



NOTA DE PRENSA

AUMENTO SALARIAL: ¿GARANTIZAR LA REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO O EL AUMENTO DE LA EXPLOTACION?

Carlos Arze Vargas¹

El autor se introduce en el debate acerca del valor real de la fuerza de trabajo; demuestra la forma en que tanto el Estado como los empresarios no reconocen ni siquiera el valor de la reproducción del gasto fisiológico de los obreros, en un escenario en el que la ganancia capitalista se ha incrementado notablemente durante los últimos 5 años.

En el actual conflicto por el salario, en una innegable coincidencia, funcionarios de gobierno y empresarios han expresado su oposición a la demanda de la COB por considerarla exagerada e irreal. Intentando matizar su posición, el connotado ex dirigente sindical y actual ministro de Trabajo, Félix Rojas, ha dicho que la demanda de la canasta familiar de Bs 8.309,50 es una “aspiración” legítima de los trabajadores, sugiriendo que pueden soñar lo que quieran, pero que esa demanda es sencillamente irrealizable.

El salario mínimo vital, ¿un deseo o una necesidad objetiva?

No es extraño que ambos actores coincidan, pues la concepción que tienen –o, más bien, que defienden–, sobre la naturaleza del salario corresponde a la ideología burguesa, que domina también la teoría económica vulgar, la misma que sostiene que el salario no es más que el precio del “factor trabajo” que, como todos los otros “factores” (capital, tierra, etc.), contribuye a la producción. Así, el salario se fijaría en el mercado en una competencia libre de trabajadores y empresarios, y su nivel se pactaría entre los obreros que tienen deseo de trabajar “sacrificando su ocio” y los empresarios que están dispuestos a contratar cierto número de trabajadores, que les permita “maximizar su ganancia”. El salario así fijado, al “equilibrar” los intereses de empresarios y trabajadores, permitiría maximizar la “utilidad” para ambos.

Como se puede observar, en esa teoría el salario no tendría nada que ver, como sucede en el caso de todas las mercancías, con sus costos de producción, sino únicamente con la disponibilidad de muchos o pocos obreros que prefieran trabajar antes que estar ociosos. Por lo mismo, esa teoría no explica por qué, si el precio de la mercancía producida es la suma de los precios de todos los insumos, existe un excedente –bajo la forma de ganancia o beneficio empresarial– que no corresponde al precio de ninguno de esos insumos. En otras palabras, si todos los insumos, materiales y trabajo contenidos en un producto reproducen su valor en el precio del mismo –pues luego de su venta, reponen el monto de dinero

¹ Economista. Investigador del Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA)

necesario para emprender un nuevo proceso de producción— ¿cómo se explicaría la existencia de un valor excedente que constituye la ganancia empresarial?

El secreto de ese excedente (la ganancia del empresario que no trabaja y que, por tanto, no incorpora ningún valor a la mercancía, que no sea el de los insumos o materiales que financia y que se le devuelve una vez realizada la venta), reside en la característica especial de la fuerza de trabajo: su capacidad de crear, en el proceso productivo, un valor mayor que su propio valor; es decir, para generar un valor que excede aquel valor que recibe en forma de salario destinado a cubrir su consumo. El obrero que recibe X valor en forma monetaria (salario), produce durante la jornada de trabajo un valor que no sólo reponer ese valor X, sino un excedente, que constituye la plusvalía o ganancia empresarial. Ello sucede aún en la situación en que el salario que recibe corresponda a todo el valor necesario para reponer a la fuerza de trabajo gastada, en condiciones social e históricamente aceptables o normales. Precisamente acerca del valor de la fuerza de trabajo, que el obrero devuelve junto con una ganancia al empresario que lo contrata, se debe concentrar la discusión salarial.

¿Cómo se define, entonces, el salario que es la forma monetaria del valor de la fuerza de trabajo?

Según un economista marxista, “el valor de la mercancía-fuerza de trabajo está determinada por sus costes de reproducción (el valor de todas las mercancías cuyo consumo es necesario para la reconstitución de la fuerza de trabajo). Se trata, por tanto, de una medida objetiva, independientemente de las apreciaciones subjetivas o fortuitas de grupos de individuos sean obreros o patronos”.²

Es decir, el monto del salario no es fijado arbitrariamente por los sindicatos en base a alguna “aspiración” o “deseo”, como dicen los funcionarios de Gobierno; el monto del salario corresponde a la suma del valor de la fuerza de trabajo consumida en el proceso de trabajo, expresada en el precio de las mercancías necesarias para reproducirla. Por ello, tampoco es un sueño irrealizable, pues ese valor es menor que el valor que el obrero produce con su trabajo en la nueva mercancía elaborada por él —valor equivalente a la suma del valor de su fuerza de trabajo y de la ganancia— que va íntegro a manos del empresario cuando ésta es vendida.

Como señalara Marx: “El salario no es la parte del obrero en la mercancía por él producida. El salario es la parte de la mercancía ya existente, con la que el capitalista compra una determinada cantidad de fuerza de trabajo productiva. Pero el capitalista tiene que reponer nuevamente este salario, incluyéndolo en el precio por el que vende el producto creado por el obrero; y tiene que reponerlo de tal modo, que, después de cubrir el coste de producción desembolsado, le quede además, por regla general, un remanente, una ganancia. El precio de venta de la mercancía producida por el obrero se divide para el capitalista en tres partes: la *primera*, para reponer el precio desembolsado en comprar materias primas, así como para reponer el desgaste de las herramientas, máquinas y otros instrumentos de trabajo adelantados por él; la *segunda*, para reponer los salarios por él adelantados, y la *tercera*, el remanente que queda después de saldar las dos partes anteriores, la ganancia del capitalista.

² Mandel, E. *Introducción al marxismo*, en www.revoltglobal.net.

Mientras que la primera parte se limita a reponer *valores que ya existían*, es evidente que tanto la suma destinada a reembolsar los salarios abonados como el remanente que forma la ganancia del capitalista salen en su totalidad del *nuevo valor creado* por el trabajo del obrero y añadido a las materias primas”.³

En otras palabras, lo que el empresario anticipa al obrero por su “trabajo” o su “tiempo de trabajo”, bajo la forma monetaria del salario, es siempre un valor menor a aquel que el obrero genera en el proceso de producción, valor que “repone” esa parte del capital invertido en salarios y que produce un nuevo valor excedente o ganancia, que es el objetivo de toda actividad productiva en el capitalismo. Lo que sucede en el país, como en muchos otros países, es que los capitalistas pagan a los obreros un salario inferior al valor de la fuerza de trabajo, acrecentando la fracción correspondiente a la ganancia.

De manera concreta, ¿cómo está constituido el valor de la fuerza de trabajo en el capitalismo?, ¿qué debería contener el cálculo del salario como expresión de ese valor?

Mandel señala que el salario incluye “un elemento estrictamente mensurable (y) un elemento variable. El elemento estable es el valor de las mercancías que deben reconstituir la fuerza de trabajo desde el *punto de vista fisiológico* (que deben permitir al obrero recuperar sus calorías, vitaminas, una capacidad para desarrollar una energía muscular y nerviosa determinada, sin la que sería incapaz de trabajar al ritmo «normal» previsto por la organización capitalista del trabajo en un momento dado). El elemento variable, es el valor de las mercancías incorporado en el «mínimum vital normal» en una época y en un país determinado que no forman parte del mínimo vital fisiológico. Marx llama a esta parte del valor de la fuerza de trabajo su fracción «*histórico-morab*”⁴.

La forma de establecer el contenido y el valor del salario, a partir de las definiciones anteriores, es relativamente sencilla. En primer lugar, se trata de establecer una canasta de bienes y servicios, basándose en una composición de calorías y proteínas adecuada al efecto de reponer las energías y otorgar los nutrientes necesarios para los miembros de una familia tipo y, consecuentemente, determinar su valor total basado en los precios vigentes en el mercado. En segundo lugar, consiste en la complementación de esa canasta alimentaria, con un conjunto –valorizado también según los precios de mercado vigentes– de bienes y servicios destinados a “la satisfacción de ciertas necesidades, que brotan de las condiciones sociales en que viven y se educan los hombres”, consumidos para garantizar el “desarrollo de su fuerza de trabajo y a la adquisición de una cierta destreza”⁵, que es de interés de los mismos capitalistas. En el cálculo de esta fracción del salario se debería incluir, entonces, el costo de aquellos bienes y servicios socialmente reconocidos como necesidades en un tiempo y lugar determinado –muchos de los cuales están fijados en las leyes, por ejemplo-, y de aquellos que garantizan la reproducción de los obreros como clase laboriosa, lo que implica asegurar también su mantenimiento en la etapa inactiva de su vida mediante la renta de jubilación.

³ Marx, C. *Trabajo asalariado y capital*, en <http://bivir.uacj.mx/libroselectronicoslibres/Autores/CarlosMarx/Trabajo%20asalariado%20y%20capital.pdf>

⁴ Mandel, op.cit.

⁵ Marx, C. (1976) *Salario, precio y ganancia*. China: Ediciones en lenguas extranjeras.

Una vez que hemos comprendido lo anterior, las críticas a la demanda de la COB de una canasta familiar dejan de tener sustento. En efecto, con todas las imperfecciones que pudiese tener la canasta elaborada por la entidad matriz de los trabajadores bolivianos, ella reivindica la forma correcta en que se debe realizar el cálculo del precio de la fuerza de trabajo. Basada en un método sencillo y realista, esa canasta destaca los componentes imprescindibles que deben incorporarse en el consumo del trabajador y su familia, para garantizar su reproducción individual y social, es decir, para garantizar el propio desenvolvimiento de la producción capitalista.

De manera concreta, la canasta familiar de la COB también revela la inconsistencia y los intereses subyacentes de la estructura de consumo que el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) provee como sustento de las políticas salariales: la canasta de consumo del Índice de Precios al Consumidor. Dicha estructura sólo constituye un registro de la forma en que los distintos grupos sociales disponen su consumo, sin importar la relación entre su magnitud y las necesidades reales de la reproducción de la fuerza de trabajo en condiciones adecuadas. Como es obvio, de esa forma contribuye a consolidar la teoría burguesa sobre el “equilibrio” y la “maximización de las utilidades” de las diferentes clases sociales en el capitalismo, pues esos datos revelarían la libre decisión de las personas sobre el monto y estructura de su consumo.

Cuadro 1
Valor y estructura del consumo de hogares de ciudades capitales,
según categoría ocupacional del jefe de hogar

	COB	ECH 2003-2004		COB	ECH 2003-2004	
		NAL.	OBRERO		NAL.	OBRERO
Alimentos y bebidas	3.859,50	1.188,55	530,09	46,40%	39,33%	43,48%
Vestidos y calzados	700,00	189,78	71,95	8,40%	6,28%	5,90%
Vivienda	1.110,00	538,22	319,27	13,40%	17,81%	26,19%
Salud	-	75,85	25,50	0,00%	2,51%	2,09%
Transp. comunicaciones	400,00	482,61	139,20	4,80%	15,97%	11,42%
Esparcim. cultura	300,00	190,99	52,44	3,60%	6,32%	4,30%
Educación	1.690,00	142,64	17,23	20,40%	4,72%	1,41%
Bs.Serv. diversos	250,00	213,35	63,47	3,00%	7,06%	5,21%
	8.309,50	3.022,00	1.219,14	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: elaboración propia con base en ECH 2003-2004 y COB

En el caso de la canasta de la COB, cabe aclarar que parte de los gastos de Vivienda, están referidos al consumo de GLP, electricidad y agua, que podrían considerarse, en gran parte, como una porción de los medios necesarios para poner a los alimentos en condiciones de ser consumidos. De esa forma, acrecentarían la *fracción fisiológica* del valor de la fuerza de trabajo hasta los 4.169,50 Bolivianos o, en términos relativos, al 50% del valor total de la canasta.

Se debe enfatizar también, que el transporte –que forma una parte elevada del gasto de los trabajadores en la actualidad, especialmente en las ciudades grandes–, está determinado en gran medida por la movilización del trabajador hacia su fuente de trabajo; es decir, como parte del proceso de consumo de la fuerza de trabajo en el proceso de producción y

diferente al consumo de ese servicio para satisfacer necesidades personales, por lo que su valor debería incrementarse.

Consiguientemente, de la revisión de los datos se pueden destacar algunos elementos: i) la diferencia entre los valores de las cestas de productos del IPC y la canasta de la COB son importantes y, de alguna manera, marcan los enfoques y propósitos radicalmente disímiles de su construcción; un hecho, en especial, destaca: el bajísimo nivel de los ingresos declarados por las familias obreras; ii) la canasta COB incluye la mayoría de los grupos de bienes y servicios necesarios, exceptuando el de salud, omisión que se puede considerar su mayor defecto; iii) la canasta COB replica de forma bastante fiel el peso del grupo de alimentos, presente en la estructura de la cesta de las familias obreras, recabada por la encuesta del IPC, iv) la canasta COB parece haber subestimado la importancia de los grupos vivienda y transporte/comunicaciones, especialmente si se la compara con la cesta obrera del IPC; y v) es llamativa la diferencia de la ponderación del grupo educación entre la canasta COB y las otras cestas del IPC, lo que podría llevarnos a considerar –tomando en cuenta que las segundas son registros de observaciones empíricas- la escasa importancia que se le asigna a la educación en familias de escasos recursos y la revalorización de ese ítem en el cálculo de la entidad sindical.

La situación del precio de la fuerza de trabajo en Bolivia

Como hemos visto, el salario –como precio de la fuerza de trabajo– debería equivaler a la suma de los precios de dos conjuntos de medios de vida: el de aquellos que permiten reponer la energía física del trabajador y de su familia (reproducción de la clase obrera), y el de los medios que satisfacen necesidades sociales en una época y lugar determinados, relacionados con la vivienda, el transporte, la educación, la cultura, el esparcimiento, etc. Dentro de la primera fracción, una parte importante lo constituyen los alimentos, por lo que frecuentemente se la equipara con la “canasta alimentaria”.⁶

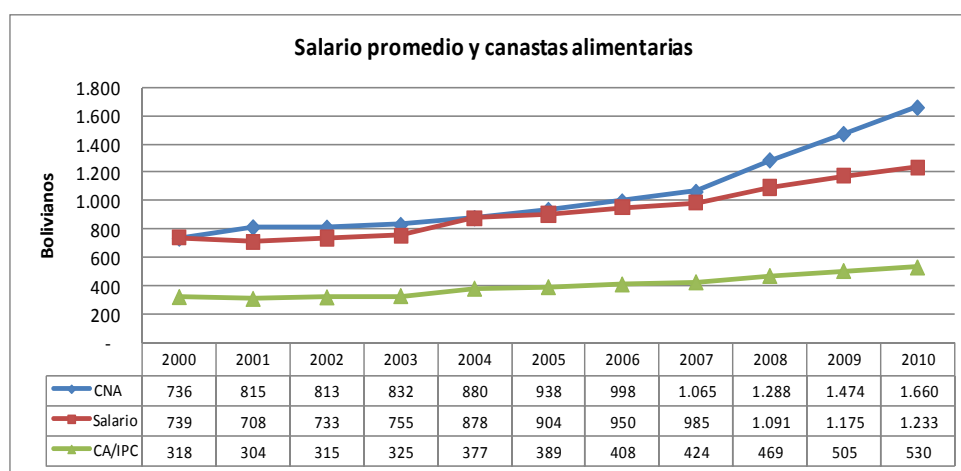
En CEDLA hemos recuperado para el análisis una Canasta Normativa Alimentaria (CNA) de ese tipo, construida hace muchos años por el Instituto de Nutrición y Alimentación (INAN), a partir de la selección de un conjunto de alimentos que cubren las necesidades de energía y nutrientes de los miembros de una familia tipo, y le hemos asignado un precio, actualizado por el nivel de precios vigente a fines de 2010. Debe quedar claro que una canasta como ésta, no representa a cabalidad el elemento “fisiológico” señalado antes, ya que se reduce a la incorporación de los alimentos según su capacidad nutricional y no considera el precio de otros bienes y servicios usados para la preparación de los alimentos (energía

⁶ Un caso interesante y útil al respecto, es el de la Canasta Alimentaria Normativa que elabora el Instituto Nacional de Estadística de Venezuela desde el 2003, como referencia para el establecimiento del salario mínimo, ente otros objetivos. Se define como “un conjunto de alimentos propuestos, que satisfacen los requerimientos de energía y nutrientes de un hogar tipo de la población venezolana, cuya estructura considera los hábitos alimentarios y además toma en cuenta la disponibilidad de alimentos con énfasis en la producción nacional y el menor costo posible” y que contiene 11 grupos de alimentos. (s/a (2003) Canasta alimentaria normativa (documento técnico). *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*. Vol. IX, No. 2, Venezuela: Universidad Central de Venezuela.

eléctrica, gas, utensilios, etc.) y, menos aún, los gastos en el cuidado o tratamiento de la salud, que son imprescindibles para reponer las energías físicas y mentales adecuadamente.

Pese a estas limitaciones, hemos construido una serie estadística para comparar el valor de la canasta alimentaria con el salario promedio pagado a los obreros en el sector privado, durante la última década.

Gráfico 1



Elaboración: propia.

Fuente: INE, *Salario, remuneración y promedios salariales Sector Privado 1996-2006*; INE, *Salario, remuneración y promedios salariales Sector Privado 2004-20*; INE, *Encuesta Continua de Hogares 2003-2004* y S. Escóbar, *Situación de los ingresos laborales en tiempos de cambio*.

Notas: i) ‘CNA’ es la canasta normativa alimentaria elaborada y actualizada por Cedla, ii) ‘Salario’ es el promedio aritmético de los salarios promedio de “obrerros especializados” y “otros obreros” del sector privado; para 2010, el salario promedio de obreros resulta del salario 2009 más el incremento anual dispuesto por el gobierno nacional, iii) ‘CA/IPC’ es el precio de la suma de los grupos Alimentos y bebidas, Bebidas alcohólicas y Restaurantes y hoteles de la Encuesta Continua de Hogares 2003-2004 del INE, ponderados para las familias con jefe de hogar obrero.

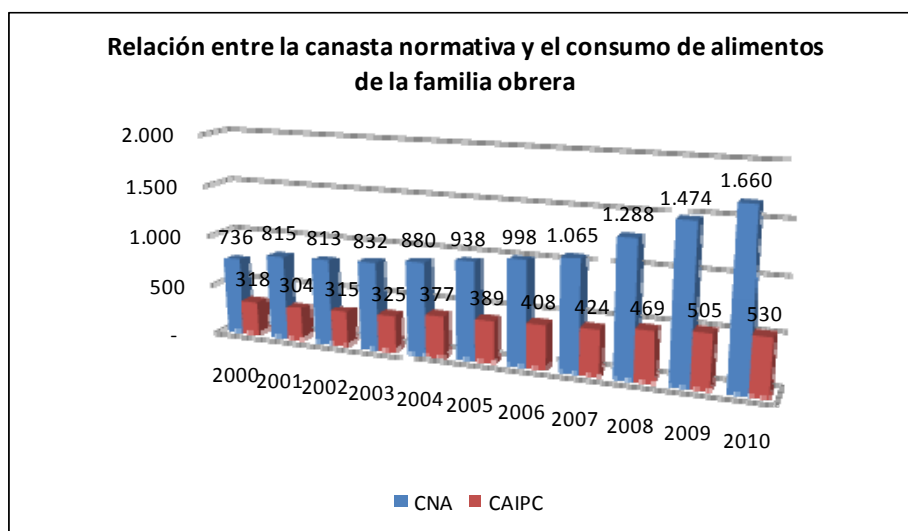
El gráfico anterior muestra que el salario promedio de los obreros del sector privado del país no alcanzó a cubrir el costo de una Canasta Normativa Alimentaria en ningún año correspondiente a la última década. Esa brecha, además, se habría ido haciendo aún más grande desde 2006: mientras en 2004 el salario promedio constituía más del 99% de la canasta, en 2010 el salario promedio representaba apenas el 74% del valor de la CNA, reflejando el gran deterioro producido en el ingreso de los obreros.

Con todo, el hallazgo más importante de esta contrastación, es que en el país se estaría retribuyendo a la fuerza de trabajo por debajo del mínimo fisiológico, imprescindible para reponer sus fuerza físicas. Los obreros, mayoritariamente presentes en el sector privado, no reciben por su labor productiva, ni siquiera el equivalente a una fracción —la que hemos denominado *fisiológica* por su escaso alcance— del valor de su fuerza de trabajo. Como

veremos más adelante, la contracara de esta situación, es, necesariamente, la apropiación de un excedente o plusvalor de mayor magnitud que la normal, por parte de los empresarios capitalistas.

La situación es todavía más dramática si comparamos el valor de la CNA, con el costo de los alimentos y bebidas que consumirían las familias obreras dentro y fuera del hogar, de acuerdo a la ponderación porcentual o “peso” que tienen en el presupuesto de las familias cuyo jefe de hogar es obrero. Ese costo lo obtenemos aplicando al salario promedio de los obreros, el porcentaje que la Encuesta Continua de Hogares (ECH) de 2003-2004 del INE –que sirve para estructurar la canasta del IPC–, asigna a la suma del gasto en los grupos Alimentos y Bebidas, Bebidas alcohólicas y Restaurantes y hoteles de las familias obreras y lo denominamos Canasta Alimentaria IPC (CA/IPC). La comparación destaca que el valor del consumo del obrero y su familia estaría mucho más lejos del valor de la CNA.

Gráfico 2

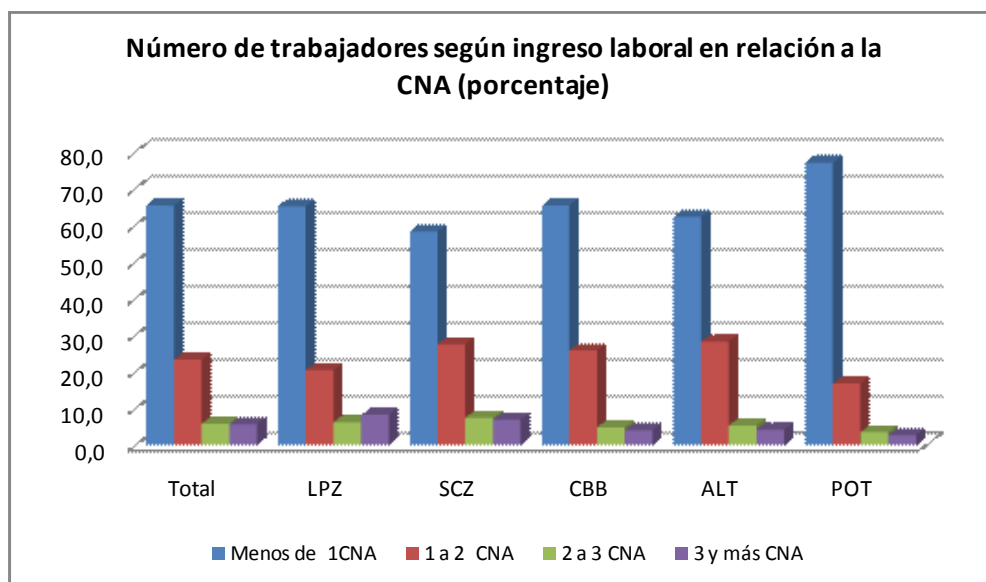


Elaboración: CEDLA

Fuente: INE, *Salario, remuneración y promedios salariales Sector Privado 1996-2006*; INE, *Salario, remuneración y promedios salariales Sector Privado 2004-20*; INE, *Encuesta Continua de Hogares 2003-2004* y S. Escóbar, *Situación de los ingresos laborales en tiempos de cambio*.

En efecto, durante toda la década, el consumo de la familia obrera habría sido siempre menor a la mitad del costo de la CNA. Como en el anterior comparación, la brecha en el segundo quinquenio, coincidente con el período gubernamental del MAS, se habría ampliando: si en 2004 el gasto de consumo era equivalente al 43% del costo de la CNA, en 2010 pasó a ser apenas el 32% del valor de la canasta normativa. Esto significa que, pese a que el obrero y su familia destinan una fracción importante de su salario (43%) a financiar el consumo de alimentos, debido al bajísimo nivel del mismo, no pueden siquiera reponer la energía gastada en el proceso de producción. En otras palabras, los bajísimos salarios estarían condenando a la destrucción física de los obreros los y sus familias.

Gráfico 3



Fuente: Escobar, S. *Situación de los ingresos laborales en tiempos de cambio*. La Paz: CEDLA.

La precariedad de la situación de los trabajadores del país, medida en este caso por la insuficiencia de sus salarios, respecto de las necesidades vitales más básicas, es un fenómeno extendido. Como muestra el Gráfico 3, más del 65% de los trabajadores ocupados en el país percibe ingresos laborales menores al costo de una CNA. La situación se torna más dramática aún en algunas ciudades como Potosí, en la que más del 77% no logra cubrir con sus ingresos laborales el valor de una CNA. Más aún, si tomásemos en cuenta el valor del grupo de Alimentos y Bebidas de la COB, que suma 3.859,50 Bolivianos –es decir, 2,3 veces el valor de la CNA–, prácticamente el 95% de los ocupados no estaría en condiciones de financiar la *fracción fisiológica* del precio de la fuerza de trabajo.

La pauperización de la fuerza de trabajo

En el ámbito de la economía política, se ha discutido por mucho tiempo acerca de la *pauperización* de la clase obrera, como uno de los fenómenos ligados al desarrollo del capitalismo. Ese concepto, que muchos detractores del marxismo lo han utilizado como sinónimo de empobrecimiento absoluto de los trabajadores para descalificar esa teoría, está referido al hecho de que en el desarrollo de la acumulación capitalista, la parte de la riqueza o valor creado en la sociedad destinado a la remuneración de la fuerza de trabajo, cae de manera tendencial con relación a la parte apropiada por los empresarios. Por este motivo, a esta participación del salario se denomina *salario relativo*.

Además de exponer la pauperización relativa de la clase obrera respecto al valor creado mediante su trabajo, este concepto revela el acrecentamiento de la explotación laboral, pues refleja, el grado en que se incrementa el esfuerzo laboral del obrero, ya sea por un aumento del tiempo de trabajo o por el incremento de la intensidad del trabajo a que está sometido.

Para acercarnos a la comprensión de este fenómeno, tomamos en cuenta, en primer lugar, un cuadro en el que se muestra la evolución de la relación entre el valor destinado a las remuneraciones, el valor del excedente apropiado por los capitalistas y los impuestos netos para el Estado. Esos datos, elaborados por el INE, resultan siendo una aproximación al fenómeno de la *pauperización relativa* de la clase obrera, porque revelan el deterioro en la distribución del producto o ingreso bruto interno de la participación de los salarios respecto a los ingresos de los capitalistas y el Estado.

De acuerdo a la estructura de la cuenta de producto y gastos internos, el ítem de Remuneraciones ha caído de manera sostenida durante la década, pasando de 36% a 25%, lo que equivale a una reducción de una tercera parte de su valor. Contrariamente, tanto el excedente de explotación que va a manos de los capitalistas, como los impuestos que son otra forma que adopta la plusvalía generada por el trabajo, han aumentado absorbiendo esa disminución relativa de las remuneraciones.

Cuadro 2
Estructura de la Cuenta de Producto y Gastos Internos Brutos

	2000	2001	2002	2003	2004	2005 (p)	2006 (p)	2007 (p)	2008 (p)
Remuneración de los Empleados	36,06%	36,02%	35,19%	34,53%	32,58%	30,80%	27,25%	26,99%	25,01%
Excedente Bruto de Explotación	49,97%	50,75%	51,42%	51,96%	53,65%	51,78%	52,03%	51,15%	55,45%

Fuente: INE (<http://www.ine.gob.bo/indice/visualizador.aspx?ah=PC010501.HTM>)

La comparación de la evolución del salario real con la evolución del producto, en términos reales, también es adecuada para observar esa reducción del *salario relativo*. Para ello, utilizando las tasas anuales de la inflación de precios del año previo y las tasas de incremento nominal del salario, dispuesto anualmente por el gobierno nacional, obtenemos la variación porcentual anual del salario en términos reales. Incluimos la tasa de variación del PIB real, cuya serie parte de un período anterior al del salario, a efectos de indagar en qué proporción el resultado de la productividad de cada año es añadido al salario.

Cuadro 3
Variación anual del PIB y del salario real (porcentajes)

	2005	2006 ¹	2007 ²	2008 ³	2009 ⁴	2010 ⁵	2011 ⁶	Var. Acumul.
Inflación anual	4,91	4,95	11,73	11,85	0,26	7,20		
Incr. salario nominal		7,00	6,00	10,00	12,00	5,00	10,00	
Var. salario real		2,09	1,05	-1,73	0,15	4,74	2,80	9,11
Var. PIB real	4,42	4,80	4,56	6,15	3,36	4,20		27,49

(1) Incremento salarial, DS 28646, sólo para sectores públicos de salud y educación 7%, para el sector privado en base a negociación obrero-patronal.

(2) Incremento salarial, DS 29109, sólo para sectores públicos de salud y educación 6%, para el sector privado en base a negociación obrero-patronal.

(3) Incremento salarial, DS 29458 y DS 29473, de 10% para sectores públicos de salud y como base de negociación para el sector privado.

(4) Incremento salarial, DS 0013, para sectores públicos de educación y salud 14%, Policía y FFAA de 12%; sector privado, DS 0016, del 12% como base de negociación.

(5) Incremento salarial, DS 0498, para sectores públicos de educación y salud 5%, Policía y FFAA de 3%; sector privado, 5% como base de negociación.

(6) Incremento salarial, DS 0809, de 10% para magisterio fiscal, salud, Policía y FFAA y como base de negociación para el sector privado.

Fuente: elaboración propia con información de INE

Como se observa, la variación acumulada del salario real ha sido mucho menor que la variación acumulada del producto durante el último quinquenio, paradójicamente correspondiente al período del gobierno del MAS. Esto quiere decir que la retracción relativa del salario –o la reducción del *salario relativo*– se explica por un incremento de la explotación laboral. En otras palabras, los trabajadores –cuyo salario, hemos visto que es insuficiente incluso para garantizar su reproducción física– han elevado la producción anual a tasas mayores que las tasas de reposición anual de su capacidad adquisitiva (aumento salarial), que puede deberse a un aumento de su productividad –especialmente en sectores de elevada composición de capital- o al incremento en la duración de sus jornada de trabajo.

Conclusiones

De todo lo anterior, se puede concluir que en el debate sobre el aumento salarial, la postura del Gobierno y los empresarios, está dirigida a garantizar la continuidad de una situación caracterizada por la depresión del salario de los obreros en niveles que no cubre, ni siquiera, el valor de los medios de vida necesarios para recuperar sus energías físicas. Por tanto, al oponerse al establecimiento del salario mínimo vital reflejado en la canasta de la COB, ratifican su desinterés por la suerte de la fuerza de trabajo, generadora de la riqueza en nuestro país, condenándola a su destrucción física.

Más aún, coincidente con la dirección general de las políticas económicas del “proceso de cambio”, la descalificación de la demanda sindical de debatir sobre la naturaleza y magnitud del salario como precio de la fuerza de trabajo, oculta la intención de garantizar el incremento paulatino de la explotación laboral en favor de la ganancia capitalista, considerada la base del crecimiento económico y del sostenimiento del propio Estado.