

ANTECEDENTES, TEORÍAS Y CONCEPCIONES SOBRE EL SALARIO*

History, theories and concepts on wages

*José Ariel Galvis González***

* Revisión teórica para el proyecto de investigación “Comportamiento del salario mínimo en Colombia y su impacto en la calidad de vida de la población trabajadora del Eje Cafetero en el período comprendido entre 1990-2012”, inscrito en el Centro de Investigaciones de la Universidad Católica de Pereira

** Administrador de Empresas, Universidad Católica Popular del Risaralda; MBA, EAFIT. Contacto: ariel.galvis@ucp.edu.co

RESUMEN

El presente escrito es producto de la revisión teórica para el proyecto de investigación “Comportamiento del salario mínimo en Colombia y su impacto en la calidad de vida de la población trabajadora del Eje Cafetero en el período comprendido entre 1990-2012”, inscrito en el Centro de Investigaciones de la Universidad Católica de Pereira. Desde la perspectiva de las doctrinas económicas se plantean los antecedentes sobre el trabajo y el salario, luego se realiza una breve alusión a la consolidación del sistema capitalista y alrededor de él y su devenir, las teorías y conceptos sobre el salario desde tres grandes perspectivas: Teorías económicas, teorías socialistas y las teorías del salario justo desde la doctrina social de la iglesia.

PALABRAS CLAVES:

Valor del trabajo, mercado de trabajo, salario mínimo.

ABSTRACT

The present document is the product of the theoretical revision to the research project "Behavior of the minimum wage in Colombia and its impact on the quality of life of the working population in the coffee in the period 1990-2012" inscribed in the center Research of the Catholic University of Pereira. From the perspective of economic doctrines background on the work and wages are raised, then a brief allusion to the consolidation of the capitalist system and around it and its evolution, theories and concepts on wages is done from three perspectives: economic theories, socialist theories and theories of fair wages from the Catholic social teaching.

KEY WORDS:

Value of work, labor market, minimum wage.

ANTECEDENTES, TEORÍAS Y CONCEPCIONES SOBRE EL SALARIO

Para citar este artículo: Galvis González, José A. (2014). "Antecedentes, teorías y concepciones sobre el salario". En: Revista Académica e Institucional Páginas de la UCP, N° 95: p.71-88

Primera versión recibida 12 de agosto de 2014. Versión final aprobada el 19 de abril de 2015

La revisión de la literatura y registros históricos en torno al trabajo, su propiedad intrínseca de generar riqueza, las formas de relación productiva entre los hombres, la compensación al trabajo realizado y su dinámica evolutiva; nos permiten aproximarnos al siguiente recorrido desde la sociedad feudal hasta las diferentes fases de desarrollo del sistema capitalista, incluyendo otras perspectivas como la socialista y la doctrina social de la iglesia.

Karatev, Ryndina, Stepanov et al. (1964, p. 111) señalan, desde una perspectiva histórica, que las relaciones de producción capitalista se forman y desarrollan en el seno de la sociedad feudal y que la transición de los distintos países de Europa occidental al régimen de producción capitalista se realizó de manera diferente, de acuerdo con las distintas condiciones históricas de cada uno de ellos.

Marx (citado en Karatev, et al., 1964, p.111) identifica varias revoluciones burguesas: la primera de ellas se produjo en los países bajos, pero no llegó a tener tanta importancia como la Revolución Burguesa en Inglaterra a mediados del siglo XVII, y la Revolución Francesa de finales del siglo XVIII. Observa que las revoluciones de 1648 y 1789 alcanzaron proporciones de carácter europeo, proclamaron el régimen político de la nueva sociedad europea, representando la victoria de la burguesía y del nuevo régimen social.

Es claro que el triunfo de la burguesía lo posibilitó las profundas transformaciones producidas en la economía del último período del feudalismo. En Inglaterra se había concretado la acumulación originaria del capital; estaba en marcha de manera simultánea el proceso de desarrollo de la industria y la agricultura; la expropiación de campesinos y la apropiación de las tierras comunales que dio lugar a la aparición de grandes propietarios rurales.

Señala Karatev et. al. (1964, p. 113), en el transcurso de la Revolución Burguesa surgieron en Inglaterra nuevos problemas económicos, que comenzaron a resolver los representantes de la burguesía triunfante y del nuevo poder estatal, a los cuales pertenece William Petty, quien se convirtió, como consecuencia de la expoliación del pueblo, en el fundador de una de las familias más ricas y de mayor abolengo de la aristocracia inglesa.

En sus trabajos, Petty, se manifiesta como ideólogo de la burguesía inglesa, que ascendió al poder después de la revolución. Sus escritos se relacionan tanto con la economía política como con cuestiones de estadística económica.

Como auténtico burgués, Petty era contrario a la iglesia católica, porque resultaba muy cara en cuanto a la distribución de los impuestos y lo que por este concepto les correspondía. De igual forma, mostraba a la burguesía inglesa el

procedimiento de enriquecerse mediante la explotación de los obreros; según él, era necesario que los obreros trabajaran más y gastasen menos, y de esa forma sería posible lograr un mayor beneficio.

Al respecto, Marx (citado por Karatev et. al, 1969, p. 111) expresó:

La aparición de la Economía Política Burguesa Clásica está relacionada directamente con un descubrimiento importante para la ciencia, hecho por el inglés William Petty (1623-1687), cuya actividad se desarrolló en el período de decadencia del mercantilismo. Desde los comienzos de su actuación, y cuando aún se hallaba en el campo mercantilista, Petty dio un gran paso hacia la creación en Inglaterra de la Economía Política Burguesa Clásica: Sentó las bases de la teoría del valor del trabajo.

A Petty no le quedaba la menor duda de que era el trabajo el que le daba el valor a los productos. Señalaba que el precio natural de la mercancía es directamente proporcional al trabajo necesario para extraer o producir un bien, y que el valor de la mercancía era la cantidad de dinero obtenido por ella.

A partir de la teoría del valor de Petty se plantean sus teorías y relaciones del salario y de la renta agraria. Del valor de la mercancía, una parte corresponde al valor del trabajo y la otra corresponde al valor de la renta. En otras palabras, distingue en el valor de la mercancía dos partes: el salario y la renta agraria.

Este autor, en relación con el valor del salario y partiendo de las leyes gubernamentales que existían en ese momento, plantea: "...La ley debería asegurar al obrero únicamente los

medios de vida, porque si se le permite percibir el doble trabajará la mitad de lo que sería capaz de hacer y de lo que haría, y eso representa para la sociedad la pérdida de igual cantidad de trabajo" (citado por Karatev et. al., 1964, p. 119).

Teorías y conceptos

Perspectiva económica

Teoría de los Ingresos (Adam Smith)

Smith, considerado el padre del Liberalismo económico o Escuela Clásica de la Economía, en su obra maestra "La Riqueza de las Naciones", en relación con el trabajo, su recompensa y la generación de riqueza, afirma: "Parece pues, evidente, que el trabajo es la mensura universal y más exacta del valor, la única regla segura, o cierto precio, con que debemos comprar y medir, los valores diferentes de las mercaderías entre sí en todo tiempo y lugar" (1985, p. 82).

En el estado de cosas que precedió a la propiedad privada, todo el producto del trabajo pertenecía al trabajador; en él no existía ni propietario, ni otra persona con quien compartirlo por poder o por derecho. Pero desde que existe la propiedad privada y el capital empieza a cumplir un papel importante en la producción, el señor patrón igualmente empieza a exigir una parte de todo lo producido por el trabajador.

El salario o recompensa natural al trabajo, es solo una parte del valor generado con relación al volumen de producción o riqueza, una vez deducida la renta de la tierra y los beneficios del capital. No obstante reconoce Smith, que el hombre siempre ha de vivir y mantenerse con su trabajo, su salario ha de alcanzar para su mantenimiento y el sustento de su familia y de ese modo garantizar la siguiente generación de trabajadores.

Al establecer una relación directa entre los salarios y la riqueza y el progreso de las naciones, dice el mismo autor:

Así la escasez y busca de los que viven de sus salarios o jornales crece a medida que se aumenta la renta y el caudal de todo el país, siendo imposible que esto no se verifique por los modos regulares. El aumento, pues, de renta y de caudales, es el incremento mismo de la riqueza nacional: Luego con el aumento de esta riqueza se aumenta también naturalmente la escasez y necesidad de hombres que viven de sus salarios, yendo ambas cosas por lo regular siempre juntas (p.117).

En conclusión, para Smith, la abundante recompensa del trabajo, así como es efecto necesario, también es el síntoma más seguro de los progresos de la riqueza nacional. Si una nación progresa generando riqueza, crea más trabajo y mejor recompensado.

Teoría del Precio natural (David Ricardo)

En su obra, “Principios de Economía Política y Tributación”, Ricardo, en el capítulo V sobre los salarios, expresa:

La mano de obra, al igual que las demás cosas que se compran y se venden, y que pueden aumentar o disminuir en cantidad, tiene su precio natural y su precio de mercado. El precio natural de la mano de obra es el precio necesario que permite a los trabajadores, uno con otro, subsistir y perpetuar su raza, sin incremento ni disminución (1959, p. 71).

Desde la perspectiva de Ricardo, el valor de la mano de obra del trabajador se encuentra influida por el valor de los productos de

consumo, en consecuencia el trabajador para mantenerse a sí mismo y a su familia, no depende de la cantidad de dinero percibida por concepto de salarios, sino de la cantidad de alimentos, bienes y comodidades de que por costumbre disfruta y que adquiere con el dinero que gana. Por lo tanto el precio natural de la mano de obra dependerá exclusivamente del movimiento en los precios de esos bienes.

En relación al precio de mercado de la mano de obra, Ricardo afirma que es producto del juego natural que existe entre la oferta y la demanda; la mano de obra cuando escasea, es costosa y cuando abunda es barata. En últimas es el juego del mercado el determinante para la fijación de los salarios, en esas circunstancias cuando el precio de mercado de la mano de obra excede su precio natural, la condición del trabajador y la de su familia es floreciente y puede disponer en mayor proporción de los bienes esenciales y de los goces de la vida, y todo lo contrario cuando el precio de mercado de la mano de obra está por debajo de su precio natural, su condición de vida y la de su familia es calamitosa, pobre.

Según Ricardo, el cambio en los salarios (alzas, bajas) se debe a dos causas:

- 1- Oferta y demanda de mano de obra.
- 2- El precio de los bienes en que el obrero gasta su salario.

El aumento de los salarios se debe generalmente a que el aumento de las riquezas y del capital ha causado una nueva demanda de mano de obra, la cual indefectiblemente estará emparejada con un aumento de la producción de bienes: “Tales son, pues, las leyes que rigen los salarios, y por cuyo conducto se asegura la felicidad de la gran mayoría de una comunidad cualquiera. Al igual que los demás contratos, se deberían dejar los salarios a la libre competencia en el mercado y nunca deberían ser controlados ni intervenidos por la legislatura”. (p. 80)

Teoría del Fondo de salarios

John Stuart Mill, seguidor de los principios y normas del pensamiento económico liberal, es quien desarrolla profundamente esta teoría:

Los salarios dependen principalmente de la demanda y oferta de trabajo, o, como se expresa con frecuencia, de la proporción entre capital y la población; entendiéndose por población el número de personas que integran la clase trabajadora o, más bien, de las que trabajan por un salario; y por capital sólo el capital circulante e, incluso, ni aún la totalidad de éste, sino solamente aquella parte que se emplea en la compra directa de trabajo. (Citado en Consuegra, 2004, p. 378).

Este planteamiento hace un claro énfasis en que el trabajo es una mercancía y por lo tanto su recompensa, es decir, el salario, está sujeto sin ambages a la ley de la oferta y la demanda, que puede comprarse o venderse en el mercado. De una manera explícita se reconoce la existencia de un mercado laboral en el cual convergen, de una parte, la oferta de trabajo y, de la otra, la demanda de trabajo.

Así las cosas, la oferta está representada por los trabajadores y la demanda por los empleadores capitalistas. La relación existente entre estas dos fuerzas antagónicas dará el precio correspondiente de los salarios.

En esta teoría, cuando se plantea la relación entre capital y mano de obra, y el fondo destinado para el mismo, hay que entender que se habla del capital circulante destinado exclusivamente al pago de los salarios y no a otros factores de producción.

En conclusión, esta teoría está regida inexorablemente por la ley de la oferta y la demanda de trabajo, que no admite variables como: el precio de los alimentos y productos necesarios planteado por Ricardo; la capacidad de generación de riqueza o ritmo de prosperidad expuesto por Smith; la reacción de los trabajadores a través de los sindicatos, ni por la intervención del Estado que es descartada de plano por Stuart Mill. La única posibilidad de aceptar un cambio (sube, baja) de los salarios, obedece al aumento del capital circulante (fondo de salarios) por parte de los capitalistas o, a la disminución de la población trabajadora.

La Doctrina de Malthus

Malthus, religioso y economista del siglo XVIII, hace su planteamiento de la oferta de trabajo y los salarios a partir de una mezcla entre el pensamiento económico liberal y su propio pensamiento sobre el crecimiento de la población y de la producción.

En su Ley de la población, Malthus defendió el principio de la desproporción en los aumentos de la población y de la producción, y planteó: “La población crece geométricamente, mientras los medios de subsistencia, en las circunstancias más favorables a la industria, nunca pueden aumentar en otro sentido que en progresión aritmética” (Citado en Consuegra, 2004, p. 380).

Considerando el salario dentro de la ley malthusiana, son los trabajadores los responsables del valor de sus salarios, estos no pueden dejar el destino de su existencia al aumento de ingresos vía capital o expansión productiva, su destino está en sus manos lo cual logrará limitando el aumento de su propia clase, evitando el matrimonio y controlando el nacimiento de hijos.

Malthus no solo exponía teóricamente sus tesis, sino que también las predicaba a los trabajadores para que la comprendieran:

Siendo nuestro sincero esfuerzo el querer mejorar realmente la situación de los pobres, lo más importante es expresarles crudamente la verdad de las cosas haciéndoles comprender que la única forma de aumentar el valor del trabajo es disminuyendo el número de obreros (p. 381).

En conclusión, en su planteamiento sobre el salario no involucró explícitamente a los capitalistas pero sí a los trabajadores, indicándoles que la situación estaba en sus manos y que la fórmula para mantener el precio del salario, o que al menos no descendiera catastróficamente, consistía en reducir la oferta de trabajo: control de la población.

El Concepto de Keynes

Destacado economista norteamericano cuyo máximo aporte a la economía se encuentra en su obra “Teoría General de la Ocupación, el Interés y el dinero”. En cuanto al tema de la remuneración, John Maynard Keynes se distancia de la teoría de los economistas clásicos, quienes afirman que una reducción de los salarios puede estimular la producción, pues con dicha baja puede liberarse una parte de los ingresos para ser destinados a esta. Piensa más bien que el efecto en la reducción de los salarios nominales se ve reflejado en la demanda global por la baja en el nivel de compra de algunos trabajadores.

Keynes plantea estimular la ocupación de mano de obra y, por supuesto, la remuneración -valga aclarar, en términos de salarios nominales y no reales-; en consecuencia, estimular la demanda y con ella mayor producción y, finalmente, el

beneficio económico de los empresarios, aspecto en el cual coincidió con los economistas clásicos.

Como lo cita Consuegra (2004, p. 396), Keynes analiza solo el movimiento de los salarios nominales, pues este tipo de enfoque encuadra en su modelo teórico y en sus concepciones inflacionarias. Lo fundamental y predominante es asegurar el máximo beneficio para el capitalista, para que esta realidad objetiva pueda influir en las condiciones anímicas y subjetivas del empresario a favor de una eficacia marginal del capital, elemento esencial en la etapa de expansión del ciclo y del pleno empleo.

Desempleo y determinación del salario (Friedman Milton)

Señala Friedman (1993, p. 20) que en la economía el sector de mercado penetra parcialmente los demás sectores (familia, público y sin fines de lucro), su principio fundamental es el uso de la compra y la venta para organizar el empleo de los recursos. En una economía de mercado “pura” la cooperación entre individuos se logra enteramente a través de intercambios voluntarios. El intercambio tiene lugar cuando ambas partes se benefician con él. En una economía de mercado de intercambio libre, existen fines alternativos que implican que los diferentes individuos puedan de alguna manera valorarlos y conciliar las evaluaciones conflictivas. Esta evaluación se lleva a cabo, según Friedman (1993, p. 24), fundamentalmente mediante votaciones, es decir, votando con dinero en el mercado. Se trata de un eficaz sistema de representación proporcional que permite a cada grupo de la sociedad expresar sus deseos, estos se manifiestan a través de los precios, los cuales a su vez revelan el sistema de normas de esa sociedad.

Determinación del salario

Para Friedman (1993, p. 261),

Una cuestión que flota incómodamente entre la teoría de los precios y la teoría monetaria es la relación del salario y las fluctuaciones que se registran en el nivel global del empleo y el desempleo. Si los salarios vienen determinados por la interacción de oferta y demanda ¿cómo puede existir desempleo “involuntario”? ¿Cómo no varían los salarios hasta que se llega a la igualdad de la oferta y la demanda en el mercado laboral?

Dos líneas de pensamiento relacionadas entre sí, han surgido como resultado de la búsqueda de respuestas satisfactorias. Una es la curva de Philips, que liga el desempleo con la inflación; la otra el análisis de la influencia que el capital humano específico y los costes de “averiguación” pueden ejercer sobre los salarios provocando su rigidez temporal (Friedman, 1993, p. 263).

Enfoque de Irving Fisher

Se ocupa del mismo fenómeno empírico que el profesor Phillips: “La inflación tendía a aparecer asociada con bajos niveles de desempleo y la desinflación con altos niveles”. Fisher (citado por Friedman, 1993, p. 264) afirma:

Cuando el dólar está perdiendo valor o, en otras palabras, cuando el nivel de precios está subiendo, el hombre de negocios advierte que sus ingresos aumentan a la misma velocidad, como término medio, que los precios en general, pero no sus gastos, porque sus gastos son cosas, en gran medida fijas por contrato...Ello estimula el empleo, al menos por un tiempo.

Enfoque de William Phillips

Este profesor partió de la posición opuesta. Tomó el nivel de empleo como variable independiente que pone en marcha el proceso, y consideró la tasa de variación de los salarios como la variable dependiente. En sus palabras (citado por Friedman, 1993, o. 265):

Cuando la demanda de una mercancía o servicio es alta en relación con su oferta, esperamos que aumente el precio, siendo la tasa de aumento tanto mayor cuanto mayor sea el excedente de demanda... Parece aceptable que este principio opere como uno de los factores determinantes de la tasa de variación de los salarios monetarios, que son el precio de los servicios de trabajo

El método de Phillips se soporta en las usuales curvas estáticas de oferta y demanda. En el punto de intersección O, el mercado está en equilibrio, siendo W^0 el salario y E^0 la cantidad de trabajo empleada, igual a la cantidad demandada. En este punto, expresa Phillips, no hay presión al alza sobre los salarios (Figura 1).

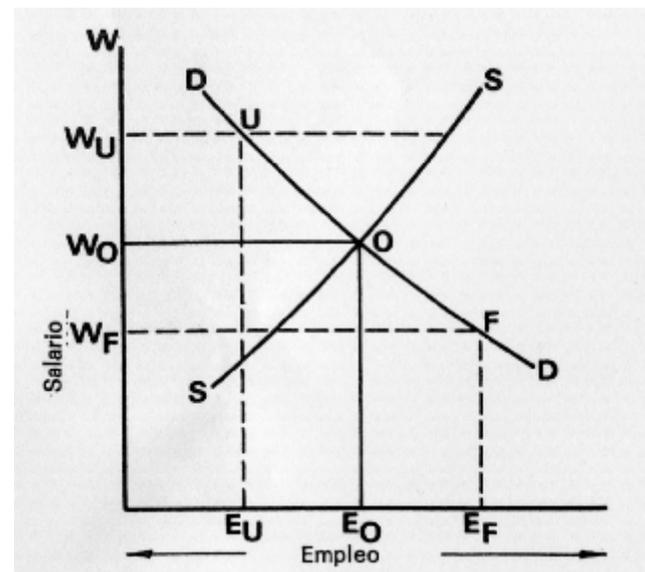


Figura 1. En este punto, expresa Phillips, no hay presión al alza sobre los salarios (Friedman, 1993, p.266)

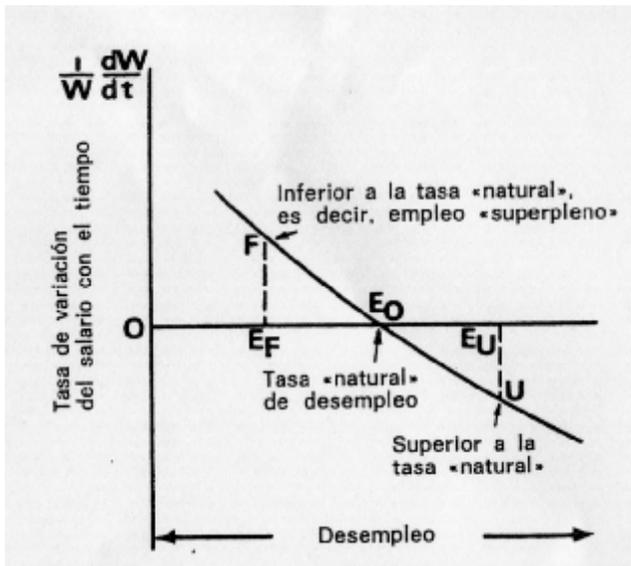


Figura 2. Relación desempleo y salarios
(Friedman, 1993, p.267)

Phillips convirtió este análisis en una relación observable representando sobre un eje el nivel de desempleo y sobre el otro la tasa de variación de los salarios a lo largo del tiempo (Figura 2).

Planteamientos contemporáneos

Modelo general de salarios de eficiencia

Señala Romer (2002, p. 397) en relación con los salarios de eficiencia: “La hipótesis central de los modelos de salarios de eficiencia es que el pago de un salario elevado no sólo genera costes mayores para la empresa, sino también mayores beneficios”.

Lo anterior obedece a varias razones posibles; la más sencilla es suponer que un salario alto incrementa el consumo de alimentos de los trabajadores, haciendo que estos estén mejor alimentados y sean más productivos. Esta posibilidad no tiene mayor importancia en los países más desarrollados, pero se convierte en un punto de referencia útil porque evidencia un ejemplo concreto de las posibles ventajas que se desprenden del pago de mayores salarios.

La segunda razón se fundamenta en que un salario elevado puede contribuir a incrementar el esfuerzo de los trabajadores en aquellas situaciones en las que la empresa no puede controlar fácilmente su rendimiento laboral. Por ejemplo, si la empresa para reprimir a sus trabajadores tiene como única opción el mecanismo del despido, estos no tendrán incentivo alguno para trabajar mejor. Si por el contrario, el salario que paga la empresa está por encima del que equilibra el mercado, sus puestos de trabajo serán más apreciados, de manera que es posible que en esta situación los trabajadores decidan trabajar más.

La tercera razón consiste en que el pago de un salario mayor puede mejorar las capacidades del trabajador en ciertos aspectos que la empresa no puede controlar. Como ejemplo, si se supone que el salario de reserva de los trabajadores cualificados es mayor y la empresa decide pagar salarios por encima del valor de equilibrio del mercado, esta medida atraerá para la empresa trabajadores más capacitados, y en consecuencia, incrementará la capacidad media de los trabajadores que ella decida contratar.

La última razón expone que unos salarios mayores pueden estimular un sentimiento de lealtad en los trabajadores y provocar un mayor esfuerzo. Pero si la empresa decide pagar salarios demasiado bajos, puede generar el descontento y el deseo de venganza de los trabajadores e incrementar los riesgos de comportamientos negligentes e inadecuados por parte de estos.

Teoría del Capital humano

Según Bernanke y Frank (2007, p. 425), esta teoría plantea que algunas ocupaciones se pagan mejor que otras porque exigen mayores cantidades de capital humano. Por ejemplo, un médico de medicina general podría convertirse en cirujano,

pero solo estudiando algunos años más; mientras que un fontanero tendría que hacer una inversión aún mayor en educación para convertirse en abogado.

Estos autores conciben como capital humano: “La amalgama de factores como la educación, la formación, la experiencia, la inteligencia, la energía, el hábito de trabajo, la fiabilidad y la iniciativa que afecta al valor del producto marginal del trabajador”. Asimismo, a la Teoría del Capital humano la definen como: “La determinación de los salarios según la cual el salario de un trabajador es proporcional a su capital humano”.

Desde esta perspectiva, existen diferencias de demanda en el mercado laboral que pueden hacer algunos tipos de capital humano más valiosos que otros.

Perspectiva socialista

El máximo exponente de esta teoría es Karl Marx, quien asume el estudio del trabajo y los salarios desde una perspectiva crítica de la Economía Política, planteada en sus bases ideológicas por Petty y continuada por los representantes de la Economía clásica.

Marx, en *El Capital* (1946, Tomo II, p. 33) y específicamente en el estudio sobre el salario, manifiesta: “En la superficie de la sociedad burguesa el salario del obrero aparece como precio del trabajo, como una cantidad de dinero que se paga por una cantidad determinada de trabajo”. Lo que da lugar a que el salario sea una forma de encubrimiento de la explotación capitalista.

Marx, en la sección Sexta de su obra, señala cómo el valor o precio de la fuerza de trabajo se convierte en salario. Afirma que en una mirada superficial, en el plano de la sociedad burguesa, el

salario percibido por el obrero se presenta como el precio del trabajo, como una determinada suma de dinero que se paga por una determinada cantidad de trabajo. Se habla de valor del trabajo, llamado precio necesario o natural de este, a su expresión en dinero. Se habla también de los precios comerciales del trabajo, es decir, de los precios que oscilan por encima o por debajo de su precio necesario. A partir de lo anterior, Marx (1946, p.448) plantea:

¿Qué es el valor de una mercancía? La forma materializada del trabajo social invertido para su producción. ¿Cómo se mide la magnitud de su valor? Por la magnitud del trabajo que encierra. ¿Cómo determinamos pues, el valor de trabajo de una jornada de 12 horas, por ejemplo? Si se responde que por las 12 horas de trabajo contenidas en una jornada de trabajo de 12 horas, se incurre en una lamentable redundancia.

De otro lado, para que el trabajo pueda venderse en el mercado como mercancía, es evidente que este tendría que existir antes de ser vendido. Considera Marx que si el obrero pudiese dar a su trabajo una existencia independiente, vendería mercancía y no trabajo. Pero aun prescindiendo de estas contradicciones, un intercambio directo de dinero, es decir, de trabajo materializado, por trabajo vivo, anularía ley del valor, ley que precisamente se desarrolla en toda su plenitud a base de la producción capitalista, o destruiría la propia producción capitalista, basada justamente en el trabajo asalariado:

En efecto, el poseedor del dinero no se enfrenta directamente, en el mercado de las mercancías, con el trabajo, sino con el obrero. Lo que éste vende es su fuerza de trabajo. Tan pronto como su trabajo comienza a ponerse en acción, ha dejado de pertenecerle a él y no puede por tanto, vender lo que ya no le pertenece. El trabajo es la sustancia

y la medida inmanente de los valores, pero de suyo carece de valor. (Marx, 1946, p. 449).

En este orden de ideas, Marx hace la distinción entre “el valor del trabajo”, en el cual se tiene en cuenta todo lo que produce el trabajador en una jornada de trabajo, y “el valor de la fuerza de trabajo”, que es una parte de esa jornada de trabajo con la cual se le paga al trabajador en forma de salarios. Se evidencia aquí cómo el valor y los precios de la fuerza de trabajo se transfiguran en forma de salarios.

Para comprender mejor la teoría de Marx sobre el tema de los salarios, es preciso acudir a otros conceptos fundamentales de su pensamiento:

Valor de la fuerza de trabajo

Parte de la jornada de trabajo necesaria para la reproducción o conservación de la fuerza de trabajo, en una magnitud dada, una magnitud constante (Marx, 1946, p. 242).

Capacidad o fuerza de trabajo

El conjunto de las condiciones físicas y espirituales que se dan en la corporeidad, en la personalidad viviente de un hombre y que este pone en acción al producir valores de uso de cualquier clase (p. 121).

Tiempo de trabajo socialmente necesario

Se entiende el trabajo socialmente necesario como 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 imperantes en la sociedad (p. 7).

La interpretación y análisis crítico de Marx al planteamiento de la Economía Política y la racionalidad capitalista, en cuanto a la fuerza de

trabajo y el salario, se puede sintetizar en las siguientes consideraciones del propio autor:

El capital sólo surge allí donde el poseedor de medios de producción y de vida encuentra en el mercado al obrero libre como vendedor de su fuerza de trabajo, y esta condición histórica envuelve toda una historia universal. Por eso el capital marca desde su aparición, una época en el proceso de la producción social (...). Lo que caracteriza la época capitalista es que la fuerza de trabajo asume, para el propio obrero, la forma de mercancía que le pertenece, y su trabajo por consiguiente, la forma de trabajo asalariado. [...] Con ello se generaliza al mismo tiempo, la forma mercantil de los productos del trabajo. A diferencia de otras mercancías, la valoración de la fuerza de trabajo encierra, pues, el elemento histórico moral (pp. 123-124).

En conclusión, Marx está de acuerdo en que el trabajo produce valor y más concretamente la fuerza de trabajo; esta es comprada por el empresario en el mercado de trabajo atada a una jornada laboral que se comporta como una mercancía y, por lo tanto, está a su libre utilización. En esa lógica, la jornada de trabajo está dividida en dos partes: la primera, en la cual el trabajador produce lo necesario para su subsistencia (salario), y la segunda, en la cual produce un plus valor o plusvalía, que es la renta del trabajo apropiada por el capitalista.

Perspectiva moralista

Según Beltrán (1970, p. 301), durante los dos mil años de existencia el cristianismo ha influido en la actividad económica práctica y en la reflexión práctica de la misma. Valga enunciar, por ejemplo, a Santo Tomás de Aquino (1224-1274), a quien se considera el más ilustre e influyente pensador de la Edad Media.

Siguiendo a Beltrán (1970, p. 20), Santo Tomás sostiene la licitud de la propiedad privada, pero formula una distinción: la propiedad es a la vez social y privada, social porque Dios ha creado los bienes de la tierra para todos los hombres, y privada porque está conforme al derecho natural, pero no viene impuesta por él.

Sostiene Santo Tomás que, en el mundo, la propiedad privada es preferible a la comunidad de bienes y para demostrarlo repite los argumentos que Aristóteles esgrimió contra Platón:

Los bienes de propiedad individual están mejor administrados que los de propiedad colectiva; el sentimiento de propiedad es un estímulo para el trabajo. El orden social está mejor garantizado cuando las cosas pertenecen a las personas individualmente; cuando todos se ocupan de todo, surge la confusión y las disensiones. La indivisión y el comunismo acaban en la usurpación y tiranía de los más fuertes (Beltrán, 1970, p. 20)

La Iglesia Católica ha mantenido su preocupación y reflexión por los problemas humanos y sociales, y de manera formal se ha pronunciado con mensajes sociales trascendentales desde sus documentos, denominados Encíclicas. En ellas no ha faltado la comprensión y el llamado de atención sobre los asuntos económicos alrededor de la propiedad privada, el trabajo y el salario, procurando por un estado de cosas y unas relaciones armónicas, dignas, de bienestar y de justicia para la humanidad.

La Encíclica *Rerum Novarum* del Papa León XIII, promulgada el 15 de mayo de 1891, señala:

Dios ha dado a todo el linaje humano, para que use de ella y la disfrute, no se opone de manera alguna a la existencia de propiedades privadas. La tierra no cesa de servir a la utilidad común,

pues no hay mortal alguno que no se sustente de lo que ella produce a pesar de las posesiones particulares; los que carecen de capital lo suplen con el trabajo y en él se funda el arte de adquirir lo necesario para la vida y su mantenimiento (p. 6).

Expresa el Papa:

Se deduce que la propiedad privada es claramente conforme a la naturaleza. Porque las cosas que para conservar la vida, y más aún, las que para perfeccionarlas son necesarias, las produce la tierra con gran abundancia, pero sin el cultivo y cuidado de los hombres no las podría producir (p. 6).

En las relaciones entre capital y trabajo, el Papa León XIII en su Encíclica admite la diferencia entre los deberes de unos y otros, pero enfatiza en el respeto por la dignidad humana y el deber del patrono de dar a cada uno lo que es justo. En cuanto al salario, dice:

Sabido es que para fijar conforme a la justicia el límite del salario, muchas cosas se han de tener en consideración; pero en general deben acordarse los ricos y los patronos que oprimir en provecho propio a los indigentes y menesterosos, y explotar la pobreza ajena para mayores lucros, es contra todo derecho divino y humano. Y el defraudar a uno del salario que se le debe es un gran crimen que clama al cielo venganza (p. 12).

La reflexión y participación de la Iglesia continúa con la Encíclica “*Quadragesimo Anno*”, del Papa Pío XI, emitida el 15 de mayo de 1931. En este documento se recuerda la esencia y se hacen claridades sobre los pronunciamientos realizados por el Papa León XIII, en cuanto a la propiedad privada, el trabajo y el salario. En este último aspecto se enfatiza sobre la trascendencia e

importancia de un justo salario y para ello deben observarse tres criterios que deben ser atendidos: La sustentación del obrero y su familia; la situación de la empresa; y la necesidad del bien común.

En la Encíclica *Mater Et Magistra*, del Papa Juan XXIII, en su acápite de la remuneración del trabajo, vuelve sobre los criterios de justicia y equidad y la necesidad del proceso de adaptación entre el desarrollo económico y el progreso social. Señala:

La riqueza económica de un pueblo no consiste solamente en la abundancia total de los bienes, sino también y más aún, en la real y eficaz distribución según la justicia para garantía del desarrollo personal de los miembros de la sociedad, que es en lo que consiste el verdadero fin de la economía nacional (p. 93).

Luego, en la Encíclica del Papa Juan Pablo II, *Laborem Exercens*, en su apartado sobre el salario y otras prestaciones sociales, recalca el aspecto deontológico y moral en los siguientes términos: “El problema clave de la ética social es el de la justa remuneración por el trabajo realizado” (p. 392). Es decir, no existe en el actual contexto otro modo mejor para cumplir la justicia en las relaciones trabajador- empresario, que el constituido por la remuneración del trabajo.

Expresa el Papa que esa justicia tiene una verificación concreta y es la que afecta a la familia; en ese sentido, una justa remuneración por el trabajo de la persona adulta, que tiene responsabilidades de familia, es la que sea suficiente para fundarla, mantenerla dignamente y asegurarle su futuro.

En conclusión, la iglesia en asuntos sociales y económicos, al parecer no asume posturas

políticas, pero desde su doctrina espiritual y como autoridad moral debe pronunciarse en estas cuestiones en defensa de la dignidad, la libertad y la justicia humana. En este caso específico de los salarios, los concibe y defiende bajo esos principios éticos y desde una dimensión humana, familiar y social.

Perspectiva sociológica

Según De la Garza Toledo (2002, p. 7), a comienzos de la década de los 80 se presenta para América Latina un rompimiento paradigmático, pues la crisis de la deuda se conjugó con cambios en el modelo económico, en el estado, en las relaciones de los sindicatos con las fuerzas políticas, y se inició la reestructuración productiva y del mercado de trabajo. Esta gran transformación fundamenta el surgimiento de los actuales estudios del trabajo en la región desde el predominio del enfoque sociológico, pero en la que cumplen un papel importante: las relaciones industriales, la administración, el derecho, la antropología, la psicología, la medicina y la economía.

“Si el trabajo se entiende en su acepción de “todo esfuerzo humano que añade un valor de uso a un bien o servicio”; este concepto incluye actividades que se realizan para el intercambio (monetario o no), actividades efectuadas para la reproducción individual o social o para el disfrute de otros (Tilly Tilly, 1998:225 citado en De la Garza Toledo, 2003, p.545).

Señalan Rendón y Salas (en De la Garza Toledo, 2003, p.545):

Para dar cuenta del esfuerzo que una sociedad determinada debe desplegar para producir el conjunto de bienes y servicios que requiere para su reproducción, es necesario considerar el trabajo de aquellas personas involucradas

en actividades destinadas al mercado y también el trabajo de quienes participan en la generación de bienes y servicios para el autoconsumo, incluido el trabajo doméstico que se realiza, sin pago, en los hogares. En una economía capitalista la mayor parte de la población vive del producto de su trabajo directo. De ahí la importancia de examinar el trabajo pagado. Por esta razón cuando se busca estudiar la capacidad de una economía para ofrecer ocupaciones remuneradas a la población en edad de trabajar, el conjunto de personas que se considerará, se restringe a quienes trabajan para el intercambio en el mercado.

En sentido riguroso, la idea de mercado supone un acto de compraventa de una mercancía. Se colige entonces, que la noción de mercado de trabajo implica el acto de venta y de compra de la mercancía fuerza de trabajo. “Por esta razón el mercado de trabajo está formado solo por los patrones y los trabajadores asalariados (p. 549).

Según Pries (citado por De la Garza Toledo, 2002, p. 511), a finales del siglo XX, en todas las sociedades del mundo, la forma predominante para obtener los recursos y los medios para la reproducción material de los seres humanos, es el trabajo asalariado. Aunque hay muchas regiones donde prevalecen la economía de subsistencia o el trabajo por cuenta propia, en términos cuantitativos y cualitativos el mecanismo de compraventa de fuerza de trabajo es el que forja la dinámica de las actividades económicas de la abrumadora mayoría de las poblaciones del planeta.

En primera instancia, sobresale el hecho de que hay diferencias y variaciones muy acentuadas en las condiciones de trabajo y empleo de los asalariados. Algunos reciben salarios diez o hasta

cien veces mayores que otros; en algunas ocasiones, las personas mejor preparadas obtienen ingresos mayores, pero en otras circunstancias se encuentran muchos profesionales sin ningún empleo. Algunos trabajadores ascienden rápidamente en sus niveles salariales y de jerarquía, otros se quedan casi toda la vida en las mismas condiciones. Una parte de la fuerza de trabajo se capacita y prepara con muchos estudios, otra parte entra a las actividades productivas sin ningún entrenamiento (Pires, 2002, p. 511).

Algunas anotaciones sobre salario mínimo

El salario es un concepto elaborado en medio de las relaciones sociales construidas en el devenir de la historia de la sociedad. Su evolución ha estado enmarcada por la lucha de los trabajadores y por la necesidad de resolver los conflictos laborales de cada época. Se pasó de una sociedad esclavista, donde cada esclavo recibía lo necesario para la subsistencia de tal manera que pudiera estar en condiciones óptimas para el trabajo, hasta una sociedad capitalista, en la cual se consolida como un salario mínimo que debe garantizar el sustento del trabajador y de su familia.

Los primeros antecedentes que dan origen al salario mínimo como figura legal se presentan en Nueva Zelanda a causa de las continuas manifestaciones de los trabajadores y la fuerte huelga marítima de 1890. Para solucionar esta problemática, el gobierno expidió la ley de Arbitramento y Conciliación Industrial de 1894, la cual autorizó la formación de sindicatos, asociaciones industriales, consejos de conciliación y la creación de un Tribunal de Arbitraje para mediar entre trabajadores y empresarios y facultado para fijar los salarios y condiciones mínimas laborales (Hammond, 1913).

En virtud de los frecuentes conflictos laborales en diferentes partes de Europa, en Berna, 1919, se elabora la carta de trabajo en la cual se establecen los principios relativos a la protección de los trabajadores, se generaron espacios de negociación entre empleadores y trabajadores y se dio inicio a la creación de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), con el fin de mejorar las condiciones laborales de los trabajadores, con el salario mínimo como uno de los caminos para lograrlo (Kurczyr, Reynoso y Sánchez, 2007).

De esta manera, la primera normativa a nivel internacional referente al salario mínimo se dio en 1928 con el Convenio 26 de la OIT, según el cual los estados miembros deben establecer o mantener métodos que permitan la fijación de tasas mínimas de los salarios de los trabajadores empleados en industrias o partes de industrias (especialmente en industrias a domicilio) en las que no existe un régimen eficaz para la fijación de salarios (OIT, 1928).

La OIT establece que el salario mínimo debe entenderse como:

La suma mínima que deberá pagarse al trabajador por el trabajo o servicios prestados dentro de un lapso determinado, bajo cualquier forma que sea calculado, por hora o por rendimientos, que no puede ser disminuida, ni por acuerdo individual ni colectivo, que está garantizada por la ley y puede fijarse para cubrir las necesidades mínimas del trabajador y su familia, teniendo en consideración las condiciones económicas y sociales de los países (OIT, 2014).

Siguiendo a Marshall, (citado por De la Garza Toledo, 2003, p.458.),

La concepción acerca del papel del salario mínimo, así como la forma en la que se lo ha utilizado, han ido sufriendo, a lo largo del tiempo, modificaciones que fueron incidiendo sobre el contenido del debate acerca de sus efectos. Desde un punto de vista histórico, originalmente se visualizó el salario mínimo como un instrumento para frenar la explotación y competencia irrestrictas que ponían en peligro la reproducción de la fuerza de trabajo; en otras palabras como instrumento para imponer un límite a la capacidad unilateral de los empleadores de establecer los salarios. En varios países su objetivo particular fue el de proteger a los asalariados no sindicalizados o no cubiertos por la negociación colectiva. Últimamente en cambio, se ha privilegiado la noción según la cual el salario mínimo es una herramienta para combatir la pobreza.

Por otra parte, en algunos países de América Latina se ha utilizado el salario mínimo como mecanismo de indexación y cálculo de prestaciones sociales (indemnización, asignaciones familiares, jubilaciones, seguro de desempleo). Finalmente, se ha atribuido al salario mínimo el papel de operar como patrón a seguir para la fijación del resto de los salarios. En todos los casos, tácitamente o como producto de una política deliberada el salario mínimo actúa como mecanismo de regulación del mercado de trabajo (en De la Garza Toledo Marshall, 2003, p.459).

Siguiendo a Tokman (2010, p.17), la crisis afecta el mercado de trabajo urbano en cuatro formas: primero, el desempleo aumenta como consecuencia de la reducción en el nivel de actividad económica. Segundo, aumenta el subempleo visible producto de la reducción en la duración de la jornada de trabajo. Tercero, los niveles de subempleo invisible pueden aumentar tanto por la expansión en la ocupación en

actividades de baja productividad como eventualmente, por reducciones en la productividad y por ende en los ingresos asociados a dichas actividades. Por último, se registra una reducción en los salarios reales.

El deterioro salarial durante la crisis solo agravó una tendencia secular negativa. El 60% de los países con información, muestran que los salarios reales en la industria, en la construcción y en el 82% de los países, los salarios mínimos alcanzaban en 1983 niveles inferiores a los prevalecientes en 1970 (Tokman, 2010; p.18).

Conclusiones

Podría afirmarse que el tema del salario surge asociado al de la propiedad privada. Esto significa que sus orígenes están en el modo de producción esclavista, se transforma en el modo de producción feudalista y como concepto y sistema se consolida en el sistema de producción capitalista.

Como se puede observar, el asunto del salario ejerce un gran impacto sobre la vida de los seres humanos en particular y en la sociedad en general. No es una problemática exclusivamente de reflexión productiva y económica; también tiene serias connotaciones desde lo moral, lo político y lo social.

Así, el salario es un asunto que trasciende la racionalidad capitalista, el punto de encuentro o de equilibrio entre oferta y demanda como estricta ley reguladora del mercado del trabajo y la unidireccionalidad de las relaciones entre el empleador y el trabajador.

El salario, igualmente, es un concepto dinámico que tiene diferentes manifestaciones, como el salario natural, mínimo, real, justo, de eficiencia, entre otros. Además, el salario obedece a los ciclos económicos, a las particularidades de los contextos y a las intervenciones de la institucionalidad y de la sociedad civil.

Referencias

- Álvarez, A. (1990). *La Administración de Sueldos y Salarios*. Bogotá: Editora Guadalupe.
- Beltrán, L. (1970). *Historia de las Doctrinas Económicas*. Barcelona: Editorial Jeide.
- Bernanke, B. y Frank, R. (2007). *Principios de Economía*. Madrid: Mc Graw Hill. Consuegra, J. (2004). *Temas Económicos y Sociales*. Tomo IV. Colombia: Editorial Mejoras.
- De la Garza, E. (2002). *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Friedman, M. (1993). *Teoría de los Precios*. Barcelona: Ediciones Altaya.
- Karataev, R., Stepanov ... [et al.] (1964). *Historia de las Doctrinas Económicas*. Volumen I. México: Grijalbo.
- Keynes, J. (1943). *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Krugman, P. y Wells, R. (2007). *Introducción a la Economía: Macroeconomía*. Barcelona: Editorial Reverté.
- Marx, C. (1946). *El Capital. Tomo I*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- OIT (2014). *Informe mundial sobre salarios 2012/2013. Los salarios y el crecimiento equitativo*. Ginebra.
- Papa Juan Pablo II (14 de septiembre de 1981). Encíclica LABOREM EXERCENS. Iglesia Católica. (1993). 12 trascendentales mensajes sociales. Bogotá : Secretariado Nacional de Pastoral Social.
- Papa Juan XIII. Encíclica MATER ET MAGISTRA. 15 de mayo del año 1961. Iglesia Católica. (1993). 12 trascendentales mensajes sociales. Bogotá : Secretariado Nacional de Pastoral Social.
- Papa León XIII. Encíclica RERUM NOVARUM. 15 de mayo del año 1891. Iglesia Católica. (1993). 12 trascendentales mensajes sociales. Bogotá : Secretariado Nacional de Pastoral Social.
- Papa Pío XI. Encíclica QUADRAGESIMO ANNO. 15 de mayo del año 1931. Iglesia Católica. (1993). 12 trascendentales mensajes sociales. Bogotá : Secretariado Nacional de Pastoral Social.
- Romer, D. (2002). *Macroeconomía Avanzada* (2da. Ed.). Madrid: Mc Graw Hill.
- Smith, A. (1983). *La riqueza de las Naciones. Sección I*. Barcelona: Ediciones Orbis.
- Tokman, V. (2010). *El empleo en la Crisis: efectos y políticas*. Santiago de Chile: Serie macroeconomía del desarrollo, # 100.