

71
29



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE ECONOMIA

**SALARIO RELATIVO INDUSTRIAL
EN MEXICO
1960 - 1986**

T E S I S

Que para Obtener el Título de :
LICENCIADA EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
BLANCA GLORIA MARTINEZ GONZALEZ

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1 9 9 0



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.

INDICE.

INTRODUCCION. -----	1
CAPITULO I.	
SALARIO RELATIVO Y OTRAS CATEGORIAS DE LA CRITICA DE LA ECONOMIA POLITICA.	
1. EL PROCESO CAPITALISTA DE PRODUCCION.	
1.1. El Proceso de Trabajo. -----	1.1
1.2. Proceso de Valorización. -----	1.7
2. VALOR DEL PRODUCTO Y SUS COMPONENTES. -----	1.19
3. COMPONENTES DEL PRODUCTO DE VALOR VS. FORMAS DE REDITO. -----	1.24
4. GASTOS DE CIRCULACION. -----	1.32
4.1. Costos directamente derivados del Cambio de Forma de Valor. -----	1.35
4.2. Costos de Conservación. -----	1.36
4.3. Costos de Transporte. -----	1.39
5. SALARIO RELATIVO Y TASA DE PLUSVALOR. -----	1.40

CAPITULO II

ESTUDIOS SOBRE LA TASA DE PLUSVALOR Y SU CALCULO PARA UNA ECONOMIA NACIONAL.

1. ALGUNOS CALCULOS DE LA TASA DE PLUSVALOR EN MEXICO.	
1.1. El Trabajo de Aréchiga sobre la Producción Nacional de Plusvalía en México. -----	11.1
1.2. El Cálculo de la Tasa de Plusvalía en la Industria por Orozco y Vela. -----	11.21
1.3. El Cálculo de la Tasa de Explotación Monetaria y del Índice de la Tasa de Plusvalía en el Trabajo de Orlando Delgado. -----	
1.3.1. La Tasa de Explotación Monetaria. -----	11.30
1.3.2. El Índice de la Tasa de Plusvalía. -----	11.36
1.4. La Tasa de Plusvalía en el Trabajo "Estructura de Valor y Crisis en la Economía Mexicana." -----	11.47
2. EL CALCULO DE LA TASA DE PLUSVALOR EN OTROS PAISES.	
2.1. Trabajo de Wolff sobre la Tasa de Plusvalor y Desarrollo Capitalista en Puerto Rico. -----	11.60
2.2. El Trabajo de Shaikh sobre la Tasa de Plusvalor para la Economía de E.U.A. -----	11.68
3. CONCLUSIONES. -----	11.79

CAPITULO III

EL SALARIO RELATIVO EN LA INDUSTRIA MEXICANA.

1. EL CALCULO DEL SALARIO RELATIVO.

1.1. Aspectos Técnicos y Metodológicos. -----	III.1
1.1.1. Actividades Productivas. -----	III.2
1.1.2. Actividades Improductivas. -----	III.7
1.1.3. Los Ingresos de los Trabajadores por cuenta pro pia. -----	III.19
1.2. Presentación de Resultados. -----	III.22
2. PARA UN ANALISIS DEL SALARIO RELATIVO INDUSTRIAL EN MEXICO 1960-1986. -----	III.23
2.1. El Periodo de 1960 a 1976. -----	III.25
2.2. El Periodo de 1977 a 1986. -----	III.34

CAPITULO IV

CONCLUSIONES. -----	IV.1
---------------------	------

APENDICE ESTADISTICO.

BIBLIOGRAFIA.

INTRODUCCION

INTRODUCCION.

El interés que me ha inducido a llevar a cabo esta investigación es el de contribuir al análisis de la situación concreta de la clase obrera mexicana dentro del proceso de acumulación de capital.

He querido avanzar en este estudio a partir de la problemática del salario dentro de la dinámica de la acumulación de capital en la industria mexicana. Contextuar al salario en la acumulación de capital implica de suyo, tocar problemas como la composición orgánica del capital y sus componentes, la tasa de plusvalor, el proceso cíclico del capital, etc. Este es un universo de análisis muy vasto. Por esta razón lo que aquí se presenta no es de ninguna manera un análisis exhaustivo sino un intento de avanzar en la interpretación de esta relación entre el salario y la acumulación de capital en la industria mexicana para el análisis de la situación de la clase obrera.

El movimiento que describen el salario nominal y el salario real son ilustrativos de la situación de la clase obrera y a partir de ellos se han elaborado análisis que muestran un

INTRODUCCION

carácter cíclico de la evolución del salario. (1) Esto es indicativo de que la clase obrera accede a mayores niveles salariales y por tanto a mejores condiciones de vida en determinadas fases, un tanto que en otras por el contrario ve disminuir sus salarios y deteriorarse sus condiciones de reproducción. Aunque su canasta de medios de subsistencia a lo largo de la historia sea tendencialmente mayor y más rica. (2)

Yo he querido transitar a otro nivel de análisis intentando dar muestra de lo que en la literatura marxista se conoce como tendencia a la puperización relativa de la clase obrera. El salario relativo en modo alguno agota esta problemática, pero sí es expresión de ella.

Ha sido necesario captar el movimiento del salario ya no sólo bajo sus expresiones nominal y real sino en su enfrentamiento con las ganancias industriales. Se trata de tomar como veta de análisis teórico al salario no como magnitud absoluta, sino como magnitud relativa. Es decir, al salario no en sí mismo sino en relación a la producción total que genera la

1) Como los trabajos de Jeff Bortz o Adolfo Billy p. ej. Ver bibliografía anexa.

2) Los trabajos de Jeff Bortz sobre el salario y de Hilda Dávila y Lilia Rodríguez sobre la estructura del consumo obrero en México, son ilustrativos de lo que aquí se comenta, como veremos en el capítulo IV.

INTRODUCCION

clase obrera y por ende, en relación con las ganancias capitalistas.

Contrariamente a un salario real (entendido como la masa de medios de subsistencia que el obrero obtiene efectivamente con su salario) tendencialmente creciente de la clase obrera con respecto a la riqueza total que genera. Se ve pues como estos distintos niveles de análisis indican tendencias contrapuestas.

La categoría salario relativo casi no ha sido empleada como fuente de análisis en la literatura sobre la clase obrera mexicana. He indagado material bibliográfico sobre el tema y sólo he encontrado un trabajo que tiene por objeto de investigación el salario relativo. Se trata del trabajo de Carolina Terán Castillo: "Consideraciones teóricas sobre el Salario Relativo" (3). Sin embargo, este trabajo no realiza un análisis del salario relativo del proletariado mexicano, sino que intenta ubicar la categoría dentro de la Crítica de la Economía Política.

Si bien no se ha contado con trabajos que aborden el problema del salario relativo en México, existen varios trabajos sobre el plusvalor y la tasa de plusvalor en México. Teóricamente tiene que haber una relación de correspondencia inversa entre el movimiento que describe el salario relativo y el movimiento que

(3) Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía de la UNAM.

INTRODUCCION

describe la tasa de plusvalor -desde luego si se refieren al mismo universo de análisis. Mientras que aquél indica la parte que representa el salario en el valor monetario de la riqueza total que genera la clase obrera, esta última expresa la relación entre el plusvalor (el valor no retribuido al obrero) y el capital variable (el valor de la fuerza de trabajo empleada en la producción. De ahí que sus movimientos tengan que ser opuestos. Uno es una proporción de magnitudes monetarias, la otra, es una relación entre dos magnitudes de valor. Por ello es pertinente hablar de una relación de correspondencia entre sus movimientos.

En teoría, la tasa de plusvalor no puede ser medida más que en términos de valor, sin embargo son pocos los trabajos que avanzan en esta dirección, más allá de una cuantificación en términos monetarios.

El problema de la cuantificación en términos de valor es quizá el que exige una resolución más compleja y laboriosa. Requiere de un manejo muy riguroso no sólo de la base teórica que sustenta a la cuantificación, sino también de las técnicas de medición para aproximarse a los conceptos requeridos y de las fuentes que se utilizan. Quienes han avanzado en esta resolución han aplicado modelos matemáticos y estadísticos que permiten obtener coeficientes de trabajo para convertir magnitudes monetarias a magnitudes en valor, con base en los datos que proporciona la matriz insumo-producto.

INTRODUCCION

También existen algunos problemas de carácter teórico y metodológico comunes al cálculo del salario relativo y al cálculo de la tasa de plusvalor. Por ello, el examen de estos trabajos representa una doble utilidad: permite identificar dichos problemas e intentar avanzar en la resolución de algunos de ellos tratando de no repetir ciertos errores en los que han incurrido algunos de sus autores; permite evaluar los resultados obtenidos en el cálculo del salario relativo teniendo como referentes los resultados de esos trabajos.

Más arriba se ha definido al salario relativo como la proporción del salario en la riqueza generada por la clase obrera. Como veremos, el salario relativo no se obtiene midiendo la participación porcentual de los salarios en el PIB o en el Valor Agregado.

Una lectura a la luz de la Crítica de la Economía Política encuentra desde un principio diferencias sustanciales entre producto de valor (valor nuevo creado) y lo que en las publicaciones oficiales de la contabilidad nacional se define como valor agregado. Esta diferencia está determinada principalmente por el tratamiento que se le da a algunas ramas de la producción, consideradas como improductivas en el marco teórico de la Crítica de la Economía Política. Desde esta perspectiva los costos que origina la actividad de estas ramas (tales como pago a la fuerza de trabajo y de materiales) son

INTRODUCCION

financiados con el plusvalor social. El monto monetario que representa a estos costos no debe contabilizarse en el rubro de remuneración a asalariados -correspondiente al capital variable-, ni en insumos intermedios o depreciación -correspondiente al capital constante. Esta sola consideración introduce diferencias cuantitativas entre la suma de remuneraciones a asalariados en la contabilidad nacional oficial y la magnitud monetaria correspondiente al capital variable, así como entre la suma del superávit de operación (las ganancias) y la magnitud monetaria correspondiente al plusvalor.

El problema de la distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo está presente y su consideración es determinante en los resultados a los que llegarán los distintos trabajos examinados, como veremos en el capítulo III. Ha sido menester no obviarlo tampoco en el cálculo del salario relativo, que se presentará en el capítulo IV de este trabajo.

La estructura expositiva de esta investigación, se presenta de la siguiente manera:

En el capítulo I se examinan las principales categorías provenientes de la Crítica de la Economía Política que convergen en el problema teórico del salario relativo. Asimismo se intenta explicar la estrecha relación que existe entre el salario relativo y la tasa de plusvalor.

INTRODUCCION

Hecho lo anterior, en el capítulo II se pasa al examen de algunos trabajos que analizan el problema de la tasa de plusvalor y su comportamiento. Algunos tienen como universo de análisis a la Economía Mexicana, otros sólo a algunas ramas industriales. También se incluyen el trabajo de Wolff para la Economía de Puerto Rico y el de Shaikh para la Industria Privada no Agrícola de Estados Unidos.

En la primera parte del capítulo III, se describe el proceso seguido en la cuantificación del salario relativo en la industria mexicana para un periodo que comprende de 1960 a 1986. Asimismo se exponen los principales problemas que surgen en ese proceso y se presentan los resultados de la cuantificación. En la segunda parte se intenta avanzar en el análisis del salario relativo industrial en el contexto de la acumulación de Capital en México.

Finalmente en el capítulo IV se presentan las conclusiones de esta investigación.

CATEGORIAS.

CAPITULO 1

SALARIO RELATIVO Y OTRAS CATEGORIAS DE LA CRITICA DE LA ECONOMIA POLITICA

1. EL PROCESO CAPITALISTA DE PRODUCCION.

1.1. El Proceso de Trabajo.

Para nadie es desconocido que la existencia de una sociedad no puede prescindir del acto permanente de la producción, de la actividad creadora del hombre desplegada continuamente en la naturaleza. Marx expone en el capítulo cinco de la sección tercera del libro primero de El Capital, que esta actividad no es otra cosa que el trabajo, el cual es en primer lugar -al decir de él mismo-. "...un proceso mediante el cual el hombre controla y regula su metabolismo con la naturaleza". (1)

1) "La afirmación total, el hombre humaniza -como dice Marx- a la naturaleza, de donde por otro lado y a la vez el hombre queda naturalizado." (Veraza Urtusubastegui, Jorge. Tesis de Licenciatura. "Introducción". p. 23)

CATEGORIAS.

Marx expone en primera instancia, al proceso de trabajo desprovisto de su determinación histórico-social. En la medida de su transhistoricidad es concebido como la actividad del hombre orientada a la producción de valores de uso. El proceso de trabajo es concebido por tanto, en su acepción más general y abstracta, desprovisto de las determinaciones específicas que asume bajo unas u otras relaciones de producción. Bajo esta concepción abstracta, los elementos simples del proceso de trabajo los constituyen el trabajo o la actividad orientada a un fin, su objeto y sus medios.

Los objetos de trabajo por su parte, pueden hallarse preexistiendo en la naturaleza o bien, pueden corresponder a objetos que hayan sido sometidos a la acción de un trabajo con anterioridad. A estos últimos Marx les denomina materias primas.

De otra parte, Marx define al medio de trabajo como el conjunto de cosas que el trabajador interpone entre objeto y trabajo. Así pues, la tierra, por ejemplo, en cuanto proveedora de medios de trabajo puede ser catalogada como medio de trabajo. Dentro de esta consideración, las condiciones requeridas para que el proceso de trabajo acontezca son también consideradas como medios de trabajo.

Se ha dicho que Marx establece que el trabajo es la actividad orientada a un fin, el fin de la creación de valores de uso, y que se despliega a lo largo del proceso de trabajo. Este

CATEGORIAS.

por tanto, se extingue toda vez que ha arribado a su fin, toda vez que su resultado ha quedado materializado en un producto, con un valor de uso destinado a satisfacer determinada necesidad social humana.

"Si se considera el proceso global desde el punto de vista de su resultado, del producto, tanto el medio de trabajo como el objeto de trabajo se pondrán de manifiesto como polos de producción, y el trabajo mismo como trabajo productivo." (2)

Considerando que de la misma manera en que el trabajo y su proceso fueron tomados desde su perspectiva transhistórica simple, el trabajo productivo referido, adquiere una connotación asimismo simple y transhistórica. Es decir, hasta aquí Marx explica al trabajo productivo en sus términos más generales y abstractos. Conceptualiza al trabajo productivo como el trabajo creador de productos con un valor de uso que satisfacen determinadas necesidades humanas. El lugar que ocupa un valor de uso en el proceso de trabajo, es de hecho el que lo confiere el carácter de ser materia prima, medio de trabajo o producto, ya que ese lugar le es asignado con dependencia de la función específica que desempeña dentro del mismo.

El proceso de trabajo no sólo requiere de objetos de trabajo preexistentes en la naturaleza, también precisa de objetos que sean producto de procesos de trabajo anteriores. Por

2) Marx, Karl. El Capital. T1 Vol.1 3a. Secc. cap.V p. 219.

CATEGORIAS.

ello, un valor de uso puede egresar de un proceso de trabajo como resultado, e ingresar a otro como su medio. De esta manera, los productos pueden ser por un lado resultado y por otro, condición del proceso de trabajo.

Ahora bien, como la existencia de una sociedad exige que los actos de la producción y del consumo se efectúen continuamente, el proceso de trabajo habrá de ser entendido desde la perspectiva de su dinamicidad, esto es, como un acto productivo en movimiento y repetición constante, que es medio y a la par es mediado por el acto del consumo. Es este el concepto de reproducción social que está presente en este nivel argumental de Marx, y que anuncia lo intrincado de la producción y el consumo, y de su mutua identidad y determinación como sus

CATEGORIAS.

momentos fundamentales. (3)

3) Hemos dicho que el trabajo como proceso, es decir, el proceso de trabajo, lo es, sobre y en la naturaleza, en continuidad. La producción viene a ser la unidad dialéctica objeto-sujeto, en la medida en que en la producción, la persona se objetiviza, en tanto que en el consumo, la cosa se subjetiviza. En la producción asistimos al consumo de elementos del proceso de trabajo, hay un consumo subjetivo y objetivo: un consumo del sujeto en cuanto que constituye consumo de músculos, nervios, etc.; y un consumo del objeto, medios de trabajo empleados, y de materias primas que no conservan su constitución natural. De ahí que la producción sea un acto de consumo, es una producción consumidora, una producción que crea un producto consumiendo otro producto, y es por esto que el consumo es inmediatamente producción, de la misma manera que la producción es inmediatamente consumo. Esta, remite más directamente al acto de la reproducción, del volver a producir, del producir mediante el consumo de lo producido. El consumo que es inmediatamente producción se coloca no como otra cosa que como consumo productivo. Visualizar esta identidad producción-consumo, intencionalmente, pasa por lograr la captación de que siendo éstos, elementos opuestos de una misma unidad, se determinan mutuamente. De otra parte, consumo y producción se colocan como medio el uno del otro, son mediadores recíprocos. El consumo creando el sujeto para el cual la producción crea los productos; la producción, creando los materiales objeto del consumo. Así pues, el consumo crea la producción, en la medida en que el producto alcanza su realización como valor de uso en el consumo, y en cuanto que crea la necesidad de la producción al colocar la figura ideal de su objeto, en su interior; la producción crea al consumo en tanto que éste, es consumo de un objeto que la producción coloca, en la medida en que al crear un objeto con una especificidad determinada, requiere del consumo una forma determinada, de ahí que la producción provea una necesidad al material y el material mismo para la necesidad. Producción o consumo realizándose -señala Marx- crea al otro y se crea en tanto que otro. "El consumo como necesidad es el mismo momento interno de la actividad productiva. (...) El individuo produce un objeto y, consumiéndolo, retorna a sí mismo, pero como individuo productivo y que se reproduce a sí mismo. De este modo, el consumo aparece como un momento de la producción. (Marx, Karl. Introducción General a la Crítica de la Economía Política 1857, parágrafo 2. Cuadernos de Pasado y Presente. SXXI 13a. edición. pp. 50-51. Marx desarrolla con mayor amplitud lo que aquí se ha referido en líneas generales.)"

CATEGORIAS.

Así pues, desde la perspectiva de la reproducción social, los productos constituyen a la par resultado y premisa del proceso de trabajo. Asistimos al acto de la producción por medio de productos. Es ésta una aseveración que mueve a la reflexión sobre la relación que se establece entre, por una parte, lo que se denomina consumo individual, y por otra, lo que se denomina consumo productivo, ya que -como dice Marx- los productos que se destinan al consumo de un individuo lleno de necesidades, son muy distintos, de aquellos productos destinados a crear otros productos en el proceso de trabajo.

"Ese consumo productivo se distingue, pues, del consumo individual en que el último consume los productos en cuanto medios de subsistencia del individuo vivo, y el primero en cuanto medios de subsistencia del trabajo, de la fuerza de trabajo de ese individuo puesta en acción. El producto del consumo individual es, por tanto, el consumidor mismo." (4)

Hasta este nivel, Marx ha expuesto las características del proceso simple de trabajo. Esto a su vez le ha permitido establecer el contenido material que funda al proceso capitalista de producción. Este último no es pues otra cosa que el proceso de trabajo determinado histórica y socialmente, es decir, operando bajo relaciones sociales de producción específicas. La explicación de estas determinaciones sociales del proceso simple del proceso de trabajo le permite identificar en el proceso

4) Marx, Karl. El Capital. T1 Secc. 7a. cap. XXI p. 702.

CATEGORIAS.

capitalista de producción al proceso de valorización.

1.2. Proceso de Valorización.

Un primer rasgo de especificidad que determina al proceso de producción en el Capitalismo, consiste en que en él, la producción de mercancías se erige como una dominancia. En este contexto, en el que la forma mercantil es la forma que revisten los productos del trabajo de manera dominante, si la mercancía es entendida como unidad de valor de uso y valor, el proceso por el cual es producida debe ser entendido como unidad de proceso de trabajo y proceso de formación de valor. A diferencia del proceso simple de trabajo, el fin de este proceso ya no estriba solamente en la creación de valores de uso, sino en la creación de valores de uso que contengan un valor de cambio. El valor de uso, como resultado de este proceso adquiere la importancia de ser sustrato material que porta valor.

Como ya se señaló, para llegar a este nivel de análisis, Marx nos ha explicado en el capítulo I del primer libro de El Capital, la naturaleza de la mercancía como unidad contradictoria de valor de uso y valor. Nos ha explicado a la mercancía como un producto del trabajo, pero no del trabajo desprovisto de su determinación histórica concreta, sino de un trabajo que se desdobla en trabajo abstracto y trabajo concreto. Es esta la dualidad del trabajo a la que se refiere Marx, como

CATEGORIAS.

trabajo abstracto creador de valor y trabajo concreto, creador de valores de uso. Adelanta aquí los elementos que le servirán de fundamento, a nivel del capítulo V, para definir al proceso de producción de mercancías como proceso de trabajo + proceso de formación de valor. Durante el primero, la fuerza de trabajo puesta en acto, el trabajo mismo, se objetiva en la materialidad de un valor de uso. El trabajo concreto desplegado en este proceso resulta en la objetivación de un valor de uso determinado. En cuanto se considera al proceso de formación de valor, el trabajo ya no interesa por su cualidad, -por su capacidad de producir objetos con un valor de uso determinado-, sino que interesa por su cantidad, esto es, en cuanto a la cantidad de trabajo materializada en el objeto producido. Es decir, -como señala Marx-, los trabajos del zapatero o del hiladero, p. ej. no interesan como creadores de zapatos o de hilado per se, sino porque tales zapatos y tal hilado entrañan en su materialidad un valor, en otras palabras, porque son la concreción material de una determinada cantidad de trabajo.

En suma, si ubicamos al proceso de trabajo en el estado específico del Capitalismo, tendremos que concebirlo como un momento del proceso de producción mercantil capitalista, esto es, como un proceso por el cual se producen mercancías con un determinado valor de uso, cuya materialidad posee un valor y no sólo un valor sino un plusvalor. Esto nos hace percibir que la unidad de proceso de trabajo + proceso de formación de valor, unidad que ha de ser entendida como proceso de producción de

CATEGORIAS.

mercancías, sin más, no es una y la misma cosa que el proceso de producción mercantil capitalista, hay un elemento presente en este último que no encontramos en el primero: el plusvalor.

En este momento, Marx pasa a explicar la existencia y determinación de este elemento que le da una especificidad propia a la producción de mercancías en el Capitalismo, o exactamente expresado, al proceso de producción mercantil capitalista.

El mismo ha expuesto y explicado que los elementos del proceso de trabajo corresponden a: objeto de trabajo, medio de trabajo y trabajo mismo. Explicaba también que en el marco del proceso de producción de mercancías, el elemento trabajo adquiría una complejización porque tal proceso no contaba ya solamente como proceso de trabajo, sino como unidad de este último y del proceso de formación de valor, lo que nos condujo a trasladarnos de la cualidad del trabajo, de la captación del mismo como un cierto tipo de trabajo concreto que producía un cierto tipo de valores de uso, a la captación del trabajo desde la perspectiva de su aspecto cuantitativo. En este sentido, el proceso de valorización, es presentado como una prolongación del proceso de formación de valor, el cual, de no ser rebasado estaría consistiendo -al decir de Marx:- en un proceso simple de formación de valor. De ahí que colocados en una línea, proceso de trabajo y proceso de formación de valor, el primero consista, cualitativamente, en trabajo efectivo que produce valores de uso,

CATEGORIAS.

y el segundo no sea sino aquél pero considerado en su aspecto cuantitativo, de modo tal que el trabajo, ya sea pasado, y por tanto materializado en los medios de producción, o ya sea trabajo nuevo agregado a los mismos, únicamente cuenta por su medida temporal. La cuestión se complica cuando toca el momento de analizar el proceso de valorización. Decir que éste es una prolongación del proceso de formación de valor más allá de cierto punto exige dar cuenta de lo que determina esta prolongación, para lo cual es preciso volver los ojos al elemento trabajo y esclarecer la especificidad que éste adquiere en el proceso de producción mercantil capitalista.

Hemos dicho que la producción de mercancías en el Capitalismo, es una dominancia, pero esto no lo es todo, la fuerza de trabajo asume asimismo el estatuto de mercancía de manera dominante y es esto lo que imprime la especificidad capitalista a la producción mercantil. El capitalista compra en el mercado no sólo medios de producción, sino también fuerza de trabajo, esta compra es la que hace factible su usufructo, por tanto, el uso que de esa mercancía se haga, por la jornada que señale el contrato de compra-venta, pertenece al capitalista. Es decir, el valor de uso de la fuerza de trabajo, de la capacidad de trabajo, es el trabajo mismo, pertenece al capitalista y no al obrero, porque éste al realizar el valor de cambio de su mercancía ha enajenado su valor de uso: ser fuente de valor y más aún de plusvalor.

CATEGORIAS.

A estas alturas Marx habrá transitado de la explicación de la naturaleza de la mercancía, a la explicación de la naturaleza específica de la mercancía fuerza de trabajo. En la sección segunda del libro primero de El Capital expone el proceso de transformación del dinero en capital esclareciendo las aparentes contradicciones de la fórmula general del capital (D-M-D') consistentes en un aparente -se insiste- surgimiento de plusvalor en la esfera de la circulación. Esta apreciación errónea de la Economía Clásica es develada cuando Marx explica el proceso de compra-venta de la fuerza de trabajo, estableciéndolo como fundamento del plusvalor creado en la esfera de la producción y no así surgido espontáneamente en la esfera de la circulación.

Marx demuestra pues, que el plusvalor no surge de la circulación, sino que se crea en la producción. En su demostración supone que las mercancías se cambian con arreglo a su valor.

"El cambio de el valor del dinero que se ha de transformar en capital, no puede operarse en ese dinero mismo, pues como medio de compra y en cuanto medio de pago sólo realiza el precio de la mercancía que compra o paga. Mientras que, si se mantiene en su propia forma, se petrifica como magnitud invariable de valor. La modificación tampoco puede resultar del segundo acto de la circulación, de la reventa de la mercancía, ya que ese acto se limita a reconvertir la mercancía de la forma natural en la de dinero. El cambio pues debe operarse con la mercancía que se compra en el primer acto, D-M, pero no con su valor, puesto que se intercambia equivalentes, la mercancía

se paga de su valor. Por ende, la modificación sólo puede surgir de su valor de uso en cuanto tal, esta es, de su consumo. (5)

De acuerdo con Marx, es la peculiaridad del valor de uso de la mercancía fuerza de trabajo, su realización como valor de uso en el proceso de producción la que funda la existencia del plusvalor. Antes, nos ha explicado que la factibilidad de desplegar esta peculiaridad sólo ha sido permisible por el carácter mercantil que adquiere la fuerza de trabajo. Es la aparición del trabajador libre como vendedor de su fuerza de trabajo, la condición histórica que funda "una nueva época en el proceso de producción social". Es decir, para que el poseedor de dinero -dinero que se adelanta para funcionar como capital-, encuentre fuerza de trabajo en el mercado, fue menester que históricamente el obrero apareciera como propietario libre de su mercancía y como libre en el sentido de carecer de medios de producción. Su mercancía como cualquiera otra es también unidad contradictoria de valor de uso y valor. Con respecto a este último, de los discursos marxianos se desprende que "El valor de la fuerza de trabajo se determina por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su reproducción o conservación", y por ende, conservación del pellejo de su propietario. Esto es, que con arreglo al valor de los medios de subsistencia del obrero, considerado como simple obrero se determina el valor de la fuerza de trabajo. En otras palabras:

5) Marx, Karl. El Capital. T1 Vol.1 Secc. 2a. cap.IV SXXI p. 203.

CATEGORIAS.

"(...) el valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de subsistencia necesarios para la conservación del poseedor de aquélla." (6)

De este modo, si el valor de la fuerza de trabajo se determina por el valor de la canasta de medios de subsistencia, se regula en última instancia por el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de los mismos, consumidos por el obrero y su familia.

Marx señala por otra parte, que el valor de la fuerza de trabajo no sólo se conforma de un elemento meramente físico, determinado por "(...) el valor de la masa de mercancías sin cuyo aprovisionamiento diario el portador de la fuerza de trabajo, el hombre, no puede renovar su proceso vital. Esto es, el valor de los medios de subsistencia físicamente indispensables." (7) Se determina también por un elemento de índole histórica o social, conforme a las necesidades imprescindibles del obrero y la satisfacción de las mismas, que son un producto histórico pues "(...) protan de las necesidades sociales en que viven y se educan

6) Marx, Karl. Ibid. p. 207.

7) Marx, Karl. Ibid. p. 210.

CATEGORIAS.

los_hombres." (8)

Cualquiera que sea el valor histórico concreto de la fuerza de trabajo de la clase obrera de una sociedad, el obrero siempre requerirá solamente parte de la jornada laboral para reproducirlo. Es decir, sólo parte de la jornada laboral - y en la medida en que el Modo Capitalista de Producción asiste a una revolución acelerada de las fuerzas productivas, esta parte tenderá a ser cada vez menor - le bastará al obrero para

B) Marx, Karl. Salario, Precio y Ganancia. Ed. FEGUIN. 1976. p. 58. "Las necesidades del obrero - como sistema de apetencias concreto e incluso como suma medible de requerimientos consuntivos de mayor o menor intensidad - no pueden ser establecidos en abstracto; deben reconocerse en cada situación concreta: allí donde las determinaciones de lo necesario para que el obrero se mantenga en vida son modificadas esencialmente por la determinación de lo necesario para que el obrero reproduzca una forma específica de sí mismo como ser vivo social propia de un lugar geográfico-étnico y de un momento histórico peculiares. Pero no sólo el obrero posee esa dimensión histórico cultural; ésta es un carácter de todo el proceso vital social en que él se halle involucrado: el proceso de producción, del proceso de consumo de los obreros mismo que, producidos, circulan para ser consumidos." (Echeverría, Bolívar. El Discurso Crítico de Marx. El problema de la Nación desde la Crítica de la Economía Política. Ed. ERA p. 185.)

CATEGORIAS.

reproducir el valor de sus medios de subsistencia. Del tiempo de trabajo total desplegado durante toda la jornada laboral, el tiempo de trabajo necesario para producir los medios de subsistencia del obrero y por ende para reproducir la fuerza de trabajo obrera, representa sólo una porción, y el resto es -al decir de Marx- tiempo de trabajo excedente, no retribuido al obrero, un plusvalor corporificado en el producto creado por el mismo durante dicha jornada laboral, que el capitalista se apropia. Tal apropiación está fundada en la propiedad que el capitalista tiene respecto de los factores del capital productivo: medios de producción (objeto y medios de trabajo) y trabajo (valor de uso de la mercancía fuerza de trabajo, única propiedad del obrero. Y es propietario de este capital que se ha transformado de la figura dineraria a la figura productiva, a la figura de elementos del proceso de producción capitalista.

Es así como queda demostrado que el capitalista al ser propietario de los elementos del capital productivo, es propietario del trabajo desplegado por el obrero en la jornada laboral y por ende también del producto creado por ese trabajo y del valor en él materializado, valor que por otra parte, excede al valor de la fuerza de trabajo del obrero, y que corresponde al plusvalor que se apropia el capitalista sin dar a cambio ningún

CATEGORIAS.

equivalente. (9)

Hasta aquí se ha establecido que el proceso de producción de mercancías lo constituye la unidad de proceso de trabajo + proceso de formación de valor. Ahora bien, toda vez que el proceso de valorización -como también ya ha sido establecido- se constituye en el proceso de formación de valor prolongado más allá de cierto punto, el proceso de producción mercantil

9) "La cantidad de trabajo que sirve de límite al valor de la fuerza de trabajo del obrero no limita, ni mucho menos la cantidad de trabajo que su fuerza de trabajo puede ejecutar. Tomemos el ejemplo de nuestro hilador. Veamos que, para reponer diariamente su fuerza de trabajo, este hilador necesitaba reproducir diariamente un valor de tres chelines. Lo que hacía con su trabajo diario de seis horas. Pero esto no le quita la capacidad de trabajar diez o doce horas, y aún más diariamente. (...) Por tanto, adelantando tres chelines, el capitalista realizará el valor de seis, pues mediante el adelanto de un valor en el que hay cristalizadas seis horas de trabajo, recibirá a cambio un valor en el que hay cristalizadas doce horas de trabajo. Al repetir diariamente esta operación, el capitalista adelantará diariamente tres chelines y se embolsará cada día seis, la mitad de los cuales volverá a invertir en pagar nuevos salarios, mientras que la otra mitad forma la plusvalía, por la que el capitalista no abona ningún equivalente." (Marx, Karl. Ibid. p. 47)

CATEGORIAS.

capitalista queda definido entonces, como un proceso de formación de valor aún, pero también como proceso de valorización, un proceso en el que el valor se valoriza, a condición de la compra y ulteriormente puesta en acto, de la fuerza de trabajo.

Así las cosas, el proceso de trabajo que importara en principio en cuanto a su cualidad, en cuanto despliegue de un trabajo que producía un objeto con un valor de uso determinado, en un segundo momento, importó además en cuanto a su cantidad con relación al proceso de producción de mercancías, de mercancías con un determinado quantum de trabajo objetivado en ellas, bien transferido de los medios de producción, creados con anterioridad y por ello productos de trabajo pasado, o bien, agregado en este último proceso, y, en cuanto cantidad de trabajo que se despliega más allá de cierto punto y que por ende produce un plus de valor, en relación al proceso de producción mercantil capitalista. El conjunto de objetos resultado de este proceso, son productos con un determinado valor de uso, pero además -como dice Marx- un valor de uso que contiene valor y no sólo valor sino también plusvalor. Queda así expuesto, que el proceso de producción mercantil capitalista se constituye por la unidad de proceso de trabajo y proceso de valorización -y por ello productor de valores de uso con un plusvalor. El proceso de trabajo no es algo independiente, sino un momento mismo del proceso de producción capitalista de mercancías, no es tampoco una etapa antecedente del mismo, sino su componente. Segundo a segundo de la jornada

CATEGORIAS.

laboral, el obrero está desplegando un trabajo que se materializará en un cúmulo de valores de uso.

"Como unidad del proceso laboral y del proceso de formación de valor, el proceso de producción es proceso de producción de mercancías; en cuanto unidad del proceso laboral y del proceso de valorización, es proceso de producción capitalista, forma capitalista de la producción de mercancías." (10)

10) Marx, Karl. El Capital. TII Vol. 1. 3a. Secc. cap. V p. 219.

2. VALOR DEL PRODUCTO Y SUS COMPONENTES.

Toda vez que hemos avanzado con Marx, hasta la conceptualización del proceso de producción capitalista de mercancías, como síntesis de proceso de trabajo y proceso de valorización (proceso de formación de valor prolongado más allá de cierto punto, como se decía), es necesario analizar la manera en que los distintos factores del proceso laboral, inciden en la formación de valor del producto. Es en el capítulo VI de la segunda sección del libro primero de El Capital, donde Marx explica las determinaciones de el capital constante y el capital variable. En este lugar se expone que a todo lo largo del proceso laboral, opera una transferencia de valor de los medios de producción al nuevo producto, así como una agregación de nuevo valor, ambas llevadas a cabo por el despliegue de trabajo vivo. La primera -de acuerdo con Marx- ha de considerarse siempre con referencia al capital constante, en tanto que la segunda, con respecto al capital variable y al plusvalor. El valor del producto queda integrado por: capital constante + capital variable + plusvalor.

Marx expone como las determinaciones emanadas del proceso de valorización permiten diferenciar al capital constante, respecto del variable. Sus semejanzas, en efecto, no pueden visualizarse con la mera diferenciación como factores objetivo y subjetivo desde el punto de vista del proceso laboral,

CATEGORIAS

ve que -como afirma Marx-, "Los diversos factores del proceso laboral inciden de manera desigual en la formación del producto."

(11) Ello porque el valor de los mismos se materializa de manera distinta en el producto. La puesta en función de la fuerza de trabajo queda identificada con el hecho de adicionar una cantidad dada de trabajo, en tanto que la función de los medios de producción, se identifica con la transferencia de su valor, la cual es mediada también por el trabajo. También aquí se observa que la dualidad del trabajo hace factible un proceso que es a la par, agregación de valor, y transferencia de valor.

Para explicar las determinaciones del capital constante y del capital variable, Marx recupera el carácter contradictorio de ser valor de uso y valor de los medios de producción y de la fuerza de trabajo respectivamente, lo que a su vez le permite esclarecer su incidencia en la formación de valor del producto. Así, expone que en la medida en que el medio de producción pierde su valor de uso autónomo, pierde valor de cambio en la misma medida en que transfiere valor al producto. Es decir, los medios de producción -como dice Marx-, "Pierden la figura originaria de su valor de uso para adquirir en el producto la figura de otro valor de uso." (12) Cabría distinguir en este sentido un comportamiento diferente de los factores objetivos del proceso

11) Marx, Karl. Op. cit. Tl. cap.VI 8a. edición. SXXI México 1979. p. 241.

12) Marx, Karl. Ibid. p. 245.

CATEGORIAS

laborel, dado que la figura autónoma de los medios de producción en tal proceso, es perdida por unos (en el caso de los objetos de trabajo o materias primas y algunos materiales auxiliares), y conservada por otros (medios de trabajo y algunos materiales auxiliares). Esto es lo que determina a una parte del capital constante como capital fijo, y a la otra parte como capital circulante. Empero, la exposición de las determinaciones formales de uno y otro no las hará Marx, sino hasta la segunda sección del segundo libro de El Capital. En este nivel de análisis Marx expone que el medio de producción bajo la figura de medio de trabajo, asiste a un consumo paulatino de su valor de uso y a una transferencia también paulatina de su valor al producto. Es decir, la figura autónoma de su valor de uso está confinada a la esfera de la producción, en tanto que su valor es transferido en la medida de su desgaste. De ahí que "Se incorpora totalmente al proceso laboral, pero sólo en parte al proceso de valorización (...) participa en el mismo proceso de producción íntegramente, como elemento del proceso laboral y sólo lo hace fraccionadamente como elemento de la formación de valor." (13)

Expone por otra parte que, el medio de producción en la materialidad de objeto de trabajo, asiste a una transferencia de su valor íntegro al producto, no así en términos de su valor de uso, dado que siempre existen los llamados "excrementos del

13) Marx, Karl. Ibid. p. 247.

CATEGORÍAS

proceso", que aluden a todos aquellos desperdicios de materia prima y materiales auxiliares, que no obstante, entran en el valor del producto. Es así como se pone de manifiesto la efectividad del trabajo -por su dualidad- de hacer transigir el alma del valor del medio de trabajo al producto. "Dicho valor dice Marx: pasa del cuerpo consumido al cuerpo recién formado."

(14)

Desde la misma perspectiva del proceso de valorización, tenemos que ocurre por un lado, la conservación de los medios de producción, y por otro, la reproducción de la fuerza de trabajo como única parte del valor del producto que surge del proceso mismo y que reemplaza el dinero que el capitalista adelantó en la compra de fuerza de trabajo y que será gastado en medios de subsistencia por el obrero.

Pero además, la acción de la fuerza de trabajo como es sabido, no sólo produce su valor, sino un valor excedente, cuyo fundamento está en el valor de uso específico de la fuerza de trabajo, en el consumo de la misma durante el proceso de producción mercantil capitalista.

Esta es pues, la caracterización de las partes componentes del capital productivo desde la perspectiva del proceso de valorización. Esto es medios de producción y fuerza de

14) Marx, Karl. Ibid. p.249.

CATEGORIAS

trabajo, en los que transmuta el capital dinerario. Aquellos, pasan a ser factores del proceso laboral (materias primas, materiales auxiliares y medios de trabajo) que no modifican su magnitud de valor durante tal proceso. Por esta razón --de acuerdo con Marx--, son la parte constante del capital o capital constante. En tanto, la fuerza de trabajo no sólo reproduce su valor, sino que también produce un plusvalor, razón por la que se constituye en la parte variable del capital o capital variable. Así, desde la perspectiva del proceso laboral, los medios de producción son los factores objetivos y el trabajo, el factor subjetivo, en tanto que desde la perspectiva del proceso de valorización, son capital constante y capital variable respectivamente.

Una vez analizado lo anterior, Marx establece la diferenciación entre el valor del producto, y el producto de valor. El primero está constituido como se apuntó más arriba, por capital constante + capital variable + plusvalor. El producto de valor, en cambio, hace referencia solamente a una parte del valor del producto, a saber, la correspondiente al valor nuevo agregado por el trabajo vivo, esto es, la suma de capital variable más plusvalor. Es decir, si bien, el valor del producto mercantil capitalista se descompone en esos tres elementos ($c+v+p$), solamente dos de ellos ($v+p$) constituyen nuevo valor creado durante el proceso, mediante la puesta en acto de la fuerza de trabajo. Esta se revela como la fuente originaria de la riqueza

producida socialmente.

3. COMPONENTES DEL PRODUCTO DE VALOR VS. FORMAS DE REDITO.

Se ha hecho insistencia en concebir a la producción capitalista en su movimiento constante, como un proceso continuado, que como tal implica ciertas fases de interrupción, mismas que sin embargo constituyen una condición para que tal proceso sea en efecto continuado.

A nivel del primer libro de El Capital al que nos hemos venido refiriendo, estas fases sólo han sido señaladas o supuestas, sin haber sido objeto de una explicación amplia. Como señala Bolívar Echeverría en su "Esquema de El Capital" la reproducción capitalista ha sido expuesta en las secciones tercera a séptima como proceso inmediato, esto es, como un proceso en el que producción y consumo tienen una relación directa e inmediata. (15)

Es hasta el libro segundo, donde se exponen las contradicciones del proceso de circulación mercantil

15) Ver "El Esquema de El Capital" en El Discurso Crítico de Marx. Ed. ERA.

CATEGORIAS

capitalista. Por el momento improductivo de la circulación deben de transitar los productos portadores de valor valorizado -como dice Bolívar- para convertirse en bienes capitalistas. Es por esto, que el proceso capitalista de reproducción, es un proceso de producción que se continúa permanentemente, y que implica fases de producción, así como fases de circulación, y por ende los cambios de forma de valor que operan en éstas últimas.

"Este proceso global abarca tanto el consumo productivo (el proceso directo de producción) y las transmutaciones formales (desde el punto de vista material, intercambios) que lo median, como el consumo individual con las transmutaciones formales o intercambios que lo median. (...) La circulación del capital mercantil implica la circulación del plusvalor, y por tanto también las compras y ventas merced a las cuales los capitalistas median su consumo individual, el consumo de plusvalor. (...) Pero el gasto de este plusvalor y salario en mercancías no constituye un eslabón de la circulación del capital, aunque el gasto del salario condiciona por los menos dicha circulación." (16)

Así pues, la visualización de este proceso de reproducción del capital exige contemplar el movimiento que el mismo describe en sus fases de circulación, y más aún el desprendimiento que se hace de una parte de ese valor mercantil social, que se separa del ciclo autónomo del capital en cuestión y que deviene en gasto en bienes de consumo individual. Tal sucede con la parte de valor que se entrega al obrero en forma de salario y que éste gasta en medios de subsistencia, así como con

16) Marx, Karl. El Capital. III Vol.5 Secc. 2a. cap.XVIII 10a. edición. México 1986. pp. 430-431.

CATEGORIAS

la parte del plusvalor que el capitalista toma para su consumo personal.

Es pues en este marco de la circulación mercantil capitalista, en el que ubicados determinados componentes del valor del producto mercantil social, podrán entenderse sus respectivas mutaciones y por ende la forma rédito que asumirán. No obstante, la riqueza producida año con año por una sociedad determinada, se nos presenta descompuesta en salario, renta y ganancia, figuras de rédito del asalariado, del terrateniente y del capitalista respectivamente. Salario, renta y ganancia, realmente aparecen como "fuentes de ingreso" de los distintos "factores de la producción" -tal como los denomina la economía política apolo gica. Como ya lo hemos visto el valor integro del producto social, se descompone en una parte que repone el capital constante, otra que corresponde al valor de la fuerza de trabajo y otra más que constituye un valor excedente, y esto vale para un capital individual como para el valor del capital social, no obstante que desde la perspectiva de éste, la cuestión se complejiza. Veamos.

Es sabido que el producto social se compone del creado en el sector de medios de producción, y del creado en el sector productor de medios de consumo. Del primero una parte repone los medios de producción consumidos en la fabricación de los mismos, otra es igual al valor del capital desembolsado en fuerza de trabajo, una más constituye la fuente de ganancia de los

CATEGORIAS

capitalistas de esta categoría. Sin embargo considerada la integridad de este producto en cuanto valor de uso, para la sociedad no puede consistir sino en medios de producción. Para los capitalistas del sector productor de medios de consumo, reponen en efecto los medios de producción consumidos en la producción de objetos de consumo, los mismos que por otra parte representan la materialidad en que los obreros y los capitalistas del primer sector realizan su rédito. Aunque por otra parte, el valor íntegro del producto de este sector representa para sus capitalistas un valor que se descompone en constante + variable + plusvalor.

Hay que distinguir entre el valor del producto mercantil, y el producto de valor mercantil social. Último éste, que es el que nos interesa en este apartado. Los elementos que parecen integrar al primero, estos son, salario, ganancia y renta, pero que en realidad sólo integran al segundo, pueden quedar resumidos en la suma del valor del capital variable más el plusvalor. Por un lado encontramos la parte del valor del capital que se adelanta en la compra de fuerza de trabajo, que reaparece como componente del producto de valor (capital variable) bajo la forma de salario, y por otro, la parte del valor excedente (plusvalor). Esta última parte a su vez, puede asumir formas diferenciadas: ganancia industrial, renta de la tierra, interés, pero son sólo eso, formas de un mismo monto de plusvalor social, que -como dice Marx- el obrero produce a la par de reproducir su propio valor. Así, queda develado que el trabajo es la única

CATEGORIAS

fuerza de riqueza, por más que esta riqueza asuma distintas figuras de rédito. (17)

Es sin embargo hasta la sección séptima del libro tercero de El Capital, en donde Marx expone de manera amplia sus consideraciones teóricas sobre el rédito y sus fuentes. En este nivel argumental de la obra de Marx se exponen las formas de rédito que adopta el plusvalor social como la expresión que en la esfera de la distribución tienen relaciones específicas de producción. Con esto y de manera más acatada, se devela al trabajo como la única fuente de riqueza.- carácter que queda oculto por estar subsumido a relaciones capitalistas de producción- y a la par, se desmistifica a las supuestas fuentes de rédito de la sociedad.

17) "Todos los miembros de la sociedad que no intervienen directamente -ni trabajando ni de otras maneras- en la reproducción, en primera instancia sólo pueden obtener su parte del producto mercantil anual -o sea de sus medios de consumo- de las clases en que recae el producto primeramente: trabajadores productivos, capitalistas industriales y terratenientes. En este sentido sus réditos derivan materialiter (materialmente) del salario (de los trabajadores productivos), de la ganancia y de la renta, y aparecen por tanto, por oposición a sus réditos originarios, como réditos derivados." (Marx, Karl. Ibid. p. 455).

CATEGORIAS

Al exponer la fórmula trinitaria, Marx explica cómo es que ganancia, renta y salario son fuentes aparentes de rédito que encubren la relación social que funda al Capital. Las formas de rédito que adopta el plusvalor son explicadas como figuras histórico-sociales, determinadas por relaciones histórico-sociales concretas, las correspondientes al Capital. Marx demuestra que la fórmula "capital-interés, suelo-renta de la tierra, trabajo-salario, donde queda afortunadamente eliminada la ganancia, la forma de plusvalor que caracteriza específicamente al Modo Capitalista de Producción es una forma más mistificada de expresar la conexión entre las fuentes de rédito, capital-interés; propiedad de la tierra, propiedad privada del globo, terratenientes y precisamente en la forma moderna correspondiente al Modo de Producción Capitalista: trabajo asalariado-salario". (18)

Marx explica que en la esfera distributiva capital, suelo y trabajo, en efecto aparecen como las fuentes de réditos: ganancia, renta de la tierra y salario respectivamente. Explica que éstas se muestran como tres figuras distributivas de tres fuentes de réditos específicos; que constituyen el ingreso de capitalistas, terratenientes y obreros a los cuales se les manifiesta su capital, su suelo y su trabajo. Es decir, el

18) Marx, Karl. El Capital. TIII Vol. B. cap. XLVIII Ed. SXXI p. 1039.

CATEGORIAS

capital fija una parte del valor en la forma de ganancia, la propiedad de la tierra otra en la forma de renta, y el trabajo asalariado una más en la forma de salario.

"El capital es para el capitalista una especie máquina de plusvalor, el suelo un terreno imán que atrae para el terrateniente una parte de plusvalor succionado por el capital, y finalmente, el trabajo la condición que constantemente se renueva y el medio que siempre se renueva para adquirir, bajo el título de salario, parte del valor creado por el obrero y por ende una parte del producto social medido por esa parte de valor; los medios imprescindibles de subsistencia" (19)

La fórmula trinitaria, la trinidad económica, forma de manifestación de este contenido esencial, es la consumación del fetichismo mercantil capitalista, al quedar presentada como conexión de los componentes del valor y sus fuentes. Cada una de estas conexiones no son otra cosa que -como dice Marx-, formas enajenadas e irracionales, configuraciones que poblan el reino de la apariencia.

Avanzada la sección séptima del libro tercero a nivel del capítulo XLIX, se continúa en el camino de desmistificación. se explica al valor global del producto anual como un valor que se subdivide en valor del salario, la ganancia y la renta. Así se expone al producto de valor, al trabajo como su creador y a la fuerza de trabajo como su única fuente, aunque este producto de valor anual se exprese en la suma de valor anual de los tres

19) Marx, Karl. Ibid. p.1046.

CATEGORIAS

réditos, valor de las tres figuras de rédito.

Este hecho -señala Marx-, es el que conduce a la Economía Vulgar a confundir las figuras de rédito con determinantes del valor mercantil, porque los componentes de éste, que conservan una forma autónoma en tales figuras de rédito, son referidos a elementos materiales particulares de producción como sus fuentes y no así al valor cuyo único creador, se ha dicho, es el trabajo. Este hecho pues, queda consumado con la forma ganancia, la cual vela la relación entre elementos del proceso de producción y componentes del valor del producto, contenido esencial de las formas de rédito manifiestas.

Si bien por otro lado, el valor del producto mercantil anual no solo se compone de esta parte que es valor nuevo creado, que se presenta en la forma de rédito como salario, ganancia y renta, sino además de una parte que repone el valor del capital constante adelantado. Esta por su parte, jamás asume la forma de rédito y refluye siempre bajo la forma de capital constante. Marx explica que los componentes de aquella primera parte tienen en común precisamente el ser formas de rédito, pero que se distinguen esencialmente porque ganancia y renta representan el plusvalor, el trabajo impago, en tanto que el salario el trabajo pago.

Así pues, las relaciones de distribución y sus respectivas formas, que son presentadas bajo la concepción

CATEGORIAS

habitual -que se consume en la propuesta de la economía vulgar, como en Say, y sin que por otra parte sea resuelta por economistas clásicos como Smith y Ricardo- como relaciones de distribución desprovistas de su determinación histórica, esto es, como producto de la naturaleza de toda producción social, son en cambio, presentadas por Marx, como la expresión de la relación valor a nivel de la esfera distributiva. Pero no es éste un valor a secas, sino un valor que se valoriza: capital. Para ello se precisa que el Modo Capitalista de Producción opere sobre condiciones históricas concretas de producción, y que además reproduzca constantemente las mismas: que el trabajo asuma siempre la forma de trabajo asalariado y los medios de trabajo la forma de capital. De acuerdo con Marx:

"[...] el salario asume siempre la forma de un crédito del crédito del obrero, sólo después de haberse entregado previamente al mismo obrero bajo la forma de capital. El enfrentamiento de las condiciones de trabajo producidas y en general de los productos del trabajo, como capital, con el productor directo, implica desde un primer momento un carácter social determinado de las condiciones materiales de trabajo respecto a los obreros, por lo tanto, determinada relación que éstos en la producción misma establecen con los poseedores de las condiciones de trabajo y entre sí." (20)

Queda de esta manera expuesto que la relación de distribución no es sino expresión de la relación de producción históricamente determinada. Es decir, las relaciones de

20) Marx, Karl. op. cit. cap. LI p.1115.

CATEGORÍAS

producción capitalistas encuentran expresión en relaciones capitalistas de distribución. Esto concluye Marx antes de pasar a mencionar las "clases sociales del Capitalismo" en la sección que va se ha referido.

4. GASTOS DE CIRCULACION.

Es en la sección primera del libro segundo de El Capital, el libro en el que es tratada la circulación del capital, donde Marx explica a los gastos de circulación como un problema derivado precisamente del tiempo de circulación en el que deben efectuarse las metamorfosis del capital. En Marx, se distinguen tres tipos de costos que tienen relación con la circulación de las mercancías.

"a) Costos que derivan de la mera forma de circulación; b) costos que derivan del proceso de producción dentro de la circulación; A) acopio; B) costos de transporte." (21)

El primer tipo de costos en efecto tienen una relación exclusiva con las fases D-M y M-D del ciclo del capital, tienen

21) Marx, Karl. op. cit. TII Vol.4 Secc. Primera. cap.VI. 10a. edición. México 1985. nota (a) p.153. En tal nota se señala que esta clasificación proviene de la primera página del manuscrito II, el que se cataloga como la única redacción más o menos acabada del libro II, y que data de 1870.

CATEGORIAS

que ver con los meros cambios de forma de valor. Un segundo tipo de costos de circulación se deriva de las actividades que tienen incidencia en el valor de uso del capital mercantil, como la conservación de acopios que no obstante no agregan valor al mismo. Finalmente, un tercer tipo de costos de circulación, que tiene incidencia en el valor de uso, pero que a diferencia de los dos primeros, sí agregan valor a las mercancías. Al decir de Marx, los dos últimos (A y B) constituyen una suerte de prolongación de la esfera de la circulación, y abarcan la conservación de acopios y el transporte de las mercancías. Respecto del primero, no encontramos en los postulados de Marx un tratamiento acabado, en ocasiones aparece más bien ambiguo, ya que al concebirlo como una prolongación de la esfera de la producción a la esfera de la circulación, invita a pensar a la serie de actividades que dentro de él caen, como actividades productivas, que añadirían por tanto, valor y plusvalor al valor de uso. Añade que tales actividades, cuando se tratan particularmente no pierden su carácter improductivo, añaden un suplemento al precio de la mercancía, sólo para distribuir uniformemente los costos de circulación en la sociedad. De entrada, parece no quedar claro en el discurso expositivo de Marx por qué tales actividades añaden o no valor, y si deben considerarse como actividades productivas o no.

Pero vayamos por partes para intentar avanzar hacia una solución.

CATEGORIAS

4.1 Costos directamente derivados del cambio de forma de valor.

Esta problemática nos sitúa en la esfera del desenvolvimiento del capital comercial, en el tiempo y espacio en que el capitalista actúa como comprador o vendedor. Por eso, se habla de este tipo de costos, como los directamente vinculados con las metamorfosis del capital, con sus cambios de forma de valor. De esto deriva un tiempo de trabajo que no crea valor, pero que sirve para que la mercancía se realice en cuanto tal cuando muta de una forma a otra (M-D). y es medio de apropiación de una cantidad extra de valor. Tal ocurre sin embargo a partir de una transferencia y no así de la creación de valor. Marx expone que el proceso de transmutación del capital ubicado en la esfera de la circulación, en la esfera en la que ocurren las compras y las ventas no representa ninguna agregación de valor, sino que es un desembolso adicional para el capitalista individual, pero que para la sociedad constituye un monto deducible del plusvalor social. Por esta razón los gastos de circulación se consideran como una reducción del capital que funciona productivamente, reducción que es sin embargo necesaria.

El ejercicio de la contabilidad por su parte, implica también un gasto adicional de tiempo de trabajo, así como de medios de trabajo para el capitalista individual, no así para el

CATEGORIAS

capital social que deduce estos gastos del plusvalor social.

Por otra parte, Marx vierte una serie de consideraciones sobre el trabajo desplegado en estas actividades, explicando el carácter improductivo del mismo, no obstante que al igual que los trabajadores directamente vinculados a la esfera de la producción, les es expropiado un monto de plus-trabajo. Señala que los trabajadores que se contratan en esta serie de actividades de la circulación ceden un plus-trabajo que para el capitalista individual, es el medio que le permite apropiarse de una parte de plusvalor social. Es esta -al decir de Marx- la razón por la que tales trabajadores aparecen como productivos, aunque socialmente no constituyen sino un ahorro en el tiempo de trabajo para la transformación M-D y D-M, y un costo de transformación del valor, por demás necesario que aparece en la contabilidad del capitalista como gastos de venta.

4.2. Costos de Conservación.

Estos costos, como ya se ha avanzado más arriba, son costos que encarecen la mercancía sin agregarle valor de uso, y si bien para el capitalista individual pueden constituir fuente de enriquecimiento, socialmente son meros costos, consumo improductivo de trabajo vivo u objetivado.

Marx muestra como en tanto que la mercancía pasa de la esfera de la circulación a la esfera consuntiva, tiene que ser conservada, y que esta conservación requiere de gastos y medios de trabajo para llevar a cabo tal traslado, sobre todo porque el estatuto de acopio que asume el capital mercantil es una condición de la efectuación de la circulación del mismo. Por consiguiente también de su realización como valor de uso, y por tanto de la reproducción capitalista, y se hace tanto más necesaria cuanto más se desarrolla el Capitalismo, al que acompaña una autonomización y fijación creciente de la forma mercantil del producto. Esto es expresión -por otra parte- de que la escala de la producción pasa a descansar cada vez menos en la demanda directa del producto, y cada vez más en el volumen del capital disponible por el capitalista individual.

Para Marx, en suma: "Los costos de la formación de acopio consisten en: 1) la disminución cuantitativa de la masa de producto (por ejemplo, en el caso de acopio de harina: el deterioro de la calidad; 2) el abate obitívado; 3) el vivo que requiere la conservación de acopio." (22)

Es decir, no sólo la transformación de capital mercantil a capital dinerario en condiciones del desenvolvimiento normal del Capitalismo implica costos, sino también la disminución de acopio o el detrimento de su calidad por la caducidad del producto. En este último caso sobre todo,

22) Marx, Karl. *Ibid.* p. 177.

cuando se asiste a un estancamiento de la circulación que incide o dilata la realización de la mercancía. Esta última situación no sólo ocasiona costos adicionales para el capitalista individual sino también pérdidas. (23)

4.3. Costos de Transporte.

A este respecto, Marx explica que el transporte de las mercancías de un lugar a otro para su realización y luego, la efectación de su consumo, es una actividad que agrega valor a la mercancía. En este sentido, Marx arguye que el transporte es una prolongación de la esfera de la circulación. Con el desarrollo del Capitalismo -explica- el transporte deviene en una industria, independientemente de que constituya un costo de circulación, como tal involucra al trabajo bajo la forma de trabajo asalariado y éste se despliega agregando nuevo valor y transfiriendo el valor objetivado en los medios de transporte. Si bien a este nivel argumental, Marx ha demostrado que en la circulación no se crea valor, expone que la prolongación de la producción hacia la

(23) "Los gastos varios que le ocasiona la fijación de aquélla (la mercancía) en su forma mercantil forman parte de sus aventuras individuales, que el comprador de la mercancía no le interesan. Este no le paga el tiempo de circulación de su mercancía." (Marx, Karl, *ibid.*, p. 173).

CATEGORIAS

esfera de la circulación explica el encarecimiento de la mercancía sustentado en la agregación de valor a la misma. Explica que el resultado del proceso de la industria del transporte no es un producto objetivo, no es un valor de uso material tangible, sino que lo que la industria del transporte produce, es un efecto útil y que su momento de producción coincide con su momento de consumo, porque es el mismo efecto útil el que se está consumiendo. No obstante -como señala Marx- esto no modifica en nada el hecho de que el transporte sea una industria fundada en la relación de trabajo asalariado, bajo la cual se produce valor y plusvalor.

5. SALARIO RELATIVO Y TASA DE PLUSVALOR.

La categoría valor de la fuerza de trabajo, ha sido expuesta por Marx en la sección segunda del libro primero de El Capital. En la sección tercera ha sido explicado el proceso de valorización del capital sobre la base del proceso de trabajo. Esto es no otra cosa que el proceso de producción del plusvalor. En las secciones cuarta y quinta se explican los mecanismos de extracción de plusvalor absoluto y relativo respectivamente. Todo esto ha tenido que ser expuesto antes de pasar a explicar la transformación del valor de la fuerza de trabajo en salario. Es pues en la sección sexta en donde Marx expondrá el problema de la transformación del valor de la fuerza de trabajo en salario. Aquí Marx muestra como es que el salario no es más que una figura transmutada del valor de la fuerza de trabajo, pues aparece como el pago que el capitalista otorga al obrero a cambio de su trabajo. Aparece pues como precio del trabajo. De esta forma el salario vela la diferencia entre la mercancía fuerza de trabajo y el trabajo como su valor de uso específico, el cual bajo ninguna circunstancia posee valor, y no es por tanto una mercancía. De otra parte, el salario vela la diferencia entre valor y precio de la fuerza de trabajo, porque queda oculta la incongruencia cuantitativa entre el valor de la fuerza de trabajo y la cantidad de dinero que el obrero recibe en pago por ella. Es decir existe una diferencia cuantitativa entre dicho valor y el salario con el cual se remunera a la fuerza de trabajo, entre ese valor y su expresión monetaria: el salario nominal. Esta incongruencia

resulta en una diferencia entre dicho salario nominal y el valor de los medios de subsistencia que el obrero adquiere efectivamente a cambio de él. Esto es, el salario real.

"(...) el valor diario de la fuerza de trabajo -dice Marx- se calcula sobre la base de cierta duración de la vida del obrero, la cual corresponde a cierta duración de la jornada laboral. (...) Si el obrero percibe 3 chelines, percibe el valor de su fuerza de trabajo mantenida en funcionamiento durante 12 horas. Ahora bien, si ese valor diario de la fuerza de trabajo se expresara como valor del trabajo efectuado durante un día, tiene un valor de 2 chelines. El valor de la fuerza de trabajo determina así el valor del trabajo, o, expresándolo en dinero, el precio necesario del trabajo." (24)

El salario es así examinado como una magnitud absoluta. En esta investigación interesa el salario no sólo como magnitud absoluta, sino en su relación con la ganancia del capitalista, en este sentido, como un salario relativo.

Es sabido que la lógica capitalista, la lógica de la valorización del capital coloca como tendencias contradictorias dentro del proceso de acumulación capitalista, por un lado la acumulación de riqueza, y por otro, la acumulación de miseria.

Ya hemos visto en el numeral 1. que sólo una parte del valor del producto generado por la sociedad es valor nuevo agregado, esto es, producto de valor, y que de éste, una parte

24) Marx, Karl. Op. cit. TI Vol.2 Secc. Sexta, cap. XVII p.656.

repone el valor de la fuerza de trabajo empleada en el proceso de producción, y el resto constituye valor excedentario. Estas dos magnitudes puestas en relación, conducen a la intelección de lo que se denomina: tasa de explotación, grado de explotación de la fuerza de trabajo; valor apropiado sin equivalente, con respecto al valor de la fuerza de trabajo que lo genera; plusvalor apropiado respecto de capital variable adelantado en la compra de una masa de fuerza de trabajo.

A partir pues, de la distribución del producto de valor es posible calcular la tasa de explotación del trabajo:

$$R = \frac{\text{plusvalor}}{\text{trabajo necesario}}$$

"La tasa de plusvalor, por consiguiente, es la expresión exacta del grado de explotación de la fuerza de trabajo por el capital, o del obrero por el capitalista" (25)

Marx señala que esta relación observa una tendencia creciente en el Capitalismo. En la medida en que tanto el numerador, el plusvalor, como el denominador, capital variable, son elementos del producto de valor, el incremento o disminución de uno, implica la disminución o incremento del otro. Este hecho sin embargo se manifiesta como un aumento o disminución de la ganancia a condición de un decremento o incremento del salario.

25) Marx, Karl. Op. cit. Vol. I Secc. 3aa. cap. VII p. 262.

Es decir, la tendencia creciente de la tasa de plusvalor es la relación esencial que subyace a la tendencia histórica que se manifiesta como una disminución del salario relativo vs. un aumento del salario real.

La lógica general del Capitalismo es el desarrollo permanente de las fuerzas productivas, y con él, se asiste de manera tendencial a un crecimiento de la productividad del trabajo, pero a su vez, un crecimiento en la productividad del trabajo implica un incremento de la riqueza material con un mismo coágulo de valor. Es decir, a medida que se incrementa la productividad del trabajo, la masa de valores de uso producidos crece también, pero decrece el valor unitario de cada mercancía. Con un desarrollo creciente de la productividad del trabajo en las ramas productoras de bienes de consumo obrero, la masa material de los bienes de subsistencia del mismo deberían contener menos valor, menos trabajo objetivado que antes. Esto nos conduce a pensar que el valor de la fuerza de trabajo se ha redefinido en uno menor, lo cual no obsta para que una canasta de medios de subsistencia obreros se haya ampliado, enriquecido. De este modo, una contracción en el valor de la fuerza de trabajo fundada en el crecimiento de la productividad del trabajo, lejos de conducir a una compresión del salario real (de la masa de medios de consumo en que se transforma la masa dineraria que el obrero recibe por la venta de su fuerza de trabajo y que el obrero utiliza para su reproducción), conduce a su enriquecimiento. Sin embargo, el desarrollo permanente de las

CATEGORIAS

fuerzas productivas no obedece sino al fin capitalista de valorizar el capital, de obtener cada vez más plusvalor pronto a devenir pluscapital. Así, incrementando la productividad del trabajo, el capital hace descender el valor de la fuerza de trabajo y con ello al mismo tiempo incrementa el plusvalor, de modo tal que como tendencia histórica del Capital, se asiste a una disminución de la parte del producto de valor que corresponde a la fuerza de trabajo.

La categoría salario relativo por su parte, no es tratada en cuanto tal en el libro de El Capital por Marx. La referencia a esta categoría que podemos encontrar en él, descansa en el tratamiento al problema de la contradicción acumulación de capital vs. acumulación de miseria, -que va ha sido referida-, que por un lado es abordada a nivel de la distribución del producto de valor, y por otro, cuando Marx señala que por más que se incremente el salario nominal e incluso real, comparado con las ganancias capitalistas, es cada vez más reducido.

Rosa Luxemburgo retoma esta categoría de salario relativo, usada por Marx en su escrito "Trabajo Asalariado y Capital", y en donde lanza de manera inacabada una serie de aseveraciones en torno a las relaciones a las que antes hemos hecho referencia. Ella nos dice:

CATEGORIAS

"Para evaluar correctamente la situación de los obreros en la sociedad actual, es necesario investigar no sólo el salario absoluto, es decir la magnitud del salario en sí, sino también el salario relativo, es decir la participación que representa el salario del obrero en el producto total de su trabajo" (26)

Para Rosa Luxemburgo, la proporción en la que participa el obrero en el producto, depende de la productividad del trabajo. "Cuanto menor la cantidad de trabajo con que se produzcan sus medios de vida, tanto menor será su salario relativo". (27)

Como se ve, en Rosa hay una concepción de salario relativo fundada en la interpretación que efectúa respecto de la distribución del producto de valor entre capital variable y plusvalor planteada por Marx (28), ya que recordemos que el movimiento efectuado en uno, produce el movimiento contrario en

26) Luxemburgo, Rosa. Introducción a la Economía Política. cap. V. Cuadernos de Pasado y Presente. Ed. SXXI p. 224.

27) Luxemburgo, Rosa. Ibid. p. 224.

28) Si bien por otras afirmaciones, Rosa no es tan acertada cuando parece compartir la concepción de la pauperización absoluta de la clase obrera en afirmaciones como la siguiente: "(...) el salario real tiende permanentemente a reducirse hasta el mínimo absoluto, hasta el mínimo vital físico, es decir, que existe una tendencia permanente del capital a pagar la fuerza de trabajo por debajo de su valor." (Ibid. p. 228). En ella, Rosa niega la tendencia capitalista a incrementar el salario real.

CATEGORIAS

el otro.

Podemos decir entonces, que la acumulación capitalista produce una reducción cada vez mayor del salario relativo, que se exprese en "dos tendencias contrapuestas" (29) : el crecimiento del salario real contra la disminución del salario relativo, esto es, la participación del salario en el producto social generado por la clase obrera. Valga decir que: el salario que percibe la clase obrera, que en términos de valor corresponde (30) al capital variable social, es tendencialmente menor respecto de las ganancias que en términos de valor corresponden al plusvalor social producido.

29) Estas constituyen un aspecto fundamental de la pauperización relativa -no absoluta- de la clase obrera, aunque no abarcan todo su contenido. La acumulación capitalista produce también, a la par de una tendencia creciente del ejército obrero activo, una tendencia también creciente del ejército obrero inactivo, una "sobrepoblación relativa" creciente. Una problematización y sistematización en torno a la categoría "salario relativo" se encuentra en el trabajo de Carlina Terán Castillo: "Consideraciones Teóricas sobre el Salario Relativo". Tesis de Licenciatura. Facultad de Economía, UNAM México 1982.

30) Se habla de correspondencia y no de equivalencia para no obviar las diferencias entre magnitudes de valor y magnitudes en precio que atañen a las diferentes categorías y por tanto el problema de la transformación de valores en precios.

CATEGORIAS

Es conveniente destacar aquí esta relación de correspondencia y no de identidad, importante sobre todo en el cálculo del salario relativo que se presenta en el capítulo IV. El monto de salarios corresponde al monto de capital variable, en tanto que el monto de ganancias -y de otros elementos del valor agregado de la contabilidad nacional- corresponden a la masa de plusvalor. Como se ve, la masa salarial es considerada como expresión dineraria del capital variable.

De este modo, si hemos definido a la tasa de plusvalor como $p' = p/v$, y al salario relativo como $s' = w/v/p+v$, entonces:

$$p' = \frac{w}{s'} - 1$$

Por tanto, los movimientos descritos por uno y otro indicador habrán de ser contrarios. A una tasa creciente de plusvalor correspondería un salario relativo descendente, en tanto que a una tasa descendente de plusvalor, un salario relativo creciente, como lo indica Marx en su tratamiento al problema de la distribución del producto de valor entre sus distintos elementos.

Una vez estudiadas las principales categorías que tienen que ver con nuestra investigación pasaremos al análisis de los trabajos de algunos autores, en los que analizan el

CATEGORIAS

comportamiento de la tasa de plusvalía.

MEXICO: TASA DE PLUSVALOR.

este concepto, 22% a Rs, mismo que sumará a P1.

Por lo que toca al porcentaje que se deduce a Rs por concepto de impuestos al producto del trabajo, éste corresponde al 1%.

A partir de las deducciones que aquí se acaban de referir, la cuota aumenta, respecto de sus primeros cálculos, pero su tendencia a decrecer se mantiene.

Finalmente, la tercera hipótesis es desechada bajo la consideración de que el aparente incremento de la participación de los asalariados en el PIB obedece al incremento de los asalariados, no así a una acertada dirección del sindicalismo oficial o a una política paternalista del Estado hacia un bienestar relativo de los mismos.

Por otra parte, el cálculo de la cuota de explotación a

CAPITULO II

ESTUDIOS SOBRE LA TASA DE PLUSVALOR
Y SU CALCULO PARA UNA ECONOMIA NACIONAL.

I. ALGUNOS CALCULOS SOBRE LA TASA DE PLUSVALOR
EN MEXICO.

1.1. El Trabajo de Aréchiga sobre la Producción
Nacional de Plusvalía en México.

Uriel Aréchiga, en su trabajo "La Producción Nacional de Plusvalía en México" (1), se propone calcular la plusvalía y la tasa de explotación en México. Para tal efecto, parte del

1) Este trabajo está compilado en: El Capital, Teoría Estructura y Método. 13 Ediciones de Cultura Popular. pp.183-211. El trabajo que aquí se comenta, constituye de acuerdo con el propio autor, un intento de acercamiento a lo concreto del Capitalismo Mexicano, tomando como punto de partida, la determinación de la producción nacional de plusvalía. La plusvalía es ubicada en un nivel muy abstracto, en cuanto parte de la consideración de una sociedad dividida en dos clases fundamentales (trabajadores asalariados y burgueses), sólo sobre las cuales enfoca los efectos inmediatos de la Ley General de la Acumulación Capitalista.

concepto del Producto Interno Bruto y de sus elementos, y lleva a cabo el cálculo en precios corrientes para el periodo de 1950 a 1957. La evolución de sus datos es distinta, según se trate de precios corrientes o de precios constantes. Con base en esto, el autor asevera que el Modo de Producción Capitalista del país, muestra un doble carácter cuando se examina a través del PIB y sus componentes. Un aspecto, de acuerdo con el autor, está dado por los datos a precios corrientes, cuyo movimiento parece contradecir la ley general de acumulación capitalista que refiere la depauperación —podemos agregar relativa— del proletariado, en la medida en que el peso relativo de las remuneraciones a los asalariados es cada vez mayor. Un segundo aspecto corresponde a los datos calculados a precios constantes, que muestran una tasa de explotación que crece año con año, lo que permite observar la depauperación creciente del proletariado.

Aréchiga señala que un primer problema con el que se ha enfrentado, es la inexistencia de indicadores que permitan efectuar el proceso de acercamiento al concreto a partir de la categoría plusvalía. A su juicio, la ganancia como forma transfigurada de la plusvalía exige considerar otros elementos como: capital desembolsado, volumen del mismo, composición orgánica, grado de monopolización, etc. De cualquier forma, asevera que la expresión estadística concreta, aún corregida, no es en última instancia más que un mero indicador del concepto teórico.

MEXICO:TASA DE PLUSVALOR.

El periodo que abarca el trabajo de Aréchiga, va de 1950 a 1976. Sus fuentes de datos son el Banco de México y el anexo al Primer Informe de Gobierno de López Portillo, provenientes ambos del mismo banco y de SEPAFIN. El autor señala que los datos para una y otra fuente no concuerdan en algunos años. (2)

De otra parte, la razón por la que los datos para el periodo 1967-1975, no se trabajan en precios constantes, estriba en la indisponibilidad de índices particulares que permitieran deflacionar separadamente los componentes.

Para efectuar el cálculo, Aréchiga parte de identificar el valor del producto con la producción bruta, de aquí resta los insumos intermedios y el consumo de capital fijo para obtener lo que denomina producto de valor anual. De esto sustrae los montos por remuneración a asalariados, obteniendo a su entender, una primera aproximación a la plusvalía anual, la cual define como

2) "(...) Los datos de las Cuentas Nacionales y Acervos de Capital del Banco de México, presentados para el periodo de 1950 a 1967, difieren de los de Nacional Financiera, en la parte final del lapso señalado. De igual manera las cifras del anexo al primer informe de gobierno no concuerdan con las del Banco de México para 1977, único año común." (Aréchiga, *Ibid.* p.172)

MEXICO: TASA DE PLUSVALOR.

menor que la plusvalía real, pero mayor que el superávit de operación. Es decir, la magnitud de plusvalía que Aréchiga calcula no es todavía equivalente a la magnitud que realmente se produce, pero no es ya tampoco equivalente al superávit de operación puesto que incluye los impuestos indirectos menos los subsidios.

Estableciendo que C=capital constante, D=depreciación del capital constante fijo, Cc=capital constante circulante, el autor define:

$$PIB - Cc = D + v + p$$

$$PIB - D = v + p = \text{producto de valor anual.}$$

$$(v + p) - R_s = P_1 = g + (ii - ss)$$

Aquí, R_s : Remuneraciones a asalariados; P_1 : la primera aproximación a la plusvalía; g : superávit de operación; e $ii - ss$: impuestos indirectos menos subsidios.

De acuerdo con esto, la plusvalía en su primera aproximación es igual a la suma del superávit de operación más los impuestos indirectos menos los subsidios. De aquí deriva dos razones por las que la plusvalía real es mayor que la estimación P_1 . La primera consiste en que se identifica al capital variable con R_s y se hace abstracción de la participación de la burguesía (los capitalistas, sus parientes y los administradores y gerentes

de alto nivel) en este renglón. La segunda corresponde a la abstracción que se hace de los descuentos por conceptos de impuestos directos a productos del trabajo por el Estado, que debía traducirse en una disminución al capital variable social desembolsado por el capitalista y en un incremento a la plusvalía social. Además, señala que Re engloba a todos los trabajadores sin distinción entre productivos, improductivos y "aviadores", por lo que hace abstracción de la diferencia entre trabajadores de la circulación que coadyuvan a la distribución de la apropiación de la misma, así como de los trabajadores estatales, a cargo de los cuales, dice, "(...) ocurre la reproducción de las condiciones sociales... posibilitantes... de... la... producción capitalista..." (3)

Por otra parte, el cálculo de la tasa de explotación a precios corrientes, denota una tendencia, que a juicio del autor, contradice los postulados generales de la ley general de acumulación capitalista. Contra la depauperación de los trabajadores, aparece una tendencia a la mejor distribución del producto social. toda vez que la cuota de explotación manifiesta un movimiento descendente. (4)

3) Aréchiga Ibid. p.194.

4) La cuota de explotación, según los datos construidos por Aréchiga es de 279.41 en 1950, de 180.96 en 1967 y de 145.03 en 1976.

Tomando 1967 y 1975 como años de comparación en una segunda serie, la participación de las remuneraciones a asalariados en el PIB aumenta, de igual manera que su participación en la suma de capital variable y plusvalía sociales. Por el contrario, la participación de la plusvalía en el PIB, en V+Pv social disminuye. (5) Esta serie de expresiones son las que para Aréchiga, parecen negar la ley general de acumulación capitalista. Aréchiga considera que en un proceso continuamente creciente, el capital en funciones crece año con año, así como también crece la masa de asalariados y por tanto la masa de plusvalía; que el desarrollo de las fuerzas productivas se expresa en un aumento de la composición orgánica del capital, el cual tiene su correlato en el incremento de la productividad y en el crecimiento de la masa de plusvalía. Cuando examina los datos presentados a precios corrientes, advierte que P1 disminuye constantemente. Considera pues, que la tendencia de estos datos en precios corrientes parecen mostrar una inconsistencia en la ley general de la acumulación capitalista porque: 1) un incremento de la participación de los salarios en el producto anual de valor implica lo contrario de una depauperación de los asalariados; y 2) porque la disminución de

5) Pasan de 33.25% a 37.57% y de 35.59% a 40.81% respectivamente por lo que toca a Remuneración a Asalariados; por lo que toca a la plusvalía, de 60.16% a 54.49% y de 64.41% a 59.19%, respectivamente.

MEXICO: TASA DE PLUSVALOR.

la participación de los salarios plantearía un descenso relativo de la composición orgánica de capital y no su aumento.

Señala por otra parte, que por el contrario el incremento de la proporción en que D participa en el PIB, confirma la ley. (6) Como Aréchiga considerada a D un indicador del capital fijo empleado en la producción, en tanto que a H es un indicador del capital variable, afirma que el capital constante fijo aumenta a mayor velocidad que el capital variable y que esto concuerda con la ley. (7)

Aréchiga introduce tres hipótesis como posibles explicaciones del fenómeno que se acaba de referir, ellas son:

a) La manifestación de la ley de la tendencia decreciente de la cuota de ganancia.

b) Un crecimiento proporcional de los impuestos y los sueldos a capitalistas como componentes del R_s, proporcional al crecimiento de los salarios a los verdaderos trabajadores. A esto añade la separación de los trabajadores productivos e

6) La depreciación aumenta de 3.94% en 1950 a 7.94% en 1975.

7) De 1950 a 1975, la participación de la depreciación aumenta 200%, mientras que la de remuneraciones a asalariados, lo hace en 150%.

improductivos.

c) Una disminución del tiempo de trabajo excedente y un aumento en el tiempo de trabajo necesario por la lucha económica de los asalariados mexicanos.

Enseguida, invalida la hipótesis a, ya que la cuota de plusvalía, la cuota de explotación, se refiere a la relación entre capital variable y plusvalía al interior del producto de valor, y no considera al capital constante. "(....) por la misma razón que la cuota de ganancia disminuye, el incremento proporcional de c a v hace que disminuya respecto de b, y por lo tanto que aumente la cuota de plusvalía." (8)

La hipótesis b, le parece más lógica que la primera. Establece que si Rs se reduce al capital variable desembolsado en obreros empleados exclusivamente en el proceso productivo, los datos ilustrarían la ley con seguridad. Considera sin embargo, que esto haría abstracción de la totalidad del proceso de producción de plusvalía, proceso que implica a la realización y a la circulación. El autor advierte a este respecto, que la concepción de producción de plusvalía, se basa en el concepto de trabajador productivo en un sentido amplio, por lo que en su trabajo lo define como "(....) el trabajador que mediante la venta

8) Aréchiga Ibid. p.198.

de su fuerza de trabajo produce un incremento al capital desembolsado por su empleador." (9) Argumenta que este concepto de trabajador productivo en sentido amplio, es una extrapolación, de su concepción en términos estrictos y considera al capital social como la suma de capital productivo más el capital comercial bajo el sistema del crédito. Añade que los salarios a trabajadores de servicios -y da como ejemplo Restaurantes y Hoteles- no tienen que sustraerse a Rs, ya que las mercancías que producen estos trabajadores no tienen que ser necesariamente objetos materiales, pues basta con que sean satisfactores de una sociedad. Por su parte los salarios a trabajadores domésticos, constituyen gastos de representación del capital que tienen que sustraerse a Rs, de igual manera que los impuestos por productos del trabajo. Estima con base en datos del censo de 1969, una deducción del 22.5% a Rs, correspondiente a labores de dirección y administración. Esta deducción es constante para el periodo, por lo que el autor reconoce que se hace abstracción del movimiento real de la composición de clase imperante en el seno de los asalariados, así como de la participación de la burguesía en sueldos y salarios, que a su juicio, evidenciaría el aumento de la composición orgánica y la magnitud del capital. Esto obedece al supuesto de que la distribución del ingreso que declaran los entrevistados, corresponde de manera paralela a la distribución del renglón de sueldos, salarios y prestaciones del PIB. Para obtener un cálculo conservador -dice- sólo deducirá por

2) Aréchiga Ibid. p.199.

MEXICO: TASA DE PLUSVALOR.

este concepto, 22% a Rs, mismo que sumará a F1.

Por lo que toca al porcentaje que se deduce a Rs por concepto de impuestos al producto del trabajo, éste corresponde al 1%.

A partir de las deducciones que aquí se acaban de referir, la cuota aumenta, respecto de sus primeros cálculos, pero su tendencia a decrecer se mantiene.

Finalmente, la tercera hipótesis es desechada bajo la consideración de que el aparente incremento de la participación de los asalariados en el PIB obedece al incremento de los asalariados, no así a una acertada dirección del sindicalismo oficial o a una política paternalista del Estado hacia un bienestar relativo de los mismos.

Por otra parte, el cálculo de la cuota de explotación a

MEXICO: TASA DE PLUSVALOR.

precios constantes, muestra una evolución ascendente, (10) poniendo al descubierto la depauperación del proletariado. Más aún, si a Rs a precios constantes se sustraen los pagos por impuestos a productos del trabajo y los salarios pagados al sector capitalista, este crecimiento de la cuota de explotación se acentúa.

CUOTA DE PLUSVALIA EN MEXICO

(Tres Aproximaciones)

AÑOS	I	II	III
1950	279.41	412.37	179.96
1951	310.92	457.30	184.09
1952	280.16	413.48	184.52
1953	259.25	383.87	185.76

10) En 1950 es de 179.96% y en 1967 238.53%. Además para 1950 corresponde a los salarios el 34.03% del PIB y el 39.72% del producto de valor de ese año, para 1967 ya sólo alcanza el 28.16% del primero y el 20.54% del segundo. Por su parte la plusvalía pasa de ser el 61.23% del PIB y el 64.28% del producto de valor en 1950 al 67.18% y el 70.46% respectivamente para 1967. (Arechiga Ibid. p.203)

MEXICO: TASA DE PLUSVALOR.

1954	244.76	353.48	181.97
1955	255.58	378.74	188.28
1956	253.00	375.09	192.18
1957	254.37	377.04	193.98
1958	226.28	337.57	194.14
1959	220.41	329.25	198.56
1960	205.02	307.82	205.02
1961	206.47	309.83	204.87
1962	202.59	304.96	207.80
1963	195.56	294.61	213.43
1964	196.72	296.15	227.04
1965	192.26	290.01	227.51
1966	184.65	279.46	233.69
1967	186.13	282.52	238.53
1967	160.96	274.65	
1968	172.26	252.60	
1969	176.20	268.08	
1970	167.54	260.25	
1971	160.06	250.90	
1972	145.62	231.29	
1973	151.41	239.12	
1974	152.83	242.11	
1975	145.03	235.55	

FUENTE: Aréchiqa, Op. cit.

Así, concluye que el problema planteado en términos monetarios, induce a un tratamiento igual de lo que es de suyo desigual, de modo tal que las diferencias fundamentales entre capital y trabajo se anulan. Dice:

"(....) un peso es un peso independientemente de quien sea el que lo posea, un asalariado o un capitalista". (1)

Para el autor, lo monetario es la expresión fenoménica del hecho, cuyo tratamiento en precios constantes muestra sus aspectos esenciales.

Desde mi punto de vista, esta afirmación no es justa. Aréchiga no proporciona ninguna fundamentación teórica al modo de calcular la tasa de plusvalor en precios constantes. Construye una serie de ésta sólo para los años de 1950 a 1967. Es evidente que la fuente que utiliza es "Cuentas Nacionales y Acervos de Capital del Banco de México". En ésta, los datos se presentan desagregados, tanto en precios corrientes como en precios constantes. Lo que Aréchiga hace es tomar los datos deflactados separadamente. Toma componentes de un mismo concepto (PIB) que han sido deflactados con índices de precios distintos. La razón de estas dos magnitudes no tiene sentido, ya no digamos teórico, ni siquiera estadístico. El índice de precios con el cual son deflactadas las remuneraciones a los asalariados es generalmente mayor y crece más que aquél con el cual son deflactados el resto

1) Aréchiga *Ibid.* p.206.

de los elementos. Así, como el denominador crece menos que el numerador, el sólo movimiento de estos índices conduce a un determinado movimiento de la tasa de plusvalor. Este hecho no tiene ningún contenido económico.

Ahora bien, los índices de precios no tienen una fundamentación en la Teoría Marxista, por lo tanto, no pueden conducirnos a resultados claros, tanto menos mostrar los aspectos esenciales de los fenómenos.

Cuando se refiere que el descenso de la cuota de explotación en pesos corrientes, parece negar la ley general de acumulación capitalista, porque sería expresión del descenso de la composición orgánica del capital, se hace un traslado lineal del movimiento descrito por aquella, al movimiento descrito por esta última. La ley general de la acumulación capitalista no consiste exclusivamente en el incremento de la composición orgánica del capital. Tampoco un incremento en la tasa de explotación conduce lineal y directamente a un incremento en la composición orgánica del capital. Son múltiples las determinaciones que convergen en la ley general de acumulación capitalista, la cual se manifiesta en: una escala creciente de la acumulación de capital; por tanto un aumento creciente del capital en funciones que trae aparejada una disminución relativa de su parte variable con respecto a su parte constante (aumento de la composición orgánica); un crecimiento de la tasa de plusvalor; un crecimiento de la población asalariada, a la par de

un crecimiento de la población relativamente excedentaria (ejército industrial de reserva); una pauperización relativa de la clase obrera. Las determinantes de esta ley general de acumulación operan siempre bajo una forma concreta. Así por ejemplo, un aumento en la tasa de plusvalor puede estar dado por un aumento en la masa de plusvalor, manteniéndose constante el capital variable; por un aumento más que proporcional a éste último de la masa de plusvalor; o por una disminución del capital variable.

Un aumento en la masa de plusvalor a su vez, estaría dado por un aumento en el número de trabajadores, o por un aumento en la relación TTE/TTN; en tanto, la disminución de v estaría dada por un aumento en el número de trabajadores. Ahora bien, un incremento en el número de trabajadores, estaría conduciendo a un incremento en v , y podría obedecer: bien a un descenso en la productividad del trabajo -dado lo cual se requerirían más brazos para desempeñar el mismo trabajo-, en cuyo caso no necesariamente tendría que haber un descenso en la masa de capital constante, que condujera a un descenso en la composición orgánica de capital; o bien a una disminución en la escala de la producción, en cuyo caso tampoco necesariamente se asistiría a una modificación en la composición orgánica del capital. Por su parte, el aumento de la razón TTE/TTN, podría obedecer a tres causas: un aumento en la jornada laboral, un aumento en la productividad del trabajo, o un aumento en la intensidad del trabajo. Si las demás condiciones no varían, estos

tres casos conducirían a un aumento en la composición orgánica del capital.

Se ve pues, que no es tan lineal y directo el que una evolución ascendente de la cuota de plusvalor, exprese una evolución igualmente descendente de la composición orgánica del capital, y que hace falta analizar la especificidad de estos elementos en la sociedad mexicana concretamente.

Por otra parte, en el desarrollo de su trabajo, Uriel Aréchiga, no asume con suficiente rigor, la diferencia esencial que existe entre trabajo productivo y trabajo improductivo en una sociedad capitalista. Definiendo al trabajador productivo en sentido amplio, (12) como aquel que por la venta de su fuerza de trabajo, produce un incremento al capital de su empleador, Aréchiga no rebasa los límites del capital individual, y no es éste el universo de análisis en el que debe ubicarse la

12) Aréchiga señala la existencia de un concepto restringido de trabajo productivo, sin embargo, es el concepto amplio del mismo el que se halla en la base de su trabajo. El primer concepto como sabemos, es el que refiere al trabajo productivo en su estricto sentido histórico particular, como trabajo creador de plusvalor. El segundo concepto por su parte, es demasiado lato, si lo que se quiere es cuantificar el plusvalor nacional producido, y la cuota de plusvalor.

producción de plusvalor nacional y su cuota. Es decir, si bien todo trabajador inmerso en la relación capitalista de producción, despliega un tiempo de trabajo excedente (TTE), un tiempo de trabajo más allá del tiempo de trabajo necesario por el cual reproduce su valor, no todo tiempo de trabajo excedente se traduce en una adición al plusvalor social generado. Es éste el caso del trabajo desplegado en la esfera de la circulación, cuyo carácter necesario -como dice Marx- para la reproducción de la sociedad capitalista, no le adjudica el carácter de productivo puesto que no añade al producto mercantil social, ni valor, ni plusvalor. Esto parece tenerlo por sabido el autor, sin embargo prefiere mantener la concepción de que todo trabajo que coadyuva a la reproducción de la sociedad capitalista es en última instancia productivo para la misma. La laxitud de este concepto no permite ubicar en sus justos términos la producción de plusvalor nacional y su cuota.

El problema de la diferencia entre trabajo productivo y trabajo improductivo es determinante en el cálculo del plusvalor y su cuota. Si se considera la diferencia entre trabajadores productivos y trabajadores improductivos y con base en ella se agregan convenientemente los correspondientes componentes del producto de valor la tasa de plusvalor muestra una tendencia creciente en el tiempo. (13)

(13) Esta problemática será tratada con más amplitud al final del presente capítulo y se retomará en el capítulo IV.

Existe otro factor que puede explicar el comportamiento de la aproximación del cálculo efectuado por Aréchiga a la tasa de plusvalor. Se trata del problema de los trabajadores por cuenta propia y de la contabilidad de sus ingresos en las cuentas nacionales. En éstas, tales ingresos son contabilizados en el superávit de operación. Hay que tomar en cuenta que, la década de los sesenta se caracteriza por un proceso de crecimiento de la población obrera asalariada con el cual buena parte de los trabajadores por cuenta propia se convierten en obreros asalariados. De este modo, una parte del superávit de operación pasa a formar parte de las remuneraciones a asalariados. Este hecho explica en parte el movimiento descendente de la tasa de plusvalor calculada por Aréchiga en su primera aproximación. (14)

Por otra parte, cabría preguntarse por qué Aréchiga no nos habla en su trabajo, de cuota de plusvalor, sino, de cuota de explotación, siendo que para llegar a ésta, tuvo que determinar la masa nacional de plusvalor. Esto es, cuando se trata de la masa, introduce el concepto de plusvalía, en cuanto se trata de la cuota, introduce el concepto de explotación. Sin duda esto obedece a la falta de rigor con que trata a la distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo. En el caso de los

14) Sobre este problema se volverá más adelante: en las conclusiones del presente capítulo y en el capítulo IV.

trabajadores de la esfera productiva, su tiempo de trabajo excedente crea un plusvalor para el capitalista que los emplea, plusvalor que es componente del plusvalor social. En el caso de los trabajadores de la esfera de la circulación, su tiempo de trabajo excedente transfiere al capitalista que los emplea una parte del plusvalor social generado en la esfera de la producción sin añadirle nada a éste. Ambos tipos de trabajadores, son explotados, para ambos es válido hablar de una cuota de explotación, de una relación en términos de trabajo vivo, de ME respecto de TTN . Lo que no es válido es —como hace Aréchiga— partir de un concepto de plusvalía nacional, para luego relacionarlo con las remuneraciones de todos los asalariados sin distinción, determinar la cuota de explotación y no de plusvalía.

A aquella que llama plusvalía nacional, habría que adicionarle, por lo menos, los salarios y los costos materiales de actividades improductivas. Aréchiga resuelve sólo en parte lo que se refiere a los primeros, descontando a Rs sueldos de actividades de administración y gerencia, dados a capitalistas y sumándolos a la plusvalía. A la que le denomina cuota de explotación, no se le cuantifica en términos de valor trabajo, sino mediante aproximaciones hechas con magnitudes monetarias. Si ya de por sí es difícil y exige un proceso laborioso expresar la tasa de plusvalor monetaria en magnitudes de valor, expresar una cuota de explotación en términos de trabajo vivo, desplegado en el proceso de producción, es por mucho, más complejo.

Así pues, es correcto hablar de una cuota de explotación para los trabajadores productivos, de una cuota de explotación para los trabajadores improductivos y hasta de una cuota de explotación global, ya que en efecto, ambos despliegan tiempo de trabajo excedente para el capital. Lo que no es correcto, es: primero, partir de una magnitud monetaria a la que se denomina plusvalía nacional, que no incluye los gastos generados en la esfera de la circulación; y luego, con base en ésta, establecer una cuota de explotación, que dado su punto de partida pareciera identificarse con cuota de plusvalía. Por esta razón, la cuota de explotación determinada por Aréchiga, sin distinguir trabajadores productivos de trabajadores improductivos, cuando se analiza a precios constantes muestra el movimiento real que el salario de todos estos trabajadores tiene dentro del PIB, y dentro del producto de valor, por otro. El movimiento que describiría la tasa de plusvalor nacional, son considerada en términos meramente monetarios como la tasa de explotación de Aréchiga, sería más acusado, que el movimiento ascendente de esta última. Estos elementos no son tomados en cuenta por Aréchiga en la consideración de la hipótesis b.

1.2. El cálculo de la tasa de plusvalía en la Industria
por Orozco y Vela.

En su trabajo "Cálculo de algunas categorías de la Economía Política Marxista en la Economía Mexicana" (15) Miguel Orozco y Joaquín Vela, efectúan la cuantificación de una serie de categorías provenientes de la Crítica de la Economía Política a partir de las variables de estadísticas oficiales, las cuales evidentemente corresponden a otro enfoque teórico. Colocar las variables bajo uno y otro enfoque, modifican, complementan y pulen las variables de que se dispone para llegar a variables más congruentes con las categorías de la Crítica de la Economía Política.

El capítulo II de su trabajo se refiere a la producción anual y sus componentes: el capital constante; el capital variable a partir del cual distinguen y reubican los conceptos de salarios, sueldos, prestaciones sociales, la particularidad del trabajo domiciliario; la plusvalía y sus componentes (gastos de circulación, plusvalía apropiada. Finalmente masa y cuota de plusvalía.

15) Este trabajo fue publicado en Cuadernos de la CIES. Serie: Economía Política No. 4. FE-UNAM. Los autores, Miguel Orozco y Joaquín H. Vela.

Lo que aquí nos interesa es lo referente al cálculo de la tasa plusvalor. La cobertura del trabajo comprende la Industria de Transformación y la Industria Extractiva de la Economía Mexicana en los años de 1960 y de 1970. Las fuentes básicas a partir de cuyos datos los autores realizan la cuantificación, son El Censo Industrial publicado en 1961 y el Censo Industrial publicado en 1973. Ambos construidos bajo la responsabilidad de la Secretaría de Industria y Comercio y de la Dirección General de Estadística, con información referente a los años de 1960 y 1970 respectivamente por actividades industriales.

De acuerdo con los datos que proporcionan los autores, para la industria extractiva privada (16), la relación trabajo no retribuido/trabajo retribuido, es de 238% en 1965 (12466 millones de pesos/5227 millones de pesos). Establecen que dado el rápido ascenso en la acumulación de capital y de la productividad social del trabajo, la tasa de explotación pasa a 283% (60779 millones de pesos/21463 millones de pesos).

Veamos el resultado de esta cuantificación para los años de 1960 y 1970 en la siguiente tabla.

16) El Octavo Censo Industrial incluye solamente a la Industria Extractiva Privada, a diferencia del 90. que incluye privada y pública.

MEXICO:TASA DE PLUSVALOR.

TASA DE EXPLOTACION EN MEXICO
1960 y 1970
(miles de pesos)

	CAPITAL VARIABLE a	PLUSVALIA GENERADA b	TASA DE EXPLOTACION c=b/a
Industria de Transformación 1960	4562428	10919702	239%
Industria Extractiva 1960	489632	1721167	352%
TOTAL 1960	5052060	12640869	250%
Industria de Transformación 1970	19692257	59547792	302%
Industria Extractiva 1970	913601	2098377	229%
TOTAL 1970	20605858	61536169	299%

FUENTE: VII y IX Censos Industriales; D.G.E., S.I.C. México 1961 y 1971.

Los autores ya han efectuado un cálculo de la tasa de plusvalía a partir de otra fuente, antes de éste que aquí se muestra. A juego de presentar una revisión crítica a la cuantificación de la tasa de plusvalía hecha por Aguiar Monteverde en su trabajo "Riqueza y Miseria", los autores realizan tal cálculo, con base en la fuente de Cuentas Nacionales y Acervos de Capital. Parten del superavit de operación, pero consideran que no es posible equipararlo con la plusvalía. Por esta razón tomar además los datos de sueldos y salarios de algunas actividades improductivas de México para el año de 1960, tales como Comercio, Alquileres, Servicios de Crédito. De esta manera se aproximan al pago de la fuerza improductiva para el año

MEXICO: TASA DE PLUSVALOR.

de 1960.

Así la relación

Valor Agregado - Remuneración a los trabajadores productivos
Remuneración a los trabajadores productivos

manifiesta una tasa de 430%. Esto es,

$$P = \frac{135706 - 25578}{25578} = 430\%$$

Esto implica que por cada hora trabajada, se entregaron más de cuatro al capitalista. La plusvalía quedó conformada por: plusvalía apropiada, 82455 millones de pesos; actividades improductivas 53251 millones de pesos. Los autores agregan finalmente que la tasa de explotación para trabajadores productivos debe ser análoga y que su cálculo se dificulta en la medida que requiere de datos adicionales.

Existe sin embargo otra diversidad de problemas. Para comenzar los autores señalan que debe distinguirse el capital como sujeto del capital como resultado del proceso de producción, esto es, el producto mercancía anual. Este concepto, en las estadísticas oficiales y en particular, las que se refieren a los censos industriales, haría referencia a lo que se

MEXICO: TASA DE PLUSVALOR.

denomina "Producción Bruta Anual" (17), que en términos de una cuantificación marxista correspondería a capital constante (c) + capital variable (v) + plusvalor (p).

Con respecto al segundo elemento, los autores establecen que se constituiría por salarios y prestaciones sociales de los obreros ligados al proceso de producción, por lo que se requiere distinguir a estos, de los que no están vinculados a la esfera de la producción. En este sentido, la distinción que existe en las fuentes entre salarios y sueldos pagados a los empleados podría ser una aproximación. Los autores señalan que, empero, hay partidas que aparecen como sueldos siendo en realidad pago a la fuerza de trabajo de la esfera de la producción, tal es el caso de choferes repartidores de mercancías y técnicos vinculados a las actividades productivas.

Para los autores, el rubro de "trabajo domiciliario" exige ser tratado con un cuidado especial, ya que se trata de la transformación de los medios de producción proporcionados por el patrón a manos del trabajador en su propia casa. El pago de la fuerza de trabajo desplegada en esta actividad toma la forma de salario a destajo. Señalan que el concepto censal de 1961,

17) En los términos de la Contabilidad Social, la Producción Bruta Anual se integra por Consumo Intermedio, Valor Agregado y Depreciación.

comprende el pago de una parte del capital constante que el obrero adquiere por su cuenta para realizar el trabajo. Por ejemplo, consumo de electricidad, la vivienda o las herramientas simples. Sin embargo consideran los autores que sería una magnitud bastante pequeña en comparación con el pago de la fuerza de trabajo, de manera que la parte pagada a este tipo de trabajadores la consideran como parte de capital variable.

Por lo que se refiere a prestaciones sociales, los autores destacan el dato de que en 1960 casi en su totalidad constituyen pagos de cuotas por patrones al IMSS: 926 millones de pesos que representan el 97%. (18)

Otro concepto a consideración es el de la plusvalía apropiada, (19) que se obtiene al restar al valor agregado la suma de los demás elementos conocidos del mismo (remuneraciones

18) El patrón paga al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), el 9.38% de los sueldos y salarios pagados más una cuota adicional por riesgos de trabajo, que se calculará aplicando a la cuota de invalidez, vejez, cesantía y muerte que corresponde a la clase y grado de riesgo." (Drozco y Vela. op. cit. p.39)

19) Marx emplea el concepto de plusvalía apropiada como sinónimo de ganancia y por lo tanto se refiere a la distinción entre plusvalía producida por los obreros de una rama y la que resulta de la redistribución exigida por la igualación de las tasas de ganancia ramales.

al personal ocupado, los intereses, regalías, rentas, alquileres y las depreciaciones, según la definición dada en el censo industrial de 1971). Para los autores la plusvalía apropiada es la plusvalía que los capitalistas de las ramas consideradas se apropiaron. Esta plusvalía por tanto no es equivalente a la plusvalía que los obreros de las mismas ramas producen. El problema de la distribución y transferencias de plusvalor entre las diferentes ramas está presente aquí y es advertido pero no resuelto por los autores. Por ello prefieren hablar de plusvalía apropiada no así de plusvalía producida o plusvalía simplemente en las industrias extractiva y de transformación.

Por otra parte señalan que la plusvalía tiene como base la productividad social del trabajo ya que al desarrollarse las fuerzas productivas, el valor de la fuerza de trabajo tiende a aumentar pero por otro lado que el trabajo improductivo tiende a crecer más que el trabajo productivo.

En este trabajo, los autores efectúan también una revisión crítica a varios trabajos que se han propuesto el cálculo de la tasa de ganancia o plusvalía para una economía. Respecto de éstos, señalan que tales trabajos al dejar de lado el problema del trabajo productivo e improductivo y los gastos de circulación han caído en conclusiones económicas y políticas

dudosas. (20)

Es indudable que los primeros intentos por avanzar en el movimiento de ascenso de lo abstracto a lo concreto, es una tarea harto compleja. El trabajo realizado por Miguel Orozco y Joaquín Vela, es importante no sólo porque pone en cuestionamiento la falta de rigor con que son tratadas las variables estadísticas bajo una pretendida interpretación marxista de los fenómenos, sino porque también presenta una propuesta de tratamiento empírico a partir de las estadísticas oficiales, las que además son las únicas disponibles. No obstante, su trabajo presenta serias limitaciones.

20) Tales son: "Ensayos sobre la Teoría del Capitalismo Contemporáneo" de Vigodski, en el que se realiza el cálculo de las tasas de plusvalor y ganancia, y de la composición orgánica del capital en la Industria de Transformación de EUA; Comentarios al Tomo III de El Capital, en el que se calcula el capital constante, el capital variable y la composición orgánica; Etapa de Acumulación y Alianza de Clases en la Argentina 1930-1970 Ed. SXXI, Argentina 1972, en el que se hace un cálculo de la tasa de plusvalor partiendo de las fuentes de distribución del ingreso y cuentas nacionales; Tratado de Economía Marxista de Ernest Mandel, en el que se calcula la tasa de explotación para el Japón en 1931; de Arturo Huerta; y el que ha sido señalado de Aquilar Monteverde.

MEXICO: TASA DE PLUSVALOR.

Ya ellos mismos apuntaban la heroicidad del supuesto de que los precios se corresponden con los valores del producto mercancías anual, lo que pone en serio cuestionamiento la factibilidad o validez de hablar de tasa de plusvalor, cuando se refiere a la relación cuantitativa que en su nivel monetario se establece entre los elementos que constituirían al plusvalor y los que constituirían al capital variable.

De otra parte, el cálculo de la "tasa de plusvalor" ha sido efectuado para las industrias extractiva y de transformación sólo para dos años. Si bien "para muestra basta un botón", es preciso reconocer que esta muestra es bastante restringida no sólo para las industrias a las que se refiere, sino más aún en términos del capital social, porque la tasa de plusvalor ha sido calculada a partir de magnitudes monetarias, no así de valor. Esto supone transferencias de valor surgidas a partir del proceso de transformación de valores en precios, y por esta razón la tasa de explotación no sería la real para cada una de las industrias objeto de estudio, ni aún para la suma de ambas.

1.3. El Cálculo de la Tasa de Explotación Monetaria,
y del Índice de la Tasa de Plusvalía en el
Trabajo de Orlando Delgado.

En su trabajo, (21) el autor efectúa dos tipos de cálculos: la masa y tasa de explotación monetaria y un índice de variación de la tasa de plusvalía.

1.3.1. La Tasa de Explotación Monetaria.

Delgado utiliza los datos que proporcionan los Censos Industriales de México para calcular el valor agregado y el capital variable monetario para la industria en su conjunto. A partir de estos datos obtiene la tasa de explotación monetaria.

$$\text{"Valor Agregado (VA Monetario)"} = \text{Capital Variable (V Monetario)} = \text{Masa de Explotación Monetaria (E)}_1$$

21) Orlando Delgado Selley. "Masa y Tasa de Plusvalía: concepto, propuestas de medición y resultados en la Economía Mexicana". Tesis de Maestría. Abril 1985.

MEXICO: TASA DE PLUSVALOR

VA - V = E (22)

Las tasas de explotación monetaria obtenidas por Delgado fueron de 473.94%, 329.83% y 286.86% para los años de 1965, 1970 y 1975 respectivamente. (23) Dados estos resultados, la tasa de explotación monetaria se reduce 12% entre 1965 y 1970 y 12.8% entre 1970 y 1975. Observa una caída de 23.3% en los diez años considerados. Como se observa, los datos muestran un movimiento descendente, que indica una participación creciente de los asalariados en la producción. Eso se explica, según Delgado, porque el capital variable ha aumentado rápidamente.

La masa de explotación monetaria fue calculada a precios corrientes ya que lo que interesaba era la relación entre el pago a los trabajadores y la apropiación hecha por el

22) Delgado Ibid. p. 39.

23) Ver: Delgado Op. cit. cap. III cuadro II.3.

capital. (24).

MASA Y TASA DE EXPLOTACION MONETARIA APROPIADA
EN LA INDUSTRIA MEXICANA.

Miles de pesos corrientes.

	1965	1970	1975
Valor Agregado Monetario	58293829	93048909	215805020
Capital Variable Monetario	12299797	21698469	55763967
Explotación Monetaria	45994032	71350440	160021053
Tasa de Explotación Monetaria %	373.94	328.83	280.86

FUENTE: ORLANDO DELGADO. Op. cit.

24) Sin embargo, si se utiliza el índice de precios de los acervos netos de capital (lo cual indicaría los posible efectos que sufre esta masa en términos de su eventual acumulación), se tiene que: "a precios de 1970, pasa de 54559 en 1965 a 71350440 en 1970, a 91690085 en 1975, o sea muestra una clara tendencia ascendente" (Delgado. Ibid. p. 41) Esto indica que la capacidad de compra de acervos de capital de los capitalistas, aumentó de manera importante en el periodo 1965-1975, aunque por otra parte, haya disminuido su participación en el valor nuevo producido.

Existen tres consideraciones metodológicas básicas para el procedimiento de cuantificación de la tasa y masa de explotación monetaria: a) las de carácter teórico; b) las que se refieren al tipo de información que se trabaja; y c) las que se refieren a los ajustes que deben hacerse.

Por lo que respecta a las primeras, un supuesto de fundamental importancia estriba en que, se considera que los precios son el saldo final de un variado conjunto de flujos, saldo que no se está en condiciones de evaluar, así como tampoco el impacto que tiene en la industria.

Otro supuesto de importancia consiste en que se considera que las investigaciones industriales de las cuales recoge el censo industrial información, son capitalistas. Es decir se produce plusvalía. En la medida en que realmente no sucede así, se señala que no fue posible eliminar el conjunto de establecimientos que no operan bajo una lógica capitalista.

Por su parte, las fuentes las constituyen los censos industriales, por considerarlos como los únicos que pueden proveer de los rubros necesarios para realizar los ajustes. Así también, como en los censos, los datos se presentan a precios de producción, lo que se detecta con el cálculo no puede ser sino la tasa y la masa de explotación monetaria de que se apropia la industria. Se aclara también que la información es trabajada sin descontar los impuestos, por lo que hasta este nivel, se

requeriría conocer la masa de explotación efectivamente apropiada por el capital. Como los impuestos de los trabajadores no pudieron descontarse, no se puede establecer el monto que efectivamente recibe la clase obrera por la venta de su fuerza de trabajo.

Otra aclaración importante radica en que se trabaja solamente lo que el censo llama establecimientos industriales, deja de lado las unidades auxiliares de modo que existe una omisión importante de medida indefinible.

Veamos ahora en qué consistieron los ajustes. Delgado partió del valor agregado censal bruto, esto es, la diferencia entre producción bruta total e insumos. Considera que este rubro expresa una idea cercana al concepto de valor creado en el proceso de producción, pero que para pasar de este concepto al de Marx, es necesario realizar algunos ajustes. Uno consiste en sustraer del valor agregado censal bruto, el monto correspondiente al desgaste del capital constante monetario fijo, el segundo ajuste se realiza con respecto a insumos: gastos como propaganda y publicidad, comisiones y honorarios, se consideran como gastos ligados a la circulación, como imputaciones que deben descontarse de estos insumos y sumarse al valor agregado censal.

Delgado considera que existen más gastos improductivos que se encuentran registrados en el renglón de Otros Gastos, p. ej. servicios profesionales y primas de seguros y que éstos

reciben el mismo trato que propaganda y publicidad. Como el Censo sólo ofrece información agregada para tal renglón, no se puede conocer el peso de los gastos improductivos en el total de ese renglón. Pensó que los componentes más significativos del rubro son los de mantenimiento y reparación y los de transporte. Supone arbitrariamente, que el 10% del rubro Otros Gastos representan gastos improductivos, mismo valor que es el que descuenta de insumos y adiciona al valor agregado censal.

Hasta aquí, según Delgado, el valor agregado censal es lo más cercano al concepto de valor expresado en precios efectivamente creados en el proceso de producción, esto es, el producto de valor.

Por lo que respecta al cálculo del capital variable, una consideración de primer orden consiste en que el salario remunera trabajo productivo, y alguna parte de los sueldos también remunera trabajo productivo, y el resto del sueldo paga trabajo improductivo. De este modo, toda la remuneración al obrero forma parte del capital variable.

Con la intención de proporcionar una salida al problema del trabajo productivo e improductivo, Delgado se apoya en el trabajo desarrollado por José Valenzuela y Carlos Toranzo, sobre la evaluación del peso de uno y otro en México (25) partiendo de

25. Se encuentra en Críticas de La Economía Política No. 8. Ediciones el Caballito.

dos supuestos: "Pese a diferencias cuantitativas entre el censo de población y el censo industrial, las cifras relativas de ocupación productiva e improductiva deducidas del censo de población, eran aplicables al censo industrial; la tendencia en la distribución de productivos e improductivos, observa para el periodo 1950-1969, según datos decenales era linealmente interpolable para 1965 y extrapolable para 1975.

Para el grueso de la Industria -como señala Delgado- el porcentaje de productivos es similar al de obreros, de igual modo el de improductivos es similar al de empleados, lo cual permite suponer que todos estos son improductivos. No sucede así para algunas clases de industria. Ahora bien, como no hay un estudio para ocupación productiva e improductiva a nivel de clases industriales, haría falta un estudio sobre la influencia de esta en sobrevaluaciones bruscas de la tasa y masa de explotación monetaria apropiada en algunas ramas industriales.

En esta parte metodológica se señala finalmente que el estudio realizado no da elementos para intentar analizar los determinantes del diferencial de tasas de explotación monetaria.

1.3.2. El Índice de la tasa de Plusvalía.

Para calcular las variaciones de la tasas de plusvalía Delgado obtiene un índice. El cual se determina a partir de los

MEXICO: TASA DE PLUSVALOR

Indices: a) productividad del sector de bienes salario, b) de la jornada de trabajo anual y c) de salario real.

Los resultados cuantitativos de Orlando Delgado pueden resumirse así:

De 1970 a 1974 el índice de variación de la tasa de la plusvalía muestra un movimiento definitivamente descendente. Pasa de 100 a 89.80%. En 1975 asciende a 97.31%, en tanto que en 1976 vuelve a descender a 77.39%. Contrariamente, entre 1977 y 1982, el índice muestra un movimiento definitivamente ascendente, pasando de 86.66 a 121.91%. (26)

VARIACIONES EN LA TASA DE PLUSVALIA.

ANO	INDICE DE PRODUCTIVIDAD EN BIENES SALARIO a	INDICE DE LA JORNADA ANUAL DE TRABAJO b	INDICE DEL SALARIO REAL ANUAL c	INDICE DE LA TASA DE PLUSVALIA (1+P) ab / c
1970	100.00	100.00	100.00	100.00
1971	101.27	99.34	103.38	97.31
1972	106.07	101.05	11.38	96.23
1973	107.92	101.45	119.56	91.57
1974	112.85	100.75	126.64	87.60
1975	116.47	103.92	121.88	97.31
1976	121.59	98.16	154.21	77.39
1977	119.69	95.82	132.68	86.66
1978	124.13	100.21	128.58	96.64
1979	129.92	97.51	127.17	99.37
1980	131.61	98.33	122.90	105.30
1981	131.91	97.16	117.44	109.13
1982	135.46	94.57	105.08	121.91

FUE NTE: ORLANDO DELGADO, Op. cit.

26) Ver cuadro correspondiente.

MEXICO: TASA DE PLUSVALOR

Sigamos ahora el proceso metodológico por el cual Delgado llega al índice de la tasa de plusvalía.

La tasa de plusvalía queda determinada por el cociente: plusvalor sobre capital variable, que puede determinarse restando al valor agregado anual, el valor del capital variable anual, dividiendo la resta por el capital variable.

$$1) p' = F/V = (VAa - Va) / Va = (VAa/Va) - 1$$

Para expresarla en magnitudes horarias, se divide cada elemento por el total de horas trabajadas en el año. Un indicador de este total se obtiene multiplicando, la población ocupada y la jornada de trabajo anual.

$$2) p' = (VAa / PD JTa) / (Va / PD JTa) - 1 = (VAh / Vh) - 1$$

La plusvalía aparece así determinada por el valor de la fuerza de trabajo (valor de la fuerza de trabajo sobre total de horas trabajadas en el año. Ahora bien, este valor puede expresarse como una masa de bienes de consumo obrero multiplicada por los valores unitarios de esos bienes.

$$4) Vh = \dots [0] 1.n [w] n.1) / PD JTa$$

[Q] 1,n: canasta de bienes de consumo; [w] n,1: valor unitario de los bienes de la canasta básica.

Como el valor es un indicador del costo del trabajo, es por tanto, un recíproco de la productividad, el cual a su vez, es un indicador de la eficiencia del trabajo. Así se tiene:

$$F_1 = 1/w \quad w_1 = 1/F_1 \quad (27)$$

Por lo tanto la ecuación cuatro se puede escribir como sigue:

$$5) V_h = [Q]_{1,n} \cdot 1/F_{n,1} / PO \cdot J_{Ta}$$

Para una canasta de consumo por obrero ocupado :

$$6) [Q]_{1,n} = (1/PO) \cdot [Q]_{1,n}$$

Sustituyendo en (5), se tiene:

27) Aunque Delgado no hace ninguna notación para estas ecuaciones, se entiende que F_1 es la productividad en el sector que produce los bienes de consumo obrero w_1 el costo del trabajo en el mismo sector. Ver: Delgado Ibid. p.167.

$$7) V_h = (L_0 j_i - 1, n [1/F] n, 1) / J T_a$$

De este modo, el valor hora de la fuerza de trabajo pasa a depender de tres factores: la canasta por obrero ocupado, la productividad en las industrias productoras de bienes salario y la extensión de la jornada de trabajo.

Ahora bien, como no se conocen las variaciones en la canasta, se propone el concepto de quantum del consumo obrero. Con él se expresa el valor de la canasta, basado en los valores unitarios de los bienes en un momento determinado. El quantum es una magnitud relativa que depende de la base de ponderación. (28) El valor real de la canasta se expresará cuando $t=0$.

Como persiste el problema del cálculo en las variaciones en el costo del trabajo y en la productividad, se utilizan promedios ponderados para calcularlas.

El índice de productividad se calcula como un promedio ponderado de las variaciones en el valor agregado por hombre ocupado en las ramas que Delgado considera como productoras de

 (28) Se trata de un ponderador del peso del consumo del bien i ésimo en el consumo obrero total. Para ello se utilizan los datos de la Encuesta Ingreso-Gasto. Para mayores detalles, consultar el capítulo IV del trabajo de Delgado.

MEXICO: TASA DE PLUSVALOR

bienes salario. (29)

Con la introducción de estos nuevos elementos, el valor hora de la fuerza de trabajo difiere del quantum de consumo obrero, debido a variaciones en la productividad media existente en las ramas productoras de bienes salario.

Así las cosas, el aumento en el valor hora de la fuerza de trabajo pasa a depender de tres factores: aumentos en el quantum de consumo por obrero ocupado susceptible de expresarse en el concepto de salario real, b) reducciones en la jornada anual de trabajo, c) disminuciones en la productividad en las ramas que producen bienes salario. En el caso de reducciones en el valor de la fuerza de trabajo, los tres factores se comportarían en sentido contrario al efectuado.

Por lo anterior el valor horario del capital variable, se determinaría como sigue:

$$11) V_h = S_{ra} / (JTA F_b) \quad (30)$$

29) Los ponderadores los obtiene también a partir de la Encuesta Ingreso Gasto. Ver los detalles en el capítulo IV de su trabajo.

30) Las ecuaciones (8) a (10) se refieren a los cálculos en las variaciones del costo del trabajo y de la productividad, que no fueron detallados aquí.

Expresado en términos de Índice:

$$I(Iv) = ISra / (IJTa \cdot IFbs) = ISrt / IFbs$$

$$Srt = Sra / JTa$$

Srt: salario real por hora.

Reformulando la ecuación (3) Delgado encuentra que las variables que determinan el comportamiento del valor hora de la fuerza de trabajo, afectan la tasa de plusvalía en sentido inverso.

En términos de Índice se tiene que:

$$I(Iv) = (IJTa \cdot IFbs) / ISra$$

Es decir, el Índice de la tasa de plusvalía se obtiene multiplicando el Índice de la jornada de trabajo anual por el Índice de la productividad en bienes salario y dividiendo el resultado por el Índice de salario real anual.

La productividad de industrias de bienes salario, entre 1970 y 1982, crece en 32%. Salvo 1971 en el que se reduce 2%,

MEXICO: TASA DE PLUSVALOR

La productividad de industrias de bienes salario, entre 1970 y 1982, crece en 32%. Salvo 1971 en el que se reduce 2%. Muestra en general una tendencia ascendente. (31)

El índice de la productividad en la industria productora de bienes salario según los cálculos ponderados por su peso en el gasto, muestran una tasa de crecimiento anual acumulativa promedio de 2.53%.

Por otra parte, en lo que se refiere al índice del salario real anual, se tomó al salario medio pagado en la semana, publicado en salarios industriales, y se procedió anualizarlos, deflatando con índice nacional de precios al consumidor.

Sobre este indicador, los resultados del cálculo de Delgado muestran un crecimiento lento pero constante entre 1970 y 1974; una ligera caída en 1975 y en 1976 un notable aumento, y en adelante una caída.

Finalmente, con respecto al índice de la jornada de trabajo anual, para su construcción se tomaron dos fuentes:

31) Las ramas industriales que Delgado considera son productoras de bienes salario son: la industria alimenticia y de bebidas, de vestido y calzado, de electrodomésticos, cuidados médicos, transporte, otros bienes y servicios, y la industria eléctrica. Se toma por otra parte el índice de agricultura.

trabajo y salarios industriales y Estadística Industrial Anual, de los cuales se obtuvieron el tiempo medio de trabajo en la semana y el promedio de días trabajados en el año. Existe una inconsistencia del comportamiento de este promedio ya que para 1977 resulta de 343 días. (32) Este dato se ajusta para hacer más suaves los movimientos.

De acuerdo con Orlando Delgado, la evolución de la jornada laboral anual, tiene movimientos muy suaves y erráticos aunque para 1975 y 1977 hay una reducción de este indicador cercana al 5%. Al año siguiente la jornada aumenta para inmediatamente después caer sistemáticamente hasta 1982.

Ahora bien, señala que el dato del salario real es muy importante. En el régimen echeverrista aparece un aumento entre 1970 y 1976 del 54% y a partir de este año y hasta 1982 cae paulatinamente hasta llegar a niveles cercanos a 1970.

Delgado destaca un dato interesante:

32) "(...) el comportamiento de este promedio no es consistente: la mayor parte del período de estudio, los días trabajados en el año tiende a disminuir, salvo 1975 que aumentan de 302 a 318 y 1984 que pasan de 288 a 293". Delgado Ibid. p. 201.

MEXICO: TASA DE PLUSVALOR

... "(...) al comparar resultados a nivel de la industria, con la asignación del ingreso nacional disponible, encontramos que la remuneración de asalariados de 1970 a 1975 pasa de 38.1% a 40.9%, mientras que el capital variable monetario evoluciona de 23.5 a 25.8%, que pese a diferir en magnitud parece mostrar una tendencia similar". (33)

Conviene destacar que en el primer cálculo, Delgado obtiene una magnitud y una tasa de explotación que aún en términos monetarios expresan a los propios conceptos. El segundo tipo de cálculo, a diferencia del primero, no es la expresión va del concepto (tasa de plusvalor), sino solamente un indicador de las variaciones que ésta experimenta en el periodo de análisis.

De acuerdo con este indicador, la tasa de plusvalor disminuye entre 1970 y 1974 y se eleva entre 1975 y 1982. Las condiciones que hacen ascender o descender el valor de la fuerza de trabajo y que afectan de manera inversa a la tasa de plusvalor -según señala Delgado- no se cumplen al pie de la letra.

Si en el periodo de 1970 a 1974 la tasa de plusvalor disminuye, esto supone: aumentos en el salario real, disminuciones en la jornada de trabajo y disminuciones en la productividad de las ramas productoras de bienes salario. En el periodo 1976-1982, por el contrario, el índice indica que la tasa de plusvalor crece lo cual supone: disminuciones en el salario real, aumentos en la jornada de trabajo y aumentos en la productividad de bienes salario. Es decir, movimientos contrarios

33) Delgado, Oriando. *Ibid.* p.207.

MEXICO: TASA DE PLUSVALOR

a los que conducirían a un incremento en el valor de la fuerza de trabajo en el caso del primer período y a su disminución en el caso del segundo.

Se observa que entre 1970 y 1974 el índice del salario real anual crece, el índice de la jornada anual de trabajo fluctúa entre 100 y 101% -a excepción de 1971 en que disminuye a 99.34% y 1975 en que aumenta a 103.92-, pero el índice de productividad en bienes salario muestra un movimiento ascendente.

Este índice puede explicar un crecimiento del salario real, pero ambos índices aunados a un índice fluctuante de la jornada de trabajo, no pueden explicar un aumento en el valor de la fuerza de trabajo o disminución en la tasa de plusvalor. Porque no están definidos los movimientos del tiempo de trabajo necesario y del tiempo de trabajo excedente. Tampoco queda claro si la reducción en la jornada de trabajo obedece a una disminución del valor de la fuerza de trabajo. En suma no hay suficientes elementos para definir una cosa u otra.

Por otra parte, en el período de 1976 a 1982, decrece el índice del salario real, crece el índice de productividad en bienes salario, pero el índice de la jornada de trabajo -a excepción de 1978- disminuye. Una productividad en las ramas bienes salario al alza, es coherente con una disminución en el valor de la fuerza de trabajo, pero no con un salario real descendente. El conjunto de determinantes con sus respectivos

movimientos no proporcionana una explicación satisfactoria dentro del marco de lo postulado por Delgado.

Se tendrá oportunidad de retomar esta problemática sobre la tasa de plusvalor y sus determinantes en el capítulo V.

1.4 La Tasa de Plusvalía en el trabajo "Estructura de Valor y Crisis en la Economía Mexicana". (34)

Este trabajo es de los mejor logrados sobre la tasa de plusvalor en México. En él se expone un procedimiento para llegar a la determinación de la tasa de plusvalía.

Los autores encuentran que la tasa de plusvalía disminuye durante los cincuenta y crece a partir de 1960. Consideran que la disminución en los cincuenta se debe al aumento de valor per cápita del Capital Variable (V). Encuentran una disminución en el valor de la canasta de consumo obrero, el cual consideran que permite explicar el aumento de la tasa de explotación. Asimismo un aumento de la composición orgánica de capital hasta 1975. De acuerdo con sus resultados ésta se elevó de 1.76 en 1950 a 2.09 en 1960. La disminución de la tasa de

34) Los autores: José Luis Estrada, Estelberto Ortiz, Mario Robles y Lilia Rodríguez, profesores de la UAM.

plusvalía para este mismo periodo obedece a un desarrollo de tipo intensivo de la economía mexicana. En él, el capital variable por unidad de trabajo empieza a aumentar (y por consiguiente los componentes de la canasta de consumo de los trabajadores). A finales de los sesenta aumenta la tasa de plusvalía, al mismo tiempo aumenta la composición orgánica de capital. A finales de los sesenta las tasas de crecimiento de la productividad descienden hasta hacerse negativas.

Señalan por otro lado que en México, "(...) una parte importante de la reproducción de los trabajadores se realiza mediante un circuito distinto al del capital variable-trabajo-mercancía y predomina la intervención estatal en gastos de educación, salud, vivienda, etc." (35) Como consecuencia de esto, el capital variable difiere del tiempo de trabajo necesario para dicha reproducción. (36)

35) Dávila, Hilda R. et. al. Ibid. p. 20

36) "(...) dependiendo del monto de impuestos con los que se grava el ingreso de los trabajadores según sea mayor o menor su participación en el gasto social, el trabajo necesario para su reproducción será menor o mayor respecto al capital variable adelantado por el capital.

MEXICO: TASA DE PLUSVALOR.

Los autores efectúan el cálculo para nueve sectores económicos: I Agropecuario; II Extractivo; III De Transformación; IV Alimentos; V Construcción; VI Electricidad; VII Transformación y Comunicaciones; VIII Restaurantes y Hoteles; IX Servicios; X Comercio. Esto para los años 1950, 1960, 1970, 1975, 1976 y 1980.

De acuerdo con los resultados de este trabajo, las mayores tasas de plusvalía se encuentran en los sectores agropecuario y en el de transportes y comunicaciones, siguiéndoles manufacturas y alimentos. Sin embargo lo que interesa para esta investigación es el resultado para el conjunto de la economía.

Los autores distinguen las ramas que consideran típicamente de producción, de las que no lo son. En las primeras ubican Agricultura, Manufactura, Construcción, Electricidad, Restaurantes y Hoteles; en las segundas, Comercio, Alquiler de Inmuebles, Servicios Financieros y Otros. Los servicios productivos se consideran como ramas productivas.

Por lo que toca a las actividades del Estado, consideran a las empresas estatales que concurren al mercado (FENEX, FFNN, CFE) como productivas y como improductivas aquellas que no producen valores de uso (Contabilidad y Administración General) o cuyos productos -dicen- no adquieren forma mercantil (Educación, Salud). En el caso de la producción campesina, sólo consideran productiva aquella que se oriente al

mercado.

Los autores realizan además una aproximación de los gastos en actividades improductivas (Contabilidad, Comercialización y Administración en general) al interior de cada rama. Para esto se apoyan en distintas fuentes que proporcionan datos sobre población y trabajos sobre población económicamente activa y empleo en México. (17)

Para calcular la tasa de plusvalía, los autores proceden a estimar el capital variable global, a partir de los salarios totales pagados a los trabajadores productivos en todas las ramas consideradas de la producción. Empleando los datos que proporcionan las encuestas ingreso-gasto llegan a la conclusión de que la mayor parte de los trabajadores productivos perciben entre uno y dos salarios mínimos. Con base en esto y considerando que las tasas impositivas que se aplican a estos niveles salariales, son bajas, supusieron que el gasto social del Estado que alcanzan los trabajadores productivos es mayor que el monto pagado en impuestos. Sin embargo, por las dificultades de acceder al monto de impuestos pagados consideraron al salario bruto sin modificaciones para el cálculo del capital variable.

(17) Censos de población; encuestas industriales y sobre todo trabajos sobre PEA y estructura del empleo realizados por Carlos Salas y Teresa Rendón.

Es necesario destacar que en el trabajo que aquí se examina, se calculan valores a partir de los precios. Esto entraña dificultades especiales que no encontramos en otros trabajos.

"En nuestro caso se ha logrado una medición más precisa (con respecto a trabajos precedentes que calculan categorías en valor para México) en lo fundamental por la agregación al tiempo de trabajo y por la reducción a unidades homogéneas de trabajo productor de valor". (38)

Los autores partieron de la siguiente formulación algebraica:

$$V = B_i \times VAL_i$$

Aquí V es el capital variable; B_i da la proporción de gasto salarial dedicada a bienes de la rama i, en unidades monetarias; VAL_i representa el coeficiente de valor de la rama i en unidades horas de trabajo/peso. De este modo V queda calculado en unidades de horas de trabajo socialmente necesario.

(38) Dávila, Hilda R. et. al. ibid. p.16.

Así, la tasa de plusvalor se calcula con base en la siguiente ecuación.

$$S' = (VA - V)/V$$

donde V.A. es el tiempo de trabajo directo de los trabajadores productivos. (39)

Para efectuar el cálculo en términos de valor, los autores parten de la siguiente formulación.

(39) Este cálculo se efectúa a partir de la fórmula $PO_i (TP/PO_i) COEXT_i$. En ella, L_i representa el tiempo de trabajo directo aplicado en la rama i ; PO_i nos da el número de trabajadores ocupados en la rama i ; (TP/PO_i) es el coeficiente de trabajo productivo que nos da la proporción de los trabajadores productivos en el total; $COEXT_i$ es el coeficiente extensivo de trabajo que nos da la jornada anual de trabajo por rama. Así se obtiene el tiempo de trabajo directo por rama y se integraron los vectores de coeficientes de trabajo para los años considerados. Se instrumentó un procedimiento de cálculo que incorpora la reducción del trabajo calificado a trabajo simple, utilizando los niveles salariales de los trabajos distintos, con referencia a un salario base, como indicador del grado de calificación del trabajo.

$$VAL(i) = TPM(i) + TVA(i) \quad (1)$$

Aquí $TPM(i)$ representa el valor transferido de los medios de producción circulantes a la mercancía i ; $TPMF(i)$ representa el valor transferido de los medios de producción fijos a la mercancía i .

Para obtener el primero los autores utilizan los datos de las matrices insumo-producto empleando una variante de la formulación anterior. Esta es:

$$VAL(i) = \sum_j A(j,i) \times VAL(j) + l(i) \quad (1.2)$$

Aquí $A(j,i)$ representa la cantidad de mercancía j que socialmente es necesaria para producir una unidad de la mercancía i ; $l(i)$ representa la cantidad de tiempo de trabajo socialmente necesario para producir una unidad de la mercancía i .

En notación matricial se tendría:

$$VAL = A \cdot VAL + L \quad (1.3)$$

donde VAL es un vector columna de los coeficientes de valor precio parciales de las mercancías consideradas, con unidades de horas de trabajo/pesos corrientes; A es una matriz de coeficientes técnicos monetarios; L es un vector columna de los coeficientes de trabajo directo, definidos en unidades de horas

de trabajo/peso de producción.

Ahora bien, para efectuar el cálculo de tiempo de trabajo directo, los autores se basan en la siguiente formulación:

$$L_i = PO_i \times (TP/PO)_i \times COE \times T_i$$

Aquí L_i representa el tiempo de trabajo directo aplicada en la rama i ; PO_i representa el número de trabajadores ocupados en la rama i ; $(TP/PO)_i$ es el coeficiente de trabajo productivo que nos da la proporción de los trabajadores productivos en el total; $COE \times T_i$ es el coeficiente extensivo de trabajo que nos da la jornada anual de trabajo por rama.

Además, los autores aplican un procedimiento que intenta incorporar la reducción de trabajo calificado a trabajo simple. Ponderaron los coeficientes valor creado con base en los distintos niveles salariales de los trabajos. Esto bajo el supuesto de que tales niveles, con referencia a un salario base, proporcionan un indicador del grado de calificación del trabajo.

Así, el producto de los coeficientes de trabajo directo por los ponderadores proporciona los coeficientes de valor

agregado por rama. (43)

Cabe señalar que los coeficientes de valor obtenidos, proporcionan una actualización del valor de capital constante, difiriendo de su valor histórico; que los coeficientes técnicos son el resultado de dividir los insumos sobre el valor bruto de la producción correspondiente, lo que constituye el equivalente monetario de los insumos nacionales requeridos para producir un peso de la rama considerada, excluyéndose el costo de los insumos importados, de modo tal que como proporciona un componente nacional, se incurre en una subestimación de los coeficientes de valor "los insumos más que constituir un costo se pagan de la

45) Al utilizar los coeficientes ponderados se obtiene un sistema de valores sustentado en los grados de explotación del trabajo tienden a igualarse a lo largo de las diferentes ramas de producción, debido a que, según los autores, los salarios expresan adecuadamente la estructura de los grados de calificación.

Cabe señalar que los coeficientes de valor obtenidos, proporcionan una actualización del valor de capital constante, difiriendo de su valor histórico: que los coeficientes técnicos son el resultado de dividir los insumos sobre el valor bruto de la producción correspondiente, lo que constituye el equivalente monetario de los insumos nacionales requeridos para producir un peso de la rama considerada, excluyéndose el costo de los insumos importados, de modo tal que como proporciona un componente nacional, se incurre en una subestimación de los coeficientes de valor. "Los insumos más que constituir un costo se pagan de la masa de plusvalor." (41)

41) Devilla, Hilda R. El. Al. Ibid. p. 7) Para efectos de subestimación de los coeficientes de valor, los autores establecen que existen dos maneras: una mediante la desagregación los insumos importados para asignar por rama de origen; la segunda opción consiste en utilizar los coeficientes de valor nacionales para estimar las magnitudes de capital variable y de plusvalor y efectuar un ajuste posterior a la masa de plusvalor deduciendo el valor de las importaciones, para obtener así una aproximación más fiel de la masa de plusvalor. Es esta la opción que se ha seguido en el presente trabajo.

totales producidos en cada rama.

La secuencia de cálculo que los autores efectúan, podemos sintetizarla como sigue:

Plusvalía Bruta = valor agregado - capital variable
- equivalente de valor de las importaciones de bienes de capital
constante.

Plusvalía Disponible = Plusvalía Bruta - gasto corriente
del gobierno o impuestos netos al capital.

Estas categorías se obtienen a través de las siguientes
operaciones:

En Cuentas Nacionales: excedente bruto de explotación
- depreciación. Además ajuste por salario del sector agropecuario.
(42)

Ganancia Bruta menos gasto corriente del gobierno o
impuestos netos al capital = Ganancia Fondo.

42) De acuerdo con los autores, las ganancias en Cuentas Nacionales para los años de 1950 a 1970, incluyen ingresos de campesinos explotando su propia parcela, que en su metodología correspondería a una forma salario)

MEXICO: TASA DE PLUSVALOR.

En Cuentas de Valor: Plusvalía Bruta -capital constante de los sectores improductivos (circulante y fijo) -salarios de los trabajadores en sectores improductivos -importaciones para producción =Plusvalía Disponible -Gasto corriente del gobierno o impuestos netos al capital =Plusvalía Fondo.

Este trabajo es el mejor logrado de los que en este capítulo hemos revisado, no sólo por su avance en el análisis económico desde una perspectiva teórica marxista, sino también por su aproximación a una expresión en valor de un conjunto de categorías que habían venido esbozándose en términos monetarios.

No es objeto propiamente de esta investigación ni creo estar en condiciones de someter a un juicio el complejo procedimiento mediante el cual se calculan las categorías en términos de valor trabajo. Quizá lo menos consistente sea lo referente a la reducción de trabajo complejo a trabajo simple -como reconocen algunos de sus autores. Los niveles salariales en sí mismos no son suficientes para indicarnos las equivalencias que permitieran realizar las conversiones a trabajo simple. Los salarios pagados -sobre todo en las condiciones actuales de la Economía Mexicana-, difícilmente están determinados por la calificación de la fuerza de trabajo a la que remuneran, sin embargo son datos que arrojan luz al respecto. Me parece que los resultados para el conjunto de la Economía Mexicana son coherentes e importantemente ilustrativos para esta

MEXICO: TASA DE PLUSVALOR

investigación.

MEDIDAS EN VALOR DE LA ECONOMIA MEXICANA.

Valores en millones de horas.

Concepto	1950	1960	1970	1975	1978	1980
Coefficientes valor-precio promedio	.2317	.0953	.0346	.0155	.0080	.0043
Capital constante circulante	3179.7200	5480.6100	7828.1300	8396.5300	5400.7000	9536.0600
Depreciación	1622.6000	555.6600	710.4100	748.6700	681.6100	869.7500
Capital Variable	5916.8600	2521.5000	2574.7600	2683.2300	2917.3200	3379.5300
Plusvalía	10978.9000	8085.9900	9566.6600	11415.4000	12617.7000	15107.3000
Valor trabajo total	7539.4600	15744.2000	20660.0000	23242.8000	24817.2000	26992.7000
Valor trabajo agregado		10705.5900	12121.4000	14095.6000	15534.9000	17486.9000
Número de trabajadores productivos	4903780.0000	6663290.0000	70101270.0000	7775130.0000	6435580.0000	9930370.0000
Valor de la fuerza de trabajo en horas por año trabajador	330.8900	393.5700	362.5800	345.1000	345.8400	340.3200
Relaciones de valor						
Tasa de plusvalía	3.5500	3.0500	3.7100	4.2500	4.3300	4.4700
Composición orgánica	1.9600	2.0900	3.0400	3.1300	2.8800	3.0800
Tasa de valorización bruta	1.1700	.9300	.6600	.9700	1.0300	1.1000
Productividad en valor del trabajo	1.4600	1.5500	1.7000	1.6500	1.6900	1.5600
Productividad en valor capital	2.1700	1.9300	1.8600	1.9700	2.0300	2.1000

FUENTE: Dávila Et. Al. Op. cit.

2. EL CALCULO DE LA TASA DE PLUSVALOR EN OTROS PAISES.

2.1. Trabajo de Wolff sobre la Tasa de Plusvalor
y el Desarrollo Capitalista en Puerto Rico.

Edward Wolff realiza un estudio sobre la tasa de plusvalor en la economía de Puerto Rico y llega a cuatro conclusiones fundamentales:

1. Una tasa de plusvalor que permanece virtualmente estacionaria durante el periodo de 1948 a 1963, la cual tuvo como base una elevación en el nivel del consumo del trabajo.

2. La composición orgánica desciende sustancialmente a pesar de que la composición técnica más que se duplicó. Esto se atribuye a que el descenso en el valor trabajo de los componentes del capital constante más que compensa la elevación de la composición técnica.

3. La tasa de ganancia en términos de valor aumentó considerablemente, como resultado de una tasa de plusvalor estable, y de un descenso en la composición orgánica del capital.

PUERTO RICO: TASA DE PLUSVALOR

4. La circulación del capital constante dentro del departamento 1 como parte de la circulación total de la economía portorriqueña cambia muy poco. Por otra parte la participación porcentual de los componentes de la reproducción resultan notablemente estables durante el período 1948-1963.

Por otro lado, establece tres aspectos necesarios a considerar dentro del cálculo para el análisis:

1. La distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo que no está presente en los métodos de cuantificación de las fuentes consultadas. Esta distinción —dice Wolff— afecta la estimación de la masa y la tasa de plusvalía.

2. Wolff advierte la necesidad de determinar la composición de los sectores considerados en cuanto actividades productivas e improductivas, así como con respecto a la calificación del trabajo. Señala que solamente efectuó. Señala que su tratamiento requeriría un proceso sistemático del trabajo calificado respecto del trabajo no calificado, y de determinación de los salarios de gerentes y profesionales como componentes del plusvalor.

3. Para estimar la composición orgánica del capital y la tasa de ganancia sólo fue considerado el capital circulante. Este influye en las disminuciones de la primera y los aumentos de

PUERTO RICO: TASA DE PLUSVALOR

Ahora bien, para el cálculo, Wolff hace una formulación algebraica que puede resumirse como sigue.

Los cuadros de insumo-producto fueron construidos a partir de flujos productivos a precios de mercado, por lo que resultaba necesario convertirlos a términos de valor-trabajo.

(43)

Wolff establece lo siguiente:

i) A : matriz de coeficientes interindustriales a precios de mercado.

ii) a : vector renglón que indica el número de trabajadores empleados por dólar de producción en cada sector.

iii) m : vector columna que indica la suma de cada sector a precios de mercado por trabajador.

iv) c : vector renglón que indica el trabajo total requerido por dólar de producción de cada sector.

43) Según señala el propio Wolff, Morishima elabora en 1961, una propuesta metodológica para efectuar esta conversión.

PUERTO RICO: TASA DE PLUSVALOR

$$p = a[A-1]$$

donde: T = Total Sector II B.C.

Definimos E como la tasa de plusvalor, determinada como el tiempo de trabajo excedente sobre el tiempo de trabajo necesario.

$$E = (1/pm) - 1$$

Aquí pm es el trabajo pagado respecto del trabajo total.

Si siguiendo este proceso de cálculo, Wolff llega a los resultados empíricos que enseguida se enumeran.

ANO	TASA DE PLUSVALOR (E)
1948	.9729
1963	.9328

Señala que algunos trabajos anteriores sobre cálculos de la tasa de plusvalor llegan a magnitudes semejantes. Fishni obtiene .93 en 1951 para la economía de Japón, aunque sólo se

refiere a la industria manufacturera: Sakerla y Hejl obtienen 1.37 en 1962 para la economía checoslovaca aunque resulta dudoso como fueron obtenidas las ganancias en la Contabilidad de los países socialistas. En el caso de los Estados Unidos se hace mención de un cálculo preliminar de .83 en 1963.

El autor establece que el cambio en la tasa de plusvalor puede alternativamente ser observado en el cambio de valor de la fuerza de trabajo. Que pm , el trabajo incorporado promedio por trabajador, es por definición equivalente al valor de la fuerza de trabajo e igual a: $1/(1+E)$. pm se mantiene casi constante, .507 en 1948 y .517 en 1963, de donde afirma que el costo promedio de la reproducción del trabajador requiere aproximadamente la del trabajo desplegado por hombre en un año en ambos.

Fara Wolff, la estabilidad en la tasa de plusvalor obedece a la presencia de dos tendencias contrapuestas, ellas son: el ascenso del salario real, ya que señala que el consumo por trabajador pasa de \$867 en 1945 a \$2107 en 1963, un incremento de 143% en precios constantes; y el descenso del valor-trabajo del capital constante empleado en la producción de bienes salario. Señala que este descenso del valor-trabajo de los medios de subsistencia a consecuencia del descenso del valor-trabajo del capital constante empleado en la producción de bienes salario. Considera que este descenso del valor-trabajo, puede interpretarse como un crecimiento en la productividad del

PUERTO RICO: TASA DE PLUSVALOR

trabajo (44) que crece en 168%, de modo que compensa aunque sea cerradamente el crecimiento del consumo de los trabajadores.

De acuerdo con el autor el crecimiento en la tasa de plusvalor por la disminución del valor de los bienes salario, es lo que Marx llama proceso de extracción de plusvalor relativo, en el cual el consumo incrementado del trabajo deviene plusvalor relativo generado por el incremento de la productividad.

El crecimiento de la productividad se acompaña de un incremento del 143% en el consumo de los trabajadores, resultando una tasa de plusvalor estable.

En 1948 se tiene una tasa de plusvalor de 3.8974, 318% por arriba del de 1963. Este resultado se obtiene al considerar que el crecimiento de la productividad y el crecimiento del consumo del trabajo se mantienen al nivel de 1948, esto es, como si el crecimiento del consumo del trabajo no hubiera dado lugar a la generación de plusvalor relativo.

Por lo que toca a la tasa de ganancia en términos de valor, Wolff llega a la conclusión de que ésta es mayor en 36% que la tasa promedio de mercado, y en 1963, mayor en 16%.

44) Relación de la producción con respecto al trabajo empleado para cada sector.

La tasa de ganancia la determina por la relación entre el plusvalor y el capital total (constante más variable) en términos de valor.

-5-

Ctv

La tasa de ganancia a precios de mercado la determina como el cociente de dividir el excedente total en términos de precio por la suma de los salarios más los costos materiales también en términos de precios.

Por lo que se refiere al capital constante, en términos de precios o en términos de valor, las cifras son muy cercanas. Para entender por qué, se examina la composición del consumo del trabajo cuyas cifras son más pequeñas en valor-trabajo que en precios de mercado.

Por su parte, la demanda final excedente (consumo capitalista + inversión + gasto del gobierno + exportaciones - importaciones) es relativamente más alto en términos de valor-trabajo que en precios de mercado. Así también, el valor de la fuerza de trabajo es más alto en precios de mercado, que en términos de valor-trabajo; el capital variable es más bajo en valor que en precios de mercado. Contrariamente el exceso de

demanda final es relativamente mayor en términos de valor que en precios de mercado y el plusvalor mayor que su expresión en términos de precios.

Finalmente, de acuerdo con los datos contruidos por Wolff, la composición técnica de capital crece más que el doble con el desarrollo del Capitalismo en Puerto Rico, sin embargo, la depreciación del capital constante en términos de valor-trabajo más que compensa la elevación de la composición técnica. La tasa de plusvalor se mantiene estable, mientras que la composición orgánica desciende, de modo que la tasa de ganancias en términos de valor asciende.

2.2 El Trabajo de Shaikh sobre la tasa de plusvalor para la economía de EUA.

En su trabajo "Cuentas de Ingreso Nacional y Categorías Marxistas" (45) , Anwar Shaikh, efectúa un cotejo entre las categorías y conceptos que se emplean en la cuantificación de las Cuentas de Ingreso Nacional, y las categorías marxistas con la intención de esclarecer la correspondencia que media entre unas y otras. Presenta también, los resultados de su investigación empírica sobre la industria privada no agrícola de EUA. Establece que el método ortodoxo exagera las ganancias y reduce los salarios, al pasar por alto que el ingreso de empresas no incorporadas e incluir los salarios de propietarios y de socios trabajadores. (46) Encuentra también una enorme diferencia

45) Publicado en Economía: Teoría y Práctica No. 4 UAM Invierno 1984.

46) Si son salarios, de cualquier forma hacen parte del monto de capital variable que se invierte. Esto no tiene por qué afectar el contenido material de la distribución del producto de valor. No obstante, tiene implicaciones políticas, ya que algunos miembros de la masa de trabajadores que labora para estas empresas no son sólo eso, sino además propietarios o socios del capital de dichas empresas y esto exige una lectura teórica adicional.

en los niveles de la tasa de plusvalía y la forma fetichizada de relación ganancia/salario, de lo que resulta una diferencia considerable en sus tendencias respectivas.

"Durante periodos comparables (1946-1972), la tasa de plusvalía se eleva de 120% a 150%, mientras que la razón ganancia-salario incorporada se eleva del 15% al 35%. El nivel real de explotación es fácilmente cuatro veces más grande que aquél representado en la razón ganancia-salario. (...) Durante el periodo de la postguerra, de 1948 en adelante las dos tendencias difieren. Por lo general, la tasa de explotación aumenta durante este periodo, mientras la razón ganancia-salario tiende a declinar de un modo sustancial. (...) La primera se eleva del 130% en 1948-1950 al 140% en 1970-1972, la última cae del 31% al 17% durante el mismo intervalo." (47)

TASA DE PLUSVALIA OBTENIDA POR SHAIKH.

	1952	1961	1970
Tasa de Plusvalía Ajustada	1.43	1.46	1.51
Tasa de Plusvalía no Ajustada	1.23	1.37	1.40

Los resultados obtenidos permiten al autor, mostrar lo erróneo de la postura que sostiene que una caída en la razón ganancia-salario implica una caída en la tasa de plusvalía y por tanto un aumento de los ingresos de los trabajadores en la participación del valor agregado. Shaikh argumenta que este hecho

47) El autor advierte que si bien tres años pueden ser poco útiles con respecto a las tendencias, la tasa ajustada se eleva durante cada intervalo, más lentamente de 1952 a 1961 y más rápidamente de 1961 a 1970, contrariamente a la declinación ganancia-salario que declina sustancialmente. Ver Shaikh, Op. cit. p. 44

descansa en que tanto los impuestos indirectos como los costos salariales de circulación han incrementado su participación en la plusvalía total durante el periodo. Con esto muestra que no es el aumento de la participación de los salarios lo que ha hecho descender la razón ganancia-salario, sino que este descenso obedece a la intensificación de la competencia capitalista y a la expansión de los gastos del Estado. Todo deriva -dice- de la falsa identidad de dicha razón con la tasa de plusvalor.

Para efectuar la cuantificación del capital variable y de la plusvalía, Shaikh distingue dos sectores: el productivo, integrado por Manufactura, Minería, Construcción por Contrato, Transporte, Comunicación, Servicios Públicos (electricidad, gas y agua) y Servicios (excluyendo los comerciales y profesionales); el sector comercial; y el sector de Seguros Bienes Raíces y Finanzas.

El capital variable (v) se iguala a los salarios de los trabajadores productivos; la plusvalía (S) es la suma de las ganancias (antes de impuestos directos), rentas, intereses, e impuestos indirectos de las actividades productivas y comerciales, más el salario y los costos materiales de las actividades de circulación.

$$v = wp \quad \text{y} \quad S = [(\pi)_{PT} + (r)_{PT} + (i)_{PT}] + (t)_{PT} + [(m_p + m_c)]$$

Es decir, $S = s_p + s_c$. Donde s = ganancias (antes del impuesto) + rentas netas pagadas + interés neto pagado + salarios de directores de empresas + ajuste de valoración de inventarios, de los sectores productivo y comercial; s_p = impuesto indirecto y pasivos no fiscales de los sectores productivo y comercial; y s_c = costos de materiales y de depreciación del sector comercial + salarios del sector comercial + salarios de los trabajadores no relacionados con la producción en el sector productivo.

Shaikh comienza con la revisión de algunos postulados marxistas básicos que explican a la sociedad capitalista. Distingue los tres momentos fundamentales de la reproducción capitalista planteados por Marx: producción, distribución y consumo. En el primero -dice- los valores de uso son producidos; en el segundo, son transferidos de sus poseedores a los consumidores; y en el tercero se los consume productiva o personalmente. Shaikh establece también la conceptualización de trabajo productivo como aquel trabajo que produce plusvalor, pero más aún, esta producción de plusvalor ocurre a partir de dos determinaciones: i) que el trabajo opere bajo la relación salario-capital; y ii) que como resultado, cree o transforme un valor de uso. Desde el punto de vista del capital social global, se advierte que para Shaikh, del trabajo social objetivado en la masa capitalista de mercancías "(...) una parte representa al equivalente de los medios de producción empleados; y otra parte al equivalente de los medios de subsistencia consumidos por los

trabajadores productivos. El resto lo constituye el producto excedente de la producción capitalista, este es el material representativo de las horas de trabajo excedentes, gastadas por los trabajadores productivos." (48) Para el autor, el enfoque de la teoría ortodoxa respecto del trabajo productivo, tiene una base circulatoria, esto es, considera a cualquier actividad que se agregue al precio de la mercancía como proceso de producción, y el mercado es convertido en el ámbito en el que se recogen los datos reales, y del que se desprenden los criterios operacionales de producción.

Al exponer la correspondencia entre las categorías de la teoría ortodoxa y las categorías marxistas, comienza por considerar que la ganancia es la que motiva la acumulación capitalista, y que este planteamiento lo comparte tanto una como otra teoría, pero lo que las hace diferentes es el análisis respectivo que sobre sus fuentes y determinantes emprende cada

48) Shaikh, Anwar. Op. cit. p. 10.

una de ellas. (49)

Por lo que respecta al trazo de las formas concretas de apariencia de las categorías de valor, el autor supone que en general los precios de venta de las mercancías son precios

49) A propósito de esto, Shaikh retoma la consideración de Marx, respecto de que la ganancia no es sino una figura transmutada del plusv́alor, al mencionar que la ganancia es la forma dineraria de apariencia de la plusvalía. Demostrar esto, requiere, de acuerdo con Shaikh, demostrar que la plusvalía es fuente determinante de la ganancia, y que sus movimientos determinan en general, los movimientos de ésta; así como por establecer las formas de apariencia concreta en que se desdobla la plusvalía.

directos. (50) Pasa entonces a establecer los componentes del valor del producto mercantil: distingue la forma dineraria de capital constante (c), la forma dineraria del capital variable (v) y la forma dineraria del plusvalor (s), establece también su correspondiente figura en el ámbito de las cuentas nacionales, como costos monetarios intermedios (m), salarios monetarios (w) y

 50) "Con los precios directos (precios proporcionales a los valores), bajo determinadas condiciones de producción, la tasa monetaria de ganancia directa es igual a la tasa de valor de ganancia $s/(c+v)$, la cual puede ser expresada siempre como una función de la tasa de plusvalía (s/v) que aumenta monótonamente. Por la literatura de la 'transformación' sabemos que la tasa monetaria de ganancia transformada es también una función de la tasa de plusvalía que aumenta monótonamente. (Véase Shaikh 1973 y Morishima 1973. Marx, sin embargo, incluso presenta la tasa monetaria directa de ganancia como la expresión capitalista de la tasa de plusvalía s/v ; la tasa monetaria de ganancia transformada, si aparece así como una forma de apariencia de la tasa de plusvalía, todavía es conocida (...) la relación entre la tasa monetaria de ganancia y la tasa de plusvalía es sustancialmente la misma, trátase o no con precios directos o precios de producción. (Shaikh Op. cit. nota 10)

ganancias monetarias. (51) Shaikh señala que la distinción entre tiempo de trabajo vivo y tiempo de trabajo muerto, es de nodal importancia para distinguir a su vez, valor del producto, de producto de valor. Por eso, partiendo de los rubros de las cuentas nacionales, el auténtico valor nuevo creado, el valor agregado, corresponderá a los montos de valor del capital variable social, y del plusvalor social. Ahora bien, esto implica depurar el concepto de valor agregado que es la suma de remuneraciones a asalariados, remuneraciones a no asalariados y utilidades.

Por otra parte, en lo que concierne a las formas concretas que asume la plusvalía, Shaikh señala que ésta se divide en ganancias y en costos de circulación; contrariamente a lo que hace la teoría ortodoxa al tomar al sector comercial distributivo en palabras de Shaikh- como un sector nuevo de producción. De este modo, la identidad planteada entre ganancias

51) Aquí, la forma monetaria de los costos intermedios, la forma salario y la forma ganancia son transfiguraciones de contenidos específicos que se hayan en el plano de la esencia. No es lo mismo considerar el valor o precio de la fuerza de trabajo, que "el valor del trabajo" o su "precio" (el salario); tampoco es lo mismo considerar al plusvalor con referencia a su única fuente (el trabajo), que con referencia a todos los elementos del capital productivo sin distinción, como si todos fueran fuente de plusvalor.

y plusvalía por un lado, y, salarios y capital variable, por otro, tomando en cuenta solamente al capital productivo, deja de operar al considerarse al sector comercial. El margen comercial bruto ($m+wt+Tt$) aparece como una reducción del producto nacional neto del sector productivo. De la misma forma en que la suma de salarios, $w=wp+wt+vw=wp$, $TT = TTp+Ttvs$. De ahí que la relación ganancia/salario es doblemente rebajada, ya que su numerador disminuye y su denominador aumenta.

Shaikh continúa considerando las otras figuras que adopta el plusvalor social, estas son: la renta de la tierra, los intereses y los impuestos indirectos a los negocios. Por lo que respecta a la renta de la tierra, Shaikh señala que del lado de las cuentas marxistas, la división de la ganancia en renta de la tierra y ganancia, es sólo una mejor división de la plusvalía de la cual proceden, lo que no afecta la masa de la misma. En tanto, del lado de la teoría ortodoxa, este sector quedaría ubicado como una expansión del sector de la producción, como "servicios arrendatarios", los que en la medida en que aparecen como costos para el sector productivo y para el sector comercial, son tratados a nivel global, a nivel de las cuentas de ingreso y producto nacionales. Este hecho no implica sin embargo, más que una redistribución del plusvalor social, ya que la reducción en las ganancias del sector productivo y del sector comercial aparecen como ganancia del sector arrendatario. Los gastos salariales que tenga que efectuar este sector, se traducirán en una reducción de las ganancias totales y en una expansión de los

salarios.

Por su parte, el pago de intereses que efectúan los sectores productivo, distributivo y arrendatario, en la medida en que representa un aumento de sus costos, constituye una reducción de sus ganancias, en tanto que del lado del sector financiero aparecerá como una recaudación, parte de la cual se divide asimismo en ganancia financiera, costos intermedios y salarios, monto éste último por el cual las ganancias totales se reducirán al tiempo que los salarios se expandirán.

Los impuestos directos a los negocios, que gravan los ingresos netos, tienen que ver con la participación de las ganancias entre el capital y el Estado. En tanto, los impuestos indirectos, que gravan a las ventas y la producción física, constituyen una reducción a la ganancia medida antes de los impuestos directos, aunque en las cuentas ortodoxas aparecen como costos.

Con respecto a los impuestos que tienen que ver con el capital variable, Shaikh señala que sus implicaciones son distintas, según el salario corresponda a trabajadores productivos o no productivos. La división adicional del ingreso nominal de los trabajadores improductivos en salarios efectivos e impuestos netos (impuestos menos transferencias y subsidios), no cambia la masa de plusvalía. Los salarios de trabajadores productivos en cambio, determinan la masa de plusvalía, de modo

que los impuestos netos a estos trabajadores, reducen sus salarios efectivos, por tanto, reducen el capital variable e incrementan la plusvalía. (52)

Hasta aquí se han analizado por separado algunos de los trabajos que intentan calcular y analizar la tasa de plusvalor. A continuación se intenta presentar los principales problemas que ello implica y el avance que cada uno de estos trabajos logran en su resolución.

52) Cabe señalar que lo que aquí acontece corresponde a una transferencia de valor del capital variable al plusvalor. Es decir, este monto por el cual se incrementa el plusvalor, no es de naturaleza plusvalórica, ya que es un descuento que se hace al monto monetario que los obreros reciben por la venta de su fuerza de trabajo.

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

3. CONCLUSIONES.

Las líneas problemáticas que cruzan los trabajos que en este capítulo hemos revisado pueden resumirse como sigue.

Con respecto a la definición de la masa monetaria correspondiente al plusvalor industrial, -o en su caso, social-, y de la masa de capital variable expresados en magnitudes monetarias:

La distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo. Esta a su vez precisa tomar en cuenta la diferencia entre ramas productivas y ramas no productivas, así como la identificación de actividades improductivas dentro de las ramas productivas.

Una cuantificación o por lo menos una estimación de los gastos de circulación que se financian con cargo al plusvalor social a parte de las remuneraciones hechas a trabajadores improductivos.

Cabe recordar que el financiamiento de los gastos de circulación del capital se hace con cargo al plusvalor social, de este modo, agregarlos al monto monetario correspondiente al plusvalor de la industria no agrícola puede no ser tan válido

cuando el objetivo es calcular la tasa de plusvalor de la industria precisamente. Es decir, estos gastos pueden no ser financiados con plusvalor generado por la propia industria sino con plusvalor apropiado a través de un proceso de transferencia de valor.

El problema de los trabajadores por cuenta propia, cuyos ingresos no son ni propiamente salario ni son ganancias.

Con respecto a la expresión en términos de valor de las categorías tratadas:

El problema metodológico de transformación de magnitudes monetarias, a magnitudes de valor.

El problema técnico de medición de las categorías en valor.

TRABAJO PRODUCTIVO Y TRABAJO IMPRODUCTIVO.

Como ya se explicó en el capítulo II, el producto de valor social, se divide en capital variable y plusvalor, es decir, el valor nuevo creado en una sociedad se distribuye entre los trabajadores que han producido ese nuevo valor y los capitalistas que se apropian del valor excedente generado por los mismos trabajadores, más allá del valor que reproduce al valor de

su fuerza de trabajo. En este proceso fundamental de distribución del producto de valor entre trabajadores productivos y propietarios del capital, acontecen una serie de procesos redistributivos. Se ha mencionado también en el capítulo II, que las figuras: renta de la tierra, ganancia comercial, ganancia financiera, son formas que adopta el plusvalor como producto de su proceso de redistribución entre los distintos capitales. Esta redistribución del plusvalor no afecta, sin embargo la relación que se establece entre los dos componentes del producto de valor. Este se dividirá siempre genéricamente en capital variable, que se enfrenta bajo la forma de salario a los trabajadores productivos, y plusvalor, que se distribuye entre la clase capitalista.

Ahora bien, si se parte de fuentes cuyos datos están expresados en magnitudes monetarias y se piensa en la relación entre plusvalor y capital variable (Pv/Cv) para el solo sector de la industria, el asunto adquiere matices más complejos. Considerar aquella distribución genérica ya referida no basta, es preciso tomar en cuenta que han ocurrido procesos de transferencia entre el sector agrícola y el industrial y aún más, entre las distintas ramas del sector industrial. Este proceso no es considerado si se trabaja con magnitudes monetarias que suponen ya la efectación de la transformación de valores en precios, y de la conformación de la tasa de ganancia media, y por tanto de las transferencias de valor. Espero, este es un problema al que se hará referencia más abajo, y que tiene que ver

TASA DE PLUSVALOR

precisamente con la transformación de categorías expresadas en magnitudes monetarias a categorías expresadas en términos de valor.

Por otra parte, aquella distribución genérica tampoco resulta afectada por el hecho de que las actividades económicas improductivas -las cuales también se han explicado en el capítulo II-, deben de financiarse con cargo al plusvalor social. Sin embargo, como las fuentes disponibles que pueden emplearse para emprender una cuantificación, no realizan esta distinción, ésta debe de hacerse y es de fundamental importancia para la cuantificación de la masa monetaria correspondiente al plusvalor social -en nuestro caso industrial-, ya que como hemos visto en el capítulo II, el trabajo improductivo se despliega en la esfera de la circulación y no crea ningún valor, ni por tanto, plusvalor. Por tanto, para disminuir los niveles de subestimación de lo que se identifica con la tasa de plusvalor, la cuantificación del valor excedente de la industria tiene que incluir las remuneraciones a trabajadores improductivos. Para efectuar esta cuantificación es necesario precisar dentro de lo posible, que ramas de la actividad industrial se deben considerar como productivas y cuales como improductivas. También es necesario distinguir las funciones improductivas que se desempeñan dentro de las ramas que han sido catalogadas como productivas. Ambas cosas representan un problema técnico de medición, ya que las fuentes de las cuales se ha partido no proporcionan una desagregación suficientemente amplia para

efectuar una clasificación perfectamente adecuada.

Los trabajos que aquí se han comentado resuelven en distintos niveles este problema, a excepción de Aréchiga, quien solamente lo menciona. Es incluso una de las hipótesis planteadas por el autor para explicar la aparente contradicción de la tendencia observada por sus datos calculados, frente a la ley general de la acumulación capitalista, según la cual hay una pauperización creciente de la clase obrera. Resulta extraño que aun cuando se percate de la necesidad de considerar esta distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo, no la efectúe en la cuantificación que realiza, ya que solamente estima un coeficiente para funciones administrativas a partir del cual descuenta un porcentaje al valor agregado. En cambio, en cuanto a distinguir ramas productivas de ramas improductivas, no avanza. Esta omisión parece a primera instancia poder explicar que la tasa de plusvalía construida por Aréchiga muestre una tendencia descendente, y no su cálculo a precios corrientes. La diferencia es notable no sólo de una primera aproximación a una segunda, ya que los niveles son más altos para ésta, sino principalmente en las tendencias que describen. Las dos primeras aproximaciones efectuadas a precios corrientes describen un movimiento descendente, en tanto que la tercera aproximación, aún dentro de un periodo más corto (1950-1967), describe un movimiento ascendente. (véase cuadro correspondiente).

TASA DE PLUSVALOR

Por las razones que ya se han expuesto es factible considerar como más próximas a las tasas de plusvalor reales las tasas calculadas por Delgado que las calculadas por Aréllaga, desde luego para sus respectivos universos de análisis. Orlando Delgado considera la distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo -como vimos- para efectuar el cálculo de la tasa de explotación monetaria, la cual muestra un movimiento descendente. Para construir el índice de la tasa de plusvalía Delgado no hace esta consideración, porque no ha requerido calcular la masa de plusvalor.

El trabajo de Drozco y Vela considera las distinciones a las que aquí nos hemos referido, aunque sólo avanza en la resolución de la cuantificación de las remuneraciones al trabajo improductivo, al identificar ramas productivas. Sin embargo, la tasa de plusvalía que calculan para 1960 y 1970 desciende tanto para la industria de transformación, como para el conjunto de la industria, aunque no sucede así para la industria extractiva la cual disminuye en 1970 con respecto a 1960. Las tasas obtenidas

en términos monetarios no son en rigor las tasas de plusvalor (53) pero arrojan luz sobre su posible movimiento ascendente.

"Estructura de valor y Crisis en la Economía Mexicana" es el trabajo que más avanza en la resolución del problema de diferenciar trabajo productivo de trabajo improductivo para cuantificar mejor la tasa de plusvalor. Este cálculo incluye a la Agricultura y nos impide compararla con las tasas de plusvalor obtenidas en los otros trabajos, que se refieren a la industria en general o a ramas específicas de la misma. No obstante, constituye un buen indicador de como se ha movido en términos generales la tasa de plusvalor para la economía mexicana. La tendencia que observe la tasa de plusvalor en México con base en este trabajo es definitivamente ascendente. Esto nos permite insistir en que la disminución de la tasa de plusvalía nacional calculada por Aréchiga tiene como una de sus explicaciones la omisión que se hace de la distinción entre trabajo productivo e improductivo. Ciertamente que aquel trabajo emplea además un método de cuantificación en valor trabajo, pero esto entendemos que en todo caso afecta los niveles alcanzados en unidades de medida

53) Salta de nueva cuenta el problema de la transformación de valores en precios. Orozco y Vela trabajan con magnitudes monetarias a partir de la fuente de los Censos industriales, los cuales además no cubren toda la actividad industrial. Las tasas de plusvalía que calculan soslayan el problema de las transferencias de valor a las que ya nos hemos referido.

TASA DE PLUSVALOR

distintas, pero no la tendencia ascendente que muestran.

Trabajos análogos efectuados para las economías de otros países, que en este capítulo hemos revisado, distinguen las remuneraciones hechas al trabajo productivo, de las correspondientes a trabajo improductivo. En el caso del ensayo de Wulff, la tasa de plusvalor obtenida para la economía de Puerto Rico no es marcadamente ascendente, sino estable por las razones que argumenta el propio autor. Para el caso de Estados Unidos, de acuerdo con el trabajo de Shaikh, las tasas de plusvalía son de 1.47, 1.46 y 1.51 para 1952, 1961 y 1970 respectivamente, también describen un movimiento ascendente.

LOS GASTOS IMPRODUCTIVOS DEL CAPITAL EN MATERIALES DE TRABAJO.

Los autores que han considerado la distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo para calcular la tasa de plusvalor han podido aproximarse al monto de salarios pagados al trabajo improductivo. Sin embargo, no se ha propuesto alguna metodología que permita cuantificar los gastos improductivos en materiales de trabajo, ya que no se dispone de fuentes de información que proporcionen estos datos.

Así pues, se necesita efectuar una aproximación al monto de este tipo de gastos, ya que éstos aumentarían el monto

correspondiente al plusvalor, y de esta manera se tendría un círculo aún más próximo a la tasa de plusvalor.

EL TRABAJO POR CUENTA PROPIA.

De acuerdo con Marx, la tasa de plusvalor constituye la medida exacta de la explotación del trabajador asalariado. Esta afirmación permite delimitar aquella fuerza de trabajo cuya explotación produce plusvalor, o más bien, definir al conjunto de trabajadores cuyo proceso de explotación arroja un quantum de plusvalor. Si el proceso capitalista de producción -como se decía en el capítulo II- es más que un proceso de trabajo y que un proceso de formación de valor, un proceso de valorización, el trabajo productivo y por tanto el trabajador que lo despliega habrán de considerarse como tales, en cuanto valorizadores del capital. Sobre esta concepción descansan las consideraciones que más arriba se han hecho sobre trabajo productivo e improductivo y la que ahora se hace respecto a que los trabajadores por cuenta propia, en sentido estricto, no se inscriben en un proceso de valorización del capital. Estos trabajadores no están inmersos en una relación salarial, no producen ningún plusvalor y no pueden ser sujetos, por tanto, de una modalidad plusvaléica de explotación.

Ahora bien, se podrá alegar que el producto que tales trabajadores crean, asume la forma mercantil en el proceso de

circulación capitalista, en el cual puede incluso transferir valor a sectores determinados por una relación salarial. Esta sería una razón por la cual podrían considerarse, ulteriormente, como trabajadores productivos. Bajo esta concepción, todo aquello que contribuya a la valorización del capital y a su repetición constante -esto es, a la reproducción del capital- es productivo. Sin embargo, este concepto de lo productivo es demasiado lato cuando lo que nos interesa es el cálculo de la tasa de plusvalor, ve que son únicamente los trabajadores asalariados inscritos en la esfera de la producción -o en prolongaciones de ésta a la esfera de la circulación- los que están en condiciones de producir y en efecto producen plusvalor. Los trabajadores por cuenta propia no son un sector al margen de la Reproducción del Capital Social, el producto que generan es subsumido por la circulación mercantil capitalista, y por esta vía ingresa al proceso global de valorización del capital. Esto es lo que le posibilita no sólo asumir la forma mercantil, sino también, transferir parte de su valor a capitales individuales con mejores condiciones técnico-productivas que no son objeto de nuestro análisis en este momento.

Por lo antes expuesto, se advierte la necesidad de identificar en qué rubros son contabilizados los ingresos de estos trabajadores, ya que tan erróneo sería agregarlos al monto que se identifica con el plusvalor, como agregarlos a los salarios de los trabajadores productivos, monto que se identifica con el capital variable. Este tipo de trabajadores y las formas

en que se subordinan al proceso de valorización del capital deben ser objeto de un tratamiento específico que en este trabajo no se hace.

LA TRANSFORMACION DE MAGNITUDES MONETARIAS A MAGNITUDES EN VALOR.

Solamente el trabajo de Hilda Dávila et. al. para el caso de la economía mexicana y los de Wolff y Shaikh para las economías de Puerto Rico y E.U.A., respectivamente, logran avanzar en una propuesta metodológica que permita expresar en términos de valor, las categorías expresadas en términos monetarios. Los procesos que siguen no se han tratado exhaustivamente en este trabajo, aunque si se han reseñado de manera general en este capítulo. Lo importante estriba en que se avanza en esta dirección, y con ello se comienzan a abordar problemas, que no habían sido tratados. Tales como las transferencias de valor entre los distintos sectores y/o ramas de la producción; la diferencia específica entre una tasa de plusvalor para el grueso de una economía nacional, y una tasa de plusvalor para un sector o rama. caso en que dar por supuesto la transferencia de valor hace perder relevancia a las tasas de plusvalor calculadas.

Pues bien, una cuantificación en términos de valor permite ir aproximándose, por un lado, a los montos de plusvalor

transferidos de unos sectores y/o ramas a otros, y por otro, a la tasa de plusvalor real.

En este apartado se ha presentado una serie de conclusiones sobre los trabajos que han analizado la tasa de plusvalor. Será hasta el capítulo V donde se presenten las conclusiones para el conjunto de esta investigación sobre el salario relativo industrial en México. Hecho esto, pasemos a tratar el problema del salario relativo en México.

MEXICO: SALARIO RELATIVO

CAPITULO III

EL SALARIO RELATIVO EN LA INDUSTRIA MEXICANA.

I. EL CALCULO DEL SALARIO RELATIVO.

1.1 Aspectos Técnicos y Metodológicos.

Para captar la dinámica que describe el salario relativo en la industria mexicana, ha sido necesario calcular la participación relativa del salario en el producto de valor generado por la clase obrera empleada en la industria. Para dicho cálculo se tomaron los datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México. Para acercarnos a las categorías que requerimos hemos retinado los datos originales.

Como se expuso en el capítulo II, el producto generado anualmente por la sociedad constituye el producto de valor generado por el trabajo desplegado en la jornada laboral anual, y que éste se descompone en valor de capital variable + plusvalor. De este modo, la primera necesidad que se nos presenta es la de establecer los conceptos de la estadística oficial que sean útiles para aproximarnos a los conceptos de la Crítica de la Economía Política.

Para integrar lo que podría corresponder al capital variable de la industria, se requieren los montos de salarios pagados a los obreros de las ramas productivas de la industria.

MEXICO: SALARIO RELATIVO

Por otra parte, para conformar lo que correspondería al plusvalor social, se requieren: los montos de ganancias; los impuestos indirectos menos los subsidios otorgados por el Estado a la industria; los salarios de los trabajadores no relacionados con la producción, esto es, de los trabajadores empleados en ramas reproductivas, y en funciones improductivas dentro de las ramas productivas. Además hay que sumar a lo anterior los costos materiales y de depreciación de las actividades improductivas.

1.1.1. Actividades Productivas.

En principio, es necesario identificar, las ramas productivas y las ramas improductivas de la industria. Un primer problema es que en el periodo de estudio que comprende de 1960 a 1966, una parte de los datos puede ser cubierta con una fuente y el resto con otra.

Las Cuentas Nacionales publicadas por el Banco de México cubren el periodo 1960-1967, las publicadas por INEGI-SPP van de 1970 en adelante. En consecuencia para 1960-1969, tenemos que recurrir a los datos del Banco de México y nos faltan los mismos de 1968 y 1969. Otro problema adicional resultante de la existencia de dos fuentes de datos, es la heterogeneidad de la

MEXICO: SALARIO RELATIVO

información.

En la publicación de SPP se aclara que para los datos adaptados por el Banco de México se emplearon distintos criterios de clasificación para registrar y agrupar actividades económicas. Hay mayor desagregación de la información porque se utilizaron nuevas fuentes estadísticas.

La publicación del Banco de México tenía como fuentes de datos, los censos nacionales y las estadísticas contreas elaboradas por la Dirección General de Estadística de la Secretaría de Industria y Comercio, los muestreos estadísticos realizados por el Banco de México, la Cuenta Pública de la Federación e información directa de empresas públicas y privadas. La publicación de SPP, deriva sus datos de los censos económicos de frecuencia quinquenal, del censo de población y vivienda, de la generación de algunos elementos complementarios

(1), y de las series continuas anuales de producción (agropecuaria, minera, manufacturera, y de algunos sectores de servicios). Se ocupa también de información de cámaras y asociaciones industriales y de servicio, e información estadística elaborada por organismos gubernamentales.

La estructura de la industria para la publicación del Banco de México se desagrega en 45 sectores de actividad económica, en tanto que la publicación de SPP desagrega 72 ramas de actividad.

La agregación de ramas productivas que se utilizó en la presente investigación quedó como sigue:

1) "(...) La investigación realizada requirió de un uso exhaustivo de toda la información de base existente y de la generación de algunos elementos complementarios, especialmente en áreas tales como la de la industria manufacturera y los servicios donde resultaron absolutamente indispensables para una cuantificación adecuada y precisa del nivel y composición de la actividad económica." (Sistema de Cuentas Nacionales de México 1970-1978. El Resumen General. "Antecedentes". SPP México 1981. p.19.

MÉXICO: SALARIO RELATIVO

ACTIVIDAD	R A M A S	
	B.	M.
Minería	5-7	2
Manufactura	8-35	3
Construcción	36	4
Electricidad	37	5
Restaurantes y Hoteles	43	663
Transporte, almacenamiento y comunicaciones.	39-40	7
Servicios de Esparcimiento	38	971

Como se explicaba en el capítulo II, el salario pagado a los trabajadores no vinculados a la esfera productiva del Capitalismo, se deduce del plusvalor social. Sin embargo, el agregado que aquí se presenta, no es suficiente para efectuar esa deducción satisfactoriamente, ya que aún dentro de estas ramas consideradas como productivas, existen actividades improductivas, cuya remuneración está contabilizada.

El concepto del que se ha partido para efectuar el cálculo de los salarios totales de los trabajadores productivos, es el de "remuneraciones a asalariados", que en Cuentas Nacionales

"Incluye todos los pagos de sueldos y salarios realizados por los productores a sus obreros y empleados, así como bonificaciones y los pagos por horas extras, primas, aguinaldos, propinas y cualquier otra forma de pago ya sea en efectivo o en especie, antes de efectuar cualquier descuento por contribución a la seguridad social, impuestos, u otra deducción

MÉXICO: SALARIO RELATIVO

análoga." (2)

Se observa pues, que, en la medida en que este concepto incluye los sueldos a empleados, está contabilizando el pago que se hace a los trabajadores que desempeñan funciones improductivas. Estos ingresos son, en realidad, parte del plusvalor social.

Aquí es conveniente mencionar una modificación importante que introduce el Sistema de Cuentas Nacionales a partir de 1970, con respecto a la publicación de 1950 a 1967: hubo una depuración de las actividades propias del sector agropecuario, ya que separan éstas, de las que implican procesos manufactureros como el despepite de algodón, el beneficio del café, el procesamiento del tabaco y la matanza de ganado. Estas quedan integradas en el sector industrial. (3)

Por otra parte, la sobreestimación de los salarios de los trabajadores productivos que incluyen pagos a los

2) Op. cit. "Sistema de Cuentas Consolidadas de la Nación", p. 38.

3) Puede decirse que los datos para el período que comprende de 1960 a 1967, se subestiman por un monto equivalente al que arrojan las actividades propias de la industria manufacturera, y que hasta antes de 1970 se incluían en la agricultura, sector que conjuntamente con ganadería, silvicultura y pesca está excluido del presente trabajo de cuantificación.

MEXICO: SALARIO RELATIVO

trabajadores de funciones improductivas, es un aspecto que no ha sido resuelto en esta investigación. Para tal efecto se requeriría una extrapolación con base en el análisis de la estructura de la población económicamente activa ocupada, a partir de los datos de los censos de población. Siguiendo esta metodología, en un análisis sobre trabajo productivo e improductivo en México, Valenzuela Fojón y Carlos Toranzo establecen los valores de los coeficientes de trabajadores improductivos de las ramas productivas no agrícolas. Para 1950 es de 10.13, 12.43 para 1960 y 16.45 para 1969. (4) Si se ponderan las remuneraciones a asalariados de ramas productivas de 1960 con el coeficiente correspondiente que proponen estos autores, el salario relativo que se obtiene es de 15.46, dos puntos porcentuales menor que el que se había obtenido sin dicha consideración.

1.1.2 Actividades Improductivas.

4) "(...) el coeficiente global de improductivos, depende de dos factores: a) los coeficientes por rama; b) el peso de la ocupación total de la rama, respecto a la ocupación total." (Valenzuela Fojón, J.C. y Carlos Toranzo. "Trabajo Productivo e Improductivo en México". *Prácticas de la Economía Política* No. 8 p.126)

MEXICO: SALARIO RELATIVO

La clasificación de las actividades y ramas improductivas se estableció de la siguiente manera:

ACTIVIDAD	R A M A S	
	B. de MEXICO	INEGI-SPP
Comercio	41	662
Servicios financieros seguros y bienes inmuebles	42,43	8
Servicios profesionales		968
Servicios de educación		969
Servicios médicos		970
Gobierno	46	
Administración pública y defensa		973

Si bien del lado de la cuantificación de los excedentes de explotación no se requería establecer esta diferenciación entre actividades productivas y actividades improductivas, si del lado de las remuneraciones a asalariados, que como se vio en el capítulo II deben deducirse del plusvalor social toda vez que se refieren a actividades improductivas.

MEXICO: SALARIO RELATIVO

Por lo que toca a las tres primeras actividades señaladas, son afines para una y otra fuente. Sin embargo es preciso señalar que el peso del comercio desciende considerablemente dentro del total de actividades económicas a partir de 1970. Esto se debe a que se aplica un método distinto para la cuantificación de este sector, ya que con el anterior, se incluía parte importante del ingreso generado por el transporte de carga prestado a terceros. De este modo con la nueva y más precisa cuantificación, se disminuye el peso del sector comercial y se incrementa el del transporte. Esto no representaría ningún problema si ambos sectores se agruparan en una sola clasificación, pero el primero hace parte de las actividades improductivas, en tanto que el segundo de las productivas. Por ello para los años 1960 a 1967, el salario de los trabajadores productivos monto correspondiente a nuestro capital variable social- queda subestimado por ese mismo monto, y aumentado en el plusvalor social. No obstante ello, podemos decir que no afecta la tendencia del salario relativo en el período global, ya que el peso relativo de las remuneraciones a asalariados del comercio en las remuneraciones totales no varía mucho entre 1967 y 1970. (5) si tampoco para el caso del cálculo que incluye los costos de producción de actividades improductivas en el monto monetario que identificamos con plusvalor industrial, la alteración resulta considerable, ya que el consumo intermedio del comercio representaba en el total del mismo para las ramas

5) En 1960 era de 32.98% y en 1970 pasa a 36.64%.

improductivas, el 56.01% para 1960 y 45.70% en 1970. Esto indica que la tendencia que sigue el salario relativo de 1960 a 1967, no puede ser muy acusada respecto de la que describe a partir de 1970.

Por otra parte, las remuneraciones a asalariados en la rama del transporte, representaban el 9.72% del total de remuneraciones a asalariados en ramas productivas en 1967, y pasan a un 4.75% en 1970. Puede decirse que este cambio no afecta grandemente la tendencia de la participación del salario en el monto que hemos identificado con el producto de valor de la industria.

Por lo que toca al rubro de Gobierno General, incluye servicios del gobierno: defensa, educación, sanidad y seguridad social, vivienda, servicios económicos y otros, cuando se trata de la fuente del Banco de México (1960-1967). Ha sido incluida en su globalidad en la clasificación de ramas improductivas, en la consideración de que el financiamiento de este tipo de servicios descansa en un tipo de plusvalor social que el gobierno percibe como ingreso, y aunque en menor medida, en la aportación de los trabajadores al ingreso del gobierno via impuestos y cotizaciones

(6) como es el caso de la salud y de la seguridad social.

A decir verdad, el carácter productivo o improductivo de las diversas actividades del Estado, es un problema que no está claramente resuelto.

En el trabajo de Valenzuela y Ibarra, p. 63, se señala que las ocupaciones que engloba el Gobierno General no parecen ser predominantemente productivas. Aunque también se advierte aunque no se argumenta que el caso de los servicios médicos difícilmente puede considerarse como actividad improductiva.

En el trabajo "Estructura de Valor y Crisis en la Economía Mexicana" Educación y Salud son excluidas de las actividades productivas del Estado, porque se considera que no adquieren una forma mercantil.

Shaikh por su parte sostiene que los impuestos indirectos a los negocios y los impuestos a las ganancias deben deducirse de la plusvalía. Señala también la necesidad de definir los impuestos netos al salario (impuestos menos subsidios y

6) Es sin embargo necesario, señalar que estos impuestos y cotizaciones que los obreros industriales transfieren al gobierno, no son de naturaleza plusvaléica, ya que son sustracciones al monto de salarios industriales, que corresponden a una porción del capital variable industrial.

transferencias). Si son positivos disminuyen el capital variable y aumentan el plusvalor y viceversa.

Como se ve hace falta una estimación de estos impuestos netos al salario bajo la propuesta de Shaikh. Sin embargo dada la fuerte participación del Estado en la reproducción de la fuerza de trabajo estos impuestos pudieran ser negativos.(7) También hace falta un análisis pormenorizado de las actividades del Estado y de su respectivo financiamiento para definir en donde cuantificar los montos dinerarios que a ellas se refieren. Esto no ha podido ser efectuado en esta investigación.

7) "(...) encontramos en México que una parte importante de la reproducción de los trabajadores se realiza mediante un circuito distinto al del capital variable trabajo-mercancía y predomina la intervención estatal en gastos de educación, salud, vivienda, etc. (...) dependiendo del monto de impuestos con los que se grava el ingreso de los trabajadores según sea mayor o menor su participación en el gasto social, el trabajo necesario para su reproducción será menor o mayor respecto al capital variable adelantado por el capital. Para el caso mexicano (...) es previsible que corresponda el primer caso." (Dávila, Hilda. et. al. "Estructura de Valor y Crisis en la Economía Mexicana". p. 21)

MEXICO: SALARIO RELATIVO

Ante la irresolución del problema teórico-metodológico y dada la heterogeneidad de los datos que se presentan en las distintas fuentes empleadas que se ha señalado más arriba, se atiende a una simple razón práctico-estadística. Para el período 1970-1986 se incluyen Servicios de Educación y Servicios Médicos, así como administración pública y defensa como ramas improductivas (B). Asimismo se incluyen los servicios profesionales, claramente desvinculados de la esfera de la

B) Aunque servicios educativos comprende tanto al sector público como al privado, en términos de producción les corresponde un 70 y 30% del total respectivamente, pero, en términos de los elementos del valor agregado, no se dispone de la información que permita separarlos. De cualquier forma el mayor peso descansa en el sector público. Situación similar opera para la rama de servicios médicos, que abarca para el sector privado, hospitales, laboratorios, sector público, los gastos de gobiernos central y locales, así como de otros organismos en estos rubros. Administración y Defensa son en sí mismos gastos improductivos del Estado.

MEXICO: SALARIO RELATIVO

producción. (9)

De otra parte, conviene señalar que dentro de la rama del transporte que ha sido clasificada como productiva, hay una porción que corresponde a almacenamiento (10), actividad que no es productiva ya que tiene que ver con los costos por acopio o conservación del capital en su figura mercantil, según lo hemos conceptualizado en el capítulo II. De tal forma que debiera incluirse en ramas improductivas, pero como no existe un desglose de rama de transporte y almacenamiento no ha sido posible obtener los datos separados.

Por su parte, servicios de esparcimiento -que hace parte de la gran división de servicios comunales sociales y

9) "Tales como notarias legales, contables, de asesoría industrial, de investigación, de crédito, de mercado y de otras especialidades; así como servicios técnicos, tales como los proporcionados por las agencias de información y noticias, así como las agencias de selección de personal y administrativas de trámite y cobranzas. Incluye representaciones y agencias de publicidad, asociaciones comerciales, de investigación, de crédito y de mercado." (Sistema de Cuentas Nacionales de México. 1970-1974. SPP. I IV.

10) Comprende el almacenamiento y refrigeración de mercancías, según se define en el Sistema de Cuentas Nacionales de México. 1970-1974. SPP.

MEXICO: SALARIO RELATIVO

personales, al igual que los profesionales, de educación, médicos y del gobierno: ha sido clasificado como productivo, por comprender la industria de la televisión, del cine, del teatro, de la radio, así como otros servicios recreativos.

Por lo que toca al sector de "Otros Servicios", se ha preferido omitirlo de cualquier clasificación, en la medida en que su estructura descrita es insuficiente para tal efecto, y más bien invita a catalogarla como sector informal en su mayoría. (11) Es decir, parece tratarse de actividades predominantemente no asalariadas, por tanto no pueden ser incluidas en este análisis que relaciona salario y ganancias capitalistas.

Puestas así las cosas, para efectuar la cuantificación del plusvalor, las ganancias se calcularon a partir de los

(11) En la misma publicación, se establece que "Otros Servicios" comprende los establecimientos que se dedican a prestar servicios no especificados dentro de los límites de la producción de las otras ramas. "La rama se caracteriza por abarcar un campo muy variado de actividades de difícil medición, puesto que fundamentalmente son realizadas por unidades productoras de tipo informal, que por lo general no son captadas por registros sistemáticos."

excedentes de explotación (12) tanto de ramas productivas como de ramas improductivas; los salarios de trabajadores no relacionados con la producción que se contabilizaron a partir de las remuneraciones a asalariados en ramas improductivas; los costos materiales y de depreciación que se contabilizaron a partir de los conceptos de consumo intermedio y consumo de capital fijo (13) de ramas improductivas; finalmente los impuestos indirectos menos los subsidios que se cuantificaron a partir de estos mismos

Unica ya que para estos años fue necesario utilizar la fuente del Sistema de Cuentas Nacionales con base 1980, que introduce algunas modificaciones en el proceso de calculo de algunos de sus conceptos. (15)

1.1.3. Los ingresos de los trabajadores

12) Excedentes de explotación que define como: "El resultado de la diferencia entre la producción bruta a precios de productor, por un lado, menos la suma total del consumo intermedio a precios de comprador, la remuneración de los asalariados, el consumo de capital fijo y el consumo de impuestos indirectos." (Sistema de Cuentas Nacionales de México 1970-1978. II Res. Gral. México 1980. SPP) Los ingresos de los trabajadores no debe ser cuantificado en el monto (13) El consumo de capital fijo "Es la parte del producto bruto que se requiere para reemplazar el capital fijo gastado en el proceso de producción durante el periodo contable medido a precios de reposición del bien. No comprende la obsolescencia del bien." (Sistema de Cuentas Nacionales de México 1970-1978. II Res. Gral. México 1980. SPP) Los cambios metodológicos generales destaca que el consumo de capital fijo no se cuantifica a precios registrados en libros sino a precios de reembolso. (Además no cuenta con la desagregación de la base anterior para el consumo de capital fijo. Por esto no es posible sustraer el monto de depreciación para las distintas ramas de la industria.) Los cambios más significativos son los introducidos por la organización del año base de estimación que pasa de 1970 a 1980; dentro de los límites de la producción a medir desde dicho año; por la reordenación de las actividades ya incluidas en la nomenclatura y por la medición de otras que no existían o no habían sido plenamente identificadas hasta ahora." (Sistema de Cuentas Nacionales 1981-1987. T1 cap. II INEGI. SPP. p. 7)

conceptos en Cuentas Nacionales. (14)

Con respecto a los costos materiales y de depreciación, éstos constituyen de alguna manera el capital constante de las actividades improductivas, el cual no obstante ser trabajo pasado tiene que ser financiado con un monto de valor igual, éste no puede deducirse más que del plusvalor social. Ahora bien, el único concepto que se acerca al dato buscado, es consumo intermedio, que en términos del valor del producto mercantil social, se acercaría al capital constante circulante de este tipo de actividades. Sin embargo, la contabilidad del consumo intermedio implica, como es sabido, una duplicidad en el cálculo del producto generado anualmente. Así que, no es conveniente

14) Los impuestos indirectos "son aquellos que se cobran a los productores y tienen relación con la producción, compra o uso de bienes y servicios, que se suman a los gastos de producción. Abarcan los derechos de importación, exportación y consumo, impuestos sobre ventas, espectáculos, bienes raíces, valor agregado, mano de obra, etc. así como los que pagan los productores, tales como las licencias de vehículos, uso de aeropuertos, tasas judiciales etc." (Ibid. p.39) Los subsidios "Incluyen básicamente todas las donaciones en cuenta corriente que reciben las empresas y organismos públicos de parte de las administraciones públicas, para compensar pérdidas de explotación (...) también incorpora las donaciones a los ingresos que perciben los productores por su producción." (Ibid. p.39)

MEXICO: SALARIO RELATIVO

agregar este tipo de gastos al monto monetario correspondiente al plusvalor, a menos de que se tenga una identificación muy precisa de los gastos en materiales de trabajo que han sido computados como insumos intermedios. Por su parte, el consumo de capital fijo no es posible obtenerlo para las ramas tradicionalmente improductivas para el período 1970-1984 en su totalidad, ya que con excepción de la rama de Servicios Financieros, Seguros y Bienes Inmuebles, el dato para las ramas no aparece en un desglose lo suficientemente amplio para permitir su obtención. P. ej. el dato para comercio aparece conjuntamente con el de Restaurantes y Hoteles, los correspondientes a servicios en una rama conjunta que es la de Servicios Comunales, Sociales y Personales. Se ha efectuado el cálculo del salario relativo industrial agregando el consumo intermedio y el consumo del capital fijo que ha sido posible cuantificar, al monto monetario correspondiente al plusvalor, para compararlo con el salario relativo industrial que no los toma en cuenta, es decir, que no los agrega a este monto monetario propiamente dicho.

Con esto quedaría complementada la cuantificación del producto de valor industrial, y sólo resta obtener el peso relativo del salario total de los trabajadores productivos, monto monetario en el que encuentra correspondencia el capital variable industrial.

Finalmente conviene advertir que, no fue posible efectuar el cálculo del salario relativo para los años 1985 y

1986 en los mismos términos en que fue construida la serie hasta 1984. Las razones principales son de índole técnica ya que para estos años fue necesario utilizar la fuente del Sistema de Cuentas Nacionales con base 1980, que introduce algunas modificaciones en el proceso de cálculo de algunos de sus conceptos. (15)

1.1.3. Los ingresos de los trabajadores por cuenta propia.

En el capítulo II se ha expuesto por qué, el ingreso de este tipo de trabajadores no debe ser cuantificado en el monto

(15) "Dentro de los cambios metodológicos generales destaca que el consumo de capital fijo no se cuantifica a precios registrados en libros sino a precios de reembolso. (Además no cuenta con la desajustación de la base anterior para el consumo de capital fijo. Por esto no es posible sustraer el monto de depreciación para las distintas ramas de la industria.) Los cambios más significativos son los introducidos por la organización del año base de estimación que pasa de 1970 a 1980; dentro de los límites de la producción a medir desde dicho año; por la reordenación de las actividades ya incluidas en la nomenclatura y por la medición de otras que no existían o no habían sido plenamente identificadas hasta ahora." (Sistema de Cuentas Nacionales 1981-1987. II cap. II INEGI. SPP. p. 7)

monetario correspondiente al plusvalor, y se ha señalado la exigencia de un tratamiento específico de esta problemática.

En el Sistema de Cuentas Nacionales, el ingreso de los trabajadores por cuenta propia es considerado como excedente de explotación ya que su actividad económica clasifica dentro del concepto de industria. De esta forma, el monto monetario que hemos identificado con el plusvalor industrial, está siendo subvalorado en una magnitud igual al ingreso de estos trabajadores.

Aun más, a partir de la nueva base de 1980, el Sistema de Cuentas Nacionales se propone efectuar una cuantificación más próxima de la producción que aportan los talleres artesanales. Tales talleres se identifican como un sector vinculado directamente a modelos tradicionales de producción (16), cuya densidad económica global es relativamente baja pero trascendental desde el punto de vista social.

Cabe señalar por otra parte, que no se hace una diferenciación entre los establecimientos que podrían corresponder a lo que se denomina unidades familiares, con respecto a los talleres artesanales que integran trabajo

16) El Sistema de Cuentas Nacionales considera artesanal aquella producción que es predominantemente manual, tomando como base las materias primas y las técnicas empleadas.

MÉXICO: SALARIO RELATIVO

asalariado y que además ambos son considerados en la cuantificación industrial. Si bien Cuentas Nacionales pone especial interés en captar de manera más próxima la aportación económica de este tipo de talleres hasta 1980, antes cuantificaron dentro de los excedentes de explotación.

Con base en los datos de los censos industriales -los cuales sirven en buena medida como base a las Cuentas Nacionales-, Carlos Salas y Teresa Rendón, encuentran entre 1960 y 1975 un crecimiento del número de establecimientos tipo unidad familiar y del personal ocupado en las industrias extractiva y de transformación. (17) Por su parte, los talleres artesanales ven reducidos su número de establecimientos y de personal ocupado. (18) Esto significa que se incrementan las unidades del trabajo por cuenta propia en la industria, y que se está sobreestimando la cantidad monetaria correspondiente al plusvalor industrial en la medida en que sus ingresos son considerados como excedentes de explotación. La mensura del efecto de esta problemática en los movimientos y niveles de la tasa de plusvalor y del salario relativo industrial exigirla -como hemos señalado antes- una

17) 43432 establecimientos en 1960, 57394 en 1970 y 62666 en 1975; 69988 personas ocupadas en 1960, 91680 en 1970 y 102044 en 1975. (Ver Estadísticas Históricas del Empleo en México. Anexo Metodológico.)
18) 45711 en 1960, 38950 en 1970 y 33459 en 1975; 11/983 en 1960, 106160 en 1970 y 89519 en 1975.

investigación complementaria.

1.2. Presentación de Resultados.

Considerando al consumo intermedio y consumo de capital fijo de las ramas improductivas, el salario relativo industrial, describe de 1960 a 1967 una tendencia ascendente; sólo decrece entre 1960 y 1961 de 18.81% a 18.37%.

Entre 1970 y 1976 la tendencia es ascendente, aunque decrece entre 1970 y 1971 de 18.99% a 18.57%.

De 1976 a 1980 desciende claramente de 20.69% a 17.47%; asciende en 1981 a 18.40%, y desde entonces vuelve a descender a 17.41% en 1982, 13.53% en 1983 y 12.75% en 1984.

El descenso mayor se ubica entre 1982 y 1983 años en los cuales pasa de 17.41% a 13.53%.

Ahora bien, sin considerar el consumo intermedio y el consumo de capital fijo, el salario relativo industrial describe una tendencia ascendente entre 1960 y 1967, desciende entre 1970

y 1971 de 20.78% a 20.33% y entre 1973 y 1974 de 20.29% a 20.86%.

Entre 1975 y 1976 asciende de 20.29% a 22.78%. Desciende de 22.78% en 1976 a 19.57% en 1980, y aumenta a 20.12% en 1981. Desde entonces desciende hasta llegar a 13.82% en 1984, ocurriendo el descenso mayor entre 1982 y 1983, pasando de 18.90% a 14.64%.

2. PARA UN ANALISIS DEL SALARIO RELATIVO INDUSTRIAL EN MEXICO (1960-1986)

Como ya se ha establecido en el apartado precedente, el salario relativo industrial en México, describe un movimiento ligeramente inclinado al ascenso entre 1960 y 1975, y un movimiento descendente a partir de 1977, que se acentúa a partir de 1982. Sin embargo, su tendencia a lo largo de todo el periodo de estudio es definitivamente descendente. La línea de regresión de la evolución que describe muestra una pendiente negativa.

El salario relativo industrial se definió como el cociente: remuneraciones a asalariados productivos entre la suma de remuneraciones a asalariados productivos más excedentes de explotación más remuneraciones a asalariados improductivos más impuestos indirectos-subsidios. Esto es, como la participación de los asalariados productivos de la industria en el producto industrial. El movimiento descrito por esta relación tal y como

es expresado en términos monetarios es el reflejo del movimiento que tiene a su vez la participación del valor de la fuerza de trabajo en el producto de valor mismo.

Así pues, la evolución del salario relativo de la industria arroja luz sobre la distribución del producto de valor de la misma. Para explicarnos ambas, es necesario indagar sobre dos cuestiones fundamentales: 1) la remuneración al valor de la fuerza de trabajo, y 2) el movimiento del plusvalor industrial. Es decir, es preciso, en primer lugar, preguntarnos cuál ha sido el valor de la fuerza de trabajo de proletariado industrial, así como cuál ha sido la remuneración que se ha hecho a dicha fuerza de trabajo, cómo se ha movido el salario con el cual ha sido remunerada y qué causas explican tal movimiento. También se requiere saber cuál ha sido el movimiento de la masa de asalariados productivos, ya que éste es un factor que explica en parte el mayor o menor acceso de los trabajadores en el producto industrial. En segundo lugar, convendría preguntarnos por el movimiento autónomo del plusvalor industrial. Si recordamos, en el capítulo II se estableció que dado un coágulo de valor-producto de una jornada laboral capitalista, un incremento en el tiempo de trabajo excedente implica necesariamente un decremento en el tiempo de trabajo necesario. Esto es, un aumento en el plusvalor, implica una disminución en el capital variable y viceversa. De este modo, si identificamos los aumentos y las disminuciones del plusvalor y luego intentamos explicarnos éstos, estaremos en condiciones de avanzar en el esclarecimiento de lo

que ha ocurrido con el salario relativo.

A partir de estas cuestiones, analicemos ahora los dos subperíodos que se distinguen en la evolución del salario relativo industrial.

2.1. El Período de 1960 a 1976.

Trabajos sobre la acumulación de capital en México reproducen de alguna manera, como característica de este período una expansión de la población obrera ocupada en la industria. Debido a la población económicamente activa ocupada en el sector industrial crece a tasas de entre 4 y 5% anuales, en tanto que en el sector primario crece apenas a tasas de 2.3%. (19) Como se ve, el proletariado industrial no sólo crece en magnitud absoluta, sino también crece más que el rural. Podría decirse que la acumulación en los sesenta está inmersa en un proceso que implica crecimiento de la población ocupada en la industria. Hay por tanto un crecimiento del ejército industrial activo aunque también de la productividad. Mientras que entre 1955 y 1960 la tasa ocupacional explicada en buena medida la dinámica de la economía mexicana, entre 1970 y 1975, la productividad se introduce como un factor explicativo muy importante de la producción. En cambio

(19) Datos tomados de la Economía Mexicana en Cifras.

1965-1970 es un período que se distingue por un estilo mixto de producción. (20) De cualquier manera, el crecimiento de la población ocupada en la industria está presente en el período que aquí tratamos. Adn más, las ramas productivas no agrícolas no sólo incrementan su participación ocupacional sino que dentro de ellas las ocupaciones productivas tienen un peso creciente entre 1960 y 1969 de 24.7 a 30.8%. (21)

Con todo, el solo incremento del ejército obrero activo en la industria no puede explicar suficientemente el ligero movimiento ascendente que muestra el salario relativo ya que esto supondría mantener constantes las demás variables, en especial el componente restante del producto industrial.

La década de los sesenta es una fase de dinamicidad de la acumulación que hace posible una participación favorable del proletariado industrial en la riqueza generada. En este período

20) Valenzuela Feijóo define al estilo de la producción con base en dos parámetros. Ellos son: $CF = f(t) / (1+f(t))$; $CI = f(1+f) / (1+f)$. El primero es el coeficiente extensivo y el segundo es el coeficiente intensivo; f es la tasa de variación de la ocupación; f es la tasa de variación de la productividad. Véase: El Capitalismo Mexicano en los ochenta, cap. III inciso b.
21) Véase Valenzuela Feijóo, José Carlos, El. Al. "Trabajo Productivo e Improductivo en México" en Críticas de la Economía Política No. 8.

MEXICO: SALARIO RELATIVO

se gestan y suceden cambios estructurales en la economía mexicana tales como las modificaciones en las condiciones técnico-productivas y de organización de la producción. El tipo de producción hasta antes de la década de los sesenta propiamente dicha se realiza al rededor de bienes salario de fabricación sencilla, esto es de elementos de la canasta de bienes de consumo de una población proletaria creciente. A partir de los sesenta la inserción de la economía mexicana en una economía internacional que crece aceleradamente, está signada por un acelerado proceso de despliegue de tecnología, inversiones a las zonas periféricas. En este marco, las actividades productivas artesanales, semiaartesanales y de pequeña empresa ceden paso a sistemas equipados con maquinaria. (22) Estamos en presencia de un proceso ascendente de acumulación de capital en la economía mexicana que hace posible a su vez un proceso de participación relativamente creciente del proletariado industrial en el producto generado. No sólo hay un incremento de los salarios nominales de los obreros de la industria, sino también un aumento real de los mismos. (23)

El periodo que aquí estamos analizando, coincide con el segundo ciclo del salario en México, el cual va de 1953 a 1976 y

22) Véase Rivera Ríos, Miguel A. Crisis y Reorganización del Capitalismo Mexicano 1960-1985 cap. I.

23) Los trabajos de Jeffrey Bortz sobre el salario en México son ilustrativos de lo que aquí se postula.

MEXICO: SALARIO RELATIVO

se caracteriza por una recuperación y ascenso. (24) Es una fase de ascenso del salario real. De hecho, la estructura del consumo de los trabajadores denota modificaciones sustanciales: los productos industriales y de carácter no duradero comienzan a tener un peso relativo creciente respecto de productos primarios y de carácter no duradero. El rubro de alimentos dentro del gasto total obrero pasa de 54.34 en el año de 1963 a 39.29% en 1977. Hay una sustitución de productos alimenticios sin procesar por productos industrializados; a partir de 1968 las necesidades de los trabajadores se orientan a la demanda de servicios médicos, servicios profesionales, alquiler de casa, esparcimiento, etc.; a partir de ese mismo año aumenta la importancia del consumo de bienes duraderos. Así las ramas que destinan su producción fundamentalmente al consumo asalariado son: industria de prendas de vestir y calzado, alimentos sin industrializar, energéticos, consumo no duradero y alimentos manufacturados. (25)

24) Véase: Bortz, Jeffrey y Edur Velasco. "El Ciclo del Salario en México", en El Dilema de la Economía Mexicana. Ediciones de Cultura Popular/CIAM. En este trabajo los autores toman como evidencia empírica la evolución del salario en la industria manufacturera.

25) Véase: Dávila, Hilda. "Evolución en la Estructura del Consumo de los Trabajadores y su participación dentro del consumo privado". Análisis Económico. Vol. 4 No. 7 2o. semestre 1985. CIAM-A.

Por otra parte, para acercarnos a una posible evolución del valor de la fuerza de trabajo en este período, tendríamos que analizar qué ha ocurrido con la productividad en ramas productoras de bienes salario. Pero, hasta ahora, no hay trabajos sobre la productividad en México, que analicen este problema en específico y para estos años. El trabajo de José Valenzuela Feijó, "Productividad en bienes salario: tendencias y problemas." (26) hace el análisis pero a partir de 1970 y hasta 1982. De acuerdo con los resultados de este trabajo la productividad en bienes salario crece a una tasa anual promedio de apenas 2.8% entre 1970 y 1975. Sin embargo como el propio Valenzuela señala, este índice de productividad está ponderado con el peso ocupacional de las ramas consideradas, no así con el peso que en la canasta salarial tienen los bienes de tal o cual rama. Así éste no sería un índice estrictamente confiable para analizar la posible evolución del valor de la fuerza de trabajo.

En un ensayo sobre la relación entre productividad y salarios reales, Alejandro Valle analiza lo propuesto por Valenzuela a este respecto para el caso concreto de México. Afirma que no existe una demostración de que las variaciones del valor agregado por hombre a precios constantes mide las variaciones del valor medio del conjunto de los bienes salario,

26) Véase en Investigación Económica No. 168 Abril-Junio de 1984 pp. 145-178.

como lo sugiere Valenzuela.

"El valor medio de la canasta en el trabajo que ahora analizamos queda medido por el índice de 'productividad' de bienes salario, si permanece constante la extensión de la jornada laboral. Dicho índice se calcula como la variación en el producto por hombre a precios constantes en las ramas que pueden identificarse como productoras de bienes salario." (27)

Pero a Valle le parece que sólo si los precios son directamente proporcionales al tiempo de trabajo, un índice de precios sirve para medir las variaciones del valor. Valle explica que manteniéndose constante el valor de los bienes salario, una elevación de sus precios no correspondiente a los cambios en el valor, puede eliminarse deflaciando con el índice de precios respectivo; que lo mismo es válido en el caso de cambios en el precio iguales a cambios en el valor, no así en el caso de que el valor medio de la canasta cambie en una cantidad y los precios en otra. Por lo tanto, considera que el índice propuesto por Valenzuela no puede medir exactamente las variaciones del valor medio de una canasta y que sus comparaciones con el salario real podrían ser defectuosas.

Valle coincide por otra parte en que la productividad puede identificarse con el recíproco del valor medio de una canasta que se considera analíticamente importante. Nos dice que

27) Valle Baiza, Alejandro. Productividad y Salarios Reales. División de Posgrado de la Facultad de Economía. UNAM. Mimeo. p. 15.

MEXICO: SALARIO RELATIVO

la canasta que en promedio puede consumir una sociedad cumple la ecuación $q = m^{-1}$, donde m es el valor unitario de la mercancía i medido en años; que si disminuye el valor medio de la canasta, cada mercancía acorta su valor en una proporción \mathcal{L} y el consumo aumenta en $1/\mathcal{L}$. Agrega que esto sin embargo no implica que el valor agregado por hombre mida correctamente la evolución del valor medio de una cierta canasta.

"Resulta, pues, que parece adecuado definir productividad como el recíproco del valor medio de una canasta de mercancías. Aunque, está por verse por qué dicha variable puede aproximarse mediante la evolución del valor agregado por hombre de las ramas que producen dicha canasta." (28)

En el trabajo de Valle está presente la consideración de que el valor de la canasta está influido por las disminuciones o aumentos en el valor de las mercancías que sirven para su producción. "Si disminuye -nos dice- la cantidad de trabajo directo o la cantidad de insumos para la producción de una mercancía i entonces disminuye el valor de dicha mercancía, pero también lo hace el valor de todas las mercancías que directa o indirectamente emplean a i como medio de producción". (29) Siendo que las proporciones de cambio en el valor de las distintas mercancías no son iguales, un índice de precios refleja defectuosamente el valor. Por ello señala que para saber como varía la tasa de plusvalía, es el valor medio de los bienes salariales lo que debe compararse con los salarios reales y que esto

28) Valle Baeza, Alejandro. Ibid. p. 17.

29) Valle Baeza, Ibid. p. 17.

no cambia si solamente varia el valor de los bienes salario o que si éste cambia junto con el valor de los medios de producción.

También Orlando Delgado, plantea una variación positiva de la productividad en bienes salario. (30) Según sus resultados, crece 21.59% entre 1970-1976.

Como se ve, hacen falta trabajos que avancen en el esclarecimiento de lo que ha acontecido con el valor de la fuerza de trabajo o de la evolución del capital variable en la industria. (31) Si bien Alejandro Valle propone como avanzar en esta dirección en el trabajo que se acaba de referir, continúa pendiente precisamente resolver el problema con base en el dato fáctico. Me parece no obstante, que es permisible adelantar algunas consideraciones a partir de lo que hasta ahora hay trabajado por que arroja luz sobre esta problemática.

Así pues, las tasas de productividad de la Economía Mexicana no han sido lo bastante eficientes que se quisieran

30) Véase: Masa y tasa de Plusvalía: concepto, propuesta de medición y resultados en la economía mexicana. Tesis de maestría. Abril 1985.

31) Conviene aclarar que el trabajo de "Estructura de Valor y Crisis en la Economía Mexicana", avanza en el cálculo del capital variable pero para la economía mexicana en su conjunto, de modo que no nos es útil para el análisis específico de la industria.

para que el destino de la acumulación de capital en México fuera otro. Con todo, sus cambios porcentuales anuales no son negativos. (32) Esto hace permisible una expansión económica a la cual tienen acceso los trabajadores de la industria aunque su participación no es de la misma magnitud con respecto a la participación de la burguesía industrial.

"Para fines de los cincuenta y los sesenta el índice de crecimiento de la productividad aumentó considerablemente, de manera que tanto el índice de ganancias como el de salarios pudieron elevarse simultáneamente". (33)

Por su parte, la tasa de plusvalor para la economía mexicana en su conjunto, describe un movimiento ascendente entre 1960 y 1970. Así también las tasas de plusvalor para ramas representativas de la industria tales como: extractiva, manufacturas, alimentos, construcción, electricidad, transportes y comunicaciones, restaurantes y hoteles. (34)

Por otra parte, la tasa de explotación monetaria de la industria muestra un movimiento descendente entre 1965 y

32) Bortz, Jeffrey. "Salarios y Ciclos Largos en la Economía Mexicana. Rev. Coyoacán No. 17-18 Ene. Jun. 1983 y Bortz, Jeffrey y Edur Velasco. "El ciclo del salario en México".

33) Bortz, Jeffrey. El Salario en México. cap. VI. Ediciones El Caballito. p. 183.

34) Véase: Dávila, Hilda. Et. Al. "Estructura de Valor y Crisis en la Economía Mexicana".

MEXICO: SALARIO RELATIVO

1975, (35) compatible con la tendencia ascendente que describe el salario relativo que aquí se ha presentado.

2.2. El Período de 1977 a 1986

Contrariamente al período que tratamos en el apartado anterior, 1977-1986 es un período en el cual se manifiestan los rasgos de la crisis de la economía mexicana. Este período se muestra como una fase explícita de crisis de acumulación de capital. Valenzuela Feijóo señala que uno de los problemas básicos de la acumulación de capital en México lo constituye el estancamiento del mecanismo de extracción de plusvalor relativo. (36) De acuerdo con él, en México no ha tenido lugar un crecimiento de la tasa de plusvalor con base en un descenso del valor de la fuerza de trabajo, que se sustente a su vez en una dinámica creciente de la productividad de las ramas productoras de bienes salario. Es decir, el valor de la fuerza de trabajo no ha podido reducirse por la vía del incremento de la productividad en dichas ramas. Tales tasas de productividad no son descrecientes: 3.2% anual entre 1975 y 1980, según el estudio de Valenzuela; un índice de variación con base en el año de 1970 que pasa de 119.69 en 1977 a 135.46 en 1982, según el estudio de

35) 373.94% para 1965; 328.83% para 1970; y 286.86% para 1975. Véase: Delgado Selley, Orlando, op. cit. cap. II

36) El Capitalismo Mexicano en los 80. cap. V-D.

Delgado. No obstante ello, sus incrementos han sido insuficientes para aumentar por esta vía la tasa de plusvalor.

Aunque ya Alejandro Valle nos ha explicado -como vimos- por qué esta aseración de Valenzuela no está demostrada, me parece sin embargo que las cosas bien pudieran suceder de esta manera. Como se vio en el apéndice II la disminución del valor de la fuerza de trabajo es una consecuencia lógica del desarrollo de la productividad del trabajo, especialmente de aquellas ramas que producen los bienes de consumo del proletariado. De este modo, la disminución del valor de la fuerza de trabajo y el crecimiento de la tasa de plusvalor son compatibles con el aumento del salario real. Esto invita a reflexionar sobre la dinámica de la productividad de las ramas que señala Valenzuela.

De haber sido suficientemente altas las tasas de productividad, el salario real de la industria se habría incrementado a la par y a pesar de que la tasa de plusvalor hubiera crecido. Por la misma razón en el período anterior los salarios reales se incrementan sin que pueda crecer la tasa de plusvalor.

Evidencias empíricas muestran, que la tasa de plusvalor se ha incrementado para la economía mexicana desde 1960, y para

La industria en específico a partir de 1976. (37)

Parece que no es la productividad la que puede explicar el incremento en la tasa de plusvalor. La reproducción del capital ha tenido que descansar en buena medida en la reducción de los salarios reales mediante un crecimiento dispar de los precios y los salarios. En este período, se sitúa la tercera etapa del ciclo salarial que se caracteriza por una caída. (38) En este período tiene lugar asimismo un fenómeno de hiperinflación como un mecanismo capitalista para detener los efectos en la caída de la tasa de ganancia social. (39) Mientras que la masa del producto industrial ha tenido que expresarse en magnitudes monetarias crecientes, la remuneración a la fuerza de trabajo de la industria no ha crecido con la misma cadencia. Esto, por otra parte, no es más que la expresión de una

37) Véanse los trabajos que ya se han citado de Hilda Davila Et. Al. y de Delgado, respectivamente.

38) Bortz, Jeff. "El ciclo del salario en México".

39) "La crisis actual también se ha caracterizado por una baja salarial de tamaño inusitado. Una gran parte de la población acepta como un hecho natural que los salarios caen durante la crisis sin pensar que no hay ninguna ley natural que lo determine. Los salarios reales sufren un decremento por los efectos políticos del descenso en las ganancias y en el empleo. Aunque las ganancias caen no tienen por qué afectar a los salarios mientras halla ganancias, por mínimas que sean". Bortz, Jeff. "Salarios y ciclos largos en la economía mexicana". p.99

desvalorización de la fuerza de trabajo no sustentada se insiste en el desarrollo de la productividad de las ramas productoras de bienes salario. La expresión monetaria del valor del conjunto de bienes de consumo que venían reproduciendo a la fuerza de trabajo industrial no corresponden con el salario con el cual es remunerada dicha fuerza de trabajo. La tasa salarial pasa a ser la expresión monetaria de un coágulo menor de valor. Se redefine pues el valor de la fuerza de trabajo en un valor menor. Hay una contracción en la canasta de los bienes de consumo de los trabajadores de la industria: un descenso de sus salarios reales.

En el período que aquí se analiza, el salario relativo y el salario real concuerdan en un movimiento a la baja. Esto no significa lisa y llanamente que el descenso del salario real explique el descenso del salario relativo. Como ya se explicó en el capítulo II, el descenso del salario relativo es una tendencia histórica contrapuesta a una tendencia histórica ascendente del salario real.

Una disminución del salario relativo industrial, no significa otra cosa que una participación decreciente de los trabajadores de la industria en el producto que ellos mismos generan. Una distribución del producto de valor que hace crecer el plusvalor en detrimento del capital variable. En esta fase específica de crisis de la economía mexicana, uno de los problemas más serios y determinantes de la acumulación -como ya

MEXICO: SALARIO RELATIVO

se dijo, es el deficiente desarrollo de la productividad del trabajo, en especial de las ramas productoras de bienes salario. Este hecho ha impedido: 1) la disminución del valor de los bienes de consumo de los asalariados; 2) la disminución, por tanto, del valor de la fuerza de trabajo; 3) el consecuente incremento del plusvalor y de la tasa de plusvalor; 4) el aumento del salario real a pesar de 5) la disminución del salario relativo. Los problemas estructurales de la acumulación de capital en México condujeron a un mecanismo de descenso del salario real, el cual conduce por su parte, a un descenso del salario relativo (expresión del incremento de la tasa de plusvalor).

Por otra parte, la población asalariada disminuye en este periodo de crisis de acumulación. Este hecho ha conducido en primer lugar, a un descenso de la masa de salarios industriales, en la medida en que ha disminuido el número de obreros contratados. En segundo lugar, se ha incrementado la masa de excedentes de explotación debido a un paulatino aumento de los trabajadores por cuenta propia cuya actividad se ha podido clasificar dentro de la industria.

Según datos de los censos económicos, entre 1980 y 1985, por ejemplo, el parque industrial se reduce a la mitad en las industrias del hule, de fabricación de equipo de oficina, de fibras artificiales y sintéticas. Según los datos del Sistema de Cuentas Nacionales, las ocupaciones remuneradas crecen a un ritmo lento y discontinuo. En el sector servicios, por ejemplo,

MEXICO: SALARIO RELATIVO

crecen apenas en un 5.5% entre 1981 y 1985. En la industria de transformación el personal ocupado se reduce a partir de 1982 y en 1983 se sitúa por debajo de los niveles alcanzados en 1980. (40) En la industria de la construcción una proporción alta de empresas quiebra y otra deja de operar y esto implica también una reducción de sus trabajadores asalariados.

El estancamiento del empleo asalariado al que se asiste en este periodo ha conducido a que la población desocupada se vea obligada a dedicarse a actividades por cuenta propia, cuyo rubro en los censos económicos se incrementa en 8.4%. (41)

Estos hechos explican también el descenso notorio que describe el salario relativo entre 1977 y 1986. Por una parte disminuye el número de trabajadores asalariados en la industria, y esto trae como consecuencia la disminución de la masa salarial con la que son remunerados. Por otra parte se abulta el monto de excedentes de explotación y consecuentemente la magnitud monetaria del producto de valor industrial. El resultado es un impulso hacia la baja de la participación de los salarios en el

40) Rendón, Terras y Carlos Salas. "Reestructuración Económica y Empleo". Versión Preliminar. División de Estudios de Posgrado. F.E.-UNAM.

41) Rendón y Salas. *Ibid.*

producto industrial.

SALARIO RELATIVO INDUSTRIAL
EN MÉXICO (1960-1986)
 (millones de pesos corrientes)

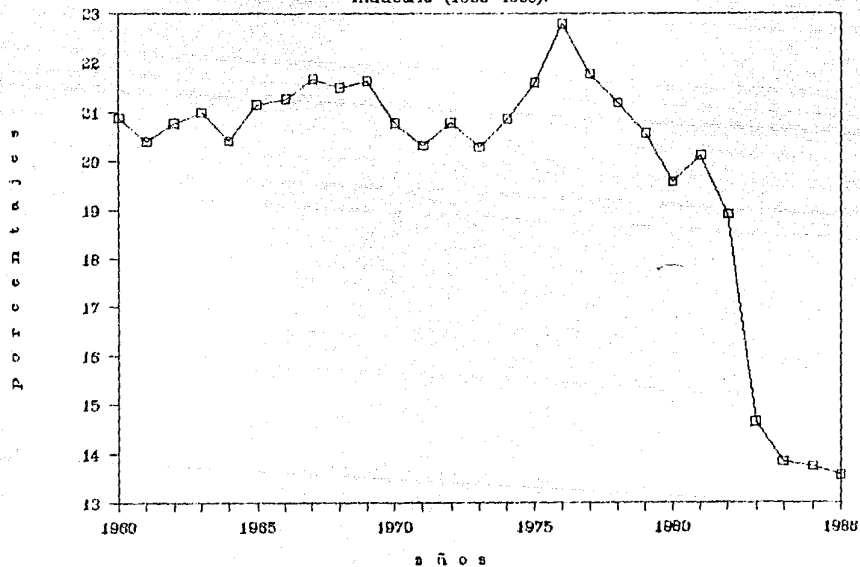
AÑOS	SALARIO RELATIVO
1960	20.89
1961	20.41
1962	20.70
1963	21.00
1964	20.42
1965	21.15
1966	21.27
1967	21.67
1968	21.50
1969	21.23
1970	20.78
1971	20.33
1972	20.75
1973	20.29
1974	20.86
1975	21.59
1976	22.72
1977	21.77
1978	21.19
1979	20.56
1980	19.57
1981	20.12
1982	18.90
1983	14.64
1984	13.82
1985	13.72
1986	13.55

*No incluye costos materiales de
 ramas improductivas correspondiente al
 valor base de salario.

FUENTE: CUENTAS NACIONALES Y ACERV CAPITAL
 (1950-1957) BANCO DE MÉXICO,
 SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO,
 1961, 1963-1986 y 1987.

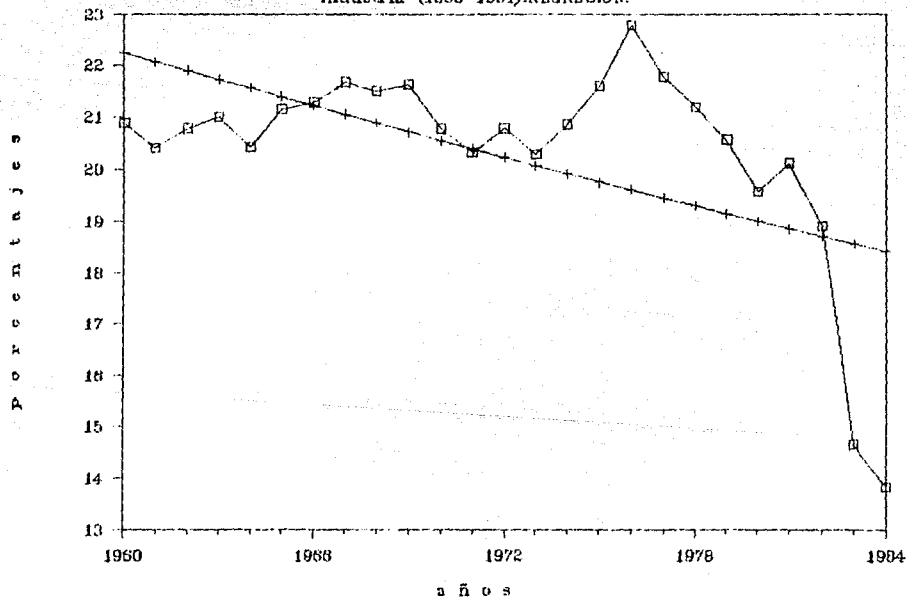
MEXICO. EVOLUCION SALARIO RELATIVO.

Industria (1960-1986).



MEXICO. EVOLUCION SALARIO RELATIVO.

Industria (1960-1984). REGRESION.



CAPITULO IV

CONCLUSIONES.

El interés central que ha inducido a realizar esta investigación, ha sido el de avanzar a un análisis de la situación del proletariado mexicano. Ahora bien, la situación de este, está determinada por el acontecer histórico concreto de la formación económico-social mexicana y sus condiciones propias de acumulación. En este sentido, la situación del trabajador asalariado de la industria está determinada en lo fundamental por sus condiciones específicas de explotación. Estas condiciones de extracción de trabajo impuesto al obrero, de expropiación de plusvalor, se expresan en una determinada distribución del producto de valor. El salario relativo es una veta de análisis de la situación del proletariado porque es una categoría que expresa la participación de los trabajadores asalariados, en la riqueza generada. No sólo eso, sino que el salario relativo también se vincula con el problema de la distribución del producto de valor, ya que refleja en términos monetarios la tasa de plusvalor. Así, para arrojar luz sobre la distribución del producto de valor, en esta investigación se ha indagado cómo se ha distribuido la riqueza generada en la industria, entre proletarios y capitalistas. Dicho en otros términos, el salario

CONCLUSIONES

El salario relativo industrial ha sido un indicador que nos ha permitido aproximarnos a la división del valor nuevo creado en la industria entre plusvalor y capital variable. A través de la participación del proletariado industrial en la riqueza que él mismo genera, hemos podido acercarnos a sus condiciones de explotación.

Ahora bien, tanto el salario relativo como la tasa de plusvalor son categorías emanadas de la Crítica de la Economía Política, de modo que sólo con fundamento en éstas es que se pudo efectuar el análisis. Fue necesario construir el indicador del salario relativo industrial con base en la conceptualización del producto de valor y sus componentes, por un lado, y por otro, a partir de indicadores provenientes de un aparato conceptual meramente descriptivo como el del Sistema de Cuentas Nacionales de México. Fue preciso realizar una agregación funcional de los rubros del valor agregado industrial en México para obtener: un monto monetario que reflejara un posible producto de valor y otro monto monetario que reflejara un posible capital variable. La participación porcentual de este último en el primero es el salario relativo industrial.

En México, el salario relativo industrial describe un movimiento secular descendente durante el periodo 1960-1986. Empero, se distinguen dos subperiodos dentro de los cuales el salario relativo tiene movimientos contrarios. Entre 1960 y 1976 describe un movimiento fluctuante, pero en una línea de regresión con pendiente positiva, es decir tiene una tendencia ascendente.

CONCLUSIONES

A partir de 1977, por el contrario, desciende claramente y este descenso se acentúa a partir de 1982. Como se ve, a pesar de que el salario relativo industrial tiende a crecer durante los años, su movimiento a lo largo de todo el periodo es tendencialmente descendente. La línea de regresión del salario relativo para el periodo de análisis (1960-1986) denota una pendiente negativa.

Para un análisis de la evolución del salario relativo industrial en México se ha intentado avanzar en el establecimiento de las principales causas que explican los cambios en su movimiento.

Con respecto al primer subperiodo se vio que:

Durante la década de los sesenta, México asiste a un dinámico proceso de acumulación de capital así como a un acelerado proceso de proletarianización. Se observa un crecimiento del número de trabajadores asalariados productivos en la industria. Este crecimiento ha sido no solamente absoluto sino también relativo con respecto a los trabajadores asalariados improductivos.

Entre 1960 y 1976 hay un crecimiento de los salarios normales industriales. Esto, unido al hecho que señalamos más arriba conduce a un crecimiento de la masa de salarios con la cual es remunerado el conjunto de trabajadores asalariados de la industria.

CONCLUSIONES

Dada la dinámica de la acumulación, hay un proceso de proletarianización de trabajadores por cuenta propia. Existe un tipo de éstos cuya actividad económica es considerada como industrial, y cuyos ingresos son considerados como excedentes de explotación por el Sistema de Cuentas Nacionales de México. Este hecho, por otra parte, afecta doblemente el cálculo del salario relativo incrementando la masa salarial de los trabajadores productivos y corrigiendo la sobreestimación del monto monetario que refleja el producto de valor industrial.

El salario relativo industrial alcanza su mayor nivel en el año de 1976, año en el que también se llega al salario real más alto de este período.

Por lo que respecta al segundo subperíodo se vio que:

México asiste a una fase específica de crisis. En ella, el salario relativo industrial desciende a consecuencia de problemas estructurales de la acumulación de capital en México. Aunque el problema del valor de la fuerza de la trabajo y su relación con la productividad en las ramas productoras de bienes salario no está resuelto, hay evidencias empíricas -las cuales se refieren en el capítulo antecedente- que arrojan luz al respecto. Parece que la productividad en las ramas productoras de bienes salario no permite una reducción en el valor de la fuerza de trabajo y por tanto un aumento en el plusvalor. Se antoja

CONCLUSIONES

correcta la afirmación de José Valenzuela Feijóo acerca del estancamiento del mecanismo de extracción de plusvalor relativo que induce a un proceso sostenido de disminución de los salarios reales. La desvalorización de la fuerza de trabajo no sustentada en la dinámica de la productividad se manifiesta en el descenso del salario real. Mediante un incremento mucho mayor de los precios que el de los salarios disminuye el salario real. Con esto además, la masa salarial constituye una parte cada vez menor del monto monetario en el que se expresa el producto industrial generado.

En este período hay una contracción del ejército industrial activo que hace descender la masa salarial. El número de establecimientos industriales disminuye y por tanto, el de trabajadores asalariados. Como consecuencia, la masa salarial con la cual son remunerados también se reduce.

El trabajo por cuenta propia vuelve a tener aquí un efecto muy importante en la evolución del salario relativo industrial. Lo que sucede con él, es justamente un fenómeno inverso al del período anterior. Como un mecanismo de sobrevivencia del ejército industrial de reserva, comienza a crecer el número de establecimientos artesanales, talleres familiares, comercio en pequeño etc. Sus ingresos vuelven a abultar el monto monetario que refleja el producto de valor industrial.

CONCLUSIONES

industrial.

Por último, se debe reconocer que en esta investigación fueron señalados una variedad de problemas, cuya resolución sin embargo ha quedado pendiente. Los más importantes son: la definición del carácter productivo o improductivo de las actividades del Estado y su relación con la reproducción de la fuerza de trabajo; una cuantificación más próxima de las remuneraciones al trabajo improductivo especialmente dentro de las ramas productivas; la definición del carácter del trabajo por cuenta propia y el papel que juega en la producción y reproducción capitalista, así como un intento de depuración de los datos -manejados aquí- que incluyan su ingreso. No obstante, se parece que merecen ser objetos de estudio particulares cuyo tratamiento reserve para futuras investigaciones.

APENDICE ESTADISTICO

PARTICIPACION RELATIVA DE LAS REMUNERACIONES A SALA
RIADOS EN EL PIB DE LA INDUSTRIA MEXICANA 1960-1986
(MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

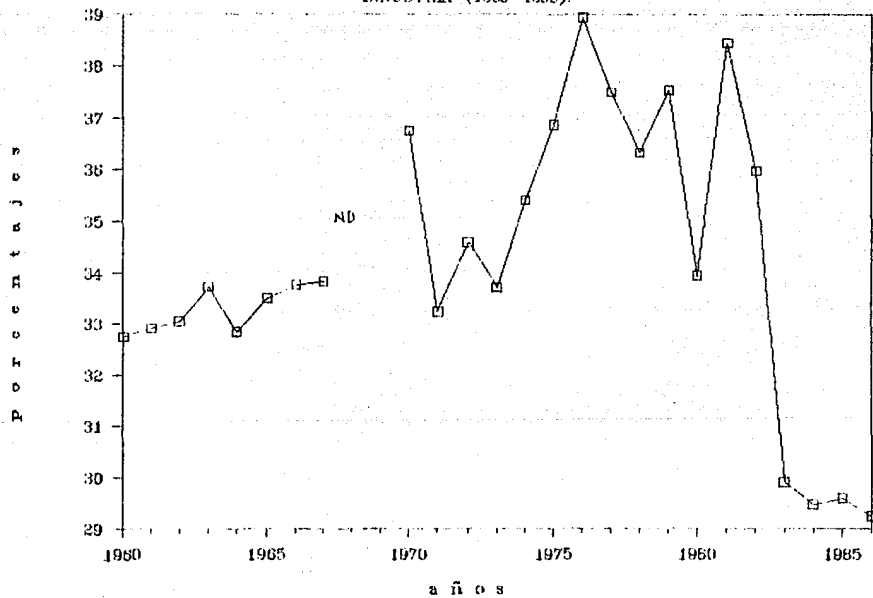
AÑOS	PIB INDUSTRIAL	REMUNERACION A SALARIADOS	PARTICIPACION (%)
1960	126541.0	41442.0	32.75
1961	135414.0	44561.0	32.91
1962	147886.0	48859.0	33.04
1963	164600.0	53515.0	33.73
1964	180696.0	61956.0	32.83
1965	207498.0	69486.0	33.49
1966	233494.0	78825.0	33.76
1967	261259.0	88374.0	33.83
1968	ND	ND	ND
1969	ND	ND	ND
1970	320148.2	114351.9	36.74
1971	430603.7	143124.7	33.24
1972	502230.6	173664.1	34.58
1973	610578.4	205801.9	33.71
1974	795690.5	281678.2	35.40
1975	976896.8	360092.2	36.86
1976	1224766.7	476879.1	39.74
1977	1654542.7	630318.7	37.49
1978	2103217.9	767014.5	36.33
1979	2788264.0	1048054.6	32.54
1980	4469470.4	1516819.0	33.94
1981	5624511.0	2162587.0	38.46
1982	9078187.0	3199880.5	35.98
1983	26938133.0	4652303.1	29.90
1984	26270032.4	7514593.2	29.46
1985	43098911.0	12732647.0	29.57
1986	71869992.0	21018770.0	29.24

FUENTE: CUENTAS NACIONALES Y ACERVOS DE CAPITAL.

BANCO DE MEXICO, 1959-1967.

SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO DE 1981, 1983
1986 y 1987.

MEXICO. SALARIOS/PIB. INDUSTRIA (1960-1988).



SECTOR RELATIVO INDUSTRIAL
 EN MEXICO 1960-1986
 millones de pesos corrientes

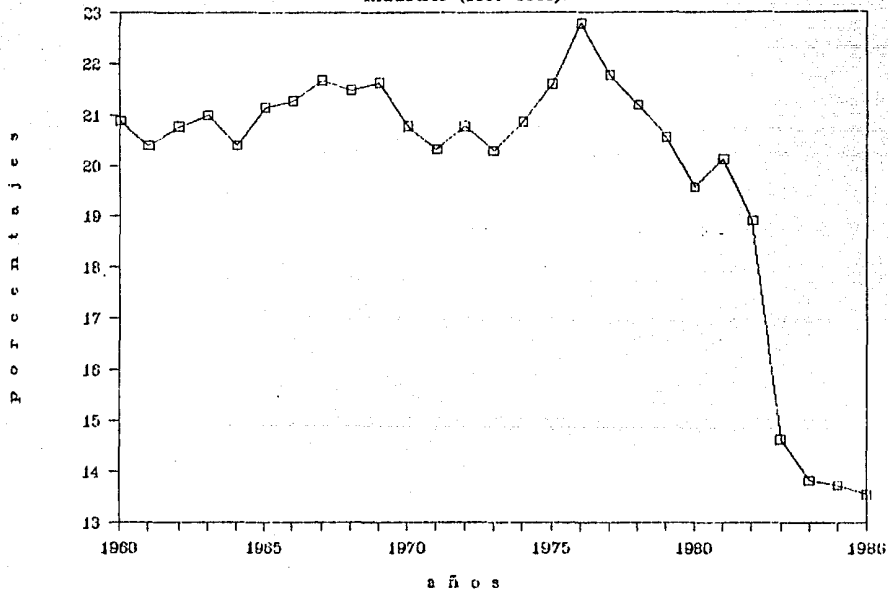
AGOS	SALARIO RELATIVO *
1960	20.89
1961	20.41
1962	20.78
1963	21.00
1964	20.42
1965	21.15
1966	21.27
1967	21.67
1968	21.50
1969	21.63
1970	20.78
1971	20.33
1972	20.79
1973	20.29
1974	20.86
1975	21.59
1976	22.78
1977	21.77
1978	21.19
1979	20.58
1980	19.57
1981	20.12
1982	18.90
1983	14.44
1984	13.82
1985	17.71
1986	13.55

*No incluye costos materiales de ramas improductivas correspondiente al valor excedente social.

FUENTE: CUENTAS NACIONALES Y ACERVO CAPITAL.
 (1950-1967) BANCO DE MEXICO.
 SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO.
 1981, 1983 1986 y 1987.

MEXICO. EVOLUCION SALARIO RELATIVO.

Industria (1960-1986).



SALARIO RELATIVO INDUSTRIAL EN MEXICO, 1960-1968.

MILLONES DE PESOS CORRIENTES

AÑO	REMUNERACION A ASALARIADOS PRODUCTIVOS.	EXCEDENTE DE EXPLOTACION	REMUNERACION A ASALARIADOS IMPRODUCTIVOS	IMPUESTOS IMPRODUCTIVOS -SUBSIDIOS	CONSUMO INTERMEDIO Ramas Improd.	CONSUMO DE CAPITAL FIJO Ramas Improd.	VALOR EXCEDENTE SOCIAL 1 a	PRODUCTO DE VALOR SOCIAL 1 b	SALARIO RELATIVO 1	VALOR EXCEDENTE SOCIAL 2 c	PRODUCTO DE VALOR SOCIAL 2 d	SALARIO RELATIVO 2 %
1960	27866.0	76917.0	17966.0	6198.0	11253.0	1363.0	102779.0	126583.0	18.81	10163.00	117567.00	20.86
1961	24685.0	74628.0	15178.0	6453.0	12636.0	1397.0	107912.0	134297.0	18.37	98239.00	120944.00	20.43
1962	27607.0	80919.0	17147.0	7161.0	13745.0	1499.0	120371.0	147676.0	18.69	105227.00	133834.00	20.78
1963	31537.0	91036.0	19868.0	7717.0	14546.0	1691.0	134856.0	166393.0	18.75	116621.00	150189.00	21.70
1964	34776.0	104315.0	22647.0	8430.0	16533.0	1804.0	153831.0	188697.0	18.44	133446.00	170270.00	22.42
1965	39705.0	111001.0	25015.0	12053.0	17847.0	2047.0	167456.0	207401.0	19.14	148684.00	187774.00	23.15
1966	45007.0	124476.0	28108.0	13248.0	19413.0	2261.0	180317.0	232344.0	19.20	166559.00	217566.00	23.27
1967	50762.0	137325.0	31323.0	15156.0	21054.0	2637.0	207155.0	257917.0	19.68	183464.00	234226.00	23.67
1968									19.54 ^a			23.53
1969									19.68 ^a			23.63
1970	75403.8	210204.0	56144.4	21660.8	29821.0	4377.2	311478.2	397912.0	18.96	247470.25	362811.75	23.78
1971	81426.3	234477.5	61888.4	23079.4	33305.2	4892.3	357165.8	436602.0	18.57	271948.30	405824.60	23.33
1972	96882.4	265744.9	76680.7	27669.0	39307.9	5463.7	414357.3	511740.0	18.37	369185.00	449563.00	23.78
1973	115053.6	327108.3	90748.1	34317.8	47674.5	6219.3	505859.4	620753.0	18.53	451875.00	546928.00	23.29
1974	134590.1	418861.4	127358.4	4631.0	56554.0	8058.4	681173.1	835763.0	19.19	585580.70	715170.80	23.66
1975	196767.7	588334.4	164052.2	61518.9	80456.1	10795.1	802777.7	998844.0	19.63	718876.70	907673.10	23.59
1976	218676.0	568655.5	218719.1	71907.3	102170.5	12741.9	991680.2	1205706.0	20.69	876784.80	1135440.60	23.78
1977	312399.7	804246.4	281019.6	156379.1	134743.2	16479.3	1244266.8	1622566.5	19.21	1197645.10	1530444.50	23.75
1978	412688.1	1045196.4	351328.4	136479.9	175642.3	20964.1	1731398.1	2144087.2	19.25	1534772.70	1947460.80	23.19
1979	538671.0	1366424.7	507383.6	206537.0	224748.9	26494.3	2330587.1	2869258.1	18.77	2079365.27	2609816.27	23.58
1980	711919.1	1944296.1	634426.7	258272.3	309389.5	33599.6	3773827.3	4287776.4	19.47	2939588.10	3647507.20	19.57
1981	1031425.4	2620381.6	915789.9	478589.9	425468.0	45338.6	4495769.0	5491197.4	19.42	4144421.40	5026360.80	20.12
1982	1347329.9	4264024.0	1434184.2	614427.9	629540.3	72285.1	7335861.7	8884990.7	19.41	6637638.10	8184965.10	18.90
1983	2210151.8	5630720.7	2135283.0	1119180.5	1101151.7	137521.6	14123859.7	16234175.6	19.53	12881884.20	15909700.10	18.84
1984	3491269.6	15734277.4	3522960.0	3953331.5	1860332.3	224075.5	23925116.7	27423386.3	19.78	21810708.90	25209798.57	13.62
1985	5322184.0	15741468.0	6082962.0	3953331.5						3478061.50	4023245.50	13.79
1986	8175683.0	43143580.0	8757330.0	5662092.0						58583782.00	67779465.00	13.53

a) Incluye todos los rubros.

b) Incluye remuneraciones a asalariados improductivos.

c) Excluye consumo intermedio y consumo de capital fijo de ramas improductivas.

d) Ademas de lo excluido en (c) excluye remuneraciones a asalariados productivos.

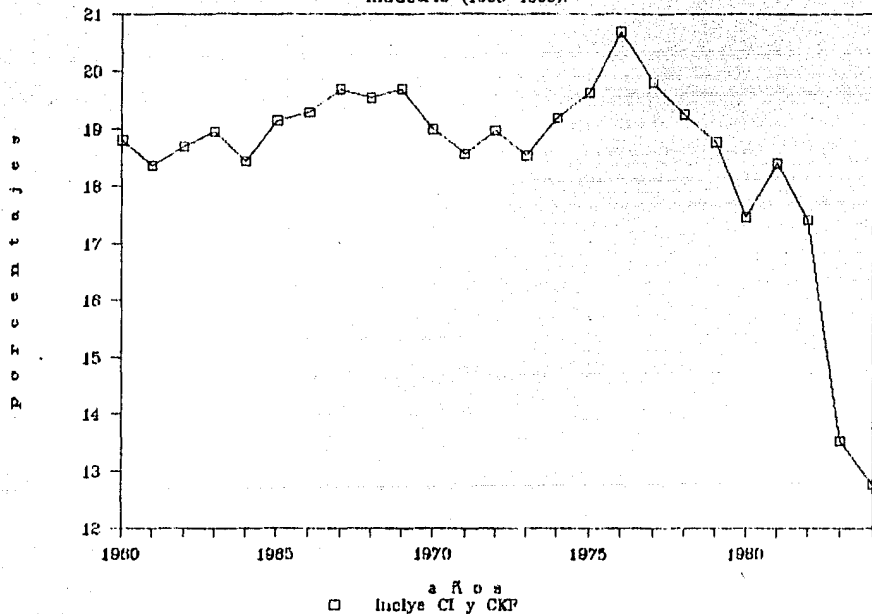
^aDatos calculados por regresión.

FUENTES: CUENTAS NACIONALES Y ACERVO DE CAPITAL BANCO DE MEXICO, (1950-1967).

SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO. INEGI-SFP, 1981, 1981, 1986 y 1987.

MEXICO. EVOLUCION SALARIO RELATIVO.

Industria (1980-1986).



VII

PENETRACION A ASALARIADOS DE RAMAS PRODUCTIVAS, 1970-1986.

MILLONES DE PEBOS CORRIENTES

AÑOS	MINERIA	MANUFACTURA	CONSTRUCCION	ELECTRIC.	REST. Y HOT.	TRANSPORTE	COMUNICAC.	SERV. Y EST.	T O T A L
1970	4570.2	72267.2	14578.1	2116.6	3693.7	6419.7	1171.2	1484.1	178400.6
1971	4650.3	43325.3	14257.4	2271.6	4418.4	9529.7	1041.1	1027.5	91436.3
1972	5347.3	46333.7	19017.3	2649.3	5842.7	11257.7	1513.1	1695.7	26953.4
1973	6132.3	56394.3	21485.4	3126.3	6842.3	14413.4	1574.3	1735.1	115752.6
1974	8181.0	78644.7	30931.4	4751.6	9284.8	18105.5	2419.2	2146.7	154590.1
1975	9772.5	97377.5	42259.4	6151.6	11257.5	22311.6	3471.1	2873.3	195257.1
1976	12576.0	125777.0	56976.4	9689.9	14342.6	33264.6	4797.3	5632.7	258679.0
1977	16863.2	167332.1	73101.9	12862.7	16312.4	39593.2	7164.9	8019.3	353291.7
1978	21043.7	194336.8	94442.8	15006.2	20250.9	50462.1	9273.6	6302.1	412665.1
1979	28992.0	149382.3	175337.8	14126.4	34902.7	64421.8	11666.4	7249.1	536711.1
1980	36755.0	314374.3	177556.6	13750.6	36481.9	60923.7	11211.1	1656.3	713939.1
1981	54350.0	449449.1	170515.6	32923.0	49215.3	128100.7	11214.7	10128.0	1011436.4
1982	67028.2	687784.4	388523.1	35241.5	79150.3	206430.3	33279.6	19726.7	1547329.0
1983	116250.9	976922.0	480214.5	62332.8	125281.0	317591.7	51404.3	28395.4	2216511.3
1984	112770.6	1000543.3	563912.7	137717.3	176506.2	431464.5	81550.6	47767.4	3497264.6
1985	197311.3	1540629.0	1061521.0	196260.0	168214.0	734199.0		93796.0	5622184.0
1986	474411.0	4213293.0	2214552.0	326056.0	195789.0	1606223.0		139315.0	9175663.0

* Se incluye en transporte.

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO, 1991, 1983, 1986.

REMUNERACION A ASALARIADOS DE RAMAS IMPRODUCTIVAS
DE LA INDUSTRIA, 1970-1986.
MILLONES DE PESOS CORRIENTES.

AÑOS	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	TOTAL
1970	26575.3	6438.4	1360.8	10175.1	5412.1	12182.7	55144.4
1971	20939.5	7128.7	1432.1	11988.3	6158.7	14041.1	61688.4
1972	25219.6	8447.6	1613.6	14753.3	7489.6	19157.0	76680.7
1973	27133.1	9807.2	1827.8	19130.0	9400.2	23442.0	90748.3
1974	40190.8	13547.1	2373.2	25930.2	13461.3	31565.5	127088.1
1975	47528.3	16571.2	2804.5	28749.7	18262.6	40108.9	164025.2
1976	62404.6	22305.1	3465.2	55354.5	25240.3	49439.4	218209.1
1977	80973.8	27577.9	4699.9	7637.9	34077.1	60105.3	287019.6
1978	92389.5	35283.3	5638.4	95426.5	41961.6	80627.1	351326.6
1979	122293.0	47993.4	7184.8	171803.0	55926.8	102192.6	507283.6
1980	155534.9	64796.0	9126.9	185925.5	78807.0	140236.6	634426.7
1981	203364.1	96784.9	12630.9	284423.2	113746.1	204839.7	915788.9
1982	301325.5	157732.9	18692.5	454476.6	198587.0	303369.7	1434184.2
1983	462198.9	248747.7	30922.0	617556.9	281284.4	495073.1	2135783.0
1984	730769.4	412964.0	48963.0	1035772.0	439249.6	855182.0	3522300.0
1985	1576831.0	674363.0	188756.0	1625513.0	671186.0	1345995.0	6933042.0
1986	2595238.0	1195595.0	339026.0	2683481.0	1120555.0	2023435.0	9957330.0

- 1) Comercio.
- 2) Servicios Financieros, seguros y bienes inmuebles.
- 3) Servicios Profesionales.
- 4) Servicios de Educacion.
- 5) Servicios Medicos.
- 6) Administracion Publica y Defensa.

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO. INEGI-SPP, 1981, 1982, 1986.

EXCEDENTES DE EXPLOTACION POR RAMAS
DE LA INDUSTRIA. 1970-1986
(MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

AÑOS	MINERIA	MANUFACTURA	ELECTRICIDAD	CONSTRUCCION	COMERC. Y HOTEL.	REST. SERVIC. FINAN. SEGUROS Y BIENES INMUEBLES.	SERVIC. COMUNALES SOCIALES Y PERSONALES.	TRANSPORTES ALMACENAMIENTO Y COMUNICAC.	T O T A L
1970	4287.8	48216.1	1579.7	8386.2	80956.5	37070.8	20541.2	9166.5	210204.8
1971	4388.5	53663.9	1575.1	7467.0	91612.5	41388.7	22885.1	11489.7	234470.5
1972	4300.9	60224.9	1629.5	9554.0	103125.6	46360.3	26350.7	14199.0	265744.9
1973	6262.4	75130.0	1924.0	11620.3	129711.8	53704.4	30947.0	17809.0	327108.9
1974	15298.5	95735.8	2102.9	16645.6	166854.2	60563.8	39061.6	22598.0	418861.4
1975	16564.9	107242.1	2022.2	22382.2	185332.9	72930.9	49454.6	30404.6	466334.4
1976	14898.0	124655.7	3382.0	26282.8	221422.8	89978.2	63922.1	42113.9	586655.5
1977	27472.7	188533.1	4857.5	29300.0	293354.4	114047.2	88339.0	58342.5	804246.4
1978	30418.7	239084.4	6267.7	39227.8	392521.3	143466.3	116407.7	78002.5	1045396.4
1979	44951.5	314254.1	9750.2	60363.3	501736.2	174374.4	155377.9	104617.1	1365424.7
1980	100091.5	449090.2	13117.0	95603.1	687261.4	226355.2	222489.1	148890.6	1942898.1
1981	87152.5	592323.1	18931.9	142522.2	932568.2	312227.2	325536.0	209322.5	2620583.6
1982	285001.3	923855.1	25257.7	193732.7	1454905.8	537336.0	537336.0	306519.4	4264024.0
1983	1115537.3	1836776.2	936444.9	386921.9	2643958.9	1013296.1	1013296.1	684489.3	9630720.7
1984	1359654.6	3370083.6	151337.0	646911.4	4998636.0	1732674.7	1732674.7	1242305.4	15234277.4
1985	1911466.0	7768192.0	196260.0	1146575.0	7725791.0	2777613.0	1754027.0	2291562.0	25571488.0
1986	2390076.0	13937819.0	326036.0	1146575.0	12734424.0	4907567.0	3503674.0	4197189.0	43143360.0

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO. INEGI-SPP. 198 1981, 1983, 1986 y 1987

IMPUESTOS INDIRECTOS MENOS SUBSIDIOS POR RAMAS DE LA INDUSTRIA
1970-1986. (MILLONES DE PESOS CORRIENTES).

AÑOS	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	TOTAL
1970	766.0	7345.6	336.5	737.2	8525.3	437.7	67.6	258.2	3323.3	62.7	112.7	9.6	24.2	54.2	21,060.75
1971	650.7	10139.2	183.0	1002.3	8102.8	640.3	-1586.9	357.2	3047.7	69.8	84.3	14.7	178.1	126.2	23,009.40
1972	616.8	11639.4	240.1	959.1	10177.3	730.4	-1811.4	397.1	3737.3	79.8	32.9	19.2	230.6	111.4	27,160.00
1973	542.0	13976.5	509.1	1018.6	14005.1	1076.1	-2227.4	323.3	4146.7	101.8	32.7	56.8	276.3	180.2	34,917.80
1974	1695.5	19932.1	652.1	146.6	15109.7	1354.8	-3028.2	877.0	3850.3	209.5	37.5	86.8	188.9	118.4	40,631.20
1975	3476.5	24623.6	619.5	-489.5	26453.0	1675.6	-2082.5	1005.5	4488.7	367.8	34.6	82.0	-55.8	167.9	61,516.90
1976	4297.3	30964.5	806.2	-2529.7	34215.3	2138.9	-6554.2	2465.1	4532.3	834.5	50.1	113.3	205.6	361.0	71,900.20
1977	12653.2	43336.0	961.0	-154.4	45432.5	2785.3	-6701.0	2338.2	4411.6	431.1	56.1	180.8	526.1	122.6	106,379.10
1978	22415.2	52952.1	1155.0	-2194.3	51906.3	3524.9	-5873.6	2461.8	8995.9	575.1	75.5	238.7	556.6	180.7	136,049.90
1979	51594.4	65813.0	1535.1	-3888.4	77739.6	4265.8	-7698.4	3017.0	10835.3	811.9	101.2	245.3	962.3	482.9	206,536.97
1980	144037.3	99273.6	752.1	-4493.1	101778.8	6605.8	-12363.7	4768.3	12144.4	1562.9	214.2	548.2	947.5	472.0	356,243.30
1981	212318.6	116761.9	1113.9	-13250.2	151529.1	8486.8	-20467.0	1520.1	15946.6	2189.5	93.7	672.4	1091.2	565.9	478,589.90
1982	540134.3	141967.0	2326.3	-26513.9	271580.9	14200.2	-20569.0	7550.4	108.3	2832.9	377.7	1402.3	3388.8	641.7	939,427.90
1983	75570.1	579566.2	2340.7	-76087.7	514042.0	32479.2	-78016.7	21853.4	11465.6	21254.1	839.3	3498.4	5573.5	4796.6	1,119,180.50
1984	1261668.2	1097189.8	4712.7	-92580.2	494476.3	54664.1	92874.0	29763.5	57085.1	35720.6	1805.9	6132.8	7547.6	2471.1	3,052,531.50
1985	11813.0	759817.0	9724.0	-132797.0	3611587.0	1336840.0	-73373.0		79219.0	26115.0	2090.0	9997.0	19740.0	2320.0	5,665,092.00
1986	38036.0	1405196.0	12216.0	-175354.0	5175967.0	2491273.0	-167535.0		133933.0	47809.0	3161.0	15665.0	34859.0	7685.0	9,022,871.00

- 1) MINERIA.
- 2) MANUFACTURA.
- 3) CONSTRUCCION.
- 4) ELECTRICIDAD.
- 5) COMERCIO.
- 6) RESTAURANTES Y HOTELES.
- 7) TRANSPORTES Y ALMACENAMIENTO
- 8) COMUNICACIONES
- 9) SERVICIOS FINANCIEROS, SEGUROS Y BIENES INMUEBLES.
- 10) SERVICIOS PROFESIONALES.
- 11) SERVICIOS DE EDUCACION.
- 12) SERVICIOS MEDICOS
- 13) SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO.
- 14) ADMINISTRACION PUBLICA Y DEFENSA

* Se incluye en Transporte

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO. INEGI-SPP. 1981,1983,1986.

CONSUMO INTERMEDIO Y CONSUMO DE CAPITAL DE RAMAS IMPRODUCTIVAS DE LA INDUSTRIA.
1960-1984. (MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

AÑOS	(1)	(1)	(2)	(2)	(3)	(3)	(4)	(4)	(5)	(5)	(6)	(6)	C.I.	TOTAL
	C.I.	C.K.F.	C.I.	C.K.F.	C.I.	C.K.F.	C.I.	C.K.F.	C.I.	C.K.F.	C.I.	C.K.F.	(total)	
1970	13654.4		5371.8	4377.2	1343.5		1756.7		3541.7		4152.9		29621.0	34198.2
1971	14473.7		6528.3	4692.3	1553.6		1991.5		4403.7		4354.5		33305.3	37997.6
1972	16549.1		6973.1	5463.7	1646.2		2454.6		5472.2		6214.3		39309.7	44773.4
1973	19648.7		7813.6	6219.9	1976.1		3217.6		6521.9		8426.4		47604.5	53824.4
1974	20830.9		10047.9	8058.4	2607.4		4455.4		8702.7		9909.7		56554.0	64612.4
1975	32459.3		12435.8	10295.1	3246.4		6062.5		10961.5		14640.6		80606.1	90901.2
1976	40574.1		15680.3	12741.9	4274.1		9044.6		15234.9		17365.5		102173.5	114915.4
1977	55608.8		19514.8	16878.3	5966.8		11741.8		20642.8		21268.4		134743.4	151621.7
1978	70047.2		24935.7	20984.1	8032.5		16247.3		27921.1		30458.5		175642.3	196626.4
1979	89941.5		32117.2	26494.9	10408.9		20070.2		31101.1		41028.0		224746.9	251241.8
1980	121938.2		46209.4	33399.6	13697.8		28405.9		41624.7		55093.6		306069.6	340269.2
1981	165821.0		65409.0	45338.6	19282.4		39508.7		55169.5		81277.4		425468.0	470806.6
1982	245205.4		108807.5	72385.1	28162.3		50028.2		85509.4		110747.7		628540.5	700925.6
1983	414247.2		165679.1	137521.6	49464.0		91000.1		166339.9		194423.6		1101155.9	1238675.5
1984	670081.6		309335.9	224075.5	85060.5		146011.0		296505.3		382538.0		1890332.3	2114407.8

1) Comercio.

2) Servicios Financieros, Seguros y Bienes Inmuebles.

3) Servicios Profesionales.

4) Servicios de Educación.

5) Servicios Médicos.

6) Administración Pública y Defensa.

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO 1981, 1983, 1986.

SALARIO RELATIVO INDUSTRIAL EN MEXICO, 1960-1969.
MILLONES DE PESOS CONSTANTES.
CALCULO PARA 1960 Y 1969 POR REGRESION.

AÑO	SALARIO (a) RELATIVO %	J R de (a)	TIEMPO a/año	SALARIO (b) RELATIVO %	J R de (b)	ERROR	SALARIO (c) RELATIVO %	J R de (c)	TIEMPO a/año	SALARIO (d) RELATIVO %	J R de (d)	ERROR
1960	10.81	1.03419	1	10.44	3.81	-0.02	10.89	3.07918	1	11.52	3.02	-0.02
1961	10.37	1.01057	2	10.50	2.92	0.01	10.41	3.01604	2	10.64	3.03	0.01
1962	10.60	1.02821	3	10.71	1.83	0.00	10.78	3.03414	3	10.76	3.03	0.00
1963	10.95	1.04197	4	10.83	2.84	-0.01	11.00	3.04464	4	10.89	3.04	-0.01
1964	10.44	1.01443	5	10.99	2.84	0.03	10.41	3.01671	5	11.01	3.04	0.03
1965	10.14	1.05199	6	10.12	2.95	0.00	11.15	3.05141	6	11.13	3.03	0.00
1966	10.29	1.05547	7	10.26	1.96	0.00	11.27	3.05745	7	11.25	3.06	0.00
1967	10.48	1.07968	8	10.40	2.97	-0.01	11.67	3.07603	8	11.38	3.06	-0.01
1968			9	10.54					9	11.50		
1969			10	10.68					10	11.63		

Regression (Actual)

Constant	2.51
Std Err of Y Est	0.11
F Statistic	1.58
N. of Observations	10.00
Number of Freeoms	9.00
R Coefficient(s)	0.81
Std Err of Coef.	0.00
10.31	1.00725
(antilog, etc.)	(antilog, coef.)

Regression (with)

Constant	2.41
Std Err of Y Est	0.10
F Statistic	1.44
N. of Observations	10.00
Number of Freeoms	8.00
R Coefficient(s)	0.81
Std Err of Coef.	0.00
10.40	1.01644

FUENTE: CUENTAS NACIONALES Y ACTIVOS DE CAPITAL, BANCO DE MEXICO, (1960-1967).
SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO, INEGI-SPP, 1961, 1963, 1966.

- a) Salario relativo como proporción de un monto nominal que incluye:
remuneraciones a asalariados, excedentes de capitalización, impuestos indirectos
menos subsidios, consumo intermedio y consumo de capital fijo de ramas
reproductivas.
b) Datos calculados por regresión.
c) Salario relativo calculado sin considerar los consumos intermedio y
de capital fijo de las ramas reproductivas.
d) Datos calculados por regresión.
e) El cálculo considera los consumos intermedio y de capital fijo
de ramas reproductivas.
f) Datos calculados por regresión.
g) El cálculo no considera los consumos intermedio y de capital fijo
de las ramas reproductivas.
h) Datos calculados por regresión.

AÑO	SALARIO e	1 a de (e)	TIEMPO	SALARIO f	1 a de (f)	ERRO	SALARIO g	1 a de (g)	TIEMPO	SALARIO h	SALARIO h	ERRO
	RELATIVO E		años	RELATIVO E			RELATIVO E		años	RELATIVO E		
1968			-2	21.10	3.05	3.05			-4	23.18	3.14	3.14
1969			-1	21.10	3.05	3.05			-2	23.18	3.14	3.14
1970	18.99	1.94291	0	20.66	3.02	3.09	20.78	3.03414	0	22.72	3.12	0.09
1971	18.57	2.92140	1	20.27	3.01	6.99	20.33	3.01202	1	22.26	3.10	0.09
1972	18.97	2.94267	2	19.87	2.99	0.05	20.74	3.03430	2	21.81	3.08	0.05
1973	18.51	2.91964	3	19.48	2.97	0.01	20.29	3.01237	3	21.37	3.06	0.05
1974	19.19	2.95413	4	19.10	2.95	0.00	20.86	3.03772	4	20.94	3.04	0.00
1975	19.63	2.97913	5	18.72	2.93	-0.05	21.59	3.07244	5	20.52	3.02	-0.05
1976	20.69	3.02956	6	18.35	2.91	-0.12	22.78	3.12597	6	20.11	3.00	-0.12
1977	19.81	2.98614	7	17.99	2.89	-0.10	23.77	3.18057	7	19.70	2.98	-0.10
1978	19.25	2.95739	8	17.63	2.87	-0.09	24.19	3.19758	8	19.31	2.96	-0.09
1979	18.77	2.92247	9	17.28	2.85	-0.08	25.58	3.02418	9	18.92	2.94	-0.08
1980	17.67	2.86721	10	16.94	2.83	-0.03	19.57	2.97417	10	18.54	2.92	-0.05
1981	18.40	2.91250	11	16.61	2.81	-0.10	20.12	3.00190	11	18.16	2.90	-0.10
1982	17.41	2.85724	12	16.28	2.79	-0.07	19.90	2.93640	12	17.90	2.88	-0.06
1983	18.53	2.90512	13	15.96	2.77	0.16	14.64	2.66199	13	17.44	2.86	0.17
1984	12.75	2.54579	14	15.64	2.75	0.20	13.82	2.62803	14	17.09	2.84	0.21

Regression Output:

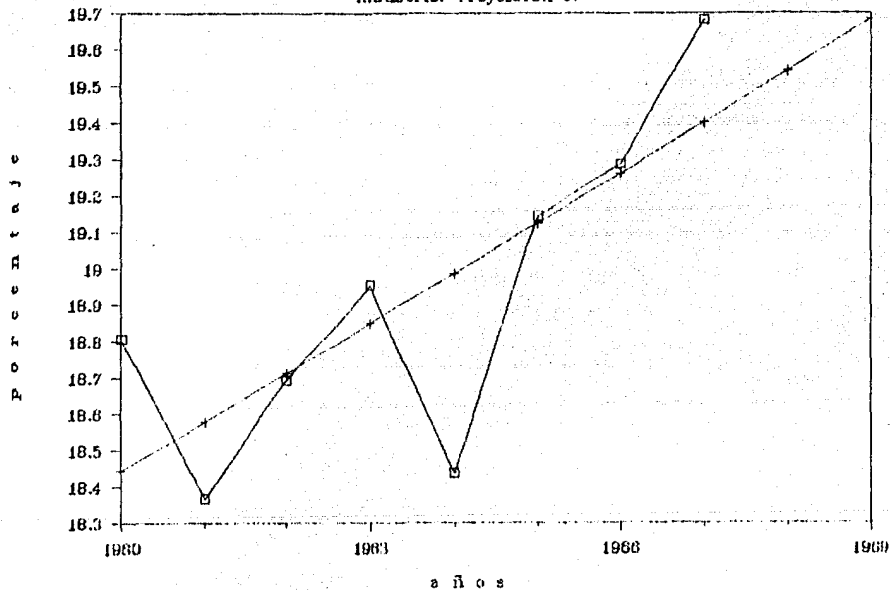
Constant		3.05
Std Err of Y Est		0.11
R Squared		0.43
No. of Observations	-0.02	15.00
Degree of Freedom	0.01	13.00
R Coefficient(s)	-0.02	
Std Err of Coef.	0.01	
	21.10	0.06

Regression Output:

Constant		3.14
Std Err of Y Est		0.11
R Squared		0.42
No. of Observations		15.00
Degree of Freedom		13.00
R Coefficient(s)	-0.02	23.18
Std Err of Coef.	0.01	0.98
	23.18	0.07067

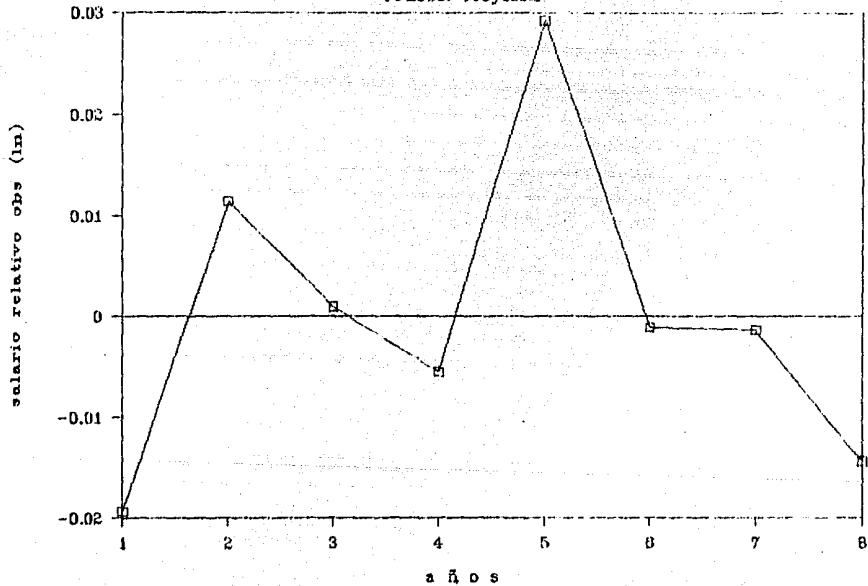
MEXICO. EVOLUCION DEL SALARIO RELATIVO.

Industria. Proyección 1.



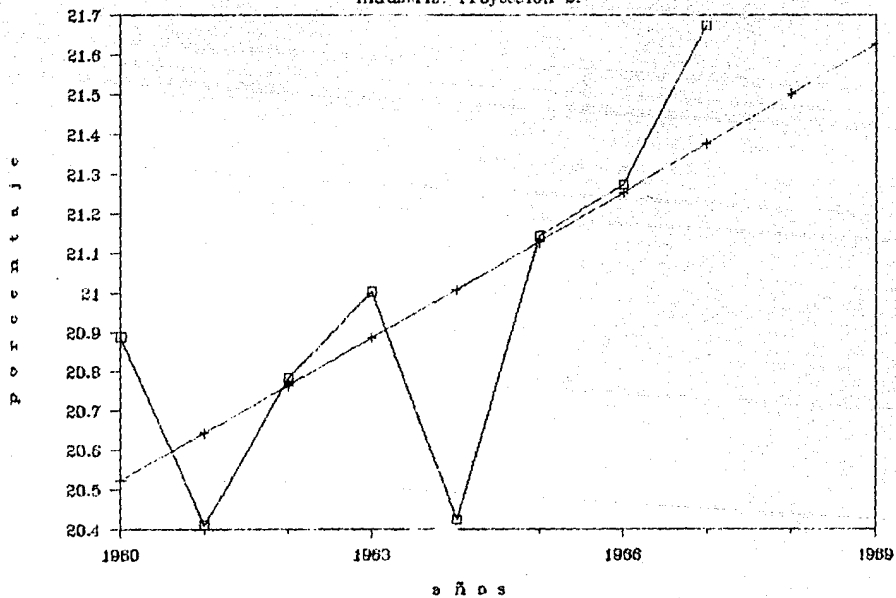
MEXICO. SALARIO RELATIVO.

Prueba. Proyección



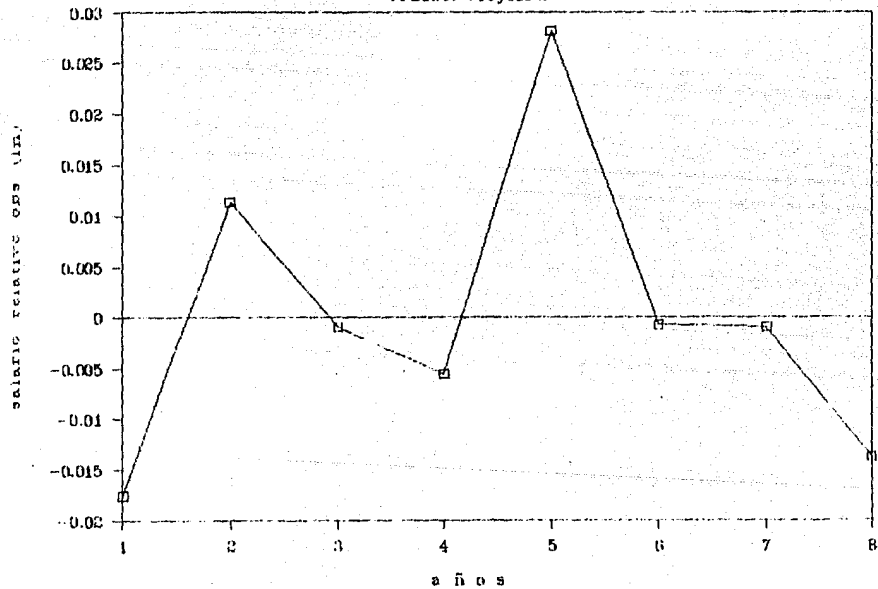
MEXICO. EVOLUCION DEL SALARIO RELATIVO.

Industria. Proyección 2.



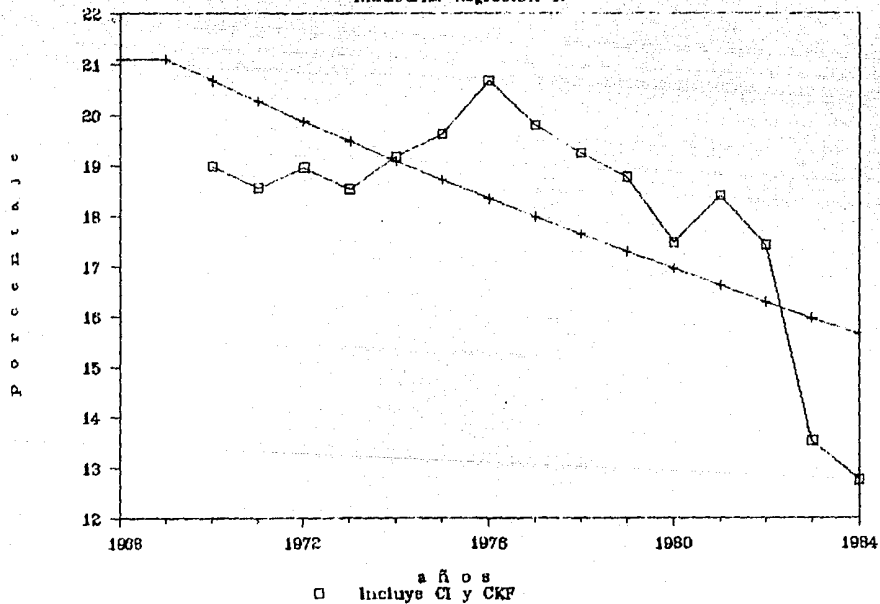
MEXICO. SALARIO RELATIVO.

Prueba. Proyecc.2



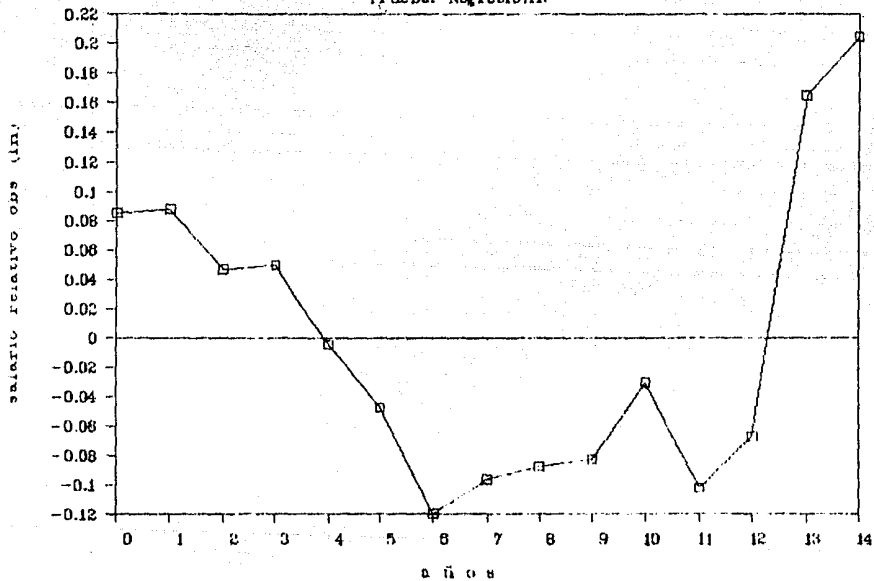
MEXICO. EVOLUCION DEL SALARIO RELATIVO.

Industria. Regresión 1.



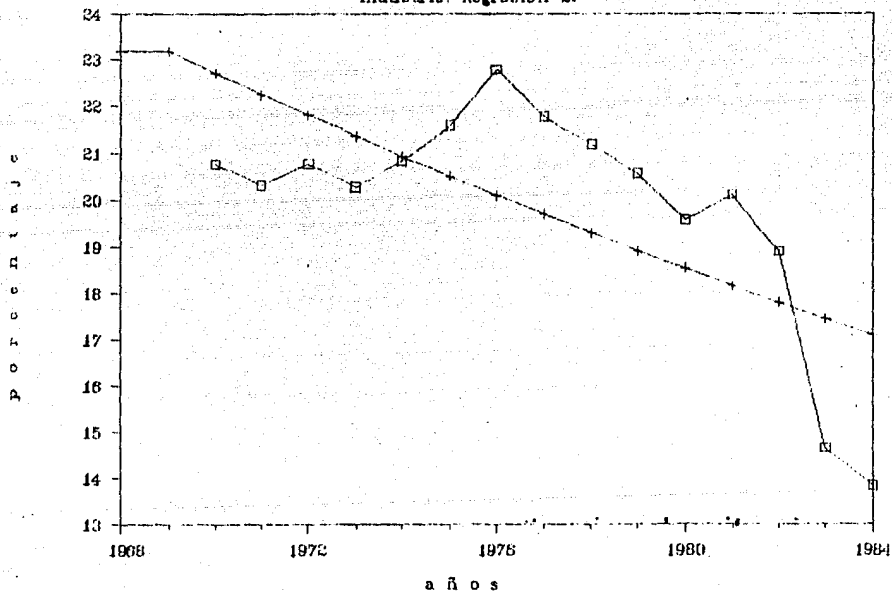
MEXICO. SALARIO RELATIVO.

Prueba. Regresión.



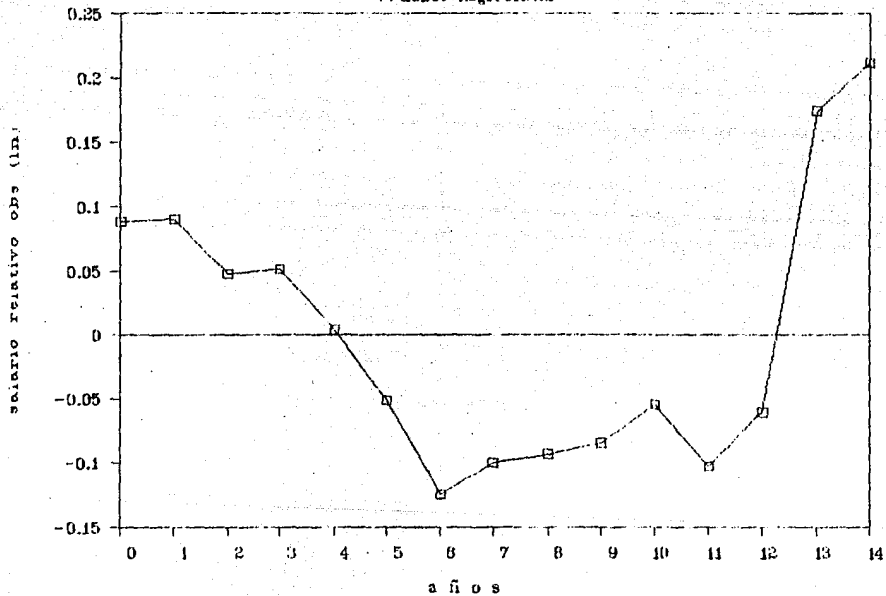
MEXICO. EVOLUCION DEL SALARIO RELATIVO.

Industria. Regresión 2.



MEXICO. SALARIO RELATIVO.

Prueba. Regresión 2



SALARIO RELATIVO INDUSTRIAL EN MEXICO, 1960-1984.
MILLONES DE PESOS CORRIENTES.
(REGRESION)

AÑOS	SALARIO RELATIVO %	Índice de SALARIO RELATIVO	TIEMPO años	SALARIO * RELATIVO %
1960	20.89	3.04	1	22.24
1961	20.41	3.02	2	22.07
1962	20.70	3.03	3	21.90
1963	21.00	3.04	4	21.72
1964	20.42	3.02	5	21.55
1965	21.15	3.05	6	21.38
1966	21.77	3.06	7	21.22
1967	21.67	3.06	8	21.05
1968	21.50	3.07	9	20.89
1969	21.63	3.07	10	20.72
1970	20.78	3.03	11	20.56
1971	20.33	3.01	12	20.40
1972	20.79	3.03	13	20.24
1973	20.29	3.01	14	20.08
1974	20.86	3.04	15	19.92
1975	21.59	3.07	16	19.76
1976	22.78	3.13	17	19.61
1977	21.77	3.08	18	19.46
1978	21.19	3.05	19	19.30
1979	20.58	3.02	20	19.15
1980	19.57	2.97	21	19.00
1981	20.12	3.00	22	18.85
1982	18.90	2.94	23	18.70
1983	14.64	2.68	24	18.56
1984	13.82	2.63	25	18.41

* Datos calculados por regresion.

FUENTE: CUENTAS NACIONALES Y ACERVOS DE CAPITAL. BANCO DE MEXICO. (1950-1967).

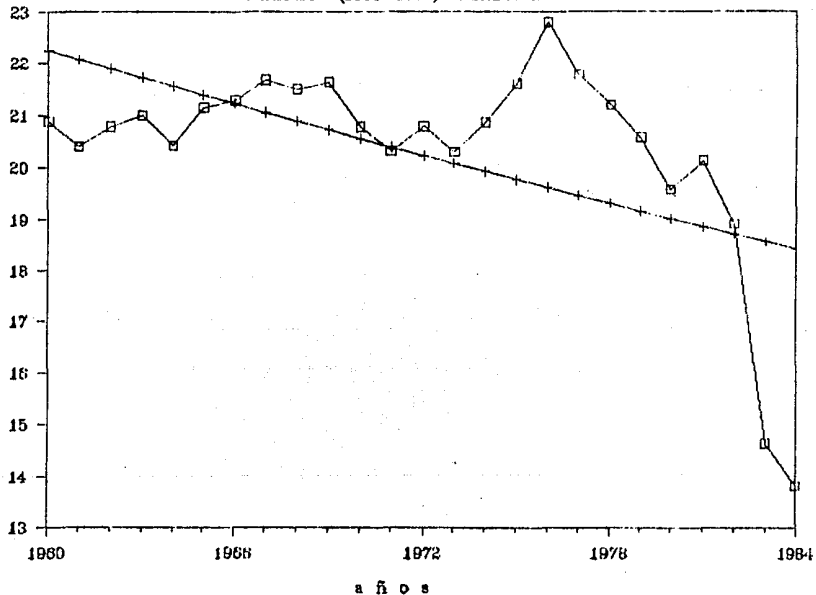
SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO. INEGI-SPP. 1981, 1983 y 1984.

Regression Output:

Constant	3.11
Std Err of Y Est	0.10
R Squared	0.26
No. of Observations	25.00
Degrees of Freedom	23.00
X Coefficient(s)	0.01
Std Err of Coef.	0.10

MEXICO. EVOLUCION SALARIO RELATIVO.

Industria (1960-1984). REGRESION.



BIBLIOGRAFIA.

Arénhigo, Uriel. "La Producción Nacional de Plusvalía en México." en El Capital. Teoría Estructural y Método. Vol. 3 ediciones de Cultura Popular pp. 183-211.

Dávila, Hilda. Et. Al. "Estructura de Valor y Crisis en la Economía Mexicana" en Economías Teoría y Práctica No. 9. Invierno 1986-1987. UAM pp. 3-63.

Delgado Selley, Orlando. Masa y Iasa de Plusvalía: Concepto, Propuestas de Cálculo y Resultados en la Economía Mexicana. Tesis de Maestría, Abril 1985.

Orzoco, Miguel y Joaquín Vela. "Cálculo de algunas Categorías de la Economía Política Marxista en la Economía Mexicana." Cuadernos de la CIES. Serie: Economía Política No. 4. Facultad de Economía. UNAM.

Shaikh, Anwar. "Cuentos de Ingreso Nacional y Categorías Marxistas." en: Economías Teoría y Práctica No. 4. Invierno 1984. pp. 5-58.

Wolff, Edward. N. "Capitalism Development, Surplus Value and Reproduction. An Empirical Examination of Puerto Rico." en The Subtle Anatomy of Capitalism. U.S. Diego California. pp. 140-149.

Valenzuela Feijóo, José. "Tasa de Explotación, Magnitudes de Valor y Monetarias". Economías Teoría y Práctica No. 4.

Valenzuela Feijóo, José. Et. Al. "Trabajo Productivo e Improductivo en México." en Críticas de la Economía Política No.8.

Dávila, Hilda y Lilia Rodríguez. "Evolución en la Estructura del Consumo de los Trabajadores y su participación dentro del Consumo Privado." Análisis Económico Vol. 4 No. 7. Jul.-Dic. 1985.

Valenzuela Emilio. El Capitalismo Mexicano en los 80. Ed. ERA. México 1986.

Rivera Rios, Miguel A. Crisis y Reorganización del Capitalismo en Mexicano 1960-1985. Ed. ERA. México 1986.

Rortz, Jeffrey. "Salarios y Ciclos Largos en la Economía Mexicana." Revista CNOACAN. Ene. Jun. 1985. pp. 17-18.

"El Ciclo del Salario en México" en El Dilema de la Economía Mexicana. Ed. Cultura Popular. UAM.

El Salario en México. Ediciones El Caballito. México 1986.

La Estructura de los Salarios en México. UAM/ Secretaría del Trabajo y Previsión Social. México 1985.

Valle Baeza, Alejandro. "Productividad y Salarios Reales." División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía. UNAM. Maeso.

Rendón, Teresa y Carlos Salas. "Reestructuración Económica y Empleo." Versión Preliminar.

Rendón, Teresa y Carlos Salas. "Evolución del Empleo en México." Estudios Demográficos y Urbanos. 11 Vol. 2.

Giinheken Mouter Van. Los Grupos Socioeconómicos y la Distribución del Ingreso en México. Ed. F.C.E. México 1985.

Mosso Alvarez, Lucia. Industria y Clase Obrera en México (1930-1980). Ed. QUINTO SOL. México 1987.

Marx, Karl. Trabajo Asalariado y Capital. Ed. PROGRESO.

Salario, Precio y Ganancia. Ed. PEGUIN.

El Capital. II 2a. 3a. 6a. y 7a. Secciones. III 1a. y 3a. Secciones. III 1 3a. Sección. Ed. SXXI.

Introducción General a la Crítica de la Economía Política 1857. Cuadernos de Pasado y Presente. Ed. SXXI.

Luxemburgo, Rosa. Introducción a la Economía Política. cap. V.

Echeverría, Bolívar. El Discurso Crítico de Marx. Ed. ERA.

León Castillo, Carolina. Consideraciones Técnicas sobre el Salario Relativo. Tesis de Licenciatura. Facultad de Economía. UNAM.

Cuentas Nacionales y Acervos de Capital (1950-1967). Banco de México.

Sistema de Cuentas Nacionales de México 1981, 1983, 1986 y 1987. INEGI-SPP.

El Sistema de Cuentas Nacionales. Estudios de Métodos. Serie F No. 2 Revisión 3. Naciones Unidas.

Sistema de Estadísticas sobre la Distribución del Ingreso, el Consumo y la Acumulación de las Unidades Domésticas. SIPES.