

Capítulo 2.

Algunas teorías acerca del salario

El propósito de esta segunda sección es dar a conocer, en forma resumida, las principales teorías sobre las compensaciones que se han desarrollado desde finales del siglo XVIII hasta los albores del siglo XX.

Como se verá, muchas de estas teorías guardan íntima relación con algunos principios y teorías económicas.

Teoría del salario justo

Es tal vez la primera teoría relevante sobre los salarios. Su autor, el filósofo italiano santo Tomás de Aquino, subrayaba la importancia de las consideraciones de orden moral y la influencia de la costumbre. Para santo Tomás el salario justo era aquel que le permitía llevar al trabajador una vida adecuada a su posición social. Esta teoría es una visión normativa, es decir, marca cuál debe ser el nivel salarial, y no una visión positiva que se define por reflejar el valor real de los salarios.

Teoría de la oferta y la demanda

Desde el punto de vista de las ciencias económicas la oferta y la demanda son los instrumentos fundamentales para determinar los precios de los productos, llámense bienes o servicios. En teoría, cuando la oferta de productos es mayor que la demanda, los precios se deben bajar para estimular la venta de aquellos. En forma análoga, cuando la demanda de productos es superior a la oferta, la presión de los compradores determina que la tendencia en el precio de los bienes o servicios se incremente.

Teniendo en cuenta los anteriores fundamentos de esta teoría económica y considerando que el trabajador presta o vende un servicio a la organización que lo contrata, el precio de dichos servicios tiene una relación mediante la cual se puede afirmar que, a medida que la oferta de mano de obra se incrementa, los precios de los salarios pagados por la labor tenderán a ser más bajos, y cuando la oferta de puestos de trabajo es mayor que la demanda, los salarios tenderán a ser mayores.

El mecanismo para encontrar un salario de equilibrio se muestra en la Figura 2.1, aclarando que el salario en equilibrio solo se presenta en sistemas económicos de libre competencia y depende de estos factores:

- La habilidad y experiencia en el desempeño del cargo.
- Los antecedentes (*background*) del individuo.
- Las condiciones físicas y ambientales en que se desarrolla el cargo.
- El tiempo por el cual se contrata.
- La garantía de seguridad en el empleo.

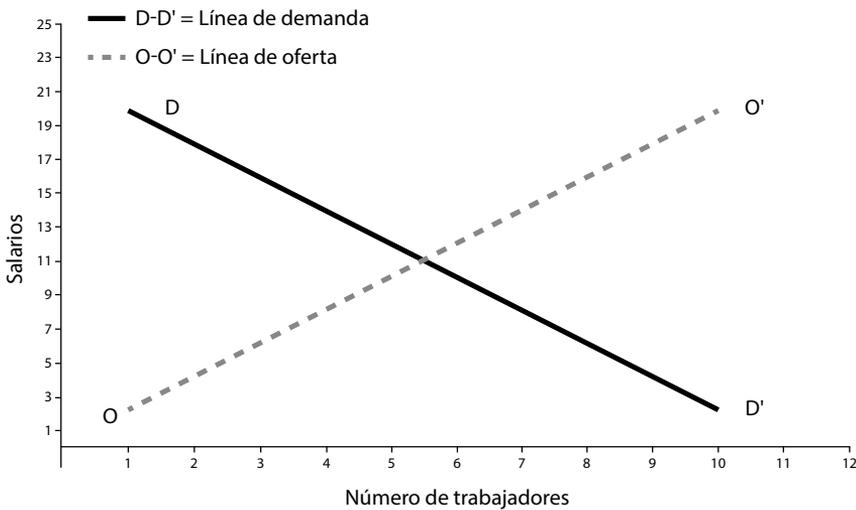


Figura 2.1 Teoría de la oferta y la demanda

Teoría de la subsistencia

También denominada teoría del salario natural o “ley de bronce”, fue expuesta por el economista David Ricardo (1772-1823) en su obra más importante, *Principios of Political Economy and Taxation (Principios de economía política e impuestos)*, publicada en 1817.

David Ricardo estableció varias teorías, basadas en sus estudios sobre la distribución de la riqueza a largo plazo, y sustentó la de los salarios en la teoría de la oferta y la demanda antes expuesta y en el principio de Malthus, según el cual, mientras el incremento de los recursos económicos de las naciones aumenta en progresión aritmética (ritmo muy lento), la población crece en progresión geométrica (ritmo muy rápido).

La teoría de Ricardo sobre el valor del trabajo (influyó en el pensamiento de Karl Marx) afirma que los salarios dependen del precio de los alimentos, que

a su vez dependen de los costos de producción, y estos a su vez dependen de la cantidad de trabajo necesario para producir los alimentos; en otras palabras, el trabajo es el principal determinante del valor de los bienes producidos. En esta teoría, también denominada teoría de la subsistencia, el trabajador tan solo tendrá derecho a ganar por su trabajo aquello que natural y estrictamente necesite para subsistir, pues si gana menos perecería de hambre y si gana más vendría un crecimiento de las familias y de la población trabajadora, trayendo como consecuencia un incremento de la mano de obra, lo cual se traduce en un decrecimiento de los salarios (valor del trabajo).

La teoría de David Ricardo, aunque en su momento logró bastante apoyo y credibilidad, perdió toda validez por la carencia de fundamentos de las teorías malthusianas (el mismo Malthus lo afirmó antes de su muerte) porque la ley de la oferta y la demanda laboral únicamente opera en mercados de competencia perfecta. Además, no siempre los mayores salarios llevan a un incremento de las familias y, por tanto, a un aumento en la población (mano de obra).

Teoría de Karl Marx

Karl Marx nació en Tréveris (Alemania) el 5 de mayo de 1818 y murió en Londres en 1883. Escribió varias obras, entre las cuales se destacan *Manifiesto comunista*, *Nueva Gaceta Romana*, *El capital* (tres volúmenes) y *Teoría de la plusvalía* (cuatro volúmenes publicados entre 1905 y 1910, después de su muerte).

Marx concluyó en el *Manifiesto comunista* que la clase capitalista sería devorada y suprimida por una evolución mundial de la clase obrera, que culminaría con el establecimiento de una sociedad sin clases. Igualmente, en su libro *El capital* Marx desarrolló la siguiente teoría: “La clase trabajadora es explotada por la clase capitalista al apropiarse ésta del ‘valor’ excedente (plusvalía) producido por aquella”.

En relación con los salarios, Marx afirmó que el dueño del capital no le paga al trabajador por su trabajo, sino por su potencial para trabajar; esto significa que cuando el patrono sale al mercado laboral a comprar mano de obra lo que encuentra es al trabajador que vende sus capacidades, su experiencia y su educación para poder subsistir. Es entonces cuando dichas capacidades le dejan de pertenecer al trabajador y pasan a ser propiedad del dueño del capital, que fue el que pagó, y entonces las utilizará para la producción de bienes que se venderán luego en el mercado a unos precios que generan utilidades (plusvalía) aprovechadas por el capitalista y con las cuales acumula e incrementa su capital. La plusvalía la constituye entonces la diferencia entre el salario que un trabajador recibe por su trabajo y el valor del artículo por él producido.

Para Marx, el salario justo que el patrono le debería pagar directamente al trabajador es aquel que le sirva para procurar su subsistencia; además, el Estado

le debería dar una especie de salario social, proveniente y financiado por el Fondo Nacional de Plusvalía.

Marx no ejerció una gran influencia en vida, fue después de su muerte cuando comenzó a prosperar dentro del movimiento obrero. Su concepción pasó a denominarse marxismo o socialismo científico, una de las principales corrientes de la teoría política contemporánea. Su análisis del sistema capitalista y su teoría del materialismo histórico, la lucha de clases y la plusvalía, son las fuentes de la ideología socialista moderna. La *Teoría sobre la naturaleza del Estado capitalista*, *El camino hacia el poder* y *La dictadura del proletariado* tienen una importancia decisiva en la acción revolucionaria. Estas doctrinas, comentadas por la mayoría de los socialistas después de su muerte, las retomó Lenin en el siglo xx, y el desarrollo y la aplicación que el político ruso hizo de ellas fueron el núcleo de la teoría y la praxis del bolchevismo y de la III Internacional.

Teoría del fondo de salarios

Esta teoría, expuesta por el economista inglés Stuart Mill, tiene su fundamento en la cantidad de población presente y disponible en un mercado laboral, así como en la cantidad o monto del capital disponible para compra de mano de obra.

Si hay incremento en el monto de capital la tarifa de salarios aumentará y bajará con la disminución del mismo si no disminuye el número de trabajadores. En forma análoga, si el monto de capital destinado para compra de mano de obra permanece constante y el número de trabajadores aumenta, la tarifa de los salarios tenderá a la baja.

Teoría de Henry Ford

Henry Ford (1863-1947), industrial estadounidense, desarrolló la denominada teoría de los salarios altos, expuesta en 1915.

Ford nació en una granja cerca de Dearborn (Michigan). A los 16 años se convirtió en aprendiz de mecánica en Detroit, y de 1888 a 1899 fue mecánico y jefe de mecánicos en Edison Illuminating Company. En 1893, tras experimentar un tiempo en los ratos libres, logró construir su primer carro y en 1903 creó la Ford Motor Company.

En 1913 introdujo en su fábrica la técnica de la cadena de montaje e inició la utilización de piezas intercambiables para los carros. Esta técnica incrementó de tal manera la productividad que redundó en una reducción del trabajo mensual en su fábrica de entre el 40 % y 60 %, debido sobre todo a la monotonía de la cadena de montaje y a los repetidos aumentos de las cuotas de producción asignadas a los trabajadores. Ford superó esta dificultad duplicando el salario promedio de la industria, pasando de pagar USD 2,50 a USD 5,00 al día. El resul-

tado neto fue una creciente estabilidad en su fábrica y la reducción importante de los costos.

La teoría de Ford se basa en la creencia de que los salarios altos llevan a más capacidad de consumo y, por tanto, a mayor demanda. En la medida en que crece la productividad y esto va acompañado de mayores salarios, la capacidad de consumo se incrementa, generando más demanda y por ende mayor consumo, mayor producción, menores precios y mayores ventas, con el consecuente crecimiento de las utilidades para nuevas inversiones en tecnología, que resultarán en una mayor productividad.

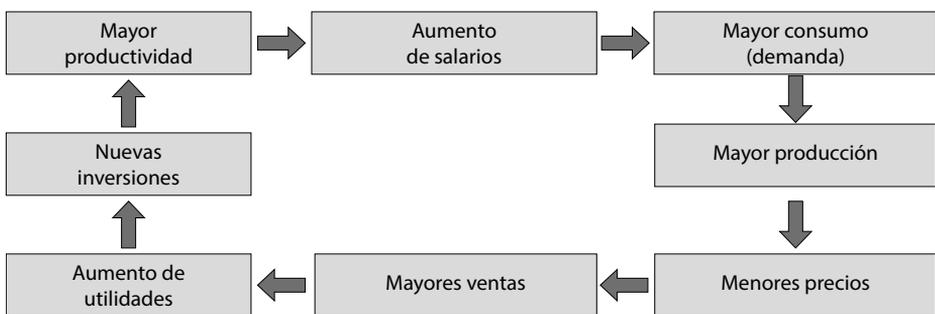


Figura 2.2 Teoría de Henry Ford

Esta teoría tiene aún hoy en día cierta validez, ya que si los salarios se aumentan en la medida en que se incrementa la productividad, el salario se convertirá en el factor para mantener el crecimiento de las empresas y los países. Tan cierto es esto que Estados Unidos es el país con el promedio de salarios más altos en el mundo.

Sin embargo, sus detractores sostienen que el ciclo anterior se puede romper en cualquier punto o en varios, ya que por ejemplo no siempre mayores ventas generan más utilidades (a veces se generan más pérdidas). Tampoco es totalmente cierto que mayores utilidades se conviertan en nuevas inversiones o que a mayor productividad haya incremento en los salarios.

Teoría de Adam Smith

Adam Smith (1723-1790). Filósofo y economista escocés, cuyo tratado *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* constituyó el primer intento de analizar los determinantes del capital y el desarrollo histórico de la industria y el comercio entre los países europeos, lo que permitió crear la base de la ciencia económica moderna o *economía*, entre 1766 y 1776 vivió en Kirkaldy, donde escribió *La riqueza de las naciones*, publicada en 1776, que

marcó la aparición de la historia de la economía como ciencia independiente de la política y además representó el primer intento en la historia del pensamiento económico de diferenciar el estudio de la *economía política* de la *ciencia política*, la *ética* y la *jurisprudencia*.

En ese libro, Smith hace un análisis de los procesos de creación y distribución de la riqueza y demuestra que la fuente fundamental de todos los ingresos y la forma como se distribuye la riqueza estriban en la diferenciación entre la *renta*, los *salarios* y los *beneficios* o *ganancias*.

Teoría de la productividad marginal

Suplantó la teoría del fondo de salarios de Stuart Mill e intenta, en esencia, determinar la influencia de la oferta y demanda de trabajo. La teoría la desarrolló el economista inglés John Bates Clark, quien sostenía que los salarios tienden a estabilizarse en torno a un punto de equilibrio, donde el empresario obtiene beneficios al contratar al último trabajador que busca empleo a ese nivel de sueldos. Este sería el trabajador marginal.

Esta teoría también sostiene que todo factor de producción (tierra, capital, trabajo y tecnología) es objeto de demanda, de acuerdo con su productividad física marginal, y que, por tanto, la comunidad paga por el trabajador en condiciones de competencia perfecta una retribución equivalente al valor que agrega por su contribución al producto.

La productividad marginal física que interesa debe entenderse como el incremento en las unidades de producción creadas por el empleo de un trabajador adicional (marginal).

En esta teoría de la productividad marginal el salario se obtiene multiplicando la producción marginal física del factor trabajo por el precio del artículo producido.