos salarios como "el intercambio desigual" que eventualmente puede surgir de ahí. Para escapar en forma duradera al "intercambio desigual", no hay otro medio que el *transformar esta base objetiva* y, por lo tanto, eliminar las relaciones de producción que "obstruyen el desarrollo de las fuerzas productivas".<sup>9</sup>

Podemos decir que Bettelheim utiliza las ventajas absolutas en valor trabajo para explicar los bajos salarios. La cuestión de las ventajas absolutas del comercio ha sido destacado cabalmente por A. Shaikh en sus trabajos

---

<sup>8</sup>. Shaikh, A. Valor Acumulación y Crisis, Tercer Mundo Eds., Colombia, 1991, pp. 202

<sup>9</sup> Bettelheim, C. "Observaciones teóricas" en Emmanuel, A. *El intercambio desigual*. Siglo XXI eds, México, 1972, pp. 325.



sobre comercio internacional<sup>10</sup>. Guerrero, D.<sup>11</sup> enfatiza las enormes diferencias que hay entre la economía convencional que habla de ventajas relativas por carecer de una teoría del valor trabajo y la teoría marxista que si puede desarrollar éste último concepto y extraer conclusiones inalcanzables para la teoría ortodoxa. Guerrero señala que en la

práctica bajos costos y salarios altos van por lo general unidos porque la técnica superior hace perfectamente posible esta combinación como resultado normal del proceso de mecanización y capitalización de la producción.<sup>12</sup>

Resulta que algunos de los autores revisados hablan de la productividad a nivel de la planta por ello no se refieren a un aspecto esencial: la eficacia de un proceso productivo es inseparable de la eficacia de todos aquellos procesos que producen los medios de producción utilizados en él. **De manera que aun cuando se utilizara en el país A la misma planta que en el B y los obreros en ambos fueran igualmente laboriosos y con idéntica calificación; el valor trabajo del producto será generalmente diferente pues depende del trabajo vivo y del valor trabajo de los medios de producción consumidos.**

De manera que en algunos de los autores revisados de literatura crítica se

---

<sup>10</sup> Veáse, por ejemplo, Shaikh, A. "Competition and Exchange Rates.: Theory and Evidence". Documentos de Trabajo num. 25, Department of Economics, New School for Social Research. Nueva York, 1991.

<sup>11</sup> Guerrero, D. *Competitividad: teoría y política*. Ariel. Barcelona. 1995

<sup>12</sup> Guerrero, D. "La técnica, los costos, la ventaja absoluta y la competitividad". *Comercio Exterior*, mayo 1996. pp. 404.

desestima la importancia de la productividad para explicar las diferencias salariales. Hay algunos autores que por el contrario explican los bajos salarios basándose en la productividad. En lo que sigue desarrollaremos esta idea y la ligaremos con el concepto marxista de salario relativo.

#### **IV. Hacia una explicación**

##### **A. Productividad**

En muchos de los autores antes mencionados hay un problema que consiste en el inadecuado manejo del concepto de productividad. Ellos afirman que hay ínsulas en las que en países con distintos grados de desarrollo se utilizan los mismos medios de producción. Pero eso no iguala la eficacia del trabajo en la producción de los bienes considerados ni cambia el hecho de que los salarios se establecen **socialmente**. Mandel, Shaikh y Emmanuel reconocen que una parte de las diferencias salariales entre zonas con grados diferentes de desarrollo se explican por las diferentes productividades y tratan de distinguir entre las diferencias atribuibles a las tecnologías empleadas y las explicadas por el grado de "acondicionamiento a la producción capitalista"<sup>13</sup>. Sin embargo; la productividad que analizan es una productividad **local**, a nivel de empresa o de rama industrial. Ese es el concepto corriente de productividad: una relación entre la cantidad de valores de uso producidos en una empresa y la cantidad de trabajo directamente empleado. Desde luego

---

<sup>13</sup> Shaikh, A. *ibid*

que aun en ésta definición hay un sinnúmero de dificultades que tienen que ver con la uniformidad del producto o del trabajo; pero ignorando esas dificultades hay un problema más importante. Supongamos que una empresa acerera compara la cantidad de acero producida por trabajador con el dato de su rival y sabe que esa productividad es menor en su empresa. A menos que los medios de producción utilizados en ambas empresas sean iguales no podrá atribuir diferencia en el rendimiento por trabajador a las características de su fuerza laboral, ni concluir que sus costos unitarios de producción son mayores. Sólo si las tecnologías son relativamente uniformes las comparaciones de esa productividad resultan significativas. Dentro de una economía nacional el costo de producción tiene que ver con todos los insumos utilizados y con el costo salarial. Ello implica una cosa fácil de enunciar y difícil de manejar: las interrelaciones ente los distintos procesos productivos son generalmente enormes, de manera que todos los costos son **interdependientes**. Esto se manifiesta, por ejemplo, en que los costos de los productos agrícolas influyen a los costos de la siderurgia, a los de la rama automotriz, etcétera, y éstos costos determinan a su vez los costos agrícolas. Ese hecho fue comentado por diversas escuelas de pensamiento económico desde el siglo XIX. Pero, esa importante característica de los sistemas económicos no se maneja adecuadamente ni de manera tan generalizada como debería. Para entender las diferencias salariales, una definición aceptable de productividad necesita tomar en cuenta todas las interrelaciones económicas existentes. Eso es lo que hace el concepto marxista de **valor**

**trabajo.** La interrelación de los costos proviene de que cada proceso laboral es individual y social al mismo tiempo. Individual en tanto que propiedad de un capital particular orientado al lucro. Es, al mismo tiempo, social pues precisa de una multitud de otros procesos laborales para desempeñarse. La eficacia del resultado de cada proceso laboral depende de sus condiciones particulares pero inevitablemente depende también de la eficacia de **todos** los procesos que lo nutren. Eso es precisamente una de las cosas que queda dicha en la concepción marxista acerca de que el valor de un producto está determinado por el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para la producción de la mercancía. Cada proceso laboral rinde un producto que es resultado de la aplicación de una porción del trabajo social y no sólo de los trabajadores directamente involucrados.

Por lo anterior proponemos la siguiente definición de productividad:

La productividad con la que se elabora un bien es el **recíproco del valor de dicho bien**. Es obvio que si se trata de una canasta de mercancías será un promedio ponderado de los valores de dichos bienes y lo razonable será ponderar con las cantidades de los bienes considerados.

Sea  $m_i$  el valor de la mercancía  $i$ , entonces la productividad  $\pi_i = 1/m_i$  sería igual al consumo por trabajador si esa mercancía fuese el único componente de la demanda final. La productividad agregada puede ser definida como:

$$\pi = 1/\sum y_i m_i \quad i=1,2..n$$

también es igual al consumo por trabajador de la canasta  $y_i$ ,  $i=1,2..n$

Argumentaremos que los distintos niveles salariales están relacionados con la eficacia del trabajo social, **independientemente** de que esta desigualdad en la eficacia se explique por causas naturales - diferencias en la fertilidad del suelo o de las minas- o por causas sociales, como son distintos niveles de acumulación o el acondicionamiento de la fuerza de trabajo para trabajar en la producción capitalista.

Un trabajador agrícola mexicano ganará menos que un estadounidense aún cuando labore tierra de idéntica fertilidad, trabaje con la misma intensidad, emplee los mismos medios de producción y sea igualmente explotado, debido a que en otras ramas, la productividad sea menor que la productividad en los Estados Unidos.

Para entender lo primero supongamos que sólo se produce maíz en los tres países y que no hay capitalistas en ningún país. Consideremos que se produce maíz con una productividad de cincuenta toneladas anuales por hombre en EUA y en Canadá. Si el precio en dólares en cada país es de dos dólares por tonelada el producto anual por hombre ocupado será de 100 dólares y el ingreso por hombre ocupado será igual al producto. Supongamos que en México la productividad es de 10 toneladas por año y que el precio sea de 10 pesos, el producto anual por hombre ocupado será de 100 pesos y el ingreso que podría recibir un trabajador sería, también de 100 pesos por año.

Si los tres países comercian internacionalmente habrá una tasa de cambio que relacionará unas monedas con otras. La función de la tasa de cambio es tratar de uniformar los precios internacionales. Una tonelada de maíz

mexicano deberá venderse, en dólares estadounidenses, al mismo precio que una tonelada de maíz producida en EUA. Por lo tanto la tasa de cambio debe ser de 5 pesos por dólar para que el maíz con precio doméstico de 10 pesos se venda al mismo precio que el estadounidense en el mercado internacional. Las tasas de cambio en los diferentes países serían:

1 dólar canadiense = 1 dólar estadounidense = 5 pesos mexicanos.

Por ello los ingresos por hombre ocupado serían de 100 dólares estadounidenses en Canadá y EUA, **pero sólo de 20 dólares anuales por hombre ocupado en México**. Las diferencias de productividad explicarían íntegramente las diferencias de ingreso por hombre ocupado. Todo esto es correcto si la tasa de cambio permite igualar los precios, pues de otra manera aparece otra variable. Por ejemplo si la tasa de cambio entre Canadá y EUA en nuestro ejemplo no fuera de 1 dólar canadiense por dólar de EUA la relación entre los ingresos por hombre ocupado reflejaría este hecho: parecerían más alejados de lo que las productividades determinan.

Podemos formalizar lo anterior para el caso de un sólo bien de manera muy simple. Si denotamos con  $p_A$  y con  $m_A$  el precio y el valor del maíz en el país A y si denotamos con  $\alpha_A$  a la relación entre ambos conceptos o sea lo que Marx denominó la **expresión dineraria del valor**, tendremos:

$$p_A = \alpha m_A \quad (1)$$

$$p_B = \alpha m_B \quad (2)$$

si denotamos con  $c^*$  a la tasa de cambio que iguala ambos precios

$$p_A = c^* p_B \quad (3)$$

sustituyendo 1 y 2 en 3 llegamos a:

$$\frac{\alpha_A}{c^* \alpha_B} = \frac{m_B}{m_A} = \frac{\pi_A}{\pi_B} \quad (4)$$

Puede probarse que el PIB monetario por hombre ocupado será igual a la expresión dineraria del valor y por lo tanto la razón de los PIB por hombre empleado en las dos economías en términos de alguna de las dos monedas será igual al cociente de las productividades  $\pi_i$ . Esto se cumple si la tasa de cambio entre las monedas iguala los precios del país en los dos países considerados. De no ocurrir así, de regir la tasa de cambio  $c$ , tendremos que la expresión 4 deberá modificarse:

$$\frac{\alpha_A}{z c \alpha_B} = \frac{m_B}{m_A} = \frac{\pi_A}{\pi_B} \quad (5)$$

donde  $z$  es la relación:  $c^*/c$ . Si  $z < 1$  la moneda del país B está sobrevaluada pues el precio del maíz en el país A será inferior al del país B. Ocurrirá lo contrario si  $z > 1$ .

De acuerdo a lo anterior la relación entre los PIB por hombre empleado expresarán las distancias entre las productividades y la distancia entre la tasa de cambio corriente y la tasa de cambio que igualaría los precios, la tasa de cambio de paridad de poder adquisitivo PPA.

Ahora agreguemos una dosis de realismo y consideremos que hay capitalistas en los tres países.

## **B. Salarios y productividad**

Según hemos visto, las diferencias de productividad deben manifestarse como diferencias en los niveles de ingreso. Pero la productividad no puede entenderse a nivel local sino que necesariamente involucra a la economía en su conjunto. Aquí veremos que algo semejante ocurre con el salario. Ello será así porque el salario se establece de acuerdo a las condiciones sociales y de productividad, en **toda** la economía y no en una rama particular. Esto es una parte de los elementos "histórico morales" de que hablaba Marx. Difícilmente podría darse que una empresa o una rama que disfrutara de condiciones más elevadas de productividad se tradujera en salarios ostensiblemente más altos. La competencia entre trabajadores se traducirá en un tendencia a la homogeneidad de los salarios medios. El salario medio deberá expresar la productividad habida en un país pero adicionalmente deberá expresar la



distribución del producto entre las clases sociales. Haciendo la usual simplificación de sólo considerar dos clases sociales en nuestro modelo, la tasa anual de salario tendrá que ser menor al producto interno por hombre ocupado.

Supongamos que en EUA los patrones se apropian de la mitad del producto y en México de las tres cuartas partes. El salario anual sería de 50 dólares en EUA puesto que el producto por trabajador es de 100 dólares anuales. En México el salario será de 5 dólares al año, la cuarta parte de un producto anual de 20 dólares por hombre ocupado. Conforme la porción del producto que reciben los trabajadores sea menor el salario decrecerá. Empleando los términos marxistas si la explotación aumenta el salario disminuye. Pero cuando hacemos comparaciones internacionales también entra la productividad, a mayor productividad mayor salario.

Lo anterior puede formularse así:

$$\frac{s_A}{s_B} = \frac{\pi_A (1 - e_A)}{\pi_B (1 - e_B)} z \quad (6)$$

$s_A$  y  $s_B$  son los salarios del país A y los del país B.

$e_A$  y  $e_B$  son las tasas de plusvalía definidas como la porción del trabajo que se apropia la clase capitalista. O bien podemos entender  $(1 - e_A)$  como **el salario relativo en el país A**,  $z$  es la relación entre la tasa de cambio que equilibraría los precios de los países A y B y la tasa de cambio vigente.

Cuando ambas son iguales  $z$  es uno obviamente.

La expresión 6 nos dice que la razón de salarios a la tasa de cambio corriente es igual a la razón de productividades multiplicada por la razón de **salarios relativos** y por la razón tasa de cambio de PPA tasa de cambio corriente.

Supongamos que la tasas de plusvalía en México es el doble de la de EUA y que la tasa de cambio vigente es la que equilibra los precios; manteniendo las diferencias de productividad ( $\pi_A/\pi_B = 5$ ) entonces los salarios mexicanos serán 1/10 de los estadounidenses.

En resumen, podemos deducir de la teoría del valor trabajo que la razón de salarios en distintos países a la tasa de cambio vigente depende de: la razón de productividades, de los salarios relativos (o de la tasa de plusvalía) y de la desviación de la tasa de cambio corriente con respecto a la tasa de PPA.

Analicemos ahora información empírica relacionada con el modelo.

#### **V Análisis preliminar de la información.**

No debe olvidarse que nuestro modelo es bastante simple, es un "modelo de grano puro" que ha sido utilizado desde los tiempos de David Ricardo. La realidad es mucho mas compleja, así que uno se puede preguntar sí tal modelo es útil para entender la realidad. ¿Los datos empíricos apoyan el modelo? Las dificultades a las que nos enfrentamos resultan inesperadas.

Veamos un modelo contable que es análogo al modelo previo.

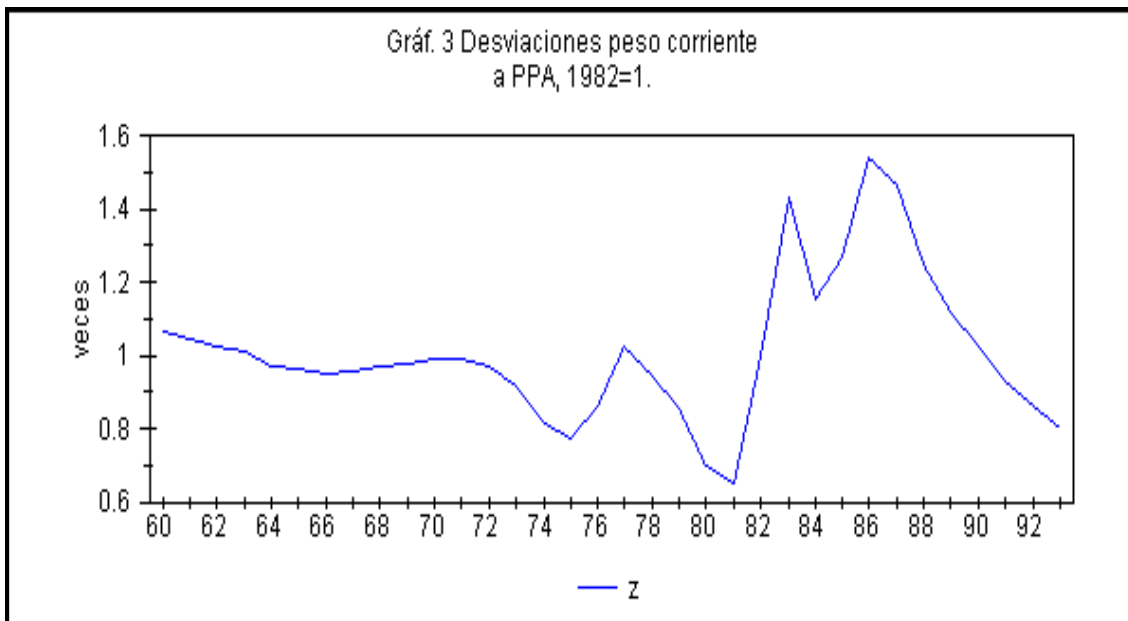
Podemos escribir tasa salarial es igual a la participación salarial  $\sigma_i$  multiplicada por el producto interno bruto por trabajador ocupado  $y_i$ . Por supuesto que es necesario tomar en cuenta el tipo de cambio, con ello llegamos a:

$$\frac{s_A}{CS_B} = \frac{\sigma_A y_A}{\sigma_B C y_B} \quad (7)$$

Ahora tenemos dos modelos: un modelo marxista de diferencias salariales (MMDS) y un modelo contable de diferencias salariales (MCDS) con obvias semejanzas y diferencias. El MMDS es un modelo con pleno significado. No ocurre así con el modelo contable. Por ejemplo, en la literatura neoclásica sobre productividad, el producto interno bruto por trabajador se denomina "productividad del trabajo". Esta nomenclatura es internamente inconsistente ya que la teoría neoclásica afirma que hay otros factores de producción distintos al trabajo. Pero en la teoría marxista, el PIB por trabajador ocupado puede ser definido apropiadamente como la productividad. Otra diferencia importante entre ambos modelos es el tipo de cambio. En el MMDS el tipo de cambio utilizado se puede deducir de la teoría; en el MCDS el tipo de cambio no está definido; se puede optar por el tipo de cambio vigente o por el de PPA. Podría utilizarse con este modelo la razón salarial con distintas monedas. La ventaja del MCDS es que nos permite efectuar cálculos que pueden apoyar el MMDS. Podemos igualar la expresión 6 con la 7 y obtenemos:

$$\frac{\pi_A (1 - e_A)}{\pi_B (1 - e_B)} = \frac{\sigma_A y_A}{\sigma_B C y_B}$$

Esta expresión no es totalmente correcta ya que el lado izquierdo de la



igualdad se obtuvo a partir de un modelo de un solo bien, mientras que el miembro derecho proviene de un modelo con múltiples mercancías. Sin embargo la expresión sugiere claramente que el PIB por trabajador ocupado puede ser analizado como una variable proxy de la productividad, y que la participación salarial puede ser una variable proxy del salario relativo.

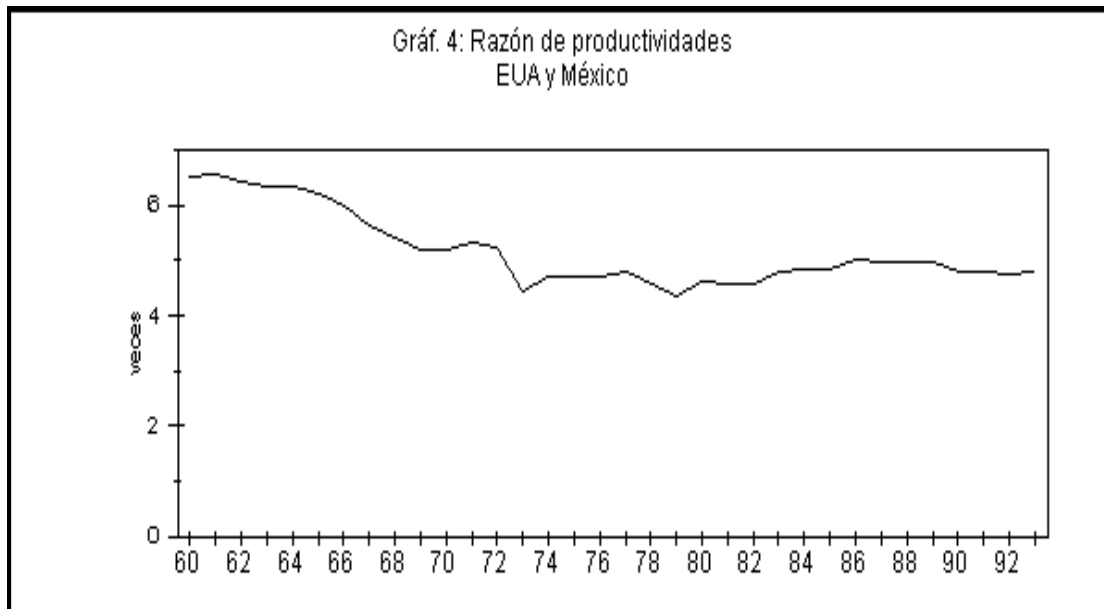
Recordemos de la gráfica 2 (supra) que la razón de remuneraciones entre EUA y México ha oscilado entre 4 y 16 veces aproximadamente. De acuerdo a nuestro modelo parte de esa oscilación se debe a las desviaciones entre la paridad de mercado y la tasa de PPA. En la gráfica 3 podemos ver que esa variable ha jugado un papel importante y muestra además el comportamiento característico de algunos procesos "explosivos":

Veamos como se comporta nuestro indicador de productividad: valor agregado por hombre ocupado. Los datos muestran que los EUA son mucho más productivos que México tal como se percibe fácilmente. Esa enorme

diferencia de productividades se ha venido acortando y está muy influida por las desviaciones entre la tasa de cambio de mercado y la tasa de cambio de paridad de poder adquisitivo PPA. La gráfica 4 muestra la relación entre las productividades a tasas de cambio de mercado

Una conclusión importante que se puede derivar de las diferencias en productividad agregada entre México y las economías de EUA: las diferencias entre los salarios mexicanos y los salarios en EUA están en gran medida determinadas por las diferencias de productividad **por las ventajas absolutas de EUA**, y éstas no se pueden disminuir rápidamente. Si la productividad en los EUA fuese 3 veces la productividad mexicana, y si la primera creciera al 1% anual, mientras que la segunda lo hiciera al 4% anual, el tiempo requerido para igual ambos niveles sería de 37.5 años. **Parece que los sindicatos de América del Norte deben aprender a manejar las grandes diferencias salariales entre México y los otros dos países.**

Una segunda conclusión que se deriva del bajo nivel de la productividad agregada en México es que, en muchos casos sería mas caro producir en México que en los Estados Unidos a pesar de los bajos salarios mexicanos. De acuerdo con la teoría marxista del valor, una baja productividad quiere decir que, en promedio, los productos mexicanos cuestan mas trabajo que otros productos de Norteamérica. También se debe recordar que el tipo de cambio solo podría igualar algunos precios ya que las diferencias en productividad no son uniformes. Desde nuestro punto de vista, esta conjetura podría explicar el porqué la maquiladora es una forma fácil de obtener lo mejor de dos mundos: las maquiladoras importan materiales semielaborados de los EUA, el país más

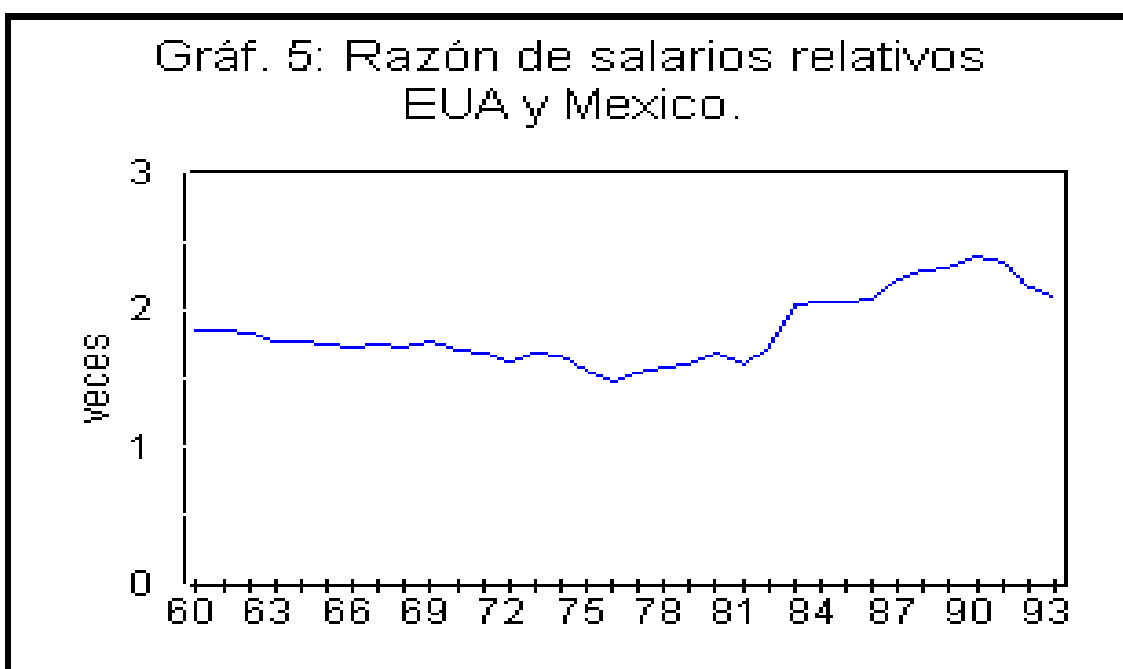


productivo, y agregan una parte significativa del costo salarial en México, el

país de los bajos salarios. Para muchas industrias mayores valores-trabajo en México que en EUA o Canadá implican mayores costos no laborales.

Simétricamente, habrá productos que sean mas baratos en México que en los EUA a pesar de la menor productividad mexicana. Esto podría ser un elemento importante para predecir qué industrias o procesos son candidatos para emigrar en la búsqueda de bajos salarios.

Tenemos finalmente que los salarios relativos explican también una parte importante de las diferencias salariales. De manera gruesa, el salario relativo estadounidense es el doble del mexicano tal como se muestra en la gráfica 5: De manera que la razón entre las remuneraciones estadounidenses y las mexicanas es el doble de la razón entre productividades debido al efecto de los salarios relativos.



Las diferencias salariales entre México y EUA dependen de las diferencias de productividades, de la relación entre las tasas de cambio de mercado y de paridad de poder adquisitivo, y de la participación de las remuneraciones en el PIB, de los salarios relativos.

Los resultados anteriores parecen corresponder a un modelo que no puede arrojar error. ¿Es una tautología hueca la expresión 7? En realidad el problema del error aparece de manera no muy evidente porque tanto la productividad como la tasa de plusvalía o el salario relativo son conceptos bien definidos en la esfera del valor trabajo. Lo que observamos directamente son las expresiones monetarias de esas variables y es ahí donde están los errores. Tomemos por ejemplo los salarios relativos, para su análisis ¿debe considerarse la distinción marxista entre trabajo productivo e improductivo y en tal caso cómo?.<sup>14</sup> De manera que la participación de los salarios en el PIB no es el salario relativo. Lo mismo ocurre con las productividades. El MMDS define como productividad el recíproco del valor de una mercancía, cuando lo generalicemos deberá definirse como el recíproco del valor de una canasta. Al medir esta variable y otras de la expresión 6 ya habrá alguna discrepancia entre el lado izquierdo y derecho de la misma. De manera que en rigor la expresión 7 es tautológica sólo si hace el supuesto absurdo de que las variables más fácilmente observables **son** las que la teoría requiere.

---

<sup>14</sup> Este punto par México está desarrollado en el trabajo de Martínez B. G. " Salario relativo industrial en México 1960-1990. " que aparece en este mismo volumen.



## **VI. Algunas conclusiones**

Un análisis que debemos considerar preliminar de los datos nos permite concluir que hay grandes diferencias entre los niveles medios de productividad de México y los de los Estados Unidos. Estas diferencias explican la enorme brecha salarial entre ambos países. Parece que estas diferencias no se pueden reducir rápidamente; los sindicatos de los dos países deberán convivir con los bajos salarios mexicanos.

Una segunda fuente de diferencia salarial entre países son los salarios relativos. Eliminando las diferencias de productividad los trabajadores mexicanos perciben la mitad de lo que ganan los estadounidenses. De manera aproximada eso duplica las diferencias salariales entre ambos países. Esta fuente de diferencia salarial tiene que ser explicada y de ahí podremos estimar las posibilidades de que los trabajadores igualen los salarios relativos entre ambos países.

Una tercera fuente de diferencia salarial es la variación del tipo de cambio vigente peso dólar con respecto a la tasa de PPA. Especialmente si se considera un período donde la tasa de cambio pasó de una sobrevaluación a una subvaluación, como fue el período 1981-1989, la desviación de la paridad corriente con respecto a la de PPA explica una parte significativa de las diferencias salariales. La sobrevaluación del peso mexicano con respecto al dólar estadounidense acerca los salarios mexicanos a los de EUA. Lo contrario ocurre con la subvaluación del peso.

Tan grande es la diferencia salarial entre ambos países que resulta un

problema explicar por qué no toda la nueva inversión de Canadá y EUA trata de trasladarse a México. La propuesta de nuestro modelo es que los bajos salarios mexicanos son expresión de una productividad media más baja. Por ello los bajos salarios no son una "ventaja comparativa" tal como lo plantea la teoría neoclásica sino un resultado de una "desventaja absoluta". El comercio exterior se posibilita, a pesar de dicha desventaja absoluta de la producción mexicana, mediante los precios. El modelo nos sugiere que los precios podrán ser relativamente parecidos entre dos países con diferentes productividades. Estas se reflejarían en salarios diferentes y no en los precios. La apertura comercial que se experimenta en todo el mundo parece una clara tendencia de las economías capitalistas contemporáneas. Su motivación es preservar o expandir el capitalismo. No es la eliminación de las pugnas intercapitalistas sino el establecimiento de nuevas reglas para pelear. En las nuevas relaciones comerciales se están formando bloques y sus posibilidades de triunfo dependen de una variable clave: la productividad. En los nuevos bloques se trata de aprovechar que las diferencias de productividad se traducen en diferencias de salarios. La maquila es una forma de aprovechamiento que trata de comprar la mano de obra "barata" en cuanto a su nivel de vida, pero no tan barata porque la productividad social del trabajo es menor para producir con la eficacia internacional. Esto sólo es posible importando un altísimo porcentaje del producto. De manera que la maquila es la solución capitalista para aprovechar la baja productividad. Los salarios mexicanos sólo podrán igualarse a los de Canadá y EUA cuando se equiparen las productividades

medias y se eliminen las diferencias de salarios relativos.

Finalmente debemos una explicación de que nuestro análisis empírico se basó en un modelo contable y tanto el PIB por trabajador como la participación de los salarios en el PIB son aproximaciones a las variables requeridas por la teoría: las productividades y los salarios relativos. Las variables consideradas explican íntegramente las diferencias salariales, no hay pues ningún error como es usual en el trabajo empírico. Este hecho es provisional puesto que cuando midamos las variables requeridas seguramente aparecerá un error. Nos parece que las mejoras de medición que podamos hacer en el futuro no modificarán la siguiente conclusión: la teorías marxista del valor y de la plusvalía nos proporcionan una explicación clara y suficiente de las diferencias de salarios entre países.