

162  
dey



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

EL SECTOR COMERCIAL EN LA ECONOMIA  
MEXICANA 1970-1986  
(Un ensayo crítico)

T E S I S  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN ECONOMIA  
P R E S E N T A :  
SANDOVAL MANZANO J. GUADALUPE

FALLA DE ORIGEN

CIUDAD UNIVERSITARIA, OTOÑO DE 1989



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

# I N D I C E

	Pag.
Prólogo.....	1
Introducción.....	3

## PRIMERA PARTE ELEMENTOS PARA UNA TEORIA MARXISTA DEL COMERCIO

1.- El papel de la circulación en la reproducción capitalista.....	5
2.- Separación del capital comercial del capital industrial y sus funciones.....	9
3.- El movimiento del capital comercial.....	12
4.- El capital comercial y la tasa media de ganancia.....	13
5.- Precios de producción y ganancia comercial.....	19
6.- Asalariados del comercio.....	25
7.- La rotación del capital comercial.....	33
8.- Diferencias entre capital comercial y comercio.....	37
9.- ¿ Es productivo el comercio ?.....	41

## SEGUNDA PARTE CARACTERISTICAS DEL SECTOR COMERCIAL EN MEXICO

1.- Producto interno bruto y sector comercial en México.....	46
2.- Comparaciones del producto realizado por el comercio en otros países en relación con México.....	56
3.- ¿ Productividad comercial ?.....	60
4.- Apropiación de valor por parte del sector comercial.....	64
5.- Tasa bruta de ganancia comercial.....	73

6.- Empleo y salarios comerciales.-----	93
7.- Ubicación geográfica de los establecimientos comerciales.-----	111
Síntesis y conclusiones.-----	116
Bibliografía.-----	125

## PROLOGO

Uno de los sectores de la economía mexicana que menos interés ha despertado para su estudio, es sin lugar a dudas el sector comercial; ello se debe básicamente al fuerte predominio de la teoría económica neoclásica y keynesiana en el ámbito social. Para la escuela neoclásica todos los factores que intervienen en la producción juegan igual papel ya que no es el trabajo quien explica la formación de la riqueza, sino la utilidad marginal; razón por la cual no existe diferencia entre los capitales que actúan en la producción y los de la circulación; Keynes retoma las ideas básicas de los neoclásicos y por tanto tampoco establece tales discrepancias; aunado a ello estas corrientes del pensamiento económico no pueden diferenciar entre los distintos agentes que se apropian del plusvalor, como son: el capital industrial, el capital comercial, el propietario del suelo, el propietario del capital dinerario, el estado, etc..

Dentro del cuerpo teórico marxista el olvido del análisis del sector comercial se puede explicar porque al ser ésta parte del capital social que se especializa en la compra-venta de mercancías y porque al ocurrir esta fase de la reproducción social en la circulación donde no se crea valor, se erige por tanto como capital improductivo; motivo por el cual algunos autores prefieren analizar el capital productivo sea este agrícola o industrial.

Los anteriores son los elementos centrales a partir de los cuales surgió la inquietud por efectuar algunas reflexiones

sobre el tema en cuestión, aunado al hecho de la poca bibliografía y porque el tema ha sido escasamente tratado desde una óptica marxista, además debido a que el capital comercial es un eslabón necesario para el adecuado funcionamiento del capital.

De esta forma las consideraciones que aquí hago constituyen un primer intento por avanzar en el análisis del comercio mexicano desde una perspectiva distinta a las existentes.

A lo largo del desarrollo de este trabajo recibí valiosos comentarios y sugerencias del profesor Rafael Rodríguez Calvo, amigo entrañable; el profesor Francisco Lerda orientó los primeros esfuerzos.

También obtuve valiosas sugerencias del Maestro Guillermo Ibarra, de los profesores Daniel Dardón y Agustín Andrade. Otro apoyo no menos importante fue el proporcionado por Guillermo Saldaña quién desinteresadamente elaboró los cuadros estadísticos en la microcomputadora.

A todos ellos un sincero agradecimiento; cabe aclarar que todas las deficiencias y aciertos son solamente responsabilidad de quien suscribe.

## INTRODUCCION

El objetivo central de este trabajo es ofrecer un panorama general sobre el sector comercial mexicana de 1970 a 1986, abordando la problemática desde una perspectiva distinta en relación a los análisis existentes.

La primera parte está dedicada a rescatar la visión expuesta por Marx en El Capital sobre el capital comercial, en la medida en que es un cuerpo teórico, que permite diferenciar las distintas fases que se suceden en la reproducción capitalista y ubicar desde una perspectiva objetiva, el origen de la ganancia apropiada por los agentes que se encargan de realizar la transformación de capital mercantil en capital dinerario.

Obviamente que ello no lo exonera de ser una teoría incompleta, en la que falta articular toda una serie de determinaciones como la relación valor-precio de producción-precio de mercado; así como avanzar en problemas que no abordó Marx pero que estaban considerados en sus planes de trabajo entre los que figuran: el mercado mundial, la teoría de la competencia, las clases sociales, el estado, etc.. No obstante, aún con todas las limitaciones, es la obra científica que mejor ha encarado el estudio de los fenómenos económicos.

En la segunda parte del trabajo se exponen algunas ideas que intentan explicar la dinámica del sector comercial mexicano, utilizando fuentes de información estadística, principalmente :

El Sistema de Cuentas Nacionales y los Censos de Comercio.

Finalmente se hace una breve síntesis y se exponen algunas conclusiones de las cuestiones más importantes.

En general la solución de el problema de la transformación de valores en precios constituye el nudo teórico que es necesario resolver a fin de poder explicar adecuadamente la distribución; solución que tiene que plantoarse tomando de manera conectada las distintas ramas de la producción y de la circulación, pues de otra forma seguiremos estancados.

Otro problema no menos importante que tenemos que intentar resolver es el referente a la distinción entre el trabajo productivo y el trabajo improductivo; así como en una noción de explotación que se referirá no solamente a la producción sino a la reproducción en su conjunto. Así pues, quedan muchas cosas por hacer dentro del campo de la investigación teórico y empírico.



**P R I M E R A   P A R T E**

**ELEMENTOS PARA UNA TEORIA MARXISTA DEL COMERCIO**

## 1.- EL PAPEL DE LA CIRCULACION EN LA REPRODUCCION CAPITALISTA

La reproducción entendida como un proceso periódico e ininterrumpido de creación de bienes y servicios para el consumo de la sociedad, es una característica de cualquier formación social, sin embargo, dentro de la sociedad capitalista ésta adquiere rasgos particulares que la diferencian de las formas de producción que le anteceden, pues, en el capitalismo la producción de valores de uso es solamente un medio para incrementar el capital originario.

Para iniciar la fase de producción, el capital tiene que acudir al mercado y adquirir en él fuerza de trabajo y medios de producción acordes al proceso productivo que desea comenzar. El capitalista tiene ahora en sus manos, en lugar de equivalente general, medios de trabajo, objeto de trabajo y obreros portadores de fuerza de trabajo; esta primera fase es llamada por Marx capital dinerario; en ella ocurre un simple cambio de forma de las mercancías a través de la circulación. Después de adquirir el factor objetivo y subjetivo, nuestro capitalista inicia el proceso productivo, donde combina ambos factores; lapso en el cual se generan productos distintos a los que inicialmente se arrojaron. Al finalizar la producción el capitalista tiene ante sí mercancías que tienen incorporado el desgaste de la maquinaria, herramientas, etc.. (el capital fijo en general), las materias primas y el desembolso realizado en fuerza de trabajo. Aunado a ello el propietario tiene un valor nuevo generado por la fuerza de trabajo llamado plusvalor.

plasmado en mercancías, pero como a él no le interesa tener productos sino su dinero inicial más un incremento, tiene que volver al mercado para vender o realizar las mercancías, ya sea directamente a los consumidores o bien, valerse de intermediarios que lleven a cabo dicha fase, llamada capital mercantil. Concluido dicho periodo, el capitalista tiene su capital dinerario original más un incremento que a su vista -este último- aparece como producto de "su trabajo"; mientras que por otro lado, los asalariados han salido del proceso tal y como entraron en él, reproduciéndose tanto las condiciones materiales y las relaciones sociales de producción.

De esta forma podemos expresar el movimiento de la reproducción capitalista<sup>1</sup> de la siguiente manera:

$$D_1 \text{ --- } M_1 \text{ } \left\langle \begin{smallmatrix} t \\ mp \end{smallmatrix} \right. \dots P_1 \dots M_1' \text{ --- } D_1' \quad D_2 \text{ --- } M_2 \text{ } \left\langle \begin{smallmatrix} t \\ mp \end{smallmatrix} \right. \dots P_2 \dots M_2' \text{ --- } D_2'$$

Este proceso tiene que realizarse de manera ininterrumpida, en el que dos fases ocurren en la circulación, donde solamente las mercancías sufren cambio de forma. Un sólo movimiento se <sup>1</sup>Se señala también que existe la distribución y el consumo como partes del proceso global, ambas pueden ubicarse tanto en la producción como en la circulación. La distribución, en la producción es la asignación adecuada de medios de producción y fuerza de trabajo; mientras que en la circulación es el reparto del plusvalor. Respecto al consumo, en la producción se consumen medios de producción y fuerza de trabajo; en la circulación se consumen los productos mercantiles. De ahí que se pueda agrupar -distribución y consumo- en los dos grandes momentos de la reproducción. Para más detalles puede consultarse MARX, Karl, Contribución a la Crítica de la Economía Política, siglo XXI.

lleva a cabo en la producción pero en él los productos del trabajo sufren alteraciones cuantitativas y cualitativas; cualitativamente en la medida en que son valores de uso distintos a los que inicialmente se introdujeron y cuantitativamente porque los nuevos productos mercantiles tienen un valor mayor que el inicialmente arrojado.

Se puede apreciar que la importancia de la circulación dentro de la reproducción radica:

- 1) Es en esa esfera donde el capital tiene su origen pues son el comercio y la usura, quienes van destruyendo paulatinamente las formas de producción no capitalista.
- 2) Con el predominio del régimen de producción capitalista esta es una fase en la que se transforma la forma dineraria en los medios necesarios para iniciar el proceso productivo.
- 3) Finalizado el proceso productivo hay que convertir la mercancía en dinero teniendo que recurrir nuevamente a ella.

De las dos metamorfosis que llevan a cabo las mercancías en la circulación "D-M compra, M'-D' venta" la más importante es la venta, pues la realización del producto mercantil lleva preñado el plusvalor. Si el capitalista al transformar las mercancías no logra recuperar su capital desembolsado originalmente, estará en problemas para volver a iniciar el proceso; al vender las mercancías por sus precios de costo se retirará de la producción "pues no tiene caso arriesgar por nada", mientras que estará satisfecho cuando logre vender las mercancías por su precio de producción y aún más si obtiene una ganancia mayor a la normal.

Pero el que las mercancías se vendan por debajo o por

encima de su valor, no altera en nada el origen del plusvalor ni su magnitud, ya que este viene determinado por los elementos de la producción y el hecho de que se realice total o parcialmente dependerá de las condiciones de la competencia.

Así pues, dentro de la reproducción capitalista, la producción y la circulación deben entenderse como fases interdependientes en la medida en que las dos son necesarias para el "adecuado" funcionamiento del capital.

Como el capital total existente a nivel social no puede estar en la producción ó en la circulación íntegramente, una parte de este se fija en la producción y otra en la circulación, distribución que estará dada por la fluidez con que se realice el ciclo en su conjunto.

La producción y la circulación no existen de manera pura, ya que continuamente entrecruzan sus trayectorias por lo que parece que ambas determinan por igual el plusvalor, más la circulación, por ser la que se presenta de manera inmediata. Esta es la razón por la cual la teoría neoclásica considere igual a los distintos elementos que intervienen en el proceso de la reproducción.

Al analizar los fenómenos sociales a la luz de la producción y la circulación estos se complejizan. Nos situamos no solamente ante una pugna entre trabajo asalariado y capital sino entre industriales y comerciantes por una redistribución del plusvalor; de ahí porque señale Marx que:

*"... el capital recorre el ciclo de sus transformaciones, por último sale, por así*

decirlo, de su vida orgánica interna para entrar en relaciones vitales exteriores, en las cuales no se enfrenta el capital y el trabajo, sino el capital con el capital, por una parte, mientras que por la otra se contraponen los individuos simplemente como compradores y vendedores..."<sup>2</sup>

## 2.- SEPARACION DEL CAPITAL COMERCIAL DEL INDUSTRIAL Y SUS FUNCIONES.

Dentro del movimiento del capital social  $D_1 - M_1 \left\langle \begin{matrix} f \\ m_p \end{matrix} \right\rangle$   $P_1 \dots M_1 - D_1$   $D_2 - M_2 \left\langle \begin{matrix} f \\ m_p \end{matrix} \right\rangle \dots P_2 \dots M_2 - D_2$ , encontramos un agente capitalista que se especializa en la fase de compra-venta de las mercancías,<sup>3</sup> que ubica sus actividades en el ciclo del capital mercantil ( $M' - D'$ ), el que ocurre al interior del proceso de la circulación. Aquí solamente ocurre la transformación de capital mercantil en capital dinerario, siendo mediado por el capital comercial.

¿Cómo aparece el capital comercial? Una parte de capitalistas comerciales provienen de formas de producción anteriores, los que con el predominio del régimen de producción capitalista quedan supeditados a la lógica de funcionamiento de éste, no obstante, la inmensa mayoría de los capitales comerciales son producto de la extensión y profundización del

<sup>2</sup>MARX, Karl, op. cit. T. III Vol. 6, p. 50.

<sup>3</sup>Dentro de la esfera de la circulación existe toda una serie de capitalistas comerciales desde aquellos que comercializan con mercancías y dinero; en este ensayo solamente nos interesa tratar de analizar el capital que se dedica a la compra-venta del producto mercantil.

régimen capitalista, quien en sus ansias por abreviar la fase donde no se crea valor provoca la especialización de una parte del capital social en la compra-venta de mercancías.

Por tanto, el elemento central que explica la especialización y autonomización de una parte del capital de la sociedad dentro de la circulación es la división social del trabajo, entendiendo esta como el desdoblamiento de la reproducción social, dando lugar a nuevas ramas de la producción o de la circulación o a una mayor especialización de las ya existentes.

La producción capitalista en gran escala especializa a una parte del capital social en la fase de venta, debido a que si el capital productivo se tuviera que esperar hasta lograr vender sus productos en el mercado, habría problemas en la continuidad en la producción.

Así pues el elemento central que explica la existencia de una parte del capital de la sociedad como capital comercial es la división del trabajo.

El capital comercial puede definirse como una parte del capital social que se incrusta entre la producción y el consumo<sup>4</sup> intermediando la fase de realización de las mercancías. Aún cuando es improductivo -en la medida en que no genera valor- resulta necesario para realizar el " salto mortal " de las mercancías, función en la que suplanta al industrial. Respecto a <sup>4</sup>Existe en la sociedad toda una serie de ventas que se llevan a cabo directamente entre los propios industriales, principalmente entre las ramas que producen medios de producción, no obstante, nos interesan aquellos intercambios que son mediados por los capitales comerciales.

esto Marx señalaba que:

*"... el capital dedicado al tráfico de mercancías no es en absoluto otra cosa que el capital mercantil del productor, que debe efectuar el proceso de transformación en dinero, ejecutar su función en capital mercantil en el mercado; sólo que esa función, en lugar de aparecer como una operación subsidiaria del productor, aparece ahora como una operación exclusiva de un género especial de capitalistas, de los comerciantes, se vuelve autónoma como la actividad de una inversión especial de capital."*<sup>5</sup>

A pesar de que la fase de venta la realiza un agente distinto al capital productivo, el comercio sigue estando subordinado a éste, pues para poder vender mercancías es necesario que se produzcan en primera instancia.

Ahora bien ¿ qué ventajas representa para el capital en su conjunto la existencia del capital comercial ?.

En principio, la especialización de un capital en la fase de venta abrevia el tiempo de circulación y los riesgos que ella entraña; en segundo lugar contribuye a la más rápida realización de las mercancías, dando como resultado la fijación de una menor cantidad de capital en la esfera de la circulación, liberando una mayor cantidad para la producción; tercero, su presencia evita que la tasa de ganancia descienda menos de lo que sería que sin su existencia por esa menor cantidad de capital que se

<sup>5</sup> MARX, Karl, op. cit. T. III Vol. 6, p. 347.



fija en una fase improductiva.

Al industrial se le presenta como un mal necesario pues con la existencia del comerciante se puede dedicar por completo a la fase de la producción. Así, indirectamente el capital comercial propicia una mayor valorización del capital. El industrial no tiene que esperar a reiniciar el proceso productivo hasta lograr la venta de su producto mercantil, con el simple hecho de la venta de sus productos al comerciante puede reiniciar el ciclo productivo, aún cuando a nivel social no se hallan consumido las mercancías.

Hasta aquí hemos considerado el fenómeno de acuerdo a su comportamiento normal.

### 3.- EL MOVIMIENTO DEL CAPITAL COMERCIAL

El capital comercial funciona en la circulación invertido como capital fijo<sup>o</sup> constituido por los locales, bodegas, <sup>o</sup>Las categorías de capital constante y variable tienen su origen a partir de como intervienen dentro del proceso de producción. La parte de capital transformada en medios de producción no modifica su quantum de valor, de ahí porque se le llame constante; mientras que la parte adelantada en fuerza de trabajo cambia de valor, reproduciendo su valor y generando un remanente llamado plusvalor. Por otro lado los conceptos de capital fijo y capital circulante surgen en función de como transmite su valor al producto, el capital constante; el capital fijo, lo hace paulatinamente y el circulante de manera íntegra, es decir estas categorías hacen referencia a la forma en que circula el trabajo muerto plasmado en el capital constante. En base a ello considero que en el caso del capital comercial es más adecuado hablar de capital fijo y circulante, ya que en esa fase ninguno de los elementos que interviene produce valor.

estanterías e instrumentos adecuados para la exhibición y medida de los valores de uso ( pesas, basculas, litros, metros, etc.), el que se carga paulatinamente al precio de las mercancías; otra parte de su capital se destina a la compra de capital mercantil del industrial y otra a la compra de fuerza de trabajo la que por utilizarse en la circulación no crea valor aún cuando contribuya a realizar el plusvalor que trae la mercancía.

El capital comercial lleva a cabo dos movimientos en la circulación; en el primero de ellos (  $D \rightarrow M$  ) el capital dinerario del comerciante se transforma en capital mercantil, por tanto ahora el industrial tiene en sus manos dinero y el comerciante mercancías, en este movimiento aún cuando el capital productivo ha mutado sus mercancías en dinero, estas a nivel social aun no llegan a manos del destinatario final que es el consumidor, no se han realizado como valores de uso. El segundo movimiento (  $M \rightarrow D'$  ) constituye la transformación del capital mercantil en capital dinerario, se efectiviza la mercancía en el consumo sea este consumo productivo o consumo personal.

De estos dos movimientos -como señalabamos anteriormente- el más importante es la venta debido a que las mercancías llevan preñado el plusvalor y si no se logran vender, el capital en su conjunto estará en problemas para reproducirse normalmente, ello es más notorio en las fases de crisis.

#### 4.- CAPITAL COMERCIAL Y LA TASA MEDIA DE GANANCIA

Si las diversas mercancías existentes en la sociedad

capitalista se vendieran por sus valores, existirían en ella tasas de ganancia distintas; básicamente porque los diversos capitales adelantados en la producción o circulación dividen en distintas proporciones su capital total, una parte en constante y otra en variable, cuya relación es la composición orgánica de capital, la que algebraicamente se representa como  $Q = \frac{C}{V}$ .

Como se sabe el único elemento que produce valor es el capital variable, por tanto, los capitales que utilizan menor cantidad de este, obtendrían menor tasa de ganancia con lo que no existirían estímulos para "modernizar" los distintos procesos productivos, muy por el contrario la opción sería sustituir el capital constante por variable, pues ahí donde el capital constante fuese igual a 0, se obtendría la más alta tasa de ganancia. Esto se complica más pues desde esta perspectiva el capital comercial no tendría porque existir, ya que es un capital que no produce valor y los diversos capitales productivos realizarían el ciclo de la reproducción en su totalidad. Dicha contradicción es superada por el capitalismo al establecer en la sociedad la tasa media de ganancia.

Cuando Marx realiza el análisis de la tasa general de ganancia, lo hace en una primera instancia considerando solamente la existencia del capital productivo, no obstante, al incorporar en el análisis al capital comercial queda claro que la tasa de ganancia está determinada tanto por los capitales de la producción como por los de la circulación; aún cuando estos últimos no produzcan valor.

El factor fundamental que explica la conformación dicha tasa, es la competencia; entendida como la migración del capital

de una rama a otra en busca de los más altas tasas de rentabilidad, provocando la tendencia a la conformación de la tasa media de ganancia. A primera vista parece imposible la competencia entre capitales ubicados en distintas ramas, sin embargo el proceso ocurre trasladando las ganancias producidas a ramos de la producción o circulación con utilidades más altas; lo que es básico para la existencia del capitalismo.

*"...no cabe duda alguna de que -dice Marx-en la realidad, y haciendo abstracción de diferencias irrelevantes, fortuitas y que se compensan, las diferencias entre las tasas medias de ganancia para los diversos ramos de la industria no existe ni podría existir sin abolir todo el sistema de producción capitalista."*<sup>7</sup>

De hecho la tasa de ganancia provoca la distribución de la masa de plusvalor entre los capitales de la producción y circulación de acuerdo a la magnitud de capital desembolsado, y no en base al capital consumido, ya que el capitalista mide el incremento de su capital en función de la cantidad total adelantada y no solamente en función de alguna de sus partes consumida.

Así pues, es la conformación de la tasa media de ganancia quien posibilita que capitales improductivos como el comercial se apropien de una parte del plusvalor, generada por los trabajadores de la producción, masa de plusvalor que ante los ojos de los diversos capitales se les presenta como masa de

<sup>7</sup> MARX, Karl. El Capital T. III vol. 2, p. 199.

ganancia, debido a que para ellos esta brota indiscriminadamente de las distintas partes de su capital adelantado.

La tasa media de ganancia como resultante del proceso de competencia se obtiene como una sumatoria del plusvalor social producido por las distintas ramas productivas entre la sumatoria del capital global de las distintas esferas que entran en la revolución, lo que numéricamente nos queda expresado como:

$$\bar{G}' = \frac{\sum P_i}{\sum C_i + V_i}$$

$\sum$  = Sumatoria  
 $C_i$  = Capital constante  
 $V_i$  = Capital variable  
 $P_i$  = Plusvalor

Los siguientes ejemplos nos permitirán visualizar la manera en que se forma la tasa media de ganancia; en el primero de ellos suponemos que es el propio capital productivo quien realiza la fase de venta, produciendo por pedido por lo que el tiempo de circulación es igual a cero o bien las mercancías inmediatamente se venden; en el segundo ejemplo existe también solamente capital productivo, pero ahora es el mismo quien realiza la venta, teniendo que destinar parte de su capital en llevar a cabo dicha fase. También puede desembolsar mayor cantidad de capital, en nuestro ejemplo suponemos que desembolsa mayor cantidad de capital. Finalmente en el tercer ejemplo las mercancías son vendidas por el capital comercial, fijándose por Tomando en cuenta el capital de circulación la tasa de ganancia es el resultado de la sumatoria del plusvalor de las diversas ramas productivas de la sociedad, menos los costos de circulación: entre la sumatoria del capital constante y variable imperante en la sociedad. Pues para Marx los costos de circulación son una deducción del plusvalor. Para más detalles ver El Capital T. II Vol. 4, pp. 158 a 162.

tanto, una menor cantidad de capital en la circulación.

Primer ejemplo:

En este primer ejemplo además de los supuestos señalados anteriormente anexamos los siguientes: a) iguales periodos de rotación para los distintos capitales invertidos; b) tasa de plusvalor de 100% en todas las ramas; c) jornada laboral igual en las diversas ramas; d) igual monto de capital desembolsado en todas las ramas.

Ramas	CD	C	V	P	O	CC	PC	W	g'	$\bar{g}'$
A	500	400	100	100	4	70	170	270	20%	50%
B	500	300	200	200	$\frac{3}{2}$	90	290	490	40%	50%
C	500	200	300	300	$\frac{2}{3}$	100	400	700	60%	50%
D	<u>500</u>	<u>100</u>	<u>400</u>	<u>400</u>	$\frac{1}{4}$	<u>60</u>	<u>460</u>	<u>860</u>	<u>80%</u>	<u>50%</u>
Total	2000	1000	1000	1000	1	320	1320	2320	---	---

CD= Capital Desembolsado; C= Capital Constante; V= Capital Variable; P= Plusvalor; O= Composición Orgánica; CC= Capital Constante Consumido; PC= Precio de Costo; W= Valor de la mercancía; g' = Tasa de Ganancia;  $\bar{g}'$  = Tasa Media de Ganancia

Segundo ejemplo:

Para efectuar este ejercicio partimos de los mismos supuestos que en el anterior, pero ahora el tiempo que tardan las mercancías en venderse es distinto de cero, por lo que el capital productivo tiene que desembolsar un capital mayor para efectuar dicha fase y evitar que el proceso de la producción se interrumpa mientras se transforman en dinero las mercancías.

Ramas	CDP	CDI	KCP	KVP	P	O	CC	PC	W	G	Ḡ
A	500	100	400	100	100	4	70	170	270	1/3	5/12
B	500	100	300	200	200	2/2	90	290	490	1/3	5/12
C	500	100	200	300	300	2/3	100	400	700	1/2	5/12
D	500	100	100	400	400	1/4	60	460	860	2/3	5/12
Total	2000	400	1000	1000	1000	1	320	1320	2320		

CDP= Capital Desembolsado Productivo; CDI= Capital Desembolsado Improductivo; KCP= Capital Constante Productivo; KVP= Capital Variable productivo; P= Plusvalor; O= Composición Orgánica; CC= Capital Consumido; PC= Precio de Costo; W= Valor de la mercancía; G =Tasa de Ganancia; Ḡ =Tasa Media de Ganancia

Tercer ejemplo:

En este ejemplo partimos de los supuestos esbozados anteriormente, con la salvedad de que incorporamos al capital comercial, cuya función consiste en transformar las mercancías en dinero, provocando que la tasa de ganancia disminuya, pero menos de lo que sería si no existiera; veamos pues los resultados:

Ramas	CD	C	V	P	O	CC	PC	W	G	Ḡ
A <sub>p</sub>	500	400	100	100	4	70	170	270	20%	44%
B <sub>p</sub>	500	300	200	200	2/2	90	290	490	40%	44%
C <sub>p</sub>	500	200	300	300	2/3	100	400	700	60%	44%
D <sub>p</sub>	500	100	400	400	1/4	60	460	860	80%	44%
E <sub>i</sub>	272	---	---	---	---	---	---	---	---	44%
Total	2272	1000	1000	1000		320	1320	2320		

p= Ramas Productivas; i= Ramas improductivas; CD= Capital Desembolsado; C= Capital Constante; V= Capital Variable; P= Plusvalor; O= Composición Orgánica; CC= Capital Constante Consumido; PC= Precio de Costo; W= Valor de la mercancía; G = Tasa de Ganancia; Ḡ = Tasa Media de Ganancia.

Al comparar los ejemplos expuestos anteriormente se desprenden los siguientes comentarios:

a) Al intervenir el capital comercial en la nivelación de la tasa media de ganancia esta disminuye, pero menos que cuando el propio capital productivo realiza dicha fase, como se observa en el ejemplo 2 y 3. Ello se debe a que la especialización del capital comercial en la compra-venta de los productos posibilita la fijación de menor capital en esa fase improductiva, por la economía en capital fijo y de fuerza de trabajo, ya que es más barato distribuir la mercancía en un gran almacén que en diez pequeños, ahorrando la sociedad en costos de transporte, conservación, mantenimiento, etc..

b) Es evidente que la situación ideal para los capitalistas productivos, es aquella donde inmediatamente después de producir las mercancías las vendiera, no destinando capital en esa fase.

En síntesis la conformación de la tasa media de ganancia posibilita que tanto los capitales de la producción como los de la circulación obtengan una parte de la masa de plusvalor generada por los obreros productivos.

##### 5.- PRECIOS DE PRODUCCION Y GANANCIA COMERCIAL

Vistos los conceptos básicos del problema, formulemos las siguientes interrogantes:

¿ De qué manera los capitales existentes en la sociedad se apropian de una parte de la masa de plusvalor ? ¿ Son iguales los mecanismos que utiliza el capital industrial para apropiarse



de plusvalor que los utilizados por el capital comercial ? Responder a estas dos interrogantes implica al mismo tiempo explicar el origen de la ganancia comercial, cuestión que de alguna manera quedo planteada en el inciso anterior.

La formación de la tasa media de ganancia origina la posibilidad de que los capitales industriales y comerciales se queden con una parte del plusvalor, ya que ahora las mercancías no se venden por sus valores sino por sus precios de producción, que Marx define como:

*"...el precio de producción de la mercancía es igual a su precio de costo más la ganancia que le ha sido porcentualmente agregada, en correspondencia con la tasa general de ganancia, o es igual a su precio de costo más la ganancia media."*<sup>9</sup>

Lo anterior expresado matemáticamente es igual a:

$$PP = PC + (CD \times \bar{G}') \text{ donde:}$$

PP = Precio de Producción

PC = Precio de costo

CD = Capital desembolsado

$\bar{G}'$  = Tasa Media de Ganancia

Se podría argüir que dicha definición o forma de cuantificar era la que señalaba Marx, cuando analiza la formación los precios de producción sin la intervención del capital comercial en la nivelación, sin embargo, la participación del capital comercial en la conformación de la tasa de ganancia

<sup>9</sup> MARX, Karl. El Capital T. III Vol. 6, p. 199.

lo que propicia es que ésta baje y que bajen también los precios de producción; por lo que aún con ello la forma de cuantificación sigue siendo válida con o sin capital comercial, debido a que este último sólo altera el denominador, provocando una redistribución del plusvalor entre los distintos capitales existentes en la sociedad.

De esta forma, aun cuando cada empresa capitalista se esfuerza por conseguir un máximo de trabajo no pagado, su masa de ganancia no depende de la plusvalía extraída de su propia fuerza de trabajo, sino por la cantidad de capital que desembolsa y por la tasa media de ganancia.

Ya que el alma del capital es la apropiación de la mayor cantidad de masa de ganancia, los diversos capitales compiten entre sí modificando sus precios de costo, dando origen al incremento en la composición orgánica de capital, haciéndose necesario, por tanto, cada vez más capital para poder entrar a competir en el mercado. Dicho proceso provoca en el mediano plazo la modificación de la tasa media de ganancia y con ella de los precios de producción.

Los capitales industriales logran obtener su ganancia en el momento en que venden sus mercancías; como industrial ha transformado su producto en dinero, pero a nivel social este todavía no se consume o se efectiviza en el consumo.

Cuando el capitalista industrial vende sus productos mercantiles al comerciante, lo hace por su precio de producción, presentandose dicho precio al comerciante como su precio de costo, por tanto para evitar confusiones podemos llamar al primero precio de producción industrial, y al segundo precio de

venta, lo que expresado numéricamente nos queda de la siguiente manera:

$$PP_I = PC_I + (CD_I \times \bar{G}')$$

$$PV_C = PP_I + CC + (CD_C \times \bar{G}')$$

$$PV_C = PC_I + (CD_I \times \bar{G}') + CC + (CD_C \times \bar{G}')$$

$$PV_C = PC_I + CC + \bar{G}' (CD_I + CD_C)$$

$PP_I$  = Precio de Producción Industrial;  $PC_I$  = Precio de Costo Industrial;  $CD_I$  = Capital Desembolsado Industrial;  $\bar{G}'$  = Tasa Media de Ganancia<sup>10</sup>;  $CC$  = Costos de Circulación;  $CD_C$  = Capital Desembolsado Comercial;  $PV_C$  = Precio de Venta Comercial<sup>11</sup>.

El precio de producción a que venden los Industriales a los comerciantes, es menor que su precio de venta, para que los comerciantes puedan cargar a dicho precio la masa de ganancia que les corresponde, de acuerdo al monto de capital desembolsado por ellos, o bien como señala Marx:

*"...el valor real o precio real de producción del capital mercantil global es igual a la sumatoria del precio de costo la ganancia industrial y la ganancia comercial. El precio de producción o el precio al cual vende el capital industrial en cuanto tal, es por ende menor que su precio de producción real de la mercancía; o si tenemos en cuenta la totalidad de las mercancías, los precios a los cuales la clase de los capitalistas*

<sup>10</sup> Es tomando en cuenta los costos de circulación, por tanto la tasa media es igual a:

$$\bar{G}' = \frac{\sum P_i - CC}{\sum CD_I - CD_C}$$

<sup>11</sup> El precio de venta comercial incluye los costos de circulación necesarios para mutar la mercancía en dinero.

*industriales vende dichas mercancías, son menores que sus valores."*<sup>12</sup>

Debe tenerse en cuenta que la ganancia comercial proviene de la venta de las mercancías por sus valores, pues de otra forma si ésta la obtuviera por vender las mercancías por encima de su valor, estaríamos ante la posibilidad de creación de valor distinta a la esfera de la producción. El hecho de que en determinados periodos algunas mercancías se vendan por encima de su valor o por debajo, es ocasionado por la competencia, lo que no invalida la ley del valor, que se manifiesta en la realidad como precios de venta, cuya suma es igual al valor.

La posibilidad de apropiación de ganancia por parte del capital comercial estaba planteada desde su participación en la tasa media de ganancia, que como decíamos, es el mecanismo mediante el cual la sociedad capitalista garantizaba la apropiación a todos los capitales de una parte del plusvalor social, y más, en la medida en que dicha nivelación es imposible que se lleve a cabo en la producción; tiene que ocurrir en la esfera de la circulación, lugar donde concurren los diversos capitales, entrando en competencia; competencia que no puede aumentar o disminuir la magnitud del plusvalor, sino tan sólo influir en su distribución.

Merced al mecanismo de la competencia una ramas transfieren a otras plusvalor, aún a aquellas que no generan valor, pero que son necesarias para que el ciclo capitalista discorra adecuadamente.

<sup>12</sup> MARX, Karl, Op. Cit. p. 367.

En base a lo antes expuesto resulta que la ganancia industrial brota ante los ojos del empresario industrial como excedente del precio de producción de la mercancía por encima de su precio de costo.<sup>13</sup> Mientras que la ganancia comercial es igual al excedente del precio de venta por encima del precio de producción de la mercancía, el que es el precio de compra para el comerciante.<sup>14</sup>

Cabe subrayar que la suma de la ganancia industrial más la comercial tiene que ser igual a la masa de plusvalor social, lo que numéricamente se expresa como:

$$P = G_I + G_C^{15}$$

P = Masa de plusvalor  
 $G_I$  = Ganancia Industrial  
 $G_C$  = Ganancia Comercial

Lo único que sucedió con el valor social de las mercancías es que ahora el plusvalor que contenían se ha dividido entre comerciantes e industriales.

Ahora bien, ¿qué factores determinan el volumen de capital comercial existente en la sociedad? Un primer factor estaría dado por el grado de desarrollo de las fuerzas productivas, ahí donde estas son atrasadas el capital comercial es mayor que el industrial, siendo con ello la ganancia comercial más alta, por el peso más alto que representa el capital comercial en la sociedad. A la inversa, en países donde las fuerzas productivas

<sup>13</sup> MARX, Karl, Op. Cit. p. 307.

<sup>14</sup> MARX, Karl, Op. Cit. p. 307.

<sup>15</sup> Estamos considerando que solamente existen en la sociedad capitalistas comerciales e industriales; pues en la realidad el plusvalor se desdobra también en interés, renta del suelo, impuestos, etc. .

están más desarrolladas, el volumen de capital comercial es menor que el industrial y con ello la ganancia de los intermediarios también es menor.

La velocidad de rotación<sup>16</sup> es otro factor que interviene sobre el volumen de capital existente en la sociedad, ya que mientras más lenta sea ésta, se necesitará fijar mayor cantidad de capital en dicha esfera, debido a que la velocidad de consumo es lenta.

#### 6.- ASALARIADOS DEL COMERCIO

Hasta ahora solamente se ha señalado la división que realiza el capitalista comercial para tener las condiciones acordes con las mercancías que quiere realizar; debe por tanto desembolsar parte de su capital en la compra de capital fijo, circulante y fuerza de trabajo.

Decíamos también que todas las actividades llevadas a cabo por los capitalistas comerciales, se ubican en la circulación, lugar donde solamente ocurren cambios de forma de los productos mercantiles, razón por la que todo capital incrustado en esa esfera es improductivo, pues no genera plusvalor aún cuando al finalizar la fase de compra-venta de las mercancías, los capitalistas tengan en sus manos su capital dinerario desembolsado más un incremento que proviene del plusvalor social.

<sup>16</sup> Nos estamos refiriendo a la rotación promedio debido a que ésta discrepa de una rama a otra dependiendo del valor de uso de que se trate.

Pero veamos qué papel juega cada parte del capital adelantado en la esfera de la circulación. En relación con la parte invertida en la compra de capital fijo, éste se carga al plusvalor social, de tal forma que en el momento que sea necesario renovar dicho capital se encuentre el monto dinerario adecuado.

Es claro, que las características del capital fijo así como su monto varían acorde con el ramo de la circulación en que se invierta, por ejemplo el capital fijo necesario para la venta de productos agrícolas será distinto del que se utilice para la venta de productos textiles, etc..

El capital circulante del comercio está representado básicamente por las mercancías que se desea vender, con la venta de estas se recupera tanto el dinero adelantado en esas mercancías, así como una parte del capital fijo y adicionalmente tendrá una ganancia proporcional al adelanto global del capital realizado. Veamos anteriormente que el industrial vende las mercancías al comerciante no por su valor, sino por sus precios de producción, obteniendo el comerciante su ganancia a partir de la diferencia entre el precio de venta y el precio de producción. Expresado numéricamente es:

$$PV = PP_I + CC + (CD_C \times \bar{G})$$

$$G_C = (CD_C \times \bar{G})$$

$$PV = PP_I + CC + G_C$$

$$G_C = PV - PP_I$$

PV = Precio de Venta

PP<sub>I</sub> = Precio de Producción

Industrial

CD<sub>C</sub> = Capital Desembolsado

Comercial

$\bar{G}$  = Tasa media de ganancia

CC = Costos de Circulación

$G_c$  = Ganancia Comercial

Sin lugar a dudas la mayor parte del capital comercial se invierte en la compra de lo que hemos denominado capital circulante, ya que la ganancia ante los ojos de los comerciantes, proviene de la venta de las mercancías, y no como producto de la explotación de los trabajadores productivos.

Respecto a la parte de capital adelantada en fuerza de trabajo, esta debe de ser no solamente trabajo asalariado, sino también, fuerza de trabajo que sea una forma de capital, lo que es válido tanto para el trabajo de producción como para el de circulación, en la medida en que ambos son parte de la reproducción, no obstante, lo que distingue a estos dos tipos de trabajo, es precisamente lo que hace diferente a la producción de la circulación.

En base a los elementos señalados anteriormente se puede afirmar que el trabajo productivo dentro de la producción capitalista es aquel que produce plusvalía, por lo que tiene que ser trabajo asalariado que se cambia por capital y trabajo que crea o transforma valores de uso, ciertamente que el trabajo de circulación satisface la primera condición, pero la segunda no, pues a diferencia del primero sólo contribuye a metamorfosear las mercancías en dinero, por lo que no genera valor ni transforma valores de uso, y por tanto tampoco transfiere valor al producto, cargando sus costos al plusvalor social.

Pero aún cuando el trabajo de la circulación es una actividad improductiva, los asalariados ubicados en esta esfera son necesarios en la medida en que mediante su actividad es posible convertir las mercancías en dinero; condición necesaria



para reiniciar el ciclo de la reproducción en su conjunto.

Por más que se violente la realidad, el trabajo de los asalariados comerciales nunca será productivo porque:

*"Este trabajo, acrecentado por las malas intenciones de ambas partes no crea valor, así como el trabajo que se lleva a cabo en un proceso judicial no aumenta la magnitud de valor del objeto litigioso. Ocurre con este trabajo -que es una fase necesaria del proceso capitalista de producción en su totalidad y que implica también la circulación o es implicado por ésta- algo similar que con el trabajo de combustión, no genera calor aunque es una fase necesaria del proceso de combustión. Para consumir, por ejemplo, carbón como combustible, tengo que combinarlo con oxígeno y para eso, hacerlo pasar del estado sólido al gaseoso (...) es decir, provoca un cambio físico de estado o de forma de existencia."*<sup>17</sup>

Evidentemente que para poder contratar trabajo asalariado, el capital comercial tiene que ser de una magnitud grande pues de otra manera será el propio dueño del capital quien se encargue de atender su propio negocio, en relación a esto Marx decía que:

*"Para participar en la masa de plusvalor, para valorizar su adelanto como capital, el capitalista comercial no necesita, por tanto, emplear obreros asalariados si su negocio y su capital son pequeños él mismo puede ser el único trabajador al que emplea. Su paga consiste en la parte de la ganancia que surge para él de la*

<sup>17</sup> MARX, Karl, El Capital T. II Vol. 4, p. 154.

*diferencia entre el precio de compra de las mercancías y el precio real de producción.*<sup>18</sup>

Pero si no es productivo el asalariado del comercio ¿ cómo se determina su valor ?. Comencemos por señalar que la fuerza de trabajo del asalariado del comercio, como cualquier mercancía tiene un valor de uso y un valor: el valor de uso solamente lo tiene para el comprador-en este caso el capitalista comercial- en la medida en que se utiliza para vender los productos mercantiles y apropiarse de una parte de la masa de plusvalía social. Para el obrero su mercancía tiene valor, con la venta de ella logra allegarse los medios de vida necesarios para su sobrevivencia y la de su familia, perpetuándose como clase desposeída de medios de producción. Así, el valor de la fuerza de trabajo comercial, como cualquier asalariado se determina por una canasta de bienes de subsistencia necesarios para su reproducción, canasta que esta determinada por factores históricos, morales , culturales y demás.

Evidentemente que el obrero no recibe por parte del capitalista valores de uso como paga, sino dinero, con el que tiene que ir al mercado y allegarse de toda la gama de productos mercantiles que requiera<sup>19</sup>. Su carácter de asalariado no la cambia la esfera de la circulación donde labora, pues se encuentra como todos los de su clase sin medios de producción.

<sup>18</sup> MARX, Karl, El Capital T. III vol. 3, p. 372.

<sup>19</sup> Suele suceder que con la cantidad de dinero que percibe no le alcanza para adquirir los productos necesarios para su sustento y el de su familia, caso que es más notorio durante la fase de crisis, donde se recurre a la reducción del salario para compensar la caída de las utilidades.

*"...tal trabajador del comercio -señala Marx- es un asalariado como cualquier otro. En primer lugar, en la medida en que lo que compra trabajo es el capital variable del comerciante, y no el dinero gastado como rédito, por lo cual se lo compra también no para adquirir un servicio privado, sino con el fin de la autovalorización del capital allí adelantado "*<sup>20</sup>

No obstante, que los asalariados del comercio no crean valor ¿ se puede decir que son explotados ?. Marx no tiene una posición clara al respecto, sin embargo, puede inferirse a partir de algunos pasajes del tomo III de El Capital; donde nos diría que si son explotados porque:

*"El trabajo impago de estos dependientes, a pesar de no crear plusvalor, lo cual es exactamente lo mismo por parte de este capital, en cuanto a su resultado; en consecuencia, es para el fuente de ganancia. De otro modo, jamás podría desarrollarse la actividad comercial en gran escala, a la manera capitalista."*<sup>21</sup>

Resulta que el concepto de explotación no está ligado a la creación o no creación de valor, sino a la relación entre trabajo pago y no pago; es decir, que de la jornada laboral el asalariado del comercio trabajaría una parte para reproducir el valor de su fuerza de trabajo -vendiendo mercancías- y otra parte, la cual no se le retribuiría y que representaría el trabajo no pagado.

La siguiente cita puede confirmar aún más lo anterior:

<sup>20</sup> MARX, Karl, Op. cit. p. 373

<sup>21</sup> MARX, Karl, Op. Cit. p. 377.

*"Así como el trabajo impago del obrero crea directamente plusvalor para el capital productivo, así el trabajo impago de los asalariados comerciales crea para el capital comercial una participación en dicho plusvalor."*<sup>22</sup>

De hecho pues, existen en la sociedad toda una gama de trabajos que aún siendo improductivos crean la posibilidad para que el capital se apropie de una parte del plusvalor social, por laborar más tiempo del necesario para reproducir su valor.

La fuerza de trabajo del comercio requiere un nivel mínimo de preparación, para poder realizar las mercancías: además de saber leer, escribir, sumar y contar para estar en condiciones de clasificar, pesar y reetiquetar los productos.

Aunque este trabajo requiere de cierta preparación, esto no garantiza que los salarios sean altos, pues el salario no está regido tan sólo por la calificación sino por otros factores; entre los que destaca, el ejército industrial de reserva; aunado a ello, los salarios comerciales tienden a disminuir por la división del trabajo y porque la instrucción escolar con el desarrollo capitalista se masifica.

En torno a la división del trabajo dentro de las actividades comerciales se señala que:

*"No obstante, el salario tiene la tendencia a disminuir, inclusive en proporción con el trabajo hecho, en la medida en que progresa el modo capitalista de producción. En parte, ello ocurre por la división del trabajo dentro de la oficina;*

<sup>22</sup> MARK, Karl, Op. Cit. p. 377.

de ahí que sólo haya que producir un desarrollo unilateral de la pericia laboral y que los costos de esa producción en parte nada le cuesta al capitalista, sino que la destreza del trabajador se desarrolle en virtud de su propia función, y ello tanto más rápidamente cuanto más unilateral se torne la división del trabajo."<sup>23</sup>

Más adelante explica, porque con el desarrollo capitalista la instrucción pública al difundirse masivamente, trae como consecuencia una baja de los salarios del comercio, respecto a ello dice:

"...la instrucción previa, los conocimientos del comercio, de idiomas, etc., se reproducen con el progreso de la ciencia y de la instrucción pública, con creciente claridad, facilidad, difusión general y a menor costo, cuanto más orienta en un sentido práctico el modo capitalista de producción los métodos de enseñanza, etc. La generalización de la instrucción pública permite reclutar esta especie de trabajadores entre clases que antes se hallaban excluidas de ello, estando habituadas a modos peores de vida. De esta suerte aumenta el aflujo de trabajadores y con él la competencia."<sup>24</sup>

Es por tanto, el propio proceso de desarrollo capitalista quien va moldeando acorde con sus propias necesidades los salarios de los trabajadores.

<sup>23</sup> MARX, Karl, Op. Cit. p. 305.

<sup>24</sup> MARX, Karl, Op. Cit. p. 305.

## 7.- LA ROTACION DEL CAPITAL COMERCIAL

La rotación del capital en su conjunto está compuesta por el tiempo de producción y el tiempo de circulación. El tiempo de producción es el lapso que tarda el capital en la esfera de la producción, mientras que el tiempo de circulación es el período que dura el capital efectuando la fase de compra venta de los medios de producción y la fuerza de trabajo, así como la venta de las mercancías. La permanencia del capital más tiempo del necesario en alguna de las dos esferas provoca que la rotación sea más lenta .

El proceso de desarrollo capitalista trata de reducir al mínimo dichas fases. El tiempo de producción lo reduce mediante la introducción de técnicas de producción más sofisticadas que inciden directamente sobre la jornada laboral, la intensidad y la productividad provocando la reducción de los precios unitarios de las mercancías. El tiempo de circulación lo reduce, creando individuos llenos de necesidades<sup>25</sup>, así como, especializando una parte del capital social en la compra-venta de los productos mercantiles, agilizando de esa manera el consumo de los productos.

De las dos fase señaladas nos interesa analizar el tiempo de de circulación y dentro de esto al capital comercial.

La rotación se define como el lapso de tiempo que transcurre desde el momento en que se adelanta el valor capital

<sup>25</sup> Aunado a un rápido desarrollo de los medios de transporte, refrigeración y demás instrumentos que den mayor fluidez a la circulación de mercancías.

en una forma determinada hasta la vuelta del valor capital en proceso en la misma forma.<sup>26</sup>

De las tres figuras que asume el capital en su ciclo de rotación, ésta se analiza con la fórmula dineraria, porque en ella siempre se comienza por adelantar el valor capital en forma de dinero, para volver a tener de la misma manera, el capital dinerario arrojado; además de que la finalidad de la producción capitalista es obtener la cifra inicial y un incremento.

La rotación de capital es distinta según cada rama de inversión debido a que la maduración de los valores de uso varía, por ejemplo para tener una carretera terminada se requiere mayor cantidad de jornadas laborales que para tener una remesa de camisas; no obstante que existen estas diferencias la base de medición de la rotación es el año.

Al capitalista comercial la rotación se le presenta como el período que transcurre desde el momento que compra la mercancía al productor hasta el momento en que la vende al consumidor, estando por tanto la rotación de su capital circunscrita solamente al ámbito de la circulación, a diferencia de la rotación del capital industrial que recorre tanto la esfera de la producción como la de la circulación, tratando de reducir esta en la medida en que en ella no se produce nueva riqueza.

Para el capital comercial la rotación no puede ser de otra forma puesta que de hecho es sólo el movimiento autonomizado del capital mercantil, sólo representa la primera fase de la

<sup>26</sup> Ver MARX, Karl, El Capital, Libro segundo, p. 155, Crítica Grupo Editorial Ortízabo.

metamorfosis de la mercancía, M-D, como un movimiento de capital que refluye hacia sí mismo <sup>27</sup>. Sin embargo, ante los ojos del comerciante el movimiento se desdobra en D-M ( compra del capital mercantil del industrial ) y M-D' ( venta del capital mercantil al consumidor); al estar mediando la producción y el consumo, la velocidad con que renueve su ciclo de rotación el comerciante dependerá de esas dos variables.

Mientras la rotación del capital productivo expresa la renovación periódica del proceso productivo, incrementándose el plusvalor: la rotación del capital comercial refleja una simple renovación de compras y ventas de mercancías. Así por ejemplo, si tenemos un capital comercial de \$200 que rota 5 veces al año, esos cinco movimientos le permitirán realizar productos por un valor de \$1000 y si suponemos que obtiene una tasa de ganancia de 10%, por cada \$200 ganará \$20, es decir, tendrá al final del año el número de rotaciones que efectúa por la tasa de ganancia que obtiene,  $5 \times 20 = 100$ ; lo mismo se extrae si calculamos el 10% del valor de las mercancías vendidas; no obstante el capital comercial solamente adelantó \$200 de capital lo que "circula con mayor rapidez la misma masa de dinero."<sup>28</sup>. Salta a la vista que mientras más rápidamente rote el capital comercial retirará más cantidad de dinero que la arrojada al proceso, incremento que procede de la explotación del trabajo productivo.

Así, tiene que discurrir continuamente la producción y el consumo para que el comercio se renueve continuamente, ya que de estancarse en alguna de las fases origina problemas; suponiendo

<sup>27</sup> Ver MARX, Karl, El Capital T. III Vol. 6, p. 307.

<sup>28</sup> MARX, Karl, El Capital, op. cit. p. 308.



que no experimenta ningún contratiempo en fase de compra; viene el período de venta en el que tiene que convertir las mercancías en dinero dentro del mercado, en este momento hace frente al consumo, sea este consumo individual o productivo; en el primero, los valores de uso son utilizados para satisfacer las necesidades inmediatas, pereciendo estos. Mientra que en el segundo, las mercancías adquiridas sirven para volver a producir nuevas mercancías.

Desde esta perspectiva el mercado para el capitalista comercial esta constituido por asalariados y capitalistas, donde el papel importante lo juegan los capitalistas en términos de volumen, pues demandan tanto medios de consumo como medios de producción; no así en el caso de los asalariados cuya demanda solamente está constituida por su salario.

Durante los períodos de prosperidad capitalista, el capital comercial rotará más rápidamente, en la medida en que los capitales productivos volcarán y retirarán permanentemente mercancías, siendo menor la cantidad dineraria que se fije en la circulación para llevar a cabo esa fase. Cosa contraria sucederá en las etapas de crisis, pues al volverse más lenta la producción y el consumo, es necesario fijar mayor cantidad de capital dinerario en la circulación.

Finalmente una mayor rotación del comercio directamente propicia que discurra más rápidamente la reproducción en su conjunto, por el acortamiento del tiempo de circulación, motivando una mayor creación de plusvalor indirectamente.

## 8.- DIFERENCIAS ENTRE CAPITAL COMERCIAL Y COMERCIO

Hasta aquí se ha rescatado la noción de capital comercial planteada por Marx, veamos ahora de que manera es manejado el concepto actualmente por algunos estudiosos de la economía.

Los escasos estudios que se encuentran para la economía mexicana analizando el sector comercial, toman como marco de referencia teórico, el paradigma neoclásico o keynesiano, para los que no existen diferencias entre comercio y capital comercial, pues el capitalismo -según estas teorías- siempre ha existido.

Abordar el problema desde una óptica marxista plantea la necesidad de establecer las discrepancias entre los conceptos aludidos, por ello comenzamos por revisar algunas acepciones que se manejan actualmente sobre el comercio.

*"La comercialización de bienes es una actividad que consiste en formar un enlace real y efectivo entre el productor y el consumidor"*<sup>29</sup>

*"El comercio es una actividad indispensable que sirve de eslabón entre el productor de bienes y el consumidor"*<sup>30</sup>

*"El comercio consiste en toda transacción mediante la cual se cambian de propiedad o de dominio los bienes y servicios disponibles en una*

<sup>29</sup> MONTEMAYOR, Aurelio, "El Comercio en la Economía Mexicana." Revista Comercio y Desarrollo, Sep/Oct. 1977, p. 22.

<sup>30</sup> Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, "El Sector Comercial en México: Características y Estructura." Revista Comercio y Desarrollo, Sep/Oct. 1978, p. 50.

*sociedad, usualmente con el fin de obtener mayor utilidad posible."*<sup>31</sup>

*"El comercio puede definirse como el proceso a través del cual la sociedad se organiza para que bienes materiales y servicios fluyan de quienes los producen a quienes los consumen. Se dice también que el comercio es proceso de intercambio social y económico a través del cual se acercan compradores y vendedores para satisfacer sus necesidades. Lo esencial es que el comercio es un proceso histórico que se da la sociedad, de intercambio para el flujo de bienes y servicios."*<sup>32</sup>

Finalmente el concepto de comercio que se encuentra en el diccionario de la Real Academia es:

*"La palabra comercio deriva del latín commercium; de cum con y merx, mercis, mercancía y se refiere a negociación que se hace comprando, vendiendo o permutando géneros o mercancías."*<sup>33</sup>

En la serie de definiciones o conceptos sobre comercio enumerados anteriormente, todas ellas adolecen de un elemento en común: considerar como ahistórico el intercambio, por lo cual toda la serie de autores no distingue entre capital comercial y comercio, entre ambos existen diferencias, pues el primer concepto hace referencia a determinadas relaciones de producción

<sup>31</sup> LABRA Manjarrez, Armando. "Reagos y problemas del comercio interno." Revista Investigación Económica No.176, Abril/Junio 1968, p. 57.

<sup>32</sup> S. P. P. Sistema de Cuentas Nacionales T.IV, p. 41.

<sup>33</sup> Real Academia Española, Diccionario de la Lengua Española, Madrid España 1970, p. 328.

históricamente determinadas, donde predomina el régimen de producción capitalista cuyo fin primordial es la obtención de la ganancia; cosa distinta sucede cuando nos referimos al comercio como intercambio de productos, servicios, etc., entre los distintos productores. éstos -los intercambios- se llevan a cabo en formas de producción cuyo objetivo no es producir para el intercambio sino satisfacer sus necesidades, obviamente cuando tienen un remanente lo intercambian, para conseguir productos de los cuales tienen déficit, es decir, se intercambian valores de uso por valores de uso, con vistas a satisfacer necesidades de la comunidad. El comercio ocurre también ahí donde existen productores privados independientes que se han especializado en la producción de determinados productos; por lo que, para completar sus necesidades tienen que intercambiar parte de su producción por una gama de mercancías que ellos necesitan para cubrir su sustento, van por tanto al mercado con mercancías y los intercambian por dinero, para con este dinero, adquirir otras mercancías, efectuándose la circulación simple de mercancías (M-D-M), En cuyo movimiento no es objetivo de los distintos productores que intercambian, ganar más que lo que inicialmente introducen al proceso, además de no existir una separación entre producción y distribución, pues comúnmente es el propio productor quien concurre al mercado a intercambiar los productos de su trabajo, utilizando para ello los días feriados a fin de no entorpecer sus actividades productivas.

Con el predominio del capitalismo como forma de producción, ahora todos los productos del trabajo adoptan la forma de mercancías. las que en su mayoría en lugar de ir a parar

directamente a manos del consumidor son vendidas por el industrial al comerciante, para que este se encargue de ejecutar dicho acto, actividad a partir de la que obtiene una ganancia.

Además hay que añadir que la diferencia entre el capital y las formas de producción que le anteceden, es la aparición de la fuerza de trabajo como mercancía.

Se podría argüir que tales diferencias no existen en la medida en que todos los comerciantes intercambian productos del trabajo de productores, lo que es parcialmente cierto, pero los comerciantes que existían en formas de producción precapitalistas cuando concurrían a determinados lugares de producción no iban con la certeza de encontrar productos para intercambiar, pues no se producía para comercializar, aunado al hecho de que si el comerciante quería intercambiar, era necesario que llevara también valores de uso que ese lugar no se produjeran, no es sino con el propio proceso de desarrollo mercantil que los productos del trabajo se producen para la venta, aunado al hecho de la aparición del dinero, como al elemento al que tendrán que referirse todas las mercancías en su largo trayecto; ahora el agente encargado de llevar a cabo la transformación de mercancía en dinero, recurre al productor con la certeza de que le venderá sus mercancías y que además será por dinero, bastará con que cargue dinero para adquirir las

mercancías del productor.<sup>34</sup>

Pero aunado al hecho de la concepción ahistórica que tienen los autores aludidos anteriormente, sus definiciones son descriptivas, basadas en el empirismo o bien en una conceptualización neoclásica o keynesiana, las que no distinguen entre producción y circulación, por lo que no establecen diferencias entre capital productivo e improductivo.

Entendemos por capital comercial aquella parte del capital social que se enquista en la esfera de la circulación para intermediar la compra-venta de las mercancías, o bien intermediar la producción y la circulación.

No obstante que discrepamos en la forma de definir al comercio con los autores en cuestión, tenemos en común ubicar a éste en la distribución del producto mercantil o bien como un articulador entre la producción y el consumo.

## 9.- ¿ ES PRODUCTIVO EL COMERCIO ?

Hemos dicho que el capital comercial no agrega nuevo valor al producto mercantil y que por tanto es un capital improductivo, aunque necesario para la adecuada marcha del capitalismo; pero de su carácter necesario no brota su

<sup>34</sup> Hasta aquí dejamos estas observaciones generales, pero quién esté interesado en la profundización de la diferencia entre la circulación mercantil y la circulación capitalista puede consultar a: MARX, Karl, El Capital T.I, caps.1 a 4 y 24; y a LUXEMBURGO, Rosa, La Acumulación de Capital, Editorial Aríjalo, México, 1967.

productividad, para ello es indispensable que produzca o modifique los valores de uso.

Normalmente el capital comercial no se encuentra de manera pura, sino amalgamado con otras actividades que sí generan valor, tal es el caso de labores como la aplicación de preservativos, el lavado y empaque de algunos productos, etc., o bien procesos productivos que realiza el comercio como es la producción de pan. Esto confunde a ciertos autores, por lo que señalan que el comercio es productivo; no obstante, me aventuro a decir que del capital total adelantado por los capitalistas comerciales en actos productivos representa un porcentaje bajo, hipótesis difícil de verificar debido a que, el capitalista en sus estados contables no hace tal distinción, pues para él la ganancia brota indistintamente de todo el capital invertido.

Algunas de las razones que esgrimen para justificar la productividad del comercio son las siguientes:

*"...supuestamente los bienes no cambian de características debido a ella, en realidad sí lo hacen. Simplemente por cambiar de localización un bien es transformado. No es lo mismo un producto en el campo que a las puertas del consumidor."*<sup>35</sup>

El hecho de argumentar la creación de valor por el cambio de ubicación geográfica de las mercancías, no es argumento, en la medida en que los productos del trabajo que adoptan la forma de mercancías presuponen su ubicación en el mercado; acto que la

<sup>35</sup> MAYDON GARZA, Marín, "Instrumentos de política comercial y económica y su interacción." Revista Comercio y Desarrollo Nov/Dic. 1977, p. 23.

mayoría de las veces ni siquiera es realizado por el capital comercial sino por el productor o por capitales que invierten en la industria del transporte.

Otra autora señala que:

*"...contar en la actividad con un sector comercial que aporta la cuarta parte, o aún más, a su producción global de bienes y servicios."*<sup>36</sup>

Para Consuelo Meyer el comercio aporta a la producción, habría que decir que dicha confusión tiene sus orígenes en la escuela neoclásica y keynesiana, quienes, no plantean ninguna diferencia entre los capitales especializados en la producción y los de la circulación; por lo que tampoco existe diferencia alguna entre capital comercial e industrial; pero aún más, dichas diferencias no se efectúan debido a que en el caso de los neoclásicos el origen de la nueva riqueza que se crea es producto de todos los factores -tierra, trabajo, capital y organización- por tanto todos ellos juegan el mismo papel. Keynes parte también de esta idea, por lo que tampoco hace ninguna diferencia.

Basta por lo tanto para que los capitales sean productivos que tengan en sus manos parte o todos, los factores de la producción.

Lo que resulta aún más llamativo, es que los mismos argumentos que utilizan los autores anotados anteriormente eran esgrimidos el siglo pasado para justificar la productividad del

<sup>36</sup> MEYER L., Consuelo, "Observaciones acerca de la actividad comercial en México." Revista Comercio y Desarrollo,



comercio; Marx en el primer tomo de El Capital trae a colación la posición que tenía Newman sobre el comercio, quién decía que:

*"El comercio, se lee, 'por ejemplo', añade valor a los productos, pues unos mismos productos tienen más valor en manos de los consumidores que en manos de los productores, y, por lo tanto, hay que considerarlo estrictamente (strictly) como un acto, de producción."*<sup>37</sup>

Marx criticaba dicha posición en los siguientes términos:

*"...las mercancías no se pagan dos veces, una vez por su valor de uso y otra por su valor. Y si el valor de uso de la mercancía es más útil para el comprador que al vendedor, entonces su forma dinero es más útil al vendedor que al comprador. ¿La vendería en otro caso? y así se podría decir con la misma razón que el comprador realiza estrictamente (strictly) un acto de producción al transformar, por ejemplo, en dinero las medias del comerciante."*<sup>38</sup>

Curiosamente los mismos argumentos que sostiene Newman, son vertidos actualmente por Fernando Rello, quién señala que:

*"Desde un punto de vista teórico, puede ser una línea sugerente de investigación aceptar que el comercio sí produce valor, bajo el argumento de que la actividad comercial transforma a la mercancía, produciéndola en cierto sentido, y no principalmente porque ejecute trabajos como*

<sup>37</sup> Cita tomada de MARX, Karl, El Capital libro primero Vol. 1, Obras de Marx y Engels, OME, No. 40, Editorial Orijalbo, Barcelona España, 1976, p. 174.

<sup>38</sup> MARX, Karl, Op. Cit. p. p. 174-175.

*lavarla, encerarla, aplicarle preservativos o empacarla, sino porque modifica la localización espacial, colocándola donde se necesita socialmente. No es lo mismo una mercancía en una zona rural o en una fábrica que la misma mercancía en una tienda de barrio urbano.*"<sup>30</sup>

Cabe destacar que Rello como otros autores confunde -circulación como fase del proceso de reproducción - con cambio de ubicación espacial. Consideramos que lo que caracteriza a la circulación es la transformación del capital mercantil en capital dinerario o a la inversa, provocando con ello un cambio de propietarios de los distintos productos del trabajo; mientras que las mercancías pueden cambiar de ubicación geográfica sin que hallan pasado a otro propietario.

La implicación que tendría la aceptación del argumento de Rello sería borrar de un plumazo la creación del plusvalor a partir de la producción, así como la diferencia entre trabajo productivo e improductivo, y por tanto se volatilizarían las discrepancias entre los diversos agentes capitalistas.

Ahora bien, sostener que el comercio es improductivo no implica que sea innecesario o superfluo, muy por el contrario, es una fase necesaria para que la producción discurra continuamente, aunado al hecho de que cada formación social encuentra los mecanismos más adecuados para la distribución de sus productos.

<sup>30</sup> RELLO ESPINOSA, Fernando. Comercialización de Alimentos en la Ciudad de México. Tesis de Doctorado, División de Estudios de Posgrado. Facultad de Economía, UNAM, 1998, p. 171. Los subrayados son míos.

S E G U N D A   P A R T E

EL SECTOR COMERCIAL EN LA ECONOMIA MEXICANA

## 1.- PRODUCTO INTERNO BRUTO Y SECTOR COMERCIAL.

En este apartado pretendemos acercarnos a la información estadística existente sobre el comercio, así como a las interpretaciones que se hacen.

Lamentablemente para nuestro enfoque, los datos existentes sobre la economía mexicana están recopilados en función de una conceptualización keynesiana, cuya unidad de cuenta inmediata son los precios, magnitudes que no siempre coinciden con los valores. Sin embargo, al no existir fuentes alternas de datos tenemos que valernos de los que hay.

A fin de cuantificar la riqueza que se genera en una economía en forma dineraria Naciones Unidas define la producción como:

*"...Un concepto fundamental que cabe describir como consistente en el suministro de bienes y servicios."*<sup>1</sup>

La idea de producción de la ONU es muy general, pues incluye tanto producción para el autoconsumo como producción mercantil; dicha situación no es grave en el caso de los países que han alcanzado un alto grado de desarrollo capitalista, ya que en ellos prácticamente se ha eliminado la producción de autoconsumo; pero en lugares como América Latina, donde se conservan aún algunos sectores de producción precapitalista; específicamente en México nos enfrentamos con ese problema -fundamentalmente en la agricultura-, aunque de poca importancia

<sup>1</sup> Naciones Unidas, Un Sistema de Cuentas Nacionales, Serie Estudios de Métodos, Nueva York, 1929, p. 4.

dentro del volumen de producción. Por tanto, es necesario relativizar dicha definición para no tomar toda la producción como producida de manera capitalista.

Después de definir lo que entiende por producción -la ONU- pasa a establecer los criterios para la cuantificar el producto: lo que se puede hacer de tres formas, la primera donde:

*"Se mide la contribución que cada productor efectúa en términos de producto, deduciendo al valor total del productor el valor de los bienes y servicios que el productor ha adquirido de otros productores y que ha utilizado para obtener su propia producción; lo que queda es el valor añadido por el productor que se trate..."<sup>2</sup>*

El segundo método llamado de los costos, tiene en cuenta los gastos efectuados por el productor en sus propias operaciones; las remuneraciones de los empleados, los impuestos indirectos, el consumo de capital fijo y el excedente de explotación.<sup>3</sup>

Y el tercer método se basa en la utilización final de la producción del país, para el consumo privado, el consumo de la administración pública, la formación de capital y las exportaciones netas.<sup>4</sup>

En este ensayo retomamos la idea que recaba la información de la riqueza nueva de un país desde la primera óptica, porque en esa conceptualización se divide a las empresas en los siguientes agregados o ramas: 1) Agricultura, Silvicultura y

<sup>2</sup> Naciones Unidas, Contabilidad de Producción, Fuentes y Métodos, Nueva York, 1966, p. 1.

<sup>3</sup> Naciones Unidas, Op. Cit. p.p. 1 y 2.

<sup>4</sup> Naciones Unidas, Op. Cit. p. 2.

Pesca; 2) Minería; 3) Industria Manufacturera; 4) Construcción; 5) Electricidad; 6) Comercio, Restaurantes y Hoteles; 7) Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones; 8) Servicios Financieros, Seguros y Bienes Inmuebles; 9) Servicios Comunales, Sociales y personales.<sup>5</sup>

Se aprecia que las distintas empresas se agrupan en los ya legendarios tres grandes sectores que son: primario, secundario y terciario, ligados a actividades sujetas a procesos naturales, industriales y servicios.

La sumatoria del valor agregado por cada actividad nos da el producto interno bruto de cada país, que las cuentas nacionales definen como:

*"...la suma de valores monetarios de los bienes y servicios producidos por un país en un año determinado."*<sup>6</sup>

A partir del concepto que tienen los funcionarios gubernamentales sobre la producción formulan los datos que posteriormente publican. Sostenemos que son insuficientes por ser muy generales y no se distingue entre actividades de la producción y las de la circulación, cuestión necesaria en la medida en que en la primera hay creación y/o transformación de los valores de uso,<sup>7</sup> y la segunda es una fase en la cual las

<sup>5</sup> Secretaría de Programación y Presupuesto, Sistema de Cuentas Nacionales 1970-1978, T. I, Vol. 1, México, 1978.

<sup>6</sup> Secretaría de Programación y Presupuesto, El ABC de las Cuentas Nacionales, México, IPEs, p. 15.

<sup>7</sup> El concepto de valor de uso incluye tanto actividades que quedan plasmadas en bienes tangibles y los llamados servicios, que se consumen en el mismo acto; tales como el transporte.

mercancías se transforman en su forma dineraria.

De esta forma todo el valor monetario en que se cuantifica la producción de un país aparece generada indiscriminadamente por las ramas en que se divide la economía; cuestión que desde una perspectiva marxista es errónea ya que existen actividades como el comercio, los bancos, por citar algunas, que son improductivas, apropiándose de una parte del plusvalor social creado por los capitales productivo. Error que reproducen algunos estudiosos de la economía mexicana, los que señalan indiscriminadamente como "contribuyente al PIB a todas las ramas.

Veamos ahora cual ha sido el comportamiento de la rama comercial dentro del producto, que desde nuestra conceptualización significa interpretar de otra forma la llamada contribución del comercio en el PIB. Así, pensamos que dicha participación indica el porcentaje de capital mercantil (valuado en su forma dineraria) intermediado por el capital comercial, es decir, de las mercancías generadas por las ramas productivas, el comercio sólo transforma una parte a su forma dineraria.

En el cuadro que se muestra a continuación se expone dicho fenómeno de 1970 a 1988.

CUADRO No.1  
Producto Interno Bruto Realizado por el Comercio  
1970 - 1988  
(Miles de millones de pesos de 1970 )

Años	Producto Interno Bruto			Tasa de Crecimiento	
	Total	Comercial	(B/A) x 100	Anual	
	A	B		Total	Comercial
1970	444.27	101.4	22.82	---	---
1971	462.80	105.4	22.77	4.2	3.9
1972	502.08	114.2	22.75	8.5	8.3
1973	544.31	124.4	22.85	8.4	8.9
1974	577.57	131.1	22.70	6.1	5.4
1975	609.98	138.3	22.67	5.6	5.5
1976	635.83	142.9	22.47	4.2	3.3
1977	657.72	145.6	22.14	3.4	1.9
1978	711.98	156.9	22.04	8.2	7.8
1979	777.16	175.9	22.63	9.2	12.1
1980	841.85	190.6	22.64	8.3	8.4
1981	908.76	207.2	22.80	7.9	8.7
1982	903.84	201.6	22.30	(0.5)	(2.7)
1983	856.17	180.0	21.02	(5.3)	(10.7)
1984	887.65	187.0	21.06	3.7	3.9
1985	911.54	194.1	21.29	2.7	3.8
1986	878.09	185.8	21.26	(3.7)	(3.4)
1987	890.38 <sup>a/</sup>	189.1	22.11	1.4	1.8
1988	900.17 <sup>a/</sup>	194.4	21.60	1.1	2.8

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Programación y Presupuesto, Sistema de Cuentas Nacionales 1970-1978, 1979-1981 y 1980-1986.

<sup>a/</sup> Datos calculados a partir de la tasa de crecimiento dada a conocer por Banco de México, Informe Anual, 1988.

Se observa en el cuadro No.1 que de 1970 a 1988 la cantidad de riqueza intermediada por el comercio, de representar el 22.8%



en 1970, pasa al 21.6% en 1988; sin embargo, el porcentaje máximo lo alcanza durante 1973, con un nivel del 22.85% y el mínimo en 1983 con 21.02%; el promedio aritmético de 1970 a 1988 fue alrededor del 22%. La interrogante lógica es: ¿Cómo se realiza la parte restante de la producción que no es intercambiada por el comercio ?.

Una parte de la producción nacional que no es intermediada por el comercio se vende directamente por los industriales, ya sea directamente a otros industriales o a consumidores, tal es el caso de la producción que genera la industria de la construcción, la industria eléctrica, la mayor parte del transporte, almacenamiento, comunicaciones, restaurantes y hoteles.

En segunda instancia y debido a que la contabilización del producto incluye producción que no es para la venta sino para el autoconsumo, no requiriendo por tanto de ninguna intermediación por parte del comercio, pues su producción no es arrojada al mercado. Esto ocurre comunmente en la agricultura, donde subsisten formas de producción no capitalistas; fenómeno que es reconocido por los diseñadores de las cuentas nacionales quienes apuntan que:

*"En el caso de los productos primarios, es decir, de aquellos que se dedican a la agricultura, la silvicultura, la caza, la pesca, la minería y la explotación de canteras, toda la producción primaria -independientemente de que sea o no objeto de intercambio- son incluidos en el total*

de la producción "B

La información más reciente que da cuenta de esta característica en la agricultura mexicana, señala que la producción para el autoconsumo, sufrió una fuerte caída de 1940 a 1970, al situarse de 46.9% a 12%,<sup>9</sup> respectivamente.

Otra parte de la producción se realiza directamente entre los capitalistas productivos, tal es el caso de ramas ligadas directamente a la producción de medios de producción, que se efectúa por pedido, cosa similar ocurre con la producción de algunas materias primas ligadas a la minería.

Algunas de las hipótesis asentadas anteriormente se quedan en conjeturas, debido a que como apunta la Secretaría de Programación y Presupuesto el sector comercial presenta una gran escasez de información en los períodos intercensales lo que impide su desagregación en grupos y subgrupos de actividad.<sup>10</sup>

Pero la carencia de información no solamente existe en los períodos intercensales, sino también durante los períodos censales, debido a los criterios diferentes con que se elaboran los censos

<sup>9</sup> Naciones Unidas, Un Sistema de Cuentas Nacionales, Serie: Estudios y Métodos, Nueva York, 1958, p. 5

<sup>10</sup> Existen algunos trabajos interesantes que analizan el avance del capitalismo en la agricultura, entre ellos destacan los siguientes: FOLADORE, Guillermo, Campeñinos y Proletarios: la evolución del capitalismo en la agricultura mexicana la polémica actual, Cuadernos de la CIES, Serie Investigación, Facultad de Economía, UNAM, 1980; LERDA, Francisco, "La diferenciación social en los ejidos." Revista Investigación Económica No.170, Facultad de Economía, UNAM, 1984.

<sup>10</sup> Ver, Secretaría de Programación y Presupuesto, Sistema de Cuentas Nacionales 1970-1978, T. IV, P. 297.

comerciales. No obstante, a partir de las hipótesis esbozadas podemos avanzar en la explicación de la interrogante formulada. Si del producto interno bruto total restamos el valor de la producción de las ramas que realizan directamente su producción, tales como la minería, la construcción, la industria eléctrica, los transportes, almacenamiento, comunicaciones, restaurantes y hoteles, así como el "valor de la producción" de las ramas improductivas como los servicios financieros, seguros, bienes inmuebles, servicios comunales, sociales y personales, y comparamos el resultado entre la parte de valor intermediada por el comercio tendremos un indicador más aproximado del producto realizado por el comercio, que nos indicaría el grado de intermediación comercial, lo que formalizado nos queda como:

$$G I C = \frac{P I B_c}{P I B_t - (M + C + E + RYH + TAC + S_f S_g B_t + S_c S_p)}$$

Donde:

- GIC = Grado de Intermediación Comercial
- PIB<sub>c</sub> = Producto Interno Bruto Comercial
- PIB<sub>t</sub> = Producto Interno Bruto Total
- M = Minería
- C = Construcción
- E = Electricidad
- RYH = Restaurantes y Hoteles
- TAC = Transporte Almacenamiento y Comunicaciones
- S<sub>f</sub>S<sub>g</sub>B<sub>t</sub> = Servicios financieros, Seguros y Bienes muebles o inmuebles.
- S<sub>c</sub>S<sub>v</sub>P = Servicios comunales, Sociales y Personales

A partir de este cálculo se elaboró el siguiente cuadro estadístico:

CUADRO No.2  
Grado de Intermediación Comercial en México 1970-1988  
(Millones de pesos de 1970)

Años	Producto Interno Bruto del sector Agropecuario, Caza, Pesca e Industria Manufacturera	Producto Interno Bruto Realizado por el Comercio	Grado de Intermediación Comercial
1970	159 326	101 445	63.7
1971	166 588	105 352	63.3
1972	177 590	114 320	64.3
1973	192 515	124 443	64.6
1974	202 449	131 100	64.8
1975	210 784	138 269	65.6
1976	218 876	142 851	65.3
1977	229 159	145 857	63.5
1978	249 016	156 868	63.0
1979	266 306	175 884	66.0
1980	285 385	190 593	66.8
1981	304 626	207 174	68.0
1982	297 674	201 608	67.8
1983	284 157	180 027	63.4
1984	295 837	187 010	63.2
1985	311 266	193 742	62.2
1986	297 020	185 411	62.4
1987	298 389	188 748	63.3
1988	300 124	194 003	64.7

Fuente: Elaboración propia con información del Sistema de Cuentas Nacionales 1970-1978, 1979-1981, 1980-1986, 1987 y 1988.

Es evidente que el capital comercial realiza solamente una parte de las mercancías producidas por la actividad, agrícola, silvícola y pesca, así como de la industria manufacturera, como

queda expresado en el cuadro No.2.<sup>41</sup>

De 1970 a 1988 en promedio el sector comercial realizó el 64.5% del valor producido por la agricultura y de la industria manufacturera, sin embargo, el punto máximo lo logra en 1981 y el más bajo en 1985; curiosamente ambos fenómenos se ubican en la década de los ochentas. El punto máximo esta asociado a la fuerte expansión de la economía como producto del auge petrolero, el que termina hacia mediados de 1981; el más bajo responde a la fuerte contracción que ha sufrido la economía, pues desde 1982 el producto interno ha evolucionado con fuertes altibajos. Ahora bien, para mayor precisión podemos explicar la venta de la parte de la producción que no es intermediada por el comercio, en primera instancia por los intercambios que se llevan a cabo directamente entre los industriales manufactureros, o entre agricultores e industriales y en segundo lugar debido a que entre el 10% y 15% de la producción agrícola va para el autoconsumo, y finalmente porque otra parte de la producción es utilizada para producir nuevas mercancías.

<sup>41</sup>Dicho planteamiento se ve reforzado cuando se aprecia en los censos comerciales, que del total de establecimientos censados en 1970, el 68.6% correspondía a giros dedicados a la compra-venta de alimentos bebidas y tabaco; mientras que en 1975 los mismos giros representaron el 65.2%, por otro lado, los negocios destinados a la compra-venta de artículos para el hogar y de uso personal, representaron en 1970 y 1975 el 22.6% y el 24.3% del total; por tanto si sumamos ambos negocios, tenemos que en 1970 el 92.6% de los establecimientos comerciales distribuía productos del sector primario y manufacturero y en 1975 fue de 87.8%.

## 2.- COMPARACIONES DEL PIB REALIZADO POR EL COMERCIO EN OTROS PAISES.

Normalmente los estudiosos del sector comercial en México, comparan el peso de este con el de otros países, la mayoría de ellos se que da en una simple descripción, sin embargo, Rogelio Montemayor sugiere que:

*"Parecería que no se puede establecer una tipología acerca de la participación del PIB del comercio para distintas etapas de desarrollo, similar a la que presentó Chentry para el caso del sector industrial..."<sup>12</sup>*

Con base en dicha hipótesis el autor solamente expone los datos existentes para otros países.

Considero que en base a la propia dinámica del régimen de producción capitalista es posible establecer tendencias en base a las cuales se mueve el comercio, por lo que es factible esbozar algunas hipótesis que puedan ayudar a avanzar hacia posibles explicaciones; pues según nuestro enfoque la llamada participación del comercio en el producto indica la cantidad de producto realizado por el comercio; pensamos que las discrepancias entre los distintos países se pueden deber a:

- 1) Grado de desarrollo alcanzado por las fuerzas productivas; mientras más desarrollada se encuentra una

<sup>12</sup> MONTEMAYOR, Aurelio, "Tendencias del Desarrollo Comercial en México: 1910-1985" México 75 años de Revolución I: Desarrollo Económico 2, Editorial Fondo de Cultura Económica, México 1985, p. 482.

sociedad la cantidad de producto realizado por el comercio es menor debido a que, dentro de la producción total tiene más peso, el sector productor de medios de producción, cuyos intercambios se llevan a cabo directamente entre los distintos capitalistas eliminando los intermediarios.

- 2) La mayor integración que logran los diversos capitalistas en sociedades industrializadas propicia que con un sólo capital realice el ciclo completo de la reproducción.
- 3) El nivel de organización de los consumidores propicia la compra directa a los industriales evitando con ello a los comerciantes.
- 4) Un elemento más que aún cuando esta implícito en el primer punto conviene explicitarlo, y es el referente a la dinámica de las distintas ramas productivas; pues mientras mejor marcha el ciclo de la reproducción menor será la cantidad de capital fijado en la compra-venta de

mercancías.

Estos son algunos factores que pudieran explicar las diferencias entre los distintos países en relación con el producto realizado por el comercio ( cuadro No.3 ). Países como Japón, Estados Unidos y Alemania Federal, muestran un peso del comercio dentro del PIB de 1970 a 1985 en promedio del 13.89%, 17.56% y 10.94%, respectivamente, mientras países con menor grado de industrialización como México, Argentina, Brasil, India y Chile en el mismo lapso, el sector comercial, restaurantes y hoteles fue de: 24.49%, 15.42%, 15.09%, 12.29%, 18.97% en el mismo orden; y los países que podemos denominar como atrasados como Perú, El Salvador y Filipinas, la importancia del rubro en cuestión fue de: 16.06%, 24.78%, 15.78% respectivamente. Si exceptuamos a México y El Salvador se puede apreciar que en los demás países el comercio ni siquiera alcanza el 20% dentro del producto interno.



CUADRO No. 3  
Producto Interno Bruto Realizado por el Comercio/ en varios Países 1970 - 1985  
( Porcentajes )

Años	El Salvador	Filipinas	Perú	India	Chile	Argentina	México	Brasil	Japón	U.S.A.	Alemania Federal
1970	22.60	16.11	12.82	10.04	19.39	11.11	25.92	15.31	14.33	17.65	10.93
1971	23.26	14.66	14.94	10.14	19.39	11.00	26.00	12.63	13.95	17.76	11.69
1972	23.98	14.15	13.96	10.16	22.17	19.05	25.93	15.05	14.14	17.60	11.29
1973	23.83	14.48	13.06	10.22	23.23	13.09	26.11	15.73	14.29	17.66	10.94
1974	25.94	15.57	15.42	11.65	21.06	14.29	26.12	16.10	15.20	12.47	10.48
1975	26.31	15.17	17.07	12.43	10.77	15.17	25.10	15.94	14.80	17.67	10.75
1976	26.04	15.49	16.05	12.00	16.48	16.42	24.66	16.25	14.65	17.76	10.88
1977	23.48	15.56	16.05	12.23	16.96	15.83	24.11	16.45	13.95	17.67	10.94
1978	26.37	16.03	16.26	12.03	10.03	15.44	23.97	15.01	13.25	17.05	11.10
1979	24.50	16.40	16.93	12.84	10.23	15.89	24.24	15.76	12.87	17.91	11.06
1980	24.14	17.04	18.34	13.62	10.32	16.12	23.37	16.17	13.25	17.67	10.76
1981	25.36	17.58	18.96	14.97	12.32	17.75	23.17	13.74	12.59	17.56	10.96
1982	25.52	17.00	19.68	14.65	17.54	16.60	23.46	13.65	12.18	17.71	10.70
1983	26.62	18.51	16.95	13.18	16.94	16.48	22.30	13.56	14.91	16.01	10.91
1984	27.51	19.72	16.69	13.31	N.D.	N.D.	22.79	13.55	14.17	17.02	10.74
1985	29.02	20.63	N.D.	13.09	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	13.70	17.16	N.D.

NOTAS: \*/- Incluye Restaurantes y Hoteles.

Debido a la discrepancia que existe en la información para algunos años, se tomaron los datos de la publicación más reciente.

FUENTE: Elaborado con información de Naciones Unidas; Year Book of National Accounts statistics 1978, 1982 y 1985.

## 3.- ¿ PRODUCTIVIDAD COMERCIAL ?

Otro concepto polémico es la noción de productividad que tienen los autores que escriben sobre el tema, posición de corte keynesiano o neoclásico. Vayamos por partes, exponiendo inicialmente algunas apreciaciones existentes sobre la productividad.

Un primer concepto de productividad que encontramos, es el esbozado por Enrique Hernández Laos y Nathán Grabinsky quienes dicen:

*"...el sentido del concepto de productividad que aquí se utiliza es el de considerarla como sinónimo de eficiencia en la utilización de los recursos que se emplean."*<sup>13</sup>

Consuelo Meyer aunque no hace explícita su noción de productividad comercial anota que:

*"La preponderancia de la distribución de la mercancía dentro de la economía nacional también se manifiesta en los datos sobre productividad que fue posible calcular. Tomando como indicador el producto interno bruto a precios constantes por persona económicamente activa..."*<sup>14</sup>

El Centro de Estudios Económicos del Sector Privado

<sup>13</sup> HERNANDEZ LAOS, Enrique y GRABISKY, Nathán. "Productividad y eficiencia del transporte y del comercio en México." Revista Comercio y Desarrollo, Abril/Junio 1981, p. 24.

<sup>14</sup> MEYER, Consuelo. "Observaciones acerca de la actividad comercial en México." Revista Comercio y Desarrollo, Noviembre-Diciembre 1977, p. 48.

plantas lo siguiente:

*"...se traduce en una muy baja productividad por persona ocupada el valor agregado anual por trabajador."<sup>15</sup>*

En una nota de pie de página el CEESP agrega que:

*"Es el valor agregado del sector dividido entre el número de personas ocupadas."<sup>16</sup>*

Aurelio Montemayor acota que:

*"Existen diversos indicadores para medir la productividad del comercio. En nuestro caso y dada la información censal, se utiliza tanto la relación de ventas promedio por personal ocupado."<sup>17</sup>*

Todos los conceptos que hemos citado anteriormente tienen como fundamento, el esquema teórico neoclásico o keynesiano, cuerpos teóricos en los que no existe diferencia entre las distintas fases de la reproducción capitalista, por lo que tampoco se diferencian los capitales que intervienen directamente en la producción y los de la circulación, no distinguiéndose entre trabajo productivo e improductivo. Consecuentemente se concibe la productividad como resultado de todos los factores, hasta que la mercancía se

<sup>15</sup> CEESP, "El Sector comercial en México: Características y estructura." Revista Comercio y Desarrollo, Septiembre/Octubre 1976, p. 58.

<sup>16</sup> CEESP, Op. Cit. p. 51.

<sup>17</sup> MONTEMAYOR, Aurelio. "El Comercio en la economía mexicana." Revista Comercio y Desarrollo, Septiembre/Octubre 1977, p. 39.

consume.

En términos marxistas la productividad esta asociada al tiempo de trabajo necesario para producir los productos mercantiles, en el que influyen: el grado medio de destreza del obrero, el nivel de progreso de la ciencia y sus aplicaciones, la organización de los medios de producción y las condiciones naturales.<sup>18</sup>

Para Marx el papel central lo juega la fuerza de trabajo, ya que es el único elemento capaz de crear nuevo valor, además de transferir el trabajo muerto que tienen los medios de producción al nuevo producto.

De tal forma que la productividad desde una perspectiva marxista esta asociada a la creación de valor, lo que solamente sucede en la producción y no en la circulación.

Dicha problemática es comprendida por Hernández Laos y Grabinsky cuando dicen que:

*"Ha sido usual en el análisis de la productividad limitar la validez del concepto a las actividades dedicadas a la producción material, es decir, las agropecuarias e industriales. El sector comercial en tanto no produce mercancías ha sido frecuentemente considerado como improductivo, y sus gastos como costos de realización del valor producido y no como creador de valor."<sup>19</sup>*

En función de lo antes señalado consideramos que la categoría de productividad no puede ser aplicada al comercio, pues es un capital improductivo; y además tal concepto no puede

<sup>18</sup> MARX, Karl. El Capital T. I. Especialmente el capítulo 1: para el autor productividad es igual a capacidad productiva.

<sup>19</sup> HERNANDEZ LAOS, Enrique y GRABINSKY, Nathan, Op. Cit. p.p. 29-24.

ser utilizado indiscriminadamente para hacer comparaciones entre las distintas ramas, como hace los mismos autores.

En el caso del comercio hablaremos de producto realizado por trabajador empleado, como una relación que surge de comparar el producto realizado por el comercio entre el número de empleados en el sector. En el caso de México dicho indicador fue calculado solamente para los años de 1970, 1975, 1980 y 1985, debido a que no se cuentan con datos confiables sobre personal empleado en la rama durante los años intercensales, pues como se verá más adelante existen serias diferencias entre los datos que se manejan sobre empleo. Los resultados obtenidos son los que aparecen en el cuadro siguiente:

CUADRO No.4  
Producto Realizado por Trabajador Empleado en el Comercio

Años	PIB Realizado por el Comercio (Millones de pesos de 1970)	Población Ocupada	PIB Realizado por trabajador (pesos de 1970)	Tasa de Crecimiento
1970	101 400	1 020 091	99 403	-----
1975	138 300	1 118 028	123 700	24.44
1980	190 600	1 457 343	130 786	5.73
1985	194 100	1 780 700	109 002	(16.66)

Fuente: Elaborado en base a la información de los cuadros No.1 y No.15

Los datos del cuadro No.4 muestran un crecimiento gradual hasta 1980; de 1980 a 1985 se aprecia una fuerte caída, sin embargo, la tasa de crecimiento más alta fue de 1970 a 1975; viniendo posteriormente una desaceleración la que se acentúa entre 1980 y 1985, lamentablemente no disponemos de datos

intercensales, pues de tenerlos creo que mostrarían una caída en el producto realizado por empleado hacia 1982, como resultado de la crisis que se acentúa en ese año y que todavía hoy en día persiste.

Debido a que la función del comercio es la compra-venta de mercancías su movimiento está limitado tanto por la producción como por el consumo; de ahí porque durante las etapas de expansión económica las mercancías se venden más rápidamente agilizándose el consumo, ante lo cual el comerciante enfrenta con problemas de abasto de productos; no así durante las etapas de crisis donde al comenzar a contraerse la producción por el deterioro de la rentabilidad repercute sobre la fuerza de trabajo propiciando despidos, reducción del salario, cayendo tanto el consumo productivo y el personal, afectando directamente el volumen de producto realizado por los asalariados del sector, más en el caso de del comercio mexicano cuyas ventas son fundamentalmente a consumidores personales.

#### 4.- APROPIACION DE VALOR POR PARTE DEL SECTOR COMERCIAL

Desde la perspectiva neoclásica y keynesiana, basta que las mercancías sean transformadas de algún modo y que alguien este dispuesto a pagar por ellas para que se consideren como actividades generadoras de valor agregado, y por tanto también le corresponde una parte de las ganancias. Desde una óptica crítica la apropiación de una parte del plusvalor social por parte del comercio se explica, debido a la función que cumple dentro de la reproducción de capital, originándose esta a partir

de que los industriales venden a los comerciantes las mercancías por su precio de producción que incluye una tasa media de ganancia -en cuya conformación intervienen tanto los capitalistas industriales como los comerciales-, es decir, los industriales en la producción crean mercancías con un valor de:  $C + V + P = W$ , pero al ir las mercancías a transformarse en dinero estas no se venden por su valor sino por sus precios de producción, en la primera parte de este ensayo hemos realizado el análisis de este punto, avancemos pues en apreciar que ha sucedido en la economía mexicana.

Como los cálculos que hemos realizado para la economía mexicana no son en estricto sentido iguales a la forma de medición propuesta por Marx, hemos preferido hablar de masa de producto bruto apropiada por parte del comercio, en la medida en que las cuentas nacionales están configuradas en términos monetarios que no coinciden con el valor producido.

El indicador que de manera aproximada permite apreciar la masa de producto bruto apropiada por el comercio, es la

resultante del cociente del excedente bruto de explotación comercial, entre el excedente bruto de explotación para la economía en su conjunto, los resultados de dicho cálculo son los que aparecen en el cuadro No.5.

CUADRO No.5  
México: Masa de Apropiación Bruta Comercial 1970-1986  
(Millones de pesos de 1970)

Años	Excedente Bruto de Explotación		B/A x 100	Tasa de Crecimiento Anual	
	Total A	Comercio B		Total	Comercial
1970	264 176	72 344	27.38	---	---
1971	276 190	76 965	27.87	4.55	6.39
1972	291 786	79 727	27.32	5.32	3.59
1973	321 637	89 502	27.83	10.23	12.26
1974	338 642	93 740	27.68	5.29	4.74
1975	342 887	88 977	25.95	1.25	(5.08)
1976	346 281	88 520	25.56	0.98	(0.51)
1977	363 941	89 946	24.71	5.10	1.61
1978	400 092	100 504	25.12	9.93	11.74
1979	431 468	109 064	25.28	7.84	8.52
1980	495 472	125 488	25.33	14.83	15.06
1981	521 806	129 485	24.81	5.31	3.19
1982	526 725	128 188	24.34	0.94	(1.00)
1983	564 451	127 482	22.59	7.16	(0.55)
1984	575 725	133 438	23.18	2.00	(4.18)
1985	588 005	127 858	21.74	2.13	(4.18)
1986	566 558	115 641	20.41	(3.65)	(9.56)

Nota: Deflactado con el índice de precios implícitos del PIB.

Fuente: Elaboración propia con datos de Nacional Financiera.

La Economía Mexicana en Cifras, México 1986 y 1988.

No obstante, el cuadro No.5 no es totalmente satisfactorio, en la medida en que lo ideal hubiese sido tener los datos del excedente de explotación neto, es decir, al excedente bruto restarle el consumo de capital fijo. Datos que desgraciadamente



sólo se consignan parcialmente en el sistema de cuentas nacionales y en el caso del sector comercial no se reportan los datos sobre consumo de capital fijo. Para hacer compatible la información del excedente bruto comercial con el excedente bruto nacional; le sumamos a este último el consumo de capital fijo nacional.

A pesar de las deficiencias en la información estadística, ésta muestra algunos fenómenos importantes entre los que destacan:

1) Mientras la tasa de crecimiento del excedente bruto de explotación nacional (EBEN) creció en promedio de 1970 a 1974 en 6.43%, el excedente bruto comercial (EBC), lo hizo al 6.74%. Sin embargo, el EBEN en 1975 y 1976 se redució, teniendo tasas de crecimiento de 1.25% y 0.98% respectivamente, el EBEC decreció en 5.08% y 0.51%, lo que se explica básicamente por la baja en el volumen de producción de las ramas industriales y agropecuarias, así como por la contracción de las ventas como producto de la compresión del consumo productivo e individual. A partir de 1977, con el auge petrolero tanto el EBEN y el EBEC comienzan a crecer alcanzando el punto máximo ambos en 1980; a partir de 1981 se observa un decrecimiento llegando a niveles críticos en 1982 donde la tasa de crecimiento fue apenas de 0.94% para el EBEN y (1.00) en el caso del EBEC; en 1983 el EBEN presenta una tasa de crecimiento de 7.16%, mientras que el EBEC muestra una ínfima recuperación, no obstante su tasa de crecimiento sigue siendo negativa en 0.55. El período de 1984 a 1986 da cuenta de un progresivo deterioro del EBEN, hasta presentar en 1986 una tasa negativa de 3.65%, cuestión que no

había ocurrido anteriormente. La situación es más aguda en el caso del EBEC, que a excepción de 1984 donde presenta un crecimiento de 4.67%, los siguientes dos años cae en 4.18% y 9.56% respectivamente.

En todo caso, lo que salta a la vista en el año de 1980 es el climax de las ganancias para la economía en su conjunto y específicamente para el comercio, cuya explicación tiene que ver con el auge provocado por la fuerte extracción del petróleo, lo que dinamizó la toda la economía mexicana, expandiendo el consumo en niveles que no había conocido el país; la euforia petrolera comienza a caer a partir del segundo semestre de 1981, como resultado de la baja de los precios internacionales del crudo, originando una reducción drástica de las divisas que ingresaban al país, como apropiación de renta petrolera mundial; todo ello dió como consecuencia que la deuda externa contraída desde 1970, comience a mostrarse como una fuerte carga para toda la sociedad mexicana.

Estos factores propician que en 1982 el Estado mexicano comience a aplicar toda una serie de medidas económicas tendientes a contraer la demanda, repercutiendo en el consumo, motivando lógicamente la disminución de las ventas comerciales y por tanto de sus ganancias.

Es claro, por tanto, que por encontrarse el comercio entrelazando la esfera de la producción con el consumo, cualquier cosa que ocurra en ambos extremos repercute sobre su dinámica.

Por lo que se refiere a las variaciones de la tasa de apropiación en el período que nos ocupa podemos apreciar una

tendencia descendente, pues de alcanzar el porcentaje más alto en 1971 con 27.8% del total nacional tiene una caída paulatina hasta representar en 1986 tan sólo un 20.41%. Pero ¿ qué explica esta baja progresiva de la tasa de apropiación comercial ?.

Consideramos, que entre los factores que han contribuido a generar dichas tendencias estan:

- 1) Una agudización en los procesos de competencia entre las distintas cadenas comerciales existentes, con mecanismos que van desde el sacrificio de una parte de la ganancia mediante la rebaja de los precios de algunas mercancías así como el ofrecer a los clientes servicios adicionales -como pago de luz, tarjetas de crédito, sorteos, rifas, obsequios, etc.- a fin de incrementar sus ventas.
- 2) El establecimiento de tiendas sindicales y estatales que trabajan con menores niveles de apropiación, agudizando la reducción en las ventas de la cadena de tiendas privadas; más con la apertura de estas al público en general, a partir de 1984.
- 3) Otro factor que también ha influido es la puesta en marcha por parte del Estado a partir de 1982-1983 del "programa de organización de consumidores" a fin de que estos compren directamente a los productores evitando así, la intermediación comercial.

De estos tres factores, consideramos, que los dos primeros son los que más han influido para explicar la disminución en el porcentaje de apropiación comercial, pues según informaciones recientes la cantidad de tiendas sindicales y del estado hasta

1985 era de 204,<sup>20</sup> mientras que las tiendas de autoservicio privadas fueron alrededor de 257,<sup>21</sup> -incluye las tiendas pertenecientes a la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio-.

Otro elemento que destaca en el sector comercial por lo menos de 1970 a 1983, es que el porcentaje de apropiación de excedente por parte del comercio es mayor en comparación del que se apropia el sector primario y también el de la industria manufacturera. Hasta 1976 las diferencias entre la masa de apropiación de excedente bruto del comercio era por lo menos de 3% mayores respecto a la industria manufacturera. No obstante, a partir de 1977 las diferencias entre los porcentajes de ambos, comenzaron a reducirse paulatinamente, eliminándose prácticamente en 1983, tornándose favorables a la industria manufacturera en 1984.

Al comparar la tasa de apropiación del excedente entre el comercio y el sector primario son favorables al comercio, con una diferencia promedio de 12.4% de 1970 a 1986; sin embargo, en el año de 1986 la diferencia fue la más baja, debido a que se conjugó con el decremento que venía sufriendo el comercio y el incremento relativo del sector primario.

En el cuadro No.6 está contenida la información correspondiente a la comparación entre los porcentajes de apropiación del sector agropecuario, silvicultura caza industria manufacturera y comercio.

<sup>20</sup> Se incluyen tiendas como Conasupo Metropolitana, Almacenes del D. D. F., ISSSTE, tiendas de Allos Hornos de México, del magisterio nacional, SARR, SEDENA, PEMEX, UAM, UNAM, ASA, etc.

<sup>21</sup> BELLO, Fernando, Op. Cit. cuadro No. 4. 4.

CUADRO No. 6  
 Comparación del Excedente Bruto de Explotación Apropiado por los Sectores:  
 Agropecuario, Silvicultura y Pesca; Industria Manufacturera y Comercio.  
 ( 1970 - 1986 )

Años	Agropecuario,				Agropecuario,				Agropecuario,			
	Total	Silvicultura	Industria	Comercio	Total	Silvicultura	Industria	Comercio	Total	Silvicultura	Industria	Comercio
	Nacional	y Pesca.	Manufacturera		Nacional	y Pesca.	Manufacturera		Nacional	y Pesca.	Manufacturera	
	-Millones de pesos de 1970-				Estructura				-Tasas de crecimiento-			
							Porcentual-					
1970	264.176	36.914	58.567	72.344	100.00	13.97	22.18	27.38	---	---	---	---
1971	276.190	39.997	60.955	76.965	100.00	14.48	22.08	27.67	4.55	0.35	4.11	6.39
1972	291.786	38.714	65.289	79.727	100.00	13.27	22.38	27.32	5.65	(3.21)	7.04	3.59
1973	321.637	45.687	71.753	89.502	100.00	14.20	22.31	27.83	10.23	18.61	9.90	12.26
1974	338.642	49.031	75.186	93.740	100.00	14.48	22.20	27.68	5.29	7.32	4.78	4.74
1975	342.887	50.576	74.209	88.977	100.00	14.75	21.64	25.95	1.25	3.15	(1.30)	(5.08)
1976	346.281	50.097	73.965	88.520	100.00	14.47	21.36	25.56	0.99	(0.95)	(3.33)	(0.51)
1977	363.941	51.438	84.315	89.946	100.00	14.13	23.17	24.71	5.10	2.68	13.99	1.61
1978	400.092	55.774	92.240	100.504	100.00	13.54	23.06	25.12	9.93	8.43	9.41	11.74
1979	431.468	53.238	101.245	109.064	100.00	12.34	23.47	25.28	7.84	(4.56)	9.75	8.52
1980	495.472	54.559	116.927	125.488	100.00	11.01	23.60	25.33	14.03	2.50	15.49	15.06
1981	521.806	58.127	123.297	129.485	100.00	11.14	23.63	24.81	5.31	6.54	5.45	3.19
1982	526.725	52.210	121.549	128.188	100.00	9.91	23.08	24.34	0.94	(10.18)	(1.42)	(1.00)
1983	564.451	53.762	126.749	127.482	100.00	9.52	22.46	22.59	7.16	2.97	4.28	(0.55)
1984	575.725	62.739	141.554	133.438	100.00	10.90	24.59	23.18	2.00	16.70	11.66	4.67
1985	588.005	69.929	155.460	127.858	100.00	11.89	26.44	21.74	2.13	13.46	9.82	(4.18)
1986	566.558	67.570	157.296	115.241	100.00	11.93	27.76	20.34	(3.65)	(3.37)	1.18	(9.87)

FUENTE: SPP. - INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales, 1970 - 1978, 1979 - 1981 y 1980 - 1986.

Una interrogante nos plantea la información vertida en el cuadro No.6, y es aquella que se refiere a ¿porqué la tasa de apropiación es mayor para el comercio en relación con actividades productivas como la agricultura, la silvicultura, la caza y la industria manufacturera, por lo menos hasta 1932 ?

Dicha situación puede ser explicada a partir de algunos elementos señalados por Consuelo Meyer quien apunta que:

*"...un complejo de fenómenos que se han dado principalmente en dos esferas distintas, pero que se han influido mutuamente: la que atañe a la evolución económica del país y a la política económica gubernamental, y la que tiene relación con la estructura interna del sector."*<sup>22</sup>

Meyer utiliza los elementos expuestos como fundamento para explicar la alta participación del comercio dentro del producto interno; consideramos que estas ideas son más adecuadas para explicar la mayor apropiación del excedente bruto por el comercio, en relación con los sectores productivos.

Sobre el primer factor apuntado por Meyer -evolución económica del país- dice:

*"...el atribuir la situación que se examina a la comercialización de una economía que con anterioridad era esencialmente de subsistencia, una comercialización promovida por el desarrollo económico general, la migración rural-urbana y las perspectivas de elevadas ganancias a que dieron lugar la inflación y la especulación ..."*<sup>23</sup>

<sup>22</sup> MEYER, Consuelo, Op. Cit. p. 46.

<sup>23</sup> MEYER, Consuelo, Op. Cit. p. 48.

Respecto a la política económica estatal la autora en cuestión señala lo siguiente:

*"Ahora bien, es obvio que el desarrollo de un mercado en el que la producción interna para sustituir importaciones goza de un alto grado de protección crea automáticamente un ambiente favorable para la ampliación de los márgenes de comercio. Dado el nivel de protección que ofrecen los aranceles y permisos de importación, la expansión de estos márgenes no encontrará otras limitaciones, aparte de las que impongan las condiciones de la demanda interna que la acción administrativa del Estado en la fijación de los precios o un alza tal de los precios internos en relación con los de importación que provoque un aumento del contrabando de mercancías capaz de influir en la política gubernamental o en la práctica de ventas de las empresas."*<sup>24</sup>

Reconociendo la importancia de las reflexiones de Meyer, creo que sobre este fenómeno faltan estudios detallados que aborden la problemática de manera articulada, es decir, integrando cada sector en el análisis y dando a cada uno de ellos el papel adecuado que cumple dentro de la reproducción del sistema en su conjunto.

#### 5.- TASA DE GANANCIA BRUTA COMERCIAL

Los estudiosos del sector comercial cuantifican la ganancia apropiada por este, a partir del margen comercial al que definen

<sup>24</sup> MEYER, Consuelo. Op. Cit. p. 40.

como:

*"...la diferencia entre el precio a que compra y se vende una mercancía y está constituido por los insumos totales que han sido necesarios para efectuar la venta de la mercancía. Estos insumos son de dos clases: las compras de bienes y servicios (importaciones transporte electricidad, etcétera) insumidos o consumidos por el sector y los componentes de la contribución de la rama al producto: los pagos a los factores de la producción, las asignaciones por depreciación y los impuestos indirectos (menos subsidios). Frecuentemente los márgenes de comercio se expresan como por ciento del precio de venta."<sup>25</sup>*

Lo que los autores llaman margen comercial es lo que nosotros hemos denominado masa de apropiación y se obtiene a partir del excedente de explotación. No obstante, lo que nos interesa en este apartado es la cuantificación de la tasa de ganancia comercial, la que desde una concepción ortodoxa marxista estaría determinada por la relación :

$$G'_c = \frac{P_c}{C_c + V_c}$$

$G'_c$  = Tasa de Ganancia comercial.  
 $P'_c$  = Masa de Plusvalor apropiado por el comercio.  
 ${}^aV_c$  = Capital Constante comercial.  
 ${}^aV_c$  = Capital Variable comercial

<sup>a</sup>En la primera parte de este trabajo señalamos algún comentario al uso de estos conceptos, sin embargo, teniendo clara la diferencia entre trabajo de circulación y trabajo de producción es posible utilizar esas categorías.

El método propuesto por Marx para cuantificar la tasa de

<sup>25</sup> MEYER, Consuelo, Op. Cit. p. 57.



ganancia no cambia por el hecho de que el comercio no produzca valor, pues, los capitalistas como agentes de la reproducción exigen al finalizar el ciclo que recorre su capital, tener en sus manos el dinero adelantado originalmente más un incremento; para medir ese aumento, ellos, lo dividen entre todo el capital adelantado inicialmente, lo que da una tasa de utilidad, la que de ser más baja que la media provocará su migración hacia ramas donde esta sea mayor, más en el caso del capital comercial que tiene mayor movilidad que el capital industrial.

Cuantificar la tasa de ganancia comercial tal y como lo expone Marx es una tarea muy complicada en la economía mexicana, básicamente porque las estadísticas disponibles están poco elaboradas, además de recabarse de un período a otro con criterios distintos.

Sin embargo, aún con todas las deficiencias, la información disponible muestra una tendencia, que es precisamente la que nos interesa resaltar.

Aunado a los problemas de recopilación y confiabilidad de las estadísticas, cuantificar la tasa de ganancia comercial, exigiría cuentas de producción detalladas sobre los distintos sectores que integran la economía del país, así como la existencia de análisis sobre la conformación de la tasa media de ganancia, cuestión escasamente estudiada.

A partir de esta problemática y por falta de información optamos por cuantificar no la tasa de ganancia como lo sugiere Marx, sino la tasa bruta de ganancia, que obtuvimos como un cociente del excedente bruto de explotación entre la suma del consumo intermedio más la remuneración de asalariados, que

algebraicamente formulamos como:

$$G B_c = \frac{EBEC}{CI_c + RA_c} \times 100$$

$G B_c$  = Tasa de Ganancia Bruta comercial

EBEC = Excedente Bruto de Explotación Comercial.

$CI_c$  = Consumo Intermedio comercial

$RA_c$  = Remuneración de Asalariados del comercio.

Las diferencias de esta forma de cuantificar con la propuesta de Marx son estas:

- 1) Marx calcula la tasa de ganancia comercial, que refleja el porcentaje en que ha logrado incrementarse el capital desembolsado por los capitalistas; mientras nuestro cálculo es una ganancia bruta comercial en la que no interviene todo el capital constante, debido a la falta de información.
- 2) El numerador no tiene deducido el consumo de capital fijo o depreciación, por lo que no se puede equiparar a lo que Marx llama masa de plusvalor apropiada por el comercio.
- 3) El denominador está subvaluado, pues debería incluir todo el capital inicialmente adelantado por los capitalistas comerciales, es decir el capital fijo, el circulante y la fuerza de trabajo. El cálculo propuesto contiene solamente el consumo intermedio o capital circulante de Marx, y las remuneraciones a los asalariados; falta pues, la parte de capital fijo.

4) La rotación del capital se está considerando constante debido a que no existe información que señale los desembolsos periódicos que realizan los propietarios en la compra de los elementos necesarios para llevar adelante su proceso.

A fin de apreciar las diferencias del método utilizado se procedió a cuantificar la tasa de ganancia comercial a partir de los censos comerciales de 1970 y 1975, así como de los datos de la matriz insumo producto de 1970, 1975, 1978 y 1980.

La forma de calcular la tasa de ganancia en base a los censos fue dividir el valor agregado censal entre los activos fijos más las remuneraciones de asalariados. Respecto al cálculo con los datos de la matriz insumo producto se dividió el superávit de explotación entre el consumo intermedio más la remuneración de los asalariados.

Los resultados obtenidos con la utilización de los diversos métodos, son los que se exponen a continuación.

CUADRO No.7  
 México: Tasa Bruta de Ganancia Comercial 1970-1986.  
 (Millones de pesos de 1970)

Años	Excedente Bruto de Explotación Comercial	Consumo Intermedio	Remuneración de Asalariados Comerciales	Ganancia Bruta Comercial
	A	B	C	$E = \frac{A}{B + C}$
1970	72 344	13 654	20 575	211.35
1971	76 965	13 667	19 773	230.16
1972	79 727	14 710	22 417	214.74
1973	89 502	15 484	21 381	242.78
1974	93 740	17 221	25 796	217.91
1975	88 977	18 003	26 361	200.56
1976	88 520	18 919	28 945	185.33
1977	89 946	19 776	28 796	185.18
1978	100 504	21 336	28 142	203.13
1979	109 064	22 782	30 962	202.93
1980	125 488	38 745	40 051	159.26
1981	129 485	43 938	43 159	148.67
1982	128 188	44 016	37 607	157.05
1983	127 482	43 453	32 613	167.59
1984	133 438	45 466	30 843	174.67
1985	127 858	44 562	31 532	168.03
1986	115 645	46 055	29 300	153.47

Nota : Deflactado con el índice de precios implícitos del PIB.

Fuente: Elaboración propia con datos de Nacional Financiera, La Economía Mexicana en Cifras, México 1986 y 1988.

CUADRO No.8  
Diversos Cálculos de la Tasa de Ganancia Comercial  
1970 - 1980  
Porcentajes

Años	UAMa/	Cuentasb/ Nacionales	Matriz Insumo Producto	Censos Comerciales
1970	207.09	211.35	169.20	151.39
1975	194.09	200.56	147.90	178.32
1978	198.89	202.93	153.88	-----
1980	197.30	159.26	97.53	-----

Fuente: Elaboración propia con datos de: a/ "Estructura de valor y crisis de la economía mexicana." Economía: Teoría y Práctica No.9, UAM 1984. b/ Censos Comerciales de 1970 Y 1975. Matriz Insumo Producto, 1970, 1975, 1978 y 1980. La Economía Mexicana en Cifras 1986 y 1988.

En el cuadro No.8 es notoria la tendencia a la baja de la tasa de ganancia comercial, pues de ser en 1970 de un 211.35% hacia 1986 baja hasta el 153.47%, sin embargo, su punto más alto se ubica en 1973, año en el que fue de 242.78%. A partir de estos datos se observa que el movimiento de la tasa de ganancia comercial están estrechamente vinculados con los movimientos experimentados por la economía mexicana, como es el caso de la baja de la rentabilidad en 1976-1977; pues mientras en 1975 alcanzó una tasa de 200.56%, en 1976 fue de 185.33% y en 1977 de 188.44, durante el lapso de 1981 a 1986 la tasa promedio es apenas de un 161.61%.

La tendencia a la baja de la tasa de ganancia a partir de

**ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

1975 -con algunos repuntes- se puede explicar por la compresión del consumo obrero y la reducción en el volumen de producción del capital productivo; por lo que, asistimos a una agudización en el proceso de competencia entre los capitales comerciales, así como, a la fusión de algunos capitales. El ejemplo claro de este proceso fue la compra por el Grupo Comercial Gigante de la Cadena de Tiendas La Soriana en 1986. Paralelamente a dichos procesos en la década de los ochentas comenzaron a abrirse nuevas tiendas en ciudades como; León, Gto., Guadalajara, Jal., etc., y la prolongación en el horario de servicio de algunos establecimientos, o bien la apertura de un sistema de tiendas durante toda la noche; todo ello con la finalidad de contrarrestar la baja de la rentabilidad.

La tendencia a la baja de la tasa de beneficio comercial se ve corroborada con datos que consigna la Secretaría de Programación y Presupuesto en Información Financiera sobre Empresas Mexicanas de 1975 a 1985, con esa información elaboramos los cuadros número: 9, 10 y 11; donde se exponen los resultados de activos totales, las utilidades netas y las ventas; en base a tales datos se obtuvo la relación de utilidades netas a activos, como el indicador más aproximado a la tasa de ganancia, no obstante, también se estimó el cociente de utilidades netas a ventas netas, con la finalidad de apreciar el comportamiento de tal relación; los resultados obtenidos aparecen en los cuadros número 12 y 13, con los que se confeccionaron las gráficas respectivas, donde queda clara la tendencia a la baja de la tasa de utilidades, sea utilizando la primera relación -utilidades netas entre activos- o la segunda

-utilidades netas entre ventas netas-.

Es necesario precisar que aún cuando existe una tendencia a la baja de la tasa media de ganancia comercial a partir de 1979, ya que la relación de activos totales pasa de 14.10% en 1978 hasta 5.91% en 1985; no por ello se puede decir que el fenómeno afectó a todos por igual; ya que empresas como Aurrerá y Samborn's. obtuvieron ganancias que están por encima del promedio, mientras que negocios como París Londres, Liverpool, y El Palacio de Hierro, fueron los más afectados; por tanto pareciese ser que la mayor diversificación en la venta de valores de uso es un mecanismo para sortear un poco más favorablemente la caída en la rentabilidad.

Otro factor que también pudo contribuir al desplome de las ganancias de empresas como Palacio de Hierro, París Londres y Liverpool, fue la introducción al mercado interno de mercancías extranjeras, que se vendieron por precios inferiores a los que tienen estas empresas, que por cierto se han especializado en la venta de productos para determinado sector de la población con ingresos superiores al mínimo.

CUADRO No. 9

MEXICO: Activos de Empresas Comerciales que Cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. 1975 - 1985  
( Millones de Pesos Constantes de 1970 )

Años	Total	Aurrera	Liverpool	Palacio de Hierro	Sanborn's	París Londres
1975	2,439	955	732	402	160	190
1976	2,357	888	758	359	143	210
1977	2,153	788	730	337	139	159
1978	2,411	986	732	321	151	220
1979	3,681	1,284	1,391	540	189	277
1980	4,494	1,718	1,453	663	250	411
1981	5,732	2,134	2,029	770	367	432
1982	5,925	2,300	1,928	826	387	482
1983	6,031	2,203	2,471	600	420	337
1984	5,940	2,195	2,277	711	411	346
1985	5,209	2,147	1,780	598	380	304

FUENTE: Elaborado con Información de SPP - INEGI; Información Financiera de Empresas Mexicanas, 1975 - 1982 y 1980 - 1985

Deflectado con el Índice Nacional de Precios al Mayoreo de 1 Ciudad de México.



CUADRO No. 10

MEXICO: Ventas Netas de Empresas Comerciales que Cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. 1975 - 1985  
( Millones de Pesos Constantes de 1970 )

Años	Total	Aurrera	Liverpool	Palacio de Hierro	Sanborn's	Paris Londres
1975	5.242	2.525	1.432	523	425	337
1976	4.910	2.551	1.118	509	417	316
1977	4.759	2.470	1.126	475	434	272
1978	5.123	2.688	1.232	475	456	271
1979	6.025	3.205	1.376	586	536	322
1980	6.903	3.733	1.577	641	577	375
1981	8.105	4.491	1.743	782	663	426
1982	7.885	4.356	1.610	875	600	445
1983	6.703	3.247	2.019	608	504	324
1984	6.630	3.404	1.913	579	447	287
1985	4.991	3.700	431	256	478	126

FUENTE: Elaborado con Información de SPP - INEGI; Información Financiera de Empresas Mexicanas, 1975 - 1982 y 1980 - 1985

Deflactado con el Índice Nacional de Precios al Mayoreo de la Ciudad de México.

CUADRO No. 11

MEXICO: Utilidades Netas de Empresas Comerciales que Cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, 1975 - 1985  
( Millones de Pesos Constantes de 1970 )

Años	Total	Aurrera	Liverpool	Palacio de Hierro	Sanborn's	Paris Londres
1975	291	98	118	32	29	14
1976	328	140	110	34	30	16
1977	272	104	112	27	16	14
1978	340	120	137	39	29	16
1979	440	171	150	58	37	23
1980	504	208	166	52	50	28
1981	602	268	192	64	58	20
1982	504	256	129	46	54	20
1983	443	177	122	55	88	0
1984	460	146	181	58	63	12
1985	308	224	21	15	46	2

FUENTE: Elaborado con Información de SPP - INEGI; Información Financiera de Empresas Mexicanas, 1975 - 1982 y 1980 - 1985

Deflactado con el Índice Nacional de Precios al Mayoreo de la Ciudad de México.

CUADRO No. 12

MEXICO: Relación de Utilidades a Activos Netos de Empresas  
Comerciales que Cotizan en la Bolsa Mexicana de  
Valores 1975 - 1985.

( Millones de Pesos de 1970 )

Años	Total	Palacio de			Paris	
		Aurrera	Liverpool	Hierro	Sanborn's	Londres
1975	0.119	0.103	0.161	0.080	0.181	0.074
1976	0.139	0.158	0.145	0.095	0.210	0.076
1977	0.126	0.132	0.154	0.080	0.115	0.088
1978	0.141	0.122	0.187	0.121	0.193	0.073
1979	0.120	0.133	0.108	0.107	0.196	0.083
1980	0.112	0.121	0.114	0.078	0.200	0.068
1981	0.105	0.126	0.095	0.083	0.158	0.046
1982	0.085	0.111	0.067	0.056	0.140	0.041
1983	0.073	0.080	0.049	0.092	0.209	0.000
1984	0.077	0.067	0.079	0.082	0.153	0.035
1985	0.059	0.104	0.012	0.025	0.121	0.007

FUENTE: Elaborado con Información de los Cuadros No. 9 y 11.

CUADRO No. 13

MEXICO: Relación de Utilidades a Ventas Netas de Empresas  
Comerciales que Cotizan en la Bolsa Mexicana de  
Valores 1975 - 1985.

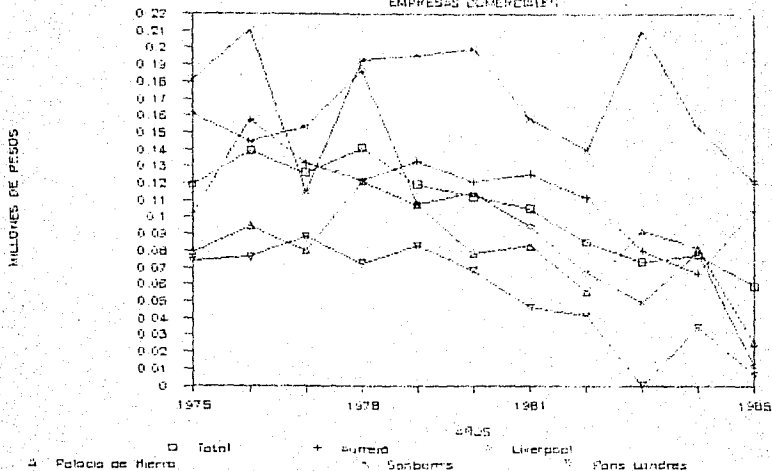
( Millones de Pesos de 1970 )

Años	Total	Palacio de				Paris
		Aurrera	Liverpool	Hierro	Sanborn's	Londres
1975	0.056	0.039	0.082	0.061	0.068	0.042
1976	0.067	0.055	0.098	0.067	0.072	0.051
1977	0.057	0.042	0.099	0.057	0.037	0.051
1978	0.066	0.045	0.111	0.082	0.064	0.059
1979	0.073	0.053	0.109	0.099	0.069	0.071
1980	0.073	0.056	0.105	0.081	0.087	0.075
1981	0.074	0.060	0.110	0.082	0.087	0.047
1982	0.064	0.059	0.080	0.053	0.090	0.045
1983	0.066	0.055	0.060	0.090	0.175	0.000
1984	0.069	0.043	0.095	0.100	0.141	0.042
1985	0.062	0.061	0.049	0.059	0.096	0.016

FUENTE: Elaborado con Información de los Cuadros No. 10 y 11.

# RELACION UTILIDADES ACTIVOS

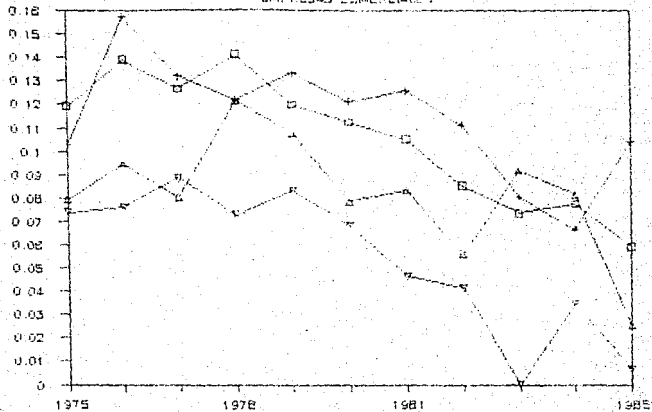
EMPRESAS COMERCIALES



# RELACION UTILIDADES ACTIVOS

EMPRESAS COMERCIALES

MILONES DE PESOS

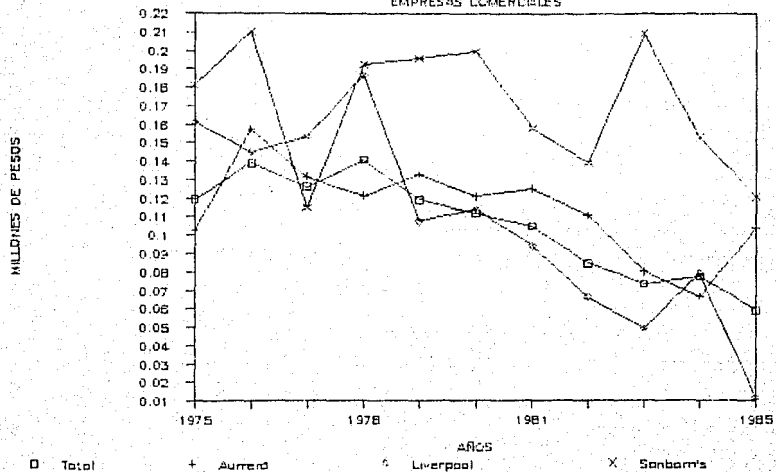


AÑOS

Total  
 Palacio de Hierro  
 ARCO  
 Panz Londres

# RELACION UTILIDADES ACTIVOS

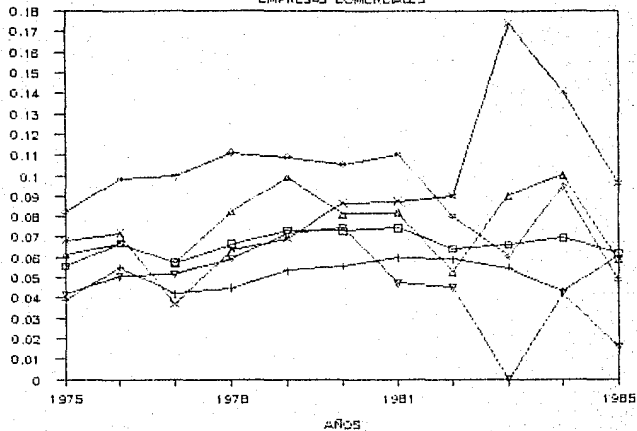
EMPRESAS COMERCIALES



# RELACION UTILIDADES VENTAS

EMPRESAS COMERCIALES

MILLONES DE PESOS



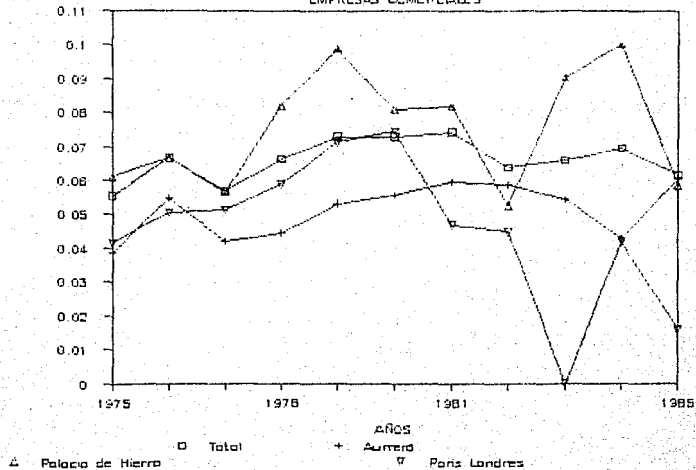
Total
  Sureda
  Sonbarr's
  Liverpool
  Palacio de Hierro
  Pans Londres



# RELACION UTILIDADES VENTAS

EMPRESAS COMERCIALES

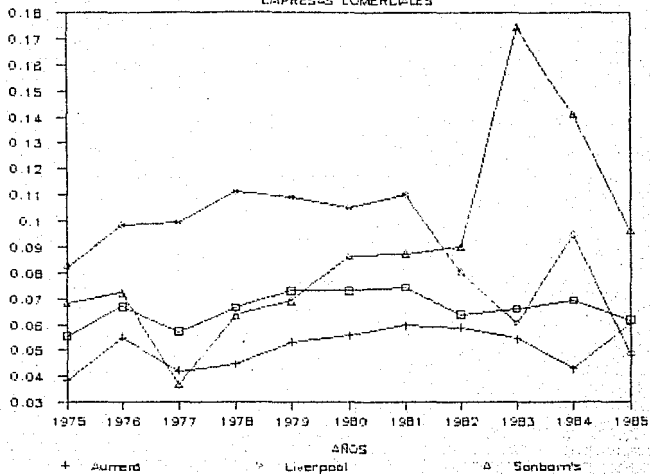
MILLONES DE PESOS



# RELACION UTILIDADES VENTAS

EMPRESAS COMERCIALES

MILLONES DE PESOS



## 6.- EMPLEO Y SALARIOS COMERCIALES

### 6.1.- EMPLEO COMERCIAL

Teóricamente el volumen de empleo del sector comercial esta determinado por los siguientes factores:

- 1) Volumen de capital desembolsado, pues capitales de magnitud reducida normalmente contratan poca fuerza de trabajo o son los propios dueños del capital, quienes realizan la fase de compra venta.
- 2) Otro elemento que determina la cantidad de fuerza de trabajo a contratar, son las características técnicas, que se emplean en la esfera, pues si el capital fijo con que se trabaja es de lo mejor que existe en la sociedad entonces se requerirá menor cantidad de asalariados.
- 3) La duración de la jornada laboral influirá también sobre el volumen de empleo, debido a que, mientras más prolongada sea ésta, menor cantidad de fuerza de trabajo se requerirá contratar.
- 4) El salario vigente será otro factor limitante de la cantidad de empleo, pues mientras más alto sea restringirá la contratación del número de asalariados y a la inversa.
- 5) La intensidad con que se realicen las actividades de compra-venta de mercancías, ya que cuanto más rápidamente se lleven a cabo las transacciones ejecutadas por el comercio se necesitará menor cantidad de asalariados, evidentemente que la intensidad del trabajo está íntimamente asociada a las características

técnicas que se utilicen dentro del proceso.

Los anteriores son los factores más importantes que influyen sobre el volumen de empleo; en un periodo determinado uno de ellos puede determinar este.

No es nuestra intención analizar cada uno de ellos sino destacar aquellos factores que determinaron la cantidad de empleo en el sector comercial mexicano entre 1970-1986.

Uno de los grandes problemas con los que tropezamos para analizar el volumen de empleo en el sector comercial es la falta de información confiable, ya que las estadísticas disponibles presentan diferencias, así como la falta de series históricas que desglosen anualmente el número de asalariados. Sin embargo, optamos en primera instancia por conseguir la información sobre la población total de México y la población económicamente activa que aparece en Nacional Financiera, con la finalidad de mostrar una cantidad aproximada de fuerza de trabajo apta para incorporarse en cualquier momento a las distintas actividades de la economía mexicana.

CUADRO No. 14  
 México: Población Total y Económicamente Activa 1970-1988  
 (Miles de habitantes)

Años	P o b l a c i ó n			(B/A)100	(C/B)100
	Total A	Económicamente Total B	Activa Comercio C		
1970	48 225	12 995	1 212	26.86	9.36
1971	52 884	13 895	1 275	26.27	9.18
1972	54 660	14 290	1 340	26.14	9.38
1973	56 481	15 068	1 410	26.68	9.36
1974	58 320	15 689	1 482	26.90	9.45
1975	60 153	16 334	1 558	27.15	9.54
1976	61 979	17 003	1 638	27.43	9.63
1977	63 813	17 700	1 721	27.73	9.72
1978	65 658	18 422	1 808	28.05	9.81
1979	67 517	19 172	1 899	28.40	9.91
1980	66 847	22 066	1 995	33.01	9.04
1981	71 305	22 340	2 077	31.46	9.26
1982	72 968	22 800	2 163	31.25	9.49
1983	74 633	23 200	2 252	31.09	9.71
1984	76 293	23 600	2 344	30.93	9.93
1985	77 938	24 000	2 440	30.79	10.16
1986	79 563	24 340	2 540	30.59	10.44

Fuente: Nacional Financiera, La Economía Mexicana en Cifras 1988; los datos de 1970 y 1980, fueron tomados de los respectivos Censos de Población.

Es de sobra conocido que el concepto de población económicamente activa hace referencia a la parte de la población total de 12 años o más que en la semana de referencia al

levantamiento del censo, se encontraba ocupada o desocupada,"<sup>26</sup> es claro que aún cuando la población económicamente activa (PEA) ha venido incrementándose día con día; no obstante, el hecho que se incorpore a la PEA no quiere decir que se encuentre laborando, muy por el contrario cada vez resulta más difícil poder lograr un trabajo remunerado; lamentablemente el grado de elaboración de las estadísticas disponibles permite tener poca confianza en las cifras que se proporcionan sobre empleo y desempleo, ya que ha sido tradicional en los últimos años la manipulación de la información numérica por parte de las instituciones oficiales y privadas, tendiente a ocultar las reales dimensiones del desempleo, debido al grave deterioro que sufre la economía mexicana en su conjunto.

Además de los problemas señalados anteriormente, el propio concepto de PEA no permite situar en su real dimensión la parte de la población que se encuentra ocupada permanentemente a lo largo del año y la parte que se emplea esporádicamente; ya que basta que en el momento del levantamiento de los censos o las encuestas, los entrevistados afirmen haber trabajado por lo menos la semana previa al levantamiento del censo para ubicarlos como ocupados.

No obstante, a partir de los datos plasmados en el cuadro No.14, se nota que la cantidad de fuerza de trabajo susceptible de incorporarse ha las distintas actividades ha venido incrementándose desde 1970 hasta 1986, al pasar de 12 955 000 a 24 340 000 habitantes, respectivamente; situación que se explica

<sup>26</sup> Para más detalles ver Secretaría de Programación y Presupuesto, X Censo General de Población y Vivienda 1980.

por las altas tasa de natalidad de la década de los cincuentas y sesentas, que fueron entre el 3.5% a 4% anual aproximadamente.

En 1970 la economía mexicana contaba con un 27% de fuerza de trabajo apta para incorporarse a las distintas actividades, hacia 1980 esta se incrementa, para pasar a representar un 33% de la población total.

Si a la PEA le restamos los desempleados y subempleados, tendremos que entre un 20% y 25% de la población total mantiene a la mayoría de los individuos de la sociedad mexicana; pero aún más, si de ese 20% a 25% de la población económicamente activa ocupada, le deducimos todos los trabajadores improductivos, veremos que una ínfima parte de la población es quien lleva sobre sus espaldas la creación de los distintos valores de uso que necesita la mayor cantidad de la sociedad para su consumo; y todavía hay quién se atreva a decir que la tasa de explotación se ha reducido.<sup>27</sup>

A partir de la información del cuadro 14, se ve que, de la PEA total, la parte que se ubica en el comercio, representa en 1970 un 9.36% variando en 1986 a un 10.44%. Sin embargo, hay que tomar estas cifras con cierta cautela, básicamente porque, la información que se vierte en su mayoría es estimada. La información de los años de 1970 y 1980 son los más confiables, pues fueron tomados de los Censos de Población.

El cuadro No.15 extrae, de las distintas fuentes de información, el número de empleados del sector comercial.

<sup>27</sup> El trabajo de DELOADO SELLY, Orlando, titulado: "Variaciones de la Tasa de Plusvalía en México en los años de 1970-1985." Revista Investigación Económica No.188, Abril-Junio 1989. Intenta cuantificar la tasa de explotación; la que de representar un índice de 100 en 1970 pasa a 257.00 en 1985, pero casualmente fue el año de 1982 cuando la tasa fue más alta, al alcanzar un índice de 271.11.

CURSO No.15  
Número de Empleados en el Sector Comercial Según Diversas Fuentes  
1970 - 1985

Fuente de Información	1970		1975		1980		1985	
	Absolutos	% de la PEA Total	Absolutos	% de la PEA Total	Absolutos	% de la PEA Total	Absolutos	% de la PEA Total
Censo de Comercio 1/	1,020,091	7.87	1,118,028	6.60	1,457,343	6.60	1,710,700	6.20
Censo de Población 2/	1,195,978	9.24	1,435,208	8.48	1,729,296	7.04	2,073,781 e/	7.22
Encuesta Continua de Mano de Obra 3/	-----	---	1,461,684	8.63	-----	---	-----	---
Ocupaciones Preenumeradas 4/	1,764,700	13.62	1,885,796	11.14	2,109,255	9.92	-----	---
Población Económicamente Activa Total 2/	12,955,057	100.00	16,931,000	100.00	22,066,084	100.00	28,703,069 e/	100.00

- NOTAS: 1/ SIC. Dirección General de Estadística; VI Censo Comercial 1971.  
SPP. Coordinación General de los Servicios Nacionales de Estadística Geografía e Informática; VII Censo Comercial, 1976.  
SPP. - INEGI. IX y X Censo Comercial, 1981 y 1986.
- 2/ SIC. Dirección General de Estadística; IX Censo General de Población y Vivienda, 1970.  
SPP. - INEGI. X Censo General de Población y Vivienda, 1980.
- 3/ SPP. Encuesta Continua de Mano de Obra, Octubre - Diciembre de 1976.
- 4/ SPP. Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1970 - 1978, 1979 - 1981.
- e/ Cifras Estimadas.

FUENTE: PELLO, Fernando. El Comercio de Alimentos en la Ciudad de México. Seminario de Economía Urbana y Regional  
GEP/FE UNAM. Tesis de Doctorado. 1988.



Al comparar las distintas cifras consignadas por las fuentes de información disponibles, saltan a la vista las diferencias en cuanto al volumen de empleo proporcionado por el comercio. Mientras el Censo Comercial de 1970 señala que durante 1970 se encontraban empleados en el sector 1 020 091 personas; el Censo de Población da cuenta de 1 196 878, es decir, existe una diferencia de 176 787 empleos. La cifra es aún más grande si comparamos estos datos con los del Sistema de Cuentas Nacionales, aunque, con este último, habría que tener en cuenta que, calcula el número de ocupaciones dividiendo el total de remuneraciones de asalariados por una remuneración promedio, por lo que no tiene en cuenta, que una persona puede estar ocupando dos plazas al mismo tiempo.

Las diferencias no solamente son durante ese año estas se vuelven a repetir en los subsecuentes, todo ello contribuye a generar desconfianza en tal información.

Con base en los cuadros No.14 y No.15, hemos calculado la tasa de ocupación del sector comercio, dicha tasa es el resultado del cociente de la población ocupada entre la población económicamente activa del comercio. Es seguro que la tasa varía debido a las discrepancias que tiene cada fuente de información; al estimar la tasa a partir de los datos de los censos de comercio y la PEA consignada por NAFINSA obtuvimos que para 1970 fue de 84.17%, 71.76% en 1975, 73.05% para 1980 y 72.98% en 1985; existe una tendencia a la reducción relativa del empleo, o bien a incrementarse el desempleo en el comercio, desempleo que por cierto pasó del 15.83% en 1970 al 27.02% en 1985.

Al estimar la tasa de ocupación a partir de la población ocupada en el comercio según los censos de población el resultado fue de 98.75%, 92.12%, 86.68% y 84.99%, para 1970, 1975, 1980 y 1985, en el mismo orden; de esta forma a partir de tal información la tasa de desempleo de 1970 a 1985 pasó del 1.25% a 15.01%. Existe por tanto, una subestimación del desempleo a partir de los censos de población elaborados por la Secretaría de Programación y Presupuesto; respecto a la poca confiabilidad de la información sobre empleo y desempleo en nuestro país, Teresa Rendón y Carlos Salas apuntan que:

*"La información disponible sobre empleo y desempleo en nuestro país por lo menos hasta 1970 proviene de los censos, es una magnitud reducida, incluso menor que las tasas existentes en Estados Unidos de Norteamérica (EUA) y Canadá; lo que resultaba difícil de creer debido a los problemas que subsisten en nuestras economías..."*<sup>28</sup>

A pesar de las diferencias entre los datos de las dos fuentes en cuestión, existe en ambos casos una tendencia a la reducción en la tasa de empleo, agudizándose esta a partir de 1982 como resultado de la profunda crisis económica por la que atraviesa el capitalismo mexicano, que se tradujo en una contracción de los niveles de consumo de los asalariados en su conjunto.

No obstante, que relativamente el empleo del sector

<sup>28</sup> RENDÓN, Teresa y SALAS, Carlos. "Notas críticas sobre algunos conceptos utilizados en el análisis de la ocupación." Revista Ensayos No. 7, 1985, División de Estudios de Postgrado, Facultad de Economía UNAM, p. 25.

comercial se ha reducido de 1970 a 1985, el número de trabajadores en términos absolutos se ha incrementado. al pasar en dicho lapso de 1 020 091 empleados a 1 780 700, según los censos comerciales, o de 1 196 878 a 1 729 296 en el caso de los censos de población. Comportamiento que está estrechamente vinculado al movimiento del empleo de la economía en su conjunto, que ha sido, menor que las tasa a que se incorpora nueva fuerza de trabajo al mercado, todo ello como producto de la fuerte recesión por la que se debata la economía desde 1982.

El incremento absoluto del número de empleados en el comercio se explica por la reducción brutal que ha tenido el salario desde 1982, resultando por tanto menos oneroso para los capitalistas contratar fuerza de trabajo. Mecanismo que por otro lado es una forma de compensar la caída de la tasa de ganancia.

Normalmente se plantea la cada vez mayor incorporación de más población a actividades terciarias -en las que incluyen al comercio-, por la poca capacidad o incapacidad del sector agropecuario e industrial para absorber la mano de obra, se hable entonces como acota Rendón y Salas de la hinchazón del sector terciario o en términos más en boga del sector informal urbano, como una característica privativa de los países subdesarrollados y se hace caso omiso del papel más importante que, en la generación de ocupaciones terciarias, tiene la expansión del capital hacia actividades comerciales y de servicios, fenómeno que ocurre en todo país capitalista.<sup>20</sup>

<sup>20</sup> RENDON, Teresa y SALAS, Carlos. Evolución del Empleo en México, 1895-1980. Mimeo. División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía UNAM, México 1987.

A fin de ubicar el trabajo asalariado inmerso dentro del sector comercial, es necesario realizar algunas consideraciones a la información vertida anteriormente.

Tradicionalmente la información sobre ocupación incluye a todos los individuos que se encuentran laborando, perciban o no perciban una paga, pues el criterio establecido es que se encuentren ocupados. No obstante, dentro del sector comercial, al existir la posibilidad de que la mercancía pase por varios intermediarios hasta llegar al consumidor final, propicia la existencia de personal que no percibe un salario en el estricto sentido del término; según la información proporcionada por los censos comerciales de la población ocupada en el comercio, sólo una parte es remunerada por medio de salario, el resto son trabajadores que tienen su propio negocio; por tanto si dividimos a la cantidad de personal remunerada del sector comercial entre la población ocupada en el, obtendremos el porcentaje de trabajadores asalariados comerciales. Los resultados obtenidos son los que se presentan en el cuadro No.16.

CUADRO No.16  
Trabajo Asalariado Comercial 1970-1985.

Años	Población		(B/A)100
	Ocupada A	Remunerada B	
1970	1 020 091	484 968	47.57
1975	1 118 028	566 145	50.64
1980	1 457 343	722 145	49.59
1985	1 780 700	931 200	52.29

Fuente: Elaborado con información de: Secretaría de Programación y Presupuesto, Censos Comerciales 1970, 1975 y 1980; y Resultados Oportunos Nacionales Censos Económicos 1985.

En base a los cuadros del cuadro No.16 se aprecia una tendencia al incremento del personal asalariado comercial comportamiento que se ve reforzado al apreciarse el aumento en la cantidad de establecimientos que tenían personal remunerado que pasa de 79 540 en 1970 a 106 256 en 1980.<sup>30</sup>

## 6.2.- SALARIOS COMERCIALES

Un primer indicador que nos muestra la evolución de los salarios del sector comercial es el peso de las remuneraciones de asalariados comerciales dentro del producto, o bien las remuneraciones de asalariados comerciales dentro de las remuneraciones de asalariados a nivel nacional.

El cuadro No.17, muestra la evolución de dichos indicadores, apreciándose las siguientes cuestiones:

1) Incremento en el peso de las remuneraciones de los asalariados a nivel nacional dentro del producto de 1970 a 1976, al pasar de 35.67% a 40.26%; las remuneraciones de los asalariados comerciales muestran un comportamiento similar al mostrado por estas a nivel nacional, aún cuando los altibajos son mayores, pues evolucionan de la siguiente forma; 20.28%, 18.94%, 20.16%, 17.54%, 19.96%, 20.10% y 21.71%, para los años 1970, 1971, 1972, 1973, 1974, 1975 y 1976, respectivamente; en el año de 1976 es donde el peso de los salarios dentro del producto alcanza <sup>un</sup> lamentablemente la Secretaría de Programación y Presupuesto no incluyó en las estadísticas de Información Oportuna el dato para 1985, sobre establecimientos comerciales con personal remunerado; pero si la tendencia se mantiene, es de esperarse un incremento.

el punto más alto, fenómeno que ha sido analizado detenidamente por Jeff Bortz quien acota que:

*"Se puede observar que la evolución de las remuneraciones como porcentaje del producto interno bruto coincide con la evolución del salario real. Las remuneraciones entre 1970 y 1976 aumentan su participación en el PIB, de 35.7% a 40.3%. Por lo tanto podemos afirmar: 1) la década de los 70 dió un viraje en el salario real, marcado por su tendencia descendente a partir de 1976; 2) en el mismo lapso se presentó un cambio en la evolución de las remuneraciones como parte del PIB, también marcada por una tendencia descendente a partir del mismo. En otras palabras, el tránsito hacia una época de crisis se caracterizó por una baja salarial a pesar del auge petrolero."*<sup>31</sup>

De hecho la caída salarial en el comercio se ha articulado con la baja salarial a nivel nacional, lo que es más notorio al revisar los salarios profesionales de actividades que están ligadas directamente al sector comercial. Tales como: dependientes de mostrador en boticas, farmacias y droguerías; cajero de máquina registradora; empleado de góndola, anaquel o sección en tiendas de autoservicio; dependiente de mostrador en ferreterías y tlapalerías; oficial gasolinero, dependiente de mostrador en refaccionarias automotrices; tablajero y/o carnicero en mostrador y vendedor de piso de aparatos de uso doméstico. Apartir de dicha información que aparece plasmada en

<sup>31</sup> BORTZ, Jeff. La Estructura de los Salarios en México, Universidad Autónoma Metropolitana, 1985, p. 70.

el cuadro No.18, se reafirma la hipótesis de una caída en los salarios reales comerciales, aún para aquellas actividades que se consideran calificadas; en todas las labores sujetas a salarios mínimos profesionales se ve una disminución de casi el 50% del salario prevaleciente hacia 1976-1977.

Sin embargo, aún cuando a nivel legal están estipulados salarios mínimos profesionales en la realidad éstos no se respetan, debido a que los trabajadores asalariados comerciales no cuentan con organizaciones sindicales que luchen por sus intereses, y si a esto le sumamos el gran ejército industrial de reserva que existe en la economía mexicana es explicable el porque de la baja del salario en el comercio.

De esta forma, el bajo salario imperante no solamente en el comercio sino en la economía en su conjunto se ha erigido como un factor compensador del decrecimiento de la tasa de rentabilidad.

Cabe subrayar que al comparar el peso del excedente bruto de explotación y las remuneraciones de los asalariados del comercio dentro del producto comercial, como se consigna en el cuadro No.19, se observa un fuerte deterioro en el caso de las remuneraciones de los asalariados, las que de representar en 1970 el 20.28% del PIB realizado por el comercio pasan a su punto más bajo en 1986 con tan sólo el 15.48%, evidentemente que dicho proceso no fue lineal, sino se vino dando con varios altibajos agudizándose dicha situación durante el sexenio de Miguel de la Madrid, donde las remuneraciones de los asalariados fueron en plena picada, no obstante, otro fenómeno que muestran los datos es también un decrecimiento del excedente bruto de

explotación que en el sexenio delamadridista mostrando una caída promedio simple de 1982 a 1986 de casi el 4%, mientras que los salarios lo hicieron en alrededor del 7%, es decir, cayó mucho más el salario que el excedente.

Pero entonces a dónde fueron a parar tanto las pérdidas del salario y del excedente. Es posible que una parte del deterioro haya pasado a formar parte del excedente bruto de explotación de la industria manufacturera; pero estamos convencidos que los capitalistas más beneficiados por los fenómenos aludidos fueron los magnates financieros nacionales y extranjeros, vía pago de intereses de la deuda interna y externa.



CUADRO No. 17  
 MEXICO: Importancia de la Peaunercación de Asalariados Nacional  
 y Comercial en el Producto Interno Bruto. 1970 - 1986.  
 (Millones de Pesos Corrientes)

Años	Producto Interno Bruto		Peaunercación de Asalariados		Relaciones Porcentuales			
	Nacional A	Comercial B	Nacional C	Comercial D	D/A	D/C	D/B	C/R
1970	444,271	101,445	158,454	20,575	4.63	20.28	12.98	35.67
1971	490,011	110,548	173,867	20,940	4.27	18.94	12.04	35.48
1972	564,726	125,090	200,596	25,220	4.47	20.16	12.09	36.14
1973	650,891	154,716	247,865	27,133	3.95	17.54	10.95	35.88
1974	699,707	201,348	330,547	40,191	4.47	19.96	12.16	36.74
1975	1,100,050	236,407	418,090	47,528	4.32	20.10	11.35	38.08
1976	1,370,960	287,470	551,999	62,405	4.55	21.71	11.31	40.26
1977	1,849,263	379,359	718,737	80,974	4.30	21.34	11.27	38.87
1978	2,347,454	474,329	885,045	92,390	3.94	19.48	10.44	37.70
1979	3,067,526	630,563	1,157,160	122,239	3.90	19.39	10.56	37.72
1980	4,470,077	1,097,317	1,611,000	203,450	4.55	18.54	12.63	36.04
1981	6,127,632	1,479,476	2,235,000	275,069	4.55	18.85	12.16	37.45
1982	9,742,291	2,527,358	3,450,000	391,933	4.00	15.51	11.36	35.21
1983	17,078,720	4,330,263	5,251,000	653,010	3.65	15.08	12.44	29.37
1984	29,471,575	7,172,370	8,450,000	990,925	3.39	13.93	11.82	28.67
1985	47,402,549	11,577,369	13,586,000	1,576,831	3.33	13.62	11.61	28.66
1986	74,353,450	17,914,356	22,539,000	2,595,290	3.27	14.49	11.51	28.40

FUENTE: Elaborado con información de SPP, Sistema de Cuentas Nacionales, 1970 - 1978,  
 1979 - 1981 y 1980 - 1986.

## CURHO No. 18

MEXICO: Salarios Mínimos Profesionales de la Zona Metropolitana, para Actividades ligadas al Comercio 1970 - 1987.

(Pesos Constantes Anuales de 1970)

Años	Proveedo	Dependiente de Mostrador en Boticas, Farmacias y Droguerías.	Cajero de Bodega Registradora	Empleado de Escribía Anual o Sección en Tiendas de Autoservicio.	Dependiente de Mostrador en Ferreterías Tiñelerías	Oficial Gasolinero	Dependiente Mostrador a Refaccionar Automotrices	Tablajero y/o Carnicero en Mostrador	Vendedor de Piso de Aparatos de uso Doméstico
1970	14,103	13,797	14,016	---	14,345	---	14,253	---	---
1971	13,305	13,016	13,223	---	13,533	---	13,446	---	---
1972	15,003	14,682	14,913	---	15,258	---	15,159	---	---
1973	13,430	13,113	13,349	---	13,658	---	13,570	---	---
1974	16,195	15,640	16,002	---	16,534	15,985	16,244	16,703	16,340
1975	13,816	13,342	13,651	---	14,105	13,569	13,858	14,250	13,940
1976	17,362	16,790	17,146	16,701	17,769	17,057	17,413	17,947	17,591
1977	18,527	17,968	18,363	17,884	19,025	18,284	18,645	19,222	18,842
1978	17,844	17,347	17,708	17,226	18,210	17,587	17,949	18,551	18,069
1979	17,406	16,870	17,279	16,760	17,892	17,176	17,483	18,097	17,608
1980	15,888	15,424	15,747	15,343	16,312	15,646	15,989	16,473	16,150
1981	15,608	15,114	15,491	15,052	16,455	15,365	15,679	16,188	15,867
1982	16,318	16,019	16,125	9,758	18,689	16,174	16,293	16,782	16,516
1983	11,864	11,507	11,751	11,447	12,188	11,700	11,944	12,308	12,065
1984	11,273	10,936	11,168	10,800	11,581	11,111	11,343	11,699	11,468
1985	9,794	9,502	9,706	9,455	10,060	9,654	9,858	10,161	9,957
1986	8,979	8,712	8,903	8,663	9,225	8,849	9,033	9,315	9,131
1987	8,579	8,451	8,454	8,225	8,765	8,410	8,506	8,851	8,677

NOTA: Los salarios mínimos profesionales se deflacionaron en base al Índice nacional de precios al consumidor de la Ciudad de México.

FUENTE: Elaboración propia en base al Diario Oficial de la Federación, 1970 - 1974 y 1980 - 1987, varios números.  
Comisión Nacional de Salarios Mínimos. Salarios mínimos profesionales 1974 - 1980, varios números.

CUADRO No. 19

Comparación entre el Excedente Bruto de Explotación  
y la Remuneración de Asalariados 1970-1986.  
(Millones de Pesos de 1970)

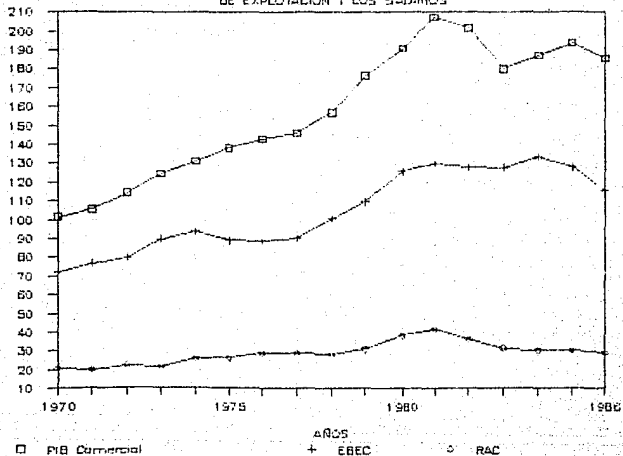
Años	P.I.B. Comercial	Excedente Bruto de Explotación Comercial	Remuneración de Asalariados	Tasas de Crecimiento Anual			
	A	B	C	(B/A)100	(C/A)100	Excedente Bruto de Explotación Comercial	Remuneración de Asalariados
1970	101,445	72,344	20,575	71.31	20.29		
1971	105,352	76,965	19,792	73.06	18.79	3.05	(3.81)
1972	114,220	79,727	22,418	69.80	19.63	8.42	3.59
1973	124,443	89,502	21,365	71.92	17.17	8.95	12.26
1974	131,100	93,740	25,813	71.50	19.69	5.35	4.74
1975	138,269	88,977	26,361	64.35	19.07	5.47	(5.08)
1976	142,851	88,520	20,344	61.97	20.16	3.31	(0.51)
1977	145,857	89,346	20,816	61.67	19.76	2.10	1.61
1978	156,868	100,504	28,031	64.07	17.87	7.55	11.74
1979	175,984	109,064	30,954	61.97	17.59	12.19	8.52
1980	190,593	125,480	30,251	65.84	20.07	8.30	15.06
1981	207,174	129,485	41,405	62.50	19.99	8.70	3.19
1982	201,608	128,188	36,160	63.58	17.94	(2.69)	(1.00)
1983	180,027	127,482	31,264	70.81	17.37	(10.70)	(0.55)
1984	187,010	139,438	30,098	71.35	16.04	3.88	4.67
1985	193,742	127,058	30,337	65.99	15.66	3.60	(4.16)
1986	185,411	115,641	20,715	62.37	15.49	(4.30)	(9.56)

Nota: Deflactado con el índice de precios del PIB  
Fuente: Elaborado con información del Sistema de Cuentas Nacionales, 1970-1978, 1979-1981 y 1980-1986.

# COMPARACION ENTRE EL EXCEDENTE BRUTO

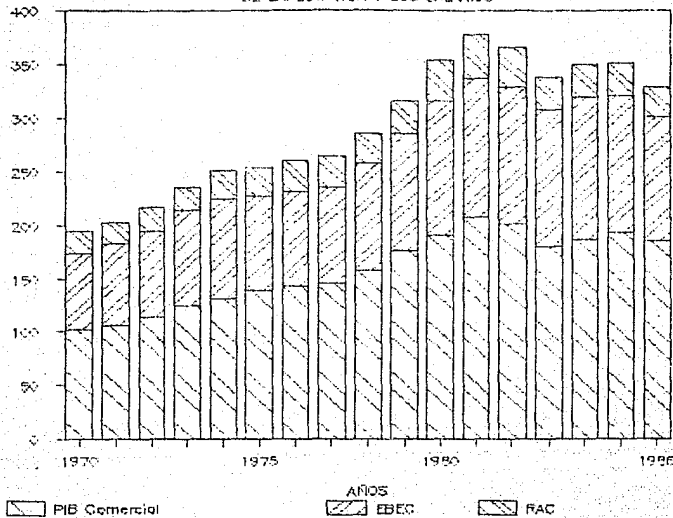
DE EXPLOTACION Y LOS SALARIOS

MILDORES DE PESOS



COMPARACION ENTRE EL EXCEDENTE BRUTO  
DE EXPLOTACION Y LOS SALARIOS

MILLONES DE PESOS



## 7.- UBICACION GEOGRAFICA DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES.

Un fenómeno más que muestran las estadísticas censales disponibles del sector comercial, es aquel que se refiere a la localización de la mayor cantidad de establecimientos; pues en tan sólo once Estados de la República se concentraban hacia 1985 el 70.15% de las negociaciones comerciales, y específicamente en el Distrito Federal el 19.62%; en el cuadro No.20 aparecen los resultados de los Estados que concentran la mayor cantidad de establecimientos comerciales del país, del cual cabe destacar algunas cuestiones importantes: Por un lado, aunque el número de establecimientos ha seguido incrementándose sus tasas de crecimiento distan de ser de la magnitud alcanzada en 1970, es decir, se presenta una desaceleración en las tasas de crecimiento del sector comercial. A nivel del comportamiento del sector por Entidad Federativa es notoria una diferencia en los ritmos de crecimiento, destaca el Distrito Federal que de alcanzar una tasa de 112.05% en 1970, disminuye a 4.84% y 1.37% en 1975 y 1980 respectivamente, hasta presentar una tasa negativa del 1.63% en 1985. Cabe subrayar que de todos los Estados en el único que disminuyeron los establecimientos comerciales censados entre 1980 y 1985 fue en el Distrito Federal, en los restantes aún cuando los ritmos de crecimiento se redujeron siguieron creciendo; curiosamente fueron los Estados ubicados geográficamente en el norte del país los que mostraron los mayores ritmos de crecimiento, ellos son: Tamaulipas con 23.16% y Nuevo León en 22.35%.

Se aprecia también que ha ocurrido una pequeña reducción en la cantidad de establecimientos ubicados en los once estados, pues de representar un 72.32% en 1970 para 1985 representan el 70.15%, cuestión que puede explicarse por la aparición de más supermercados que desplazaron pequeños establecimientos.

Siendo el comercio una actividad de compra venta de las mercancías o intermediario entre la producción y el consumo, para realizar este acto tiene que ubicar sus establecimiento donde estén los consumidores sean estos productivos o personales; consumidores que por su lado se concentran en los lugares donde se ubican los centros industriales del país.

Por ello no es extraño que en lugares como el Distrito Federal y la zona conurbada del Estado de México se agrupe aproximadamente el 30% de los establecimientos comerciales nacionales, pues es de sobra conocido que dicha área constituye hasta hoy y todo indica que así seguirá siendo el principal motor del desarrollo del país: concentrando el 43% de la producción industrial manufacturera, que absorbe el 37% del personal empleado en actividades secundarias. Si a ello le sumamos, que tan sólo en el Distrito Federal en 1985 se produjo el 27% del producto, concentrando además en 1980 aproximadamente 9 millones de habitantes.

Es evidente que además de los factores propios del proceso de acumulación capitalista, este basó la concentración a partir que encontró determinadas condiciones que existían previamente a su surgimiento; es decir el proceso de concentración industrial y comercial está influido por factores históricos, sociales y naturales; en el caso de la concentración comercial el estar

determinada por el desarrollo industrial ésta queda supeditada por tanto a la dinámica de dicho sector.

A fin de apreciar como la concentración industrial prevaeciente en La República mexicana ha originado paralelamente la concentración comercial, hemos elaborado el cuadro No.21, que incluye el número de establecimientos industriales establecidos en los Estados que concentran el 70% de los locales comerciales.



CUADRO No. 20  
Ubicación Geográfica de los Establecimientos Comerciales  
1970 - 1985

Estados	Número de Establecimientos Censados				Estructura Porcentual				Tasas de Crecimiento			
	Años				Años				Años			
	1970	1975	1980	1985	1970	1975	1980	1985	1970	1975	1980	1985
Total Nacional	429,480	475,254	568,830	618,059	100.00	100.00	100.00	100.00	21.68	10.66	19.69	0.65
Total de los Once Estados	310,605	345,149	400,787	433,582	72.32	72.62	70.46	70.15	23.03	11.12	16.12	8.18
Distrito Federal	115,992	121,601	123,267	121,256	27.01	25.59	21.67	19.62	12.05	4.84	1.37	(1.63)
Estado de México	31,703	42,293	53,359	60,853	7.38	8.90	9.38	9.85	65.28	33.40	26.17	14.04
Jalisco	28,499	32,202	38,398	44,693	6.64	6.78	6.75	7.23	33.20	12.99	19.24	16.29
Veracruz	25,949	29,696	36,136	39,314	6.04	6.25	6.35	6.36	20.49	14.44	21.69	8.79
Puebla	20,457	21,564	31,141	32,999	4.76	4.54	5.47	5.34	19.33	5.41	44.41	5.97
Quanaajuato	17,916	20,505	26,419	29,347	4.17	4.31	4.64	4.75	24.24	14.45	28.84	11.08
Nichoacan	19,538	21,219	25,263	27,331	4.55	4.46	4.44	4.42	26.84	8.60	19.06	8.19
Nuevo León	15,488	16,746	20,308	24,847	3.61	3.52	3.57	4.02	26.50	8.12	21.27	22.35
Oaxaca	11,225	13,846	18,377	20,828	2.61	2.91	3.23	3.37	27.67	23.35	32.72	13.34
Tamaulipas	12,401	13,331	14,169	17,451	2.89	2.80	2.49	2.82	15.57	7.50	6.29	23.16
Chihuahua	11,437	12,144	13,950	14,663	2.66	2.56	2.45	2.37	36.22	6.18	14.87	5.11

NOTA: El Orden en que Aparecen los Estados Tiene Como Base la Información de 1985.

FUENTE: Elaborado con Información de: SIC. - DGE. Censo Comercial, 1970.

SPP. - INEGI. Censos Comerciales, 1975 y 1980.

SPP. - INEGI. Resultados Oportunos Censos Económicos, 1985.

CUADRO No. 21  
Ubicación Geográfica de los Establecimientos Industriales  
1970 - 1985

Estados	Número de Establecimientos Censados				Estructura Porcentual				Tasas de Crecimiento			
	Años				Años				Años			
	1970	1975	1980	1985 e/	1970	1975	1980	1985	1970	1975	1980	1985
Total Nacional	119,963	119,212	131,625	132,653	100.00	100.00	100.00	100.00	21.68	(0.63)	10.41	0.78
Total de los Once Estados	85,213	85,510	95,353	72,062	71.03	71.73	72.44	54.32	23.03	0.35	11.51	(24.43)
Distrito Federal	29,472	29,688	30,423	25,899	24.57	24.90	23.11	19.52	12.05	0.73	2.48	(14.87)
Estado de México	9,089	10,514	11,747	11,694	7.58	8.82	8.92	8.82	65.28	15.68	11.73	(0.45)
Jalisco	9,185	9,405	9,902	10,393	7.66	7.89	7.52	7.83	33.20	2.40	5.28	4.96
Veracruz	6,380	6,106	6,673	7,434	5.32	5.12	5.07	5.60	20.49	(4.29)	9.29	11.40
Puebla	7,184	5,779	9,815	10,257	5.99	4.85	7.46	7.73	19.33	(19.56)	69.84	4.50
Quanaajuato	5,480	5,350	5,464	6,148	4.57	4.49	4.15	4.63	24.24	(2.37)	2.13	12.52
Michoacan	5,365	5,224	6,242	7,871	4.47	4.38	4.74	5.93	26.84	(2.63)	19.49	26.10
Nuevo Ledo	4,525	4,706	5,959	7,046	3.77	3.95	4.53	5.31	26.50	4.00	26.63	18.24
Oaxaca	3,663	3,875	3,726	4,229	3.05	3.25	2.83	3.19	27.67	5.79	(3.85)	13.50
Tamaulipas	2,725	2,443	2,399	3,435	2.27	2.05	1.82	2.59	15.57	(10.35)	(1.80)	43.18
Chihuahua	2,145	2,420	3,002	3,555	1.79	2.03	2.28	2.68	36.22	12.82	24.05	18.42

NOTA: El Orden en que Aparecen los Estados Tiene Como Base la Información del Cuadro No. 19.  
e/ Cifras Estimadas Mediante la Suma de Establecimientos Manufactureros.

FUENTE: Elaborado con Información de: SIC - DGE. Censo Industrial, 1970.  
SPP - INEGI. Censos Industriales, 1975 y 1980.  
SPP - INEGI. Resultados Oportunos Censos Económicos, 1985.

## SINTESIS Y CONCLUSIONES

A lo largo de este breve ensayo sobre el sector comercial se han vertido algunas ideas, de las cuales quisiéramos concluir sinterizando las que creemos son las más importantes.

- 1) La reproducción capitalista como movimiento sucesivo, de la esfera de la producción y circulación, constituyen fases complementarias para el adecuado funcionamiento del régimen de producción capitalista, pues de estancarse o tardarse más tiempo el capital en alguna de ellas, provocará problemas al funcionamiento del organismo social. Pero además, la reproducción no es solamente reproducción de las condiciones materiales, sino también de relaciones sociales de producción.
- 2) Aún cuando la fase de la producción y la circulación son necesarias para la reproducción se diferencian porque en la primera de ellas se produce valor mediante la transformación y/o creación de los valores de uso, entendiéndose por valor de uso, "un objeto que satisface cualquier tipo de necesidades sean del estómago o de la fantasía."<sup>32</sup> mientras que en la circulación las mercancías solamente sufren cambios de forma, es decir, mutación de mercancía en dinero o a la inversa, por lo que no se agrega nada nuevo al producto.
- 3) En la fase de la circulación se incrusta una parte del capital social que se especializa en la compra-venta de

<sup>32</sup> MARX, Karl. El Capital T. I Vol. I.

mercancías -producidas previamente por los capitales productivos- llamado Capital Comercial, intermedia por tanto la fase de la producción y el consumo, o bien sirviendo de enlace entre la oferta y la demanda.

- 4) Son dos los movimientos que efectúa el capital comercial para poder apropiarse de una parte del plusvalor social, por un lado la fase de compra, donde el propietario del capital adelanta su capital dinerario en la compra del capital mercantil del industrial, -además de la compra de fuerza de trabajo y locales apropiados para expedir las mercancías- cambiando por tanto las mercancías en esta fase de propietarios jurídicos, el segundo movimiento esta representado por la fase de venta del producto mercantil -ahora en manos del comerciante- a los distintos consumidores sean éstos productivos o individuales; de estas dos fases la más importante es la venta, porque en ella se realiza la conversión de capital mercantil en capital dinerario, capital mercantil que tiene preñado plusvalor, el que de no realizarse originará problemas al ciclo de la reproducción.
- 5) Debido a que el trabajo comercial no produce ni transfiere valor, el origen de la ganancia comercial, así como de los gastos en capital fijo y compra de fuerza de trabajo que realiza el capitalista comercial, se explica a partir de los capitales productivos que "ceden" a los comerciantes parte del plusvalor creado en la esfera de la producción.

- 6) Como parte del capital social el capital comercial participa en la conformación de la tasa media de ganancia, ocasionando que la tasa general de ganancia descienda, pero menos de lo que sería si el capital productivo tuviera que vender directamente las mercancías. Explicándose por tanto la magnitud de la masa de ganancia apropiada por el comercio debido al monto de capital desembolsado.
- 7) Con el dominio del régimen de producción capitalista el comercio queda subordinado a la dinámica del capital industrial debido a que es un capital que para su movimiento necesita las mercancías producidas por los capitales productivos.
- 8) Existe una diferencia entre el capital comercial y el comercio en la medida en que el primero para su aparición requiere del dominio del régimen de producción capitalista, donde los productos del trabajo se destinan a la venta, mientras que para el funcionamiento del segundo basta con la existencia de pequeños remanentes que se tengan en la producción, no es que predomine la producción para el mercado, es precisamente esa función -destruir formas de producción no capitalistas- la que cumple el comercio.
- 9) Hoy en día existe una posición que plantea que es productivo el comercio en la medida en que pone a disposición de los consumidores en el momento y el lugar adecuados los productos que requiere, el olvido de esta posición radica en no considerar que el régimen

capitalista al ser productor de mercancías presupone la ubicación de estas en el mercado.

- 10) Finalmente es necesario hacer incapié en que aún cuando el capital comercial es improductivo, es necesario para el funcionamiento adecuado de la reproducción capitalista.
- 11) Comunmente los análisis que abordan el estudio del sector comercial dentro de la economía mexicana parten de considerar indistintamente a todas las ramas como generadoras de riqueza, debido a que el punto de partida de sus estudios es la concepción neoclásica o keynesiana, para las que no existe diferencia entre las ramas de la producción y las de la circulación. A partir de dicha consideración los mismos autores señalan la alta participación en la generación del producto por parte del comercio dentro de la economía mexicana. Pensamos que dicho indicador muestra el porcentaje del producto intermediado por el comercio; indicador que en el caso de la economía mexicana muestra una tendencia hacia la baja en el período de 1970 a 1988 pasando del 22.82% hasta 21.6%; la parte restante de la producción que no es intermediada por el comercio, es realizada directamente entre los propios productores, o bien es producción de autoconsumo -básicamente en la agricultura- o es utilizada para seguir produciendo.
- 12) El sector comercial mexicano realiza la transformación de las mercancías en dinero, principalmente del sector manufacturero y agrícola, pues, ramas como la

electricidad, las comunicaciones, el transporte, minería, hoteles, restaurantes y la construcción, venden directamente su producción; al restar del PIB, aquellas ramas que no necesitan de la intermediación del comercio, así como las improductivas, encontramos que el comercio realizó en el lapso de 1970-1988 en promedio el 64.5% del valor producido por la industria manufacturera y la agricultura; dicha hipótesis se ve reforzada con la información que aparece en los censos comerciales de 1970, 1975 y 1980, donde se consigna que del total de establecimientos comerciales entre un 70% a 83% se dedicaba a la compra venta de alimentos, bebidas y tabaco, y de artículos para el hogar.

- 13) Al comparar el porcentaje del producto interno intermediado por el comercio mexicano y el de otros países, se observa que con excepción de El Salvador, los demás países muestran una intermediación que no va más allá del 20% entre 1970 y 1985, mientras que en el caso de la economía mexicana fue por encima del 20%, lo que consideramos se explica por factores históricos, sociales, morales, desarrollo de las fuerzas productivas; mostrándose una tendencia a reducir la cantidad de producto intermediado por el comercio conforme se avanza en el grado de integración industrial; tendencia que se ve contrarrestada por las fluctuaciones cíclicas de la economía. Cabe subrayar que no obstante la vigencia de la tendencia, esto no quiere decir eliminación del comercio, sino ajustarlo acorde

con las necesidades del capital social.

- 14) La mayoría de los autores que escriben sobre el sector comercial coinciden en señalar como productivo a este, derivando de ahí la noción de productividad como una relación del producto interno entre la población ocupada, comparando después dicho resultado con la productividad industrial o agrícola. Pensamos que el concepto de productividad no puede manejarse de la misma forma como se hace en las actividades productivas, pues en ellas se genera valor a diferencia del comercio que tan sólo transforma las mercancías del industrial en dinero, por lo que en el caso del comercio el indicador en cuestión -PIB comercial entre población ocupada del sector- nos indica la cantidad de producto intermediado o vendido por los asalariados del sector, y no se puede comparar con las ramas productivas, pues los capitales enquistados en la producción y los de la circulación actúan en esferas que aún cuando son complementarias son diferentes.

Al revisar las cifras de producto realizado por trabajador ocupado en el comercio de 1970 a 1985, los datos muestran un ascenso hasta 1980, bajando a partir de ahí como resultado de la crisis, que originó una contracción del consumo individual y productivo que afectó sensiblemente al comercio, que distribuye las mercancías dentro del mercado interno.

- 15) Del excedente bruto de explotación generado por la economía en su conjunto, el sector comercial se apropió



promedialmente entre 1970 y 1986 del 25.12%, conservando tasas de apropiación más altas que las de la agricultura y la industria manufacturera, con esta última la relación sufrió un cambio a partir de 1984, cuando del excedente bruto total la industria manufacturera pasó a apropiarse del mayor porcentaje.

Los datos de porcentaje de excedente bruto de explotación apropiado por el comercio en el lapso que estamos analizando muestran una tendencia a la baja, como resultado del proceso de desarrollo capitalista que origina la eliminación del capital comercial innecesario.

Pareciese ser que en la economía mexicana por lo menos hasta 1982 existe una preponderancia de la ganancia comercial sobre la industrial y agrícola.

- 16) Con la información disponible del sector comercial mexicano es casi imposible calcular la tasa de ganancia del sector, tal y como fue planteada por Marx debido a que no existen datos sobre capital fijo. No obstante, y a fin de apreciar la tendencia decidimos estimarla como una relación del excedente bruto de explotación entre los insumos intermedios más la remuneración de asalariados, apreciándose una tendencia a la baja, situación que coincide con el análisis efectuado por el equipo de la Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco; tendencia que es similar también con el comportamiento que tiene la tasa de ganancia industrial calculada por Miguel Ángel Rivera y Pedro Gómez en su trabajo de Acumulación

y Crisis.<sup>38</sup>

17) En el rubro de empleo, las cifras que manejan las fuentes estadísticas disponibles es contradictoria; aún con ello muestran un ligero incremento en términos absolutos al pasar de 1 020 091 ocupados en el comercio a 1 780 706 de 1970 a 1985, pero relativamente todos los indicadores muestran un decremento de la población ocupada en relación con la población económicamente activa, debido a que el ritmo de incorporación de asalariados a la oferta de trabajo ha estado por encima de las tasas de acumulación de la economía, propiciando un mayor ejército industrial de reserva.

18) No obstante que los censos comerciales reportan un incremento en la cantidad de ocupados en el comercio hay que distinguir a los remunerados de los no remunerados, pues del total de empleados en el sector de 1970 a 1985, promedialmente tan sólo la mitad recibía un salario; los demás son trabajadores por cuenta propia en establecimientos familiares o bien es tan pequeño su capital que el propio dueño quien lo atiende. Ese mecanismo constituye un amortiguador al desempleo, pues ante la situación de crisis que viene padeciendo la economía mexicana por lo menos desde 1982; los hasta ayer asalariados ante el quiebre de la empresa donde

<sup>38</sup> Ver RIVERA, M.A. Y GOMEZ SANCHEZ, Pedro, "Acumulación de capital en México en la década del sesenta." Revista Teoría y Política No. 2, Octubre/Diciembre 1980; y RIVERA, M.A., Crisis y Reorganización del Capitalismo Mexicano, Ediciones Era, 1985.

tenido que establecer locales comerciales a fin de obtener un ingreso y poder sobrevivir, ganando a veces apenas el salario mínimo.

- 19) Al igual que en la economía en su conjunto los salarios imperantes en el comercio han sufrido un deterioro brutal, agudizándose aún más la situación en este sector, por falta de organizaciones sindicales, la nula existencia de contratos colectivos; originando que los derechos que tienen los asalariados en su conjunto sean fácilmente violados. En los hechos éste es un mecanismo para compensar la baja de la rentabilidad.

- 20) Paralelamente al proceso de concentración industrial que sufre el Distrito Federal y el área conurbada del Estado de México, ahí se establecen también la mayor cantidad de establecimientos comerciales, debido a que estos se dedican a intermediar la producción y el consumo, teniendo por tanto que estar cerca de donde estén los consumidores sean estos productivos o individuales.

## BIBLIOGRAFIA

- BALOOH, Peter y MURO, Bosco "Consideraciones para un programa de mejoramiento de la comercialización a nivel minorista." Revista Comercio y Desarrollo, Marzo/Abril 1978.
- Banco de México BORTZ, Jeff Informe Anual, 1987 y 1988.
- CEESP La Estructura de los Salarios en México. Universidad Autónoma Metropolitana, 1985.
- CTM "El sector comercial en México características y estructura." Revista Comercio y Desarrollo, Septiembre/Octubre 1978.
- Comisión Nacional de Salarios Mínimos DABAT, A. SUAREZ, E. RIVERA, M.A. "Reunión nacional para el desarrollo de la industria, el comercio, la distribución y otros servicios." Revista Comercio y Desarrollo, Abril/Junio 1981.
- DAVILA, H., ESTRADA, J.L., ORTIZ, E, ROBLES, M y RODRIGUEZ, Lilia. Salarios Mínimos Profesionales 1974-1980.
- DELGADO SELLY, Orlando. La circulación del Capital. Exposición didáctica del tomo II. Cuadernos de la CIES. Serie Economía Política. Facultad de Economía 1982.
- Diario Oficial de la "Estructura de valor y crisis de la economía mexicana." Revista Economía: Teoría y Práctica No.9. Universidad Autónoma Metropolitana, 1986-1987.
- "Variaciones de la tasa de plusvalía en México en los años de 1970-1985." Revista Investigación Económica No.188, Facultad de Economía 1989.
- Varios Números de 1970-1984 y

- Federación  
FOLADORI, Guillermo  
1980-1987.  
Campeños y Proletarios: La evolución del capitalismo en la agricultura mexicana, la polémica actual, Cuadernos de la CIES, Serie Investigación, Facultad de Economía 1980.
- HERNANDEZ LAOS, E. y  
GRABINSKY ASZ, N.  
"Productividad y eficiencia del transporte y del Comercio en Méxco." Revista Comercio y Desarrollo, Abril/Junio 1981.
- LERDA, Francisco  
"La diferenciación social en los ejidos." Revista Investigación Económica No.170, Facultad de Economía 1984.  
Plusvalor y Ganancia, Facultad de Economía 1981.
- LUXEMBURGO, Rosa  
La Acumulación del Capital, Editorial Grijalbo, Méxco 1968.
- MARX, Karl  
El Capital, T.I. Vols. 1, 2 y 3. Siglo XXI Editores, Méxco 1980.  
El Capital, T.II. Vols. 4 y 5. Siglo XXI Editores, Méxco 1980.  
El Capital, T.III. Vols. 6 y 8. Siglo XXI Editores, Méxco 1980.  
Elementos Fundamentales para la Crítica de la Economía Política, T.I y T.II. Siglo XXI, Editores, Méxco 1982.  
Teorías Sobre la Plusvalía, T.I y T.II, Editorial Cártago, Buenos Aires Argentina, 1974.  
Marx y Keynes, Ediciones Era, 1975.
- MATTIK, Paul  
MAYDON GARZA, Marín  
"Instrumentos de Política comercial y económica y su interacción." Revista Comercio y Desarrollo, Noviembre/Diciembre 1977
- MEYER, Consuelo  
"Observaciones acerca de la actividad comercial en Méxco." Revista Comercio

- MONTEMAYOR, Aurelio  
y Desarrollo, Noviembre/Diciembre 1977.  
"Tendencias del desarrollo comercial en México: 1910-1985." México 75 años de Revolución I, México, 1988.  
"El comercio en la economía mexicana." Revista Comercio y Desarrollo, Septiembre/Octubre 1977.
- Nacional Financiera  
La Economía Mexicana en Cifras, 1980, 1984 y 1988.
- Naciones Unidas  
Un Sistema de Cuentas Nacionales, Serie: Estudios y Métodos, Nueva York, 1986.
- RELLO ESPINOSA, Fernando.  
Comercialización de Alimentos en la Ciudad de México, Tesis de Doctorado, División de Posgrado, Facultad de Economía, 1988.
- RENDON, Teresa y SALAS, Carlos.  
"Notas críticas sobre algunos conceptos utilizados en el análisis de la ocupación." Revista Ensayos No.7, División de Posgrado, Facultad de Economía, 1985.  
Evolución del Empleo en México: 1895-1980, Mimeo, División de Posgrado, Facultad de Economía, 1987.
- RIVERA RIOS, Miguel Angel.  
Crisis y Reorganización del Capitalismo Mexicano, Ediciones Era 1986.
- RIVERA RIOS, M.A. Y GOMEZ SANCHEZ, Pedro.  
"Acumulación de capital en México en la década del sesenta." Revista Teoría y Política No.2, Octubre/Diciembre 1982.
- ROSDOLSKY, Román.  
Genesis y Estructura del Capital de Marx, Siglo XXI Editores, 1979.
- ROTHER, Klaus  
"Comercialización de mercancías." Revista Comercio y Desarrollo, Octubre/Diciembre, 1980.
- Secretaría de Industria y Comercio. Dirección  
VI Censo Comercial, 1970, México, 1975.  
IX Censo Industrial, 1971, México, 1973.

Secretaría de Programación  
y Presupuesto. Coordinación  
General de los Servicios  
Nacionales de Estadística  
Geografía e Informática.  
Secretaría de Programación  
y Presupuesto. Instituto  
Nacional de Estadística  
Geografía e Informática.

VII Censo Comercial, 1976, México,  
1980.

X Censo Industrial, 1976, México, 1979.

Sistema de Cuentas Nacionales  
1970-1978.

Sistema de Cuentas Nacionales  
1979-1981.

Sistema de Cuentas Nacionales  
1980-1986.

X Censo General de Población y  
Vivienda, 1980, México, 1986.

El ABC de las Cuentas Nacionales,  
México, 1981.

VIII Censo Comercial, 1985, México,  
1986.

Resultados Oportunos: Censos  
Económicos 1985, México 1988.

"Teorías de la localización económica y  
de la actividad comercial." Revista  
Comercio y Desarrollo,  
Noviembre/Diciembre 1978.

"Valor y precio de producción." Revista  
Investigación Económica No.146,  
Facultad de Economía 1978.

SOLIS, Leopoldo.

VALLE BAEZA, Alajandro.