



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ACATLÁN

CONCENTRACIÓN ECONÓMICA Y ESPACIAL EN LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA DE MÉXICO: CONDICIONES ACTUALES

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE

LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA

JOSÉ ANTONIO HUITRÓN MENDOZA.

Asesor: Lic. Hugo Víctor Ramírez García.

Enero 2011



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 esta 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.

DEDICATORIAS

Con toda mi admiración, amor y respeto a mi madre, porque me ha enseñado el valor que tiene el trabajo y la persistencia para cumplir cualquier objetivo e ir más allá de ellos.

A mi padre, que siempre me ha apoyado en las decisiones que he tomado aunque no siempre han sido las mejores, ello me enseñó que los planes siempre deben contemplar la posibilidad de equivocarse y ello te ayuda a crecer más de lo esperado.

AGRADECIMIENTOS

A todas aquellas personas que con su trabajo diario y ganas de transformar la realidad dejan a cuestas su vida, ya que en conjunto son los que hacen posible que los alumnos como yo puedan lograr el objetivo de aprender y enriquecer su existencia accediendo a una carrera y así tratar de formar un mundo mejor.

Agradezco a mis hermanos, Alberto, Berenice, Guadalupe, Jazmín y Moisés. Igualmente a mis sobrinos, Carlos, Francisco, Jorge, Jazmín, Mirielle y Valeria. Porque pienso que me tocó ser parte de una familia sin comparación y porque siempre he contado con su apoyo incondicional en cualquier momento.

A Rodolfo Peñaloza, su apoyo en la fase final de los estudios fue muy importante para mí y me dio una de las enseñanzas más valiosas, en cuanto a que siempre hay que ayudar a los demás de manera desinteresada.

A Nelly Esmeralda, por la paciencia, cariño y soporte que me ha dado, es muy aleccionador saber que siempre puedes contar con las personas aunque de pronto las circunstancias ya no sean las mismas, ello demuestra que ninguna historia es de un solo individuo y que siempre prevalecen en la vida aquellos que son imprescindibles por muchas razones.

A los amigos que conocí en la licenciatura, Cuitláhuac, Germán, Iván y Roberto. A los que conocí en filosofía Ángel (Morris) y Daniel. A los amigos de siempre Bernardo, Billy Jason, Miguel Ontiveros. A los de la maestría Ángel, Dulce, Jaime. A Susana. A Alma, Génesis, Maricruz y Tania. Por supuesto a los entrañables Paco Pérez de la Torre, Marisol, Javier, Daniel, Gabriel, Mario y Manuel. Todos han contribuido de alguna manera a que este proyecto llegue a concluirse porque además de conocimientos siempre es necesario el consejo, la charla y la ayuda sin condiciones.

Un agradecimiento especial a mi asesor Hugo Víctor, por enseñarme que aprender las cosas con rigor, criticar y debatir es importante para mejorar académicamente y como persona porque en la medida que aprendes bien las ideas puedes transmitir las.

A los profesores Luis Quintana Romero y Jorge Eduardo Isaac Egurrola, porque además de ser excelentes académicos me han apoyado de manera importante incluyéndome en sus proyectos de investigación, sin duda el trabajo con ellos ha sido muy enriquecedor en lo que se refiere a mi desarrollo profesional, además de que han tenido actitudes muy gentiles hacia mi persona. A Marcos Valdivia López, de igual manera trabajar con él ha resultado en un proceso de aprendizaje bastante valioso y además me ha aconsejado e impulsado bastante para lo que viene. A Andrés Rosales Roldán que fue mi profesor de seminario y que me alentó bastante para finalizar la investigación.

AGRADEZCO LOS APOYOS FINANCIEROS BRINDADOS PARA LA
ELABORACIÓN DE LA TESIS AL PROYECTO PAPIIT IN 302608
“DESARROLLO REGIONAL Y ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS
EN LA ZONA INDUSTRIAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO: 1988 – 2003”

AGRADEZCO EL APOYO BRINDADO PARA LA ELABORACIÓN DE ESTE TRABAJO AL PROYECTO: “UN MODELO COMPUTACIONAL DE INTERACCIÓN ESPACIAL PARA EXPLORAR EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y LAS EXTERNALIDADES TECNOLÓGICAS E INFORMATIVAS DE LAS ZONAS METROPOLITANAS DE LA REGIÓN CENTRO.” FINANCIAMIENTO: CONACYT-SEP.

ÍNDICE

Introducción	8
Capítulo 1. Fundamentos teóricos	12
1.1 El mercado capitalista en la teoría marxista	13
1.2 Estructura de la gran empresa	18
1.2.1 Rasgos característicos y procesos de expansión	18
1.2.2 Desarrollo de las fuerzas productivas y progreso técnico	24
1.2.3 La propiedad y control	29
1.3 El estatus del monopolio como categoría económica	34
1.3.1 Valor y formación de precios en el monopolio.....	35
1.3.2 La tasa media de ganancia y la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia	39
1.3.3 Sobreganancias de monopolio y transferencias de valor	44
1.4 Capital y espacio. La propuesta de David Harvey	50
1.4.1 Región y capital.....	51
1.4.2 Producción del espacio	55
1.4.3 Producción y desarrollos geográficos desiguales	59
Capítulo 2. La producción manufacturera su estructura económica, su espacio	63
2.1 Estructura de la producción manufacturera	64
2.1.1 La medición del fenómeno	64
2.1.2 El peso de la industria manufacturera en la economía	68
2.1.3 Características principales y acumulación	76
2.1.4 Condiciones de rentabilidad	91
2.2 Heterogeneidad espacial de la producción y la acumulación	105
Capítulo .3 Pautas de cambio técnico en la Zona Metropolitana dela Ciudad de México.	117
3.1 Introducción	118
3.2 La curva de eficiencia	120
3.3 Cambio técnico por unidad espacial y la curva de eficiencia	122
3.4 Cambio técnico sesgado al modo de Marx	124
3.5 Pautas cambio en la ZMCM 1998-2003	125
Apéndice al capítulo 3. Pautas de cambio técnico de la ZMCM	133

Conclusiones generales	140
Referencias	144
Hemerografía	146
Fuentes electrónicas	147

Introducción

El capitalismo contemporáneo contiene un sin número de características que lo distinguen históricamente de otras etapas en la historia. El predominio de los monopolios en la economía mexicana es un hecho innegable a la vez que irreversible, un número reducido de grandes empresas privadas, nacionales y extranjeras controlan porcentajes significativos de la producción así como del mercado. Por medio de este control están en posición de fijar precios [de monopolio], que les aseguran grandes márgenes de apropiación de ganancias, y es por medio de este proceso que aseguran y extienden su dominio. El fenómeno de la concentración de la producción, se refleja cada vez más en la distribución del ingreso de las distintas clases sociales, también resulta evidente que ha ocurrido un acentuado proceso de concentración geográfica y desequilibrios a nivel territorial.

Los estudios que combinan la economía con el análisis del espacio geográfico han cobrado en la actualidad una importancia significativa dada su potencialidad como recurso de sustento teórico-empírico para la evaluación de las condiciones de reproducción de una sociedad e inclusive se han planteado marcos teóricos novedosos al interior de la economía crítica¹. En este caso en particular partimos de la idea de que el asociar el estudio de un fenómeno económico con su correlato geográfico proveerá de elementos argumentativos sólidos para demostrar empíricamente el problema a analizar y ello será de gran ayuda para poner en perspectiva el problema de la concentración industrial en México.

Con este trabajo vamos a estudiar las formas de propiedad de una parte de las actividades productivas en México [las dedicadas a la producción de manufacturas] y de su localización en el espacio geográfico en la economía mexicana las condiciones materiales que determinan la forma en que se reproduce y expande el capital, haciendo énfasis en el

¹ Como muestra de este tipo de trabajos se encuentran las aportaciones de David Harvey, quien ha combinado de manera plausible, según nuestro punto de vista, los argumentos de Marx con la explicación a partir de la geografía de la utilización del espacio.

análisis del proceso de cómo es que se despliega el patrimonio productivo y sus implicaciones estructurales.

El sustento teórico de la investigación se puede clasificar en cuatro principios básicos: i) que el estudio se contextualiza en la expresión de una de las mayores crisis del capitalismo, cuyo origen se debe elementalmente a las contradicciones que genera la intensificación de la apropiación privada de la riqueza generada a nivel social; ii) el análisis se hará a partir de la revaloración del arsenal teórico marxista con el afán de significarlo y ajustarlo como argumento explicativo de los fenómenos que prevalecen en la industria nacional, iii) en el aspecto empírico se pretende desmitificar en muchos sentidos el rol que juega la gran empresa en el aspecto de su ubicación territorial y de la relación que este aspecto guarda con la forma en que ésta distribuye el plusvalor del cual se apropia; iv) la importancia que tiene hacer un análisis de este tipo nos conducirá a la apreciación de las posibles consecuencias y formas de expansión del capital productivo en México.

Se considera que existen los elementos suficientes para llevar a cabo la investigación del tema. Con este trabajo pretendemos estudiar los efectos que tienen los monopolios en la producción manufacturera la cual, en teoría, debe ser el motor de crecimiento de la economía mexicana. La presencia de grandes empresas imprime una serie de características particulares conforme al despliegue y utilización del patrimonio productivo las cuales será nuestra tarea presentar y analizar en el trabajo.

Las preguntas que se pretenden contestar con esta investigación son: ¿Cuál es el nivel de concentración económica que prevalece en la industria manufacturera y cómo es que se expresa este fenómeno en lo referente a la distribución espacial de la producción? Con el objetivo de delimitar más nuestro trabajo elaboramos una segunda pregunta, no por ello menos importante ¿Cuál es el grado de avance del proceso de monopolización de la producción manufacturera y cuáles serán las tendencias que prevalecerán en torno a éste fenómeno? Debido a que estaremos en condiciones de ofrecer elementos sólidos sobre la explicación del proceso a estudiar, comenzamos por afirmar que si bien el proceso de monopolización suele asociarse con una expansión constante del capital, es necesario demostrar a que escala se da tal circunstancia y cuáles son los patrones que tal fenómeno enmarca.

La hipótesis a comprobar consta de lo siguiente: *la estructura de competencia en la industria manufacturera mexicana muestra una tendencia innegable al desarrollo de estructuras monopólicas, ello genera una amplia heterogeneidad espacial de la producción así como una concentración de la riqueza que obedece a la propia lógica expansiva del capital en torno a la búsqueda de espacios en los cuales vea acrecentada su rentabilidad, así el despliegue del patrimonio productivo dista mucho de ser un problema de política económica y se acota a las leyes del sistema capitalista, sustentadas en lo fundamental en la propia ley del valor marxista.*

Así, la desigual concentración de las actividades industriales en México puede verse como una consecuencia del proceso de competencia capitalista, que obedece en gran medida a las condiciones materiales de cada uno de los estados y de su estructura productiva. Es posible añadir como argumento hipotético *que las mismas condiciones que determinan las grandes concentraciones de capital productivo y lo favorecen en un espacio determinado, se convierten en las mismas que impiden su expansión*, es decir, la ubicación y operación de tal o cual capital individual se halla restringida por las condiciones de valorización a las que puedan acceder.

Por lo que respecta a la segunda pregunta, decimos que *evidentemente existe una marcada presencia de monopolios en la producción de manufacturas, y que la tendencia en el mediano y largo plazo será la de una creciente concentración, puesto que tanto las políticas públicas de fomento industrial como las condiciones materiales del espacio, auspician la prevalencia del fenómeno.*

El presente trabajo consta de tres capítulos, en el primero abordaremos los elementos teóricos que enmarcarán nuestro análisis, para ello hemos decidido desarrollar aspectos de la teoría marxista que nos acercan al problema del monopolio en la economía capitalista; el segundo capítulo consistirá en evaluar la estructura de competencia que prevalece en la producción manufacturera y sus tendencias seculares; en el tercer capítulo desarrollaremos un ejercicio para evaluar las pautas de cambio técnico en una de las zonas de mayor tradición industrial en México, nos referimos a la Zona Metropolitana de la Ciudad de México. El hecho de hacer una evaluación de los ritmos en que se implementa la tecnología es porque sostenemos la idea de que es la competencia o los ritmos en que esta se presenta

lo que induce cambios técnicos y organizativos en la dinámica industrial, de tal manera que evaluando este aspecto estaremos al mismo tiempo observando la manera en que la competencia impone los ritmos de acumulación y de configuración geográfica de las actividades productivas.

El objetivo principal de esta investigación es el de lograr comprender el significado que tiene para la economía el hecho de que uno de sus sectores clave tenga como fundamento principal de operación la planificación monopólica-corporativa a partir del análisis de las condiciones de valorización del capital y del despliegue geográfico del patrimonio productivo.

En cuanto a las principales fuentes de información estadística haremos uso de los censos económicos de 1998 y 2003, las bases de datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México, esto con la finalidad de poder construir indicadores y el modelo que nos permitan conocer las condiciones de producción de las empresas manufactureras y así saber el grado de concentración que prevalece en la parte de la economía que es nuestro objeto de estudio.

Con la información recopilada, la metodología a seguir será la de construir indicadores con apego a nuestro marco categorial de referencia, de modo que podamos entender el fenómeno a estudiar con apego a las categorías marxistas fundadas en la ley del valor. La coherencia entre las categorías teóricas y las categorías empíricas será sólo aproximada, dada la disponibilidad de los datos, sin embargo, las mediciones que implementaremos serán siempre tratando de guardar la coherencia debida entre la teoría y la propia realidad del fenómeno.

Capítulo 1.

Fundamentos teóricos

1.1 El mercado capitalista en la teoría marxista

Para poder analizar el monopolio, el cual en sentido estricto es una forma compleja de competencia es necesario remitirnos al estudio de aspectos determinantes sobre la naturaleza del mercado capitalista. El objeto central de estudio de Marx a lo largo de *El Capital* es, en lo general, el propio mercado capitalista. Se plantea como una ley de operación del sistema económico el fundamento de que toda ganancia empresarial proviene de la explotación de la fuerza de trabajo.

Es sólo a partir de la apropiación de una parte de trabajo que no se le retribuye a los productores directos como el sistema puede reproducirse y expandirse de forma continua, así la producción y la distribución de plusvalía asume el papel de ser el fundamento esencial de la economía, los empresarios que en un momento dado logren obtener una masa mayor de ésta [por cualquier medio] serán los que gocen de mejores condiciones para librar la competencia impuesta por el hecho de que el sistema está formado por centenares de unidades económicas que en conjunto dan vida y significado al capitalismo.

El mercado capitalista es un concepto que podemos definir como el *espacio*² en el cual confluyen y enfrentan los distintos capitales, los cuales están representados por las mercancías que producen, y es a partir de éstas como cada capital individual lucha con el objetivo de adjudicarse una parte del plusvalor social generado, téngase en cuenta que la existencia de una masa diferenciada de capitales es resultado de lo que conocemos como división social del trabajo. Pero ¿Qué categoría debemos relacionar con esa lucha de la

² Utilizamos aquí la palabra espacio no para referirnos a una localización física propiamente, sino en un sentido más amplio, como definición abstracta el concepto al que nos estamos refiriendo.

cual hablamos? Sin duda es la competencia, si hacemos una presentación general de los elementos en los cuales consiste éste proceso estaremos en posición de definir claramente el significado y la forma en que opera el mercado capitalista. Anwar Shaikh, ofrece un argumento que aunque define de forma general el proceso, permite acercarse adecuadamente en el terreno en el cual debemos sustentar nuestra argumentación. Y lo describe en los siguientes términos:

La noción marxista de competencia define un proceso, no un estado. Describe un proceso destructivo y antagónico, no una fantasía de equilibrio. Por competencia entre capitalistas describe una guerra. Para extender la analogía un poco más, *el movimiento de capital de una industria a otra corresponde a la determinación del territorio (sitio) de batalla*; el desarrollo y adopción de tecnología corresponde al desarrollo y adopción de las armas de guerra (la carrera armamentista); y la competencia de una firma contra otra corresponde a la batalla misma. (1991, 84) (Itálicas añadidas)

A este nivel de generalidad³, el concepto de mercado que enmarca nuestro análisis está basado en la idea de que se trata de un espacio en donde se libra un proceso de naturaleza dinámica, en el cual cada una de las firmas tiene un nivel de capacidad de apropiación del plusvalor sustentado en sus condiciones materiales de producción. De este modo, es el mercado donde se expresan un cúmulo de contradicciones producto de la lucha por la adjudicación de ganancias. Ahora bien, es exacto preguntarnos ¿Bajo tales condiciones de desenvolvimiento del proceso económico existe un límite de la tesis que impone pensar en que la competencia es la categoría que por excelencia nos explica la dinámica del sistema? Tal cuestión consideramos que se halla perfectamente delimitada dentro de la misma exposición de Marx:

³ Con respecto a esta noción podemos retomar la crítica que hace Carlos Maya a las ideas convencionales de competencia, con ayuda de esto también podemos matizar la idea que deseamos exponer sobre la relación competencia y mercado, veamos que: "Si consideramos a la competencia como lucha, entonces no tiene sentido hablar de perfección o imperfección, ni de más o menos libertad. Una lucha puede ser un enfrentamiento entre contendientes iguales o desiguales, dotados con más o menos, mejores o peores recursos, colocados en posiciones más o menos ventajosas. Las condiciones de lucha pueden ser por tanto equitativas y homogéneas o bien desiguales y heterogéneas.

Abandonando el sentido apologético que se le ha dado al término de competencia (como expresión de una situación supuestamente deseable por justa o eficiente) lo importante es considerar la fenómeno (interpretación conflictiva entre la pluralidad de capitales individuales) y conceptualizarlo con un término que facilite el análisis y que sea operacionalizable. Guiados por esta idea y recordando que la competencia es lucha por alcanzar y conservar una posición dominante (por ejercer un monopolio), es pertinente distinguir entre las condiciones iniciales del enfrentamiento y los resultados del mismo. Esta distinción indica que todo tipo de competencia conduce a la monopolización, lo cual no quiere decir que la formación de monopolios anule la competencia, sino que la va extendiendo y llevando a niveles más altos." (1988, 77)

En la vida práctica encontramos no solamente la competencia, el monopolio y el antagonismo entre la una y el otro, sino también su síntesis, que no es una fórmula, sino un movimiento. El monopolio engendra la competencia, la competencia engendra el monopolio. Los monopolistas compiten entre sí, los competidores pasan a ser monopolistas. Si los monopolistas restringen la competencia entre ellos por medio de asociaciones parciales, se acentúa la competencia entre los obreros; y cuando más crece la masa de proletarios frente a los monopolistas de una nación, tanto más desenfrenada de hace la competencia entre los monopolistas de las diferentes naciones. La síntesis consiste en que el monopolio no puede mantenerse sino librando continuamente la lucha de la competencia. (Marx, 1987, 102)

En este sentido la presencia de monopolios no haría más que agudizar los términos en los cuales se libra la lucha por la obtención de ganancias. Por ello, las empresas cuyos precios estén gravados por un precio de monopolio absorberán una parte mayor de esas ganancias que provienen de los demás productores de mercancías cuya posición en el mercado no sea tan favorable, y en definitiva por su nivel medio de composición técnica y otra serie de circunstancias que en su debido momento profundizaremos en su explicación. De forma que son las firmas que producen en mejores condiciones [con un mayor nivel de productividad] las que a fin de cuentas puedan apropiarse de una mayor parte de ganancias, esto en términos prácticos, es la apropiación del mercado mismo en distintos tipos de escala.

Ahora discutiremos las implicaciones particulares de la competencia para ello se plantea la discusión en torno a las definiciones de competencia que presenta el propio Marx las cuales se pueden agrupar en tres grandes rubros: i) en función de la naturaleza del capital; ii) en función de la distribución de la plusvalía social total; y iii) en función de los precios de mercado. Para poder entender con cierta profundidad a qué se refiere cada una de éstas podemos remitir a las conclusiones de Carlos Maya, pues pensamos que guardan bastante coherencia teórica y argumentativa con respecto a la forma como pretendemos asumir el tema, a la letra tenemos: *En función de la naturaleza del capital...*es a) [aquella] que aparece y se realiza como interrelación de la pluralidad de capitales entre sí. El capital existe y puede existir solo como muchos capitales y por ello su autodeterminación aparece como interrelación de ellos entre sí; b) La relación del capital consigo mismo como otro capital; c) Que los muchos capitales se impongan mutuamente las determinaciones inmanentes del capital y que se les impongan a sí mismos; d) La forma adecuada del proceso productivo como capital, en la que no son libres los individuos, sino el capital, y mientras más desarrollada se encuentre, en forma más pura emergerán las formas del

movimiento del capital; e) La forma en que el capital impone su modo de producción. *En función de la distribución de la plusvalía social total* la competencia es: a) El movimiento de igualación de las tasas particulares de ganancia que tiene lugar mediante el flujo de capitales y como la distribución del capital adicional entre las distintas esferas en diferentes proporciones; b) El movimiento por medio del cual los capitales invertidos en las esferas productivas particulares buscan obtener de la plusvalía producida por el capital total de la sociedad iguales dividendos proporcionales a sus tamaños relativos; c) El esfuerzo que realizan los capitales por repartirse el plustrabajo o el producto de este, en proporción a la parte alícuota del capital total que representa cada capital individual; d) La coacción que ejerce sobre los productores independientes de mercancías la presión de sus mutuos intereses por aumentar su participación en la plusvalía social total; e) La emulación con miras a la ganancia. *En función de los precios de mercado la competencia* es: a) La fluctuación de tales precios que corresponden a las oscilaciones de la relación entre oferta y demanda; y b) La compra y venta de mercancías por encima o por debajo de su valor. (1990, 162-163)

Contamos con los elementos necesarios para afirmar que la competencia es un fenómeno que nos sirve para entender muchos elementos determinantes de la estructura económica. Ahora sabemos que el mercado está circunscrito dentro de esos elementos, y que “en la competencia asesina de un capitalista contra otro” (Shaikh, 1991, 261) los efectos principales a nivel de la configuración material y distributiva del sistema se pueden enumerar en al menos ocho aspectos cruciales:

- i. abaratamiento de las mercancías;
- ii. generalización de las nuevas técnicas productivas;
- iii. expansión continua del capital;
- iv. formación de un mercado;
- v. formación de una tasa general de ganancia;
- vi. formación del precio de mercado;
- vii. rotación del precio de mercado alrededor del precio de producción o del valor;
- viii. distribución de capitales entre diferentes esferas (Maya, 1988, 1990)

Entonces, la formación de un mercado como tal es producto mismo de la emulación capitalista, la cual tiene una función preponderante puesto que es el mecanismo por medio del cual se lleva a cabo la realización de las mercancías y por ende de las ganancias, además de que cumple la función de sancionar a los capitalistas individuales de acuerdo con sus capacidades para producir, es decir, con apego a su nivel de productividad. En breve, el mercado no es solo intercambio, sino también producción, realización y distribución del excedente económico⁴. Las ramas cuya composición orgánica –dato tecnológico con el que producen– sea más elevada recibirán altas transferencias de valor, de modo que si tomamos en cuenta cómo es que opera el mercado podremos entender la dinámica desigual que existe en la acumulación y el crecimiento desproporcionado a cualquier nivel de análisis de las economías.

⁴ A lo largo de todo el trabajo, cuando de forma esporádica hagamos uso de la palabra excedente, no lo haremos al modo de Baran y Sweezy, sino que nos referiremos de forma exclusiva a la plusvalía social.

1.2 Estructura de la gran empresa

Si nuestra intención es la de investigar sobre la estructura y efectos que prevalecen la manufactura mexicana, y hemos sentado como punto de partida el argumento de que los monopolios tienen una presencia marcada en esta parte de la producción nacional, es necesario que reparemos en un aspecto crucial, que surge de preguntarnos ¿Qué es lo que debemos entender por gran empresa? Y ¿Cuál es la forma en que esta se encuentra estructurada? Esta será la tarea de este apartado, el cual hemos dividido en tres secciones, en la primera veremos los rasgos que caracterizan a la empresa como son el tamaño, la forma en que usa la tecnología y las formas de gestión de ésta, asimismo analizaremos sus mecanismos de expansión. En segundo lugar retomaremos un tema ya conocido pero de vital importancia para nuestra tarea, se trata del concepto de desarrollo de las fuerzas productivas y su relación con el problema de la incorporación de progreso técnico a la producción. Finalmente haremos una presentación de las formas de propiedad de la empresa y su control, acotado desde el punto de vista de la gran empresa, y así mismo trataremos los rasgos esenciales del financiamiento de éstas, que en términos generales tiene que ver más con el aspecto jurídico de la posesión de las empresas.

1.2.1 Rasgos característicos y procesos de expansión

Entender qué es la gran empresa implica preguntarnos ¿Cuál es su génesis y cómo es que podemos explicarlo? Independientemente de todas las circunstancias en las cuales pueda pensarse sobre esto, sugerimos tomar como referencia inmediata para esta discusión los conceptos de concentración y centralización del capital que propone Marx; para él la

concentración viene a ser “*el incremento de los capitales individuales, [...] en la medida en que los medios sociales de producción y de vida se convierten en propiedad privada de unos cuantos capitalistas*”⁵ (1999[1857], tomo I, 528) (Itálicas del autor), por lo que respecta a la centralización ésta consiste en “la expropiación de unos capitalistas por otros, de la aglutinación de muchos capitales pequeños para formar unos cuantos capitales grandes” (ídem, 529).

En este tenor se revela un hecho categórico, dadas las posibilidades de verificar históricamente el proceso descrito, ello lo podemos hacer si simplemente rastreáramos en los antecedentes de las grandes compañías que conocemos. La génesis de un capital de grandes dimensiones [que en la mayoría de las veces ocupa un lugar monopolístico en la competencia] se explica por el dominio creciente sobre la propiedad sobre los medios de producción (maquinaria y fuerza de trabajo). Nótese que recogimos este par de argumentos porque pensamos que son el fundamento explicativo sobre el origen del capital monopolístico y estos elementos sirven así de base para entender el relato histórico de éste.

Cabe aclarar que no es nuestro interés exponer aquí una morfología completa sobre las grandes empresas, sino remitirnos a sus rasgos esenciales, en concreto, a una serie de particularidades que en nuestra opinión son suficientes para poner en contexto el problema que analizaremos a nivel empírico más adelante, de forma que pueda entenderse la conducta de la empresa a partir de sus características y *modus operandi* al interior de la economía.

⁵ Aquí es necesario que hagamos énfasis en una cuestión, Marx (1857) amplía la idea de la concentración argumentando que cada capital individual sirve como medio, por sí mismo, para una nueva acumulación, y en este sentido los capitales que a través de la baratura de sus mercancías libren mejor el proceso de la competencia se hallarán en la posibilidad de acumular capital de una manera más acelerada con respecto al resto de los capitalistas que produzcan con peores condiciones. Michel Aglietta sintetiza esta cuestión argumentando que “La concentración es la ampliación de la propiedad dentro de un proceso de valorización” (1999, 195), y para Sweezy y Magdoff, definen el crecimiento de la empresa como el significado de que “una parte de la plusvalía se agrega a una unidad de capital en un periodo, se suma en el capital siguiente. El mayor capital aporta entonces un monto mayor de plusvalía, lo que permite un incremento aun mayor del crecimiento, y así de seguido” (1969, 21) aunque aquí hagamos abstracción de los límites de ese proceso de expansión, al menos logramos dejar en claro de qué es de lo que se trata cuando hablamos de esa cuestión.

Ahora corresponde revisar algunas características de esas grandes empresas de las que hablamos, Baran y Sweezy, sintetizan de manera puntual este aspecto:

La corporación ejemplar hacia la cual queremos enfocar la atención tiene varios rasgos característicos de los cuales señalaremos los siguientes:

1) El control descansa en la dirección, o sea el consejo directivo más los principales funcionarios ejecutivos. Los intereses externos con frecuencia aunque no siempre están representados en el consejo para facilitar la armonía de intereses y la política de la corporación con los de sus clientes, proveedores, banqueros, etc., pero el verdadero poder lo retienen los que están dentro, aquellos que dedican todo el tiempo a la empresa y cuyos intereses y carreras están ligados a sus fortunas.

2) La dirección la constituye un grupo que se autopropetúa la responsabilidad hacia el cuerpo de accionistas es letra muerta para propósitos prácticos, cada generación de directores recluta a sus propios sucesores, los entrena, cuida y promueve, de acuerdo con sus propias normas y valores. La profesión empresarial reconoce dos formas características de progreso: ascender de posiciones bajas hacia otras más altas, dentro de una compañía dada, y cambiarse dentro de una pequeña empresa a otra más grande. la culminación del éxito es la presidencia o la dirección del consejo de algunas de las empresas más grandes.

3) Cada corporación aspira, y generalmente la logra, a su independencia financiera mediante la creación interna de fondos de los que pueda disponer libremente la dirección. Además puede, como parte de su política, obtener préstamos, directa o indirectamente, de instituciones financieras, aunque normalmente no está obligada a hacerlo y por lo tanto está en condiciones de evitar la dependencia del control financiero, tan común en el mundo de los grandes negocios hace cincuenta años. (2006, 18)⁶

Si resumimos rápidamente estos aspectos, decimos que la gran corporación⁷ trata de un capital individual que asume sus decisiones de manera más o menos autónoma y que conforme se incrementa su poderío económico este hecho se vuelve más marcado. El avance hacia la fusión, la adquisición de empresas, la formación de conglomerados, la cartelización, etcétera, son indicios claros del devenir histórico de este tipo de capitales, cuya intención finalmente es la de librar la competencia monopolista y así asegurar su prevalencia dentro del sistema económico.

⁶ Inclusive teóricos como Starr (1970), Steiner (1970) y Tirole (1990), que han reflexionado el problema al interior del análisis convencional de la economía llegan a una postura similar cuando señalan que “las empresas grandes y medias no son objetos de propiedad personal, sino organizaciones cuya vida societaria es independiente de las familias de aquellos que las poseen o rigen. Tienen una duración de vida y unos objetivos propios, y están dirigidas por profesionales.” (Chamberlain, Neil, 1970, 183)

⁷ A lo largo del texto usaremos las palabras: organizaciones, gran corporación, gran capital o gran empresa de manera indistinta. Aunque de facto, sabemos que existe una distinción. También es preciso aclarar, que el análisis no parte de una perspectiva microeconómica, suele surgir la confusión, cuando decimos, la gran empresa p. ej. De pensarse que lo que se tiene en mente es “una empresa”, cuando en realidad a lo que nos referimos es a la generalidad de grandes empresas, es decir, no perdamos de vista que para que el estudio sea válido, debe pensarse en términos del capital en conjunto, de lo contrario sería una visión simplista y con falta de coherencia en torno al propio argumento de Marx.

Pero ¿Cómo es que se ejerce la propiedad sobre el capital en estas circunstancias, si estamos hablando de que es la dirección de la empresa la que asume la responsabilidad de la producción y de todo lo que se decida en torno a ésta? Pues ocurre que “económicamente, el aspecto más importante de la forma de organización corporativa es la disolución del lazo unificador entre la propiedad del capital y la dirección real de la producción” (Sweezy, 1945, 289), claro, esto no quiere decir concluyentemente que en los consejos directivos de las empresas no exista la opinión directa de los dueños con mayor peso, es decir, de los principales accionistas, lo que se quiere decir es que el control y gestión de ésta no se basa en las decisiones de un solo hombre, sino de un grupo de “hombres de negocios” con objetivos bien definidos y que cuentan además con un grado de profesionalización con respecto a su función al interior de las organizaciones.

Entonces, cuál será la problemática fundamental que enfrentan los directivos con respecto a la posición que su empresa tenga en la economía, decimos que la empresa debe seguir creciendo con el fin de adjudicarse una cuota de mercado más grande, y sólo de esa forma asegura su sentido histórico, y cómo se lleva a cabo la resolución de ese problema:

La empresa monopolista no puede contar con la posibilidad de seguir creciendo mientras se mantenga en los confines de la industria de su origen y primer desarrollo [...] la empresa monopolista es empujada entonces por una compulsión interior a ir más allá y trascender el campo histórico de sus operaciones. Y la fuerza de esta compulsión es tanto mayor cuanto más monopolista es la empresa y cuanto mayor sea el monto de la plusvalía de que dispone y que desea capitalizar” (Sweezy y Magdoff, 1969, 23)

Si pasamos ahora a examinar ejemplos concretos de cómo es que se expresan en la realidad los procesos expansivos del capital en escala internacional, que en sentido estricto son el tipo de empresas que analizaremos cuando veamos el caso de la industria manufacturera mexicana, tenemos que remitirnos primero a retomar un par de conceptos, el de empresa multinacional, y el de empresa transnacional.

- i) La empresa multinacional. Es multinacional en el sentido de que opera en una serie de naciones con el propósito de maximizar ganancias, de las unidades individuales de la base nacional, sino del grupo como un todo. (ídem, 13)
- ii) La empresa transnacional moderna es una organización empresarial mucho más poderosa y sofisticada que la empresa nacional, capaz de integrar la producción y el comercio mundial en una extensión desconocida hasta el momento. [...] En otras palabras, la compañía multinacional es la manifestación internacional tanto del proceso de concentración como de la competencia [...] monopolística que de él se deriva. (Hymer, 1982, 61)

En el caso de nuestro país la conformación y presencia de este tipo de empresas, se explica por una serie de circunstancias particulares de forma que:

El desarrollo de la empresa pública, suministradora de insumos a precios de costo o por debajo de ellos, desde la década de los sesenta también, fue originalmente un factor que fortaleció las estructuras oligopólicas y debilitó la competencia, en la medida en que transfirió grandes masas de plusvalor al capital privado, a costa de un creciente déficit fiscal, del estímulo al conservadurismo tecnológico, la paralización de las fuerzas competitivas y –en términos más generales de la aceleración de los procesos inflacionarios en detrimento de los asalariados y la gran masa de consumidores (Dabat, 1979, 34)

La presencia de estructuras de producción y mercado monopólicas en los países de tercer mundo también se fundamentan de manera histórica por otro conjunto de factores como la elevadísima protección arancelaria, legal y fiscal, y recientemente por una apertura a la inversión extranjera directa (IED) con un mínimo de restricciones en lo que concierne a la regulación de los flujos de ganancias.

Paradójicamente, lo que debió haber logrado la IED⁸ era generar una estructura de competencia con mayor desahogo, sin embargo, los términos de ésta se han hecho más compactos y la monopolización ha ido en aumento constante. Por ejemplo, en la década de los 80 del siglo pasado, en el marco del resurgimiento del pensamiento económico ortodoxo como guía de la política económica, se estableció en México una apertura de los mercados que, sin duda, atrajo capital con lo cual se propulsó un proceso de absorción de empresas privadas y estatales, hubo infinidad de quiebras, por supuesto.

Sin embargo, el hecho a discutir se centra en que se confirma una de las apreciaciones teóricas de Sweezy en torno a los procesos comunes de expansión del capital por ello “la compañía promotora puede establecer una nueva empresa en la industria o en el país a los que ingresa, o bien puede adquirir una empresa ya montada. [...] la tendencia que por lo

⁸ Hilferding pone en claro la cuestión, aunque él no habla del término IED, estamos de acuerdo en la lógica que él propone para explicar el fenómeno de los flujos de capital a nivel internacional, él plantea que “en las industrias cartelizadas [...] crece rápidamente, de un lado, la masa de capital determinado para la inversión, mientras que, de otro, se contrae su posibilidad de inversión. Esta contradicción exige su solución, y la encuentra en la *exportación de capital*. La exportación de capital no es por sí misma una consecuencia de la cartelización. Es un fenómeno que es inseparable del desarrollo capitalista. Pero la cartelización acrecienta súbitamente la contradicción y crea la necesidad aguda de la exportación de capital” (1971, 264).

general se prefiere es la de comprar una empresa existente”⁹ (Sweezy y Magdoff, 1969, 26).

Otro punto a abordar es cómo se reconfigura la comercialización, dadas las capacidades que tiene un gran capital para poder librar con un menor número de restricciones su proceso de realización:

El problema del capital comercial se planta con más claridad en la base que en la cima. **La gran empresa integra el capital industrial y el capital comercial: constituye su propia red de comercialización, cada vez más compacta, más ligada a la producción misma.** Los sistemas de información permiten medir en todo momento el volumen de los pedidos teniendo en cuenta la diversidad de modelos (las grandes empresas monopolistas pueden, en determinadas ramas, dar salida a millares y decenas de millares de modelos diferentes). El problema esencial del ajuste de la producción a la demanda y, recíprocamente, del “condicionamiento” de esta demanda sólo puede ser resuelto, o cuando menos abordado, en la medida en que la empresa monopolista controla, domina o integra las redes comerciales. (Delilez, 1970, 56) (Subrayado del autor)

Es preciso hacer énfasis en que a diferencia de lo que ocurre con la absorción de empresas como tal, *El capital monopolista no se limita a “recuperar” las redes comerciales existentes, dedica capital a la “reestructuración” y la “racionalización” del comercio. Desde este momento, el beneficio comercial constituye también uno de los elementos del beneficio global de la empresa gigante.* (Ídem, 57) (Itálicas añadidas) la parte de plusvalor que antes se cedía al capital comercial, aunque tal mecanismo sigue vigente, tiende a ser menor, ahora lo monopolios siguen la tendencia a tener mayores niveles de apropiación del plusvalor vía el control directo de la distribución de sus mercancías.

Se podría ahondar sobre las características y los procesos de expansión de las empresas, sin embargo, dada la intención de nuestro trabajo, creemos que con recoger estas nociones estamos en buena perspectiva. Desde el punto de vista de que sólo debemos tener presentes los aspectos fundamentales del desarrollo histórico, la operatividad y la intención primordial de la gran empresa.

⁹ En términos estrictos si la absorción de empresas es la vía para que un grupo empresarial amplíe su patrimonio productivo, ello no significa que la escala de acumulación aumente, porque lo único que pasa es que la gran corporación adquiere derechos sobre medios de producción que ya existían, y esta circunstancia parece ser engañosa desde el punto de vista del crecimiento económico porque en términos reales lo que ocurre sólo es la transferencia de títulos de propiedad.

A manera de conclusión retomamos la reflexión que hacen Baran y Sweezy, el supuesto de que “la economía de las grandes corporaciones está dominada por la lógica de hacer ganancias” (2006, 28). Amén de que en ésta investigación podamos hallar nuevas peculiaridades en la forma en que las grandes empresas sustentan su lógica organizativa, nuestra intención principal, es indagar en qué condiciones, en la producción manufacturera de México, pueden lograr ese proceso, el de obtención de ganancias a partir de su estructura económica y de su distribución en el espacio geográfico.

1.2.2 Desarrollo de las fuerzas productivas y progreso técnico

Marx escribió: “lo que distingue a las épocas económicas unas de otras no es lo que se hace, sino el cómo se hace, con qué instrumentos de trabajo se hace.”¹⁰ Los instrumentos de trabajo no son solamente el barómetro indicador del desarrollo de la fuerza de trabajo del hombre, sino también el exponente de las condiciones sociales en que se trabaja.”(1999 [1867], Tomo I, 132) Es decir, las formas y medios del los cuales se vale el hombre para transformar los insumos que extrae de la naturaleza (y cualquier tipo de objeto semielaborado), las maquinarias e instrumentos de la producción, sus métodos y técnicas, los hombres y su experiencia misma al interior de la práctica productiva, se engloban en el concepto de fuerzas productivas.

Al abordar el tema del monopolio consideramos que es indispensable traer a colación las ideas anteriores, porque, si es a partir de la competencia como el capitalista individual se ve inducido a tener un nivel mayor de productividad con el afán de adjudicarse una cuota mayor del mercado, ello lo logra a partir de dos maneras, vía la extracción de lo que se denomina como plusvalor absoluto y plusvalor relativo¹¹.

¹⁰ Marx hace aquí la precisión de que: “Las *mercancías de lujo* son, en realidad, las menos importantes para establecer comparaciones tecnológicas entre diversas épocas de producción.”

¹¹ Recuérdese que la plusvalía absoluta se refiere al alargamiento de la jornada laboral, con la supresión de tiempos muertos, y en general con una administración científica del trabajo. Mientras que el plusvalor relativo, se refiere esencialmente al mismo hecho, sólo que se añade la incorporación de nuevos instrumentos de trabajo, sean éstos máquinas, herramientas, etcétera. Asimismo “la masa de plusvalía (P) y la tasa de explotación (P/V) pueden elevarse de dos maneras: directamente alargando la jornada de trabajo L, de manera que el tiempo de trabajo excedente aumente en forma directa; e indirectamente, reduciendo el tiempo de trabajo necesario V, de suerte que sea gastada una mayor proporción de la jornada de tiempo de trabajo en tiempo de trabajo

En sentido estricto la aplicación de estas formas de extracción de plusvalor le proporciona al capitalista ventajas de valorización sobre los demás capitales individuales, y por efecto de esto, puede acumular más capital que a su vez le permita a la postre subir escaños dentro de una amplia jerarquía de capitales, producto de una intensificación en la explotación de la mano de obra, apropiándose de una masa mayor del plusvalor que se genera a nivel social hasta convertirse en un capital poderoso que logre absorber otros capitales o llegar a ser de tal dimensión de forma que sea difícil que otro capital pueda lograr su misma posición. Decimos entonces, que es en cierta medida¹², el desarrollo de las fuerzas productivas uno de los elementos explicativos más potentes que definen cómo es que los grandes capitales poseen el nivel de poderío económico y de dominio sobre la fuerza de trabajo que conocemos.

Sabemos que el principio esencial del capitalismo es la explotación de la fuerza de trabajo, si el capital logra intensificar el rendimiento del trabajo, sea cual sea el medio por el cual lo haga, sin lugar a duda, podrá acceder a un cúmulo mayor de ganancias, pero ¿Cómo podemos ver este proceso de manera más concreta? Sólo pensemos en que: “Son los medios de producción los que hacen posible la explotación del trabajo y es el cambio de estos medios de producción (aumento de la productividad) el que hace que el capital pueda obtener un beneficio inmediatamente superior a la media (beneficio extra).” (Delilez, 1979, 126).

Sí como decía Marx el alfa y omega del sistema es la obtención de ganancias, y para lograr incrementar éstas, cada capitalista individual se valdrá de cualquier mecanismo a su

excedente. El segundo método de elevar P y P/V exige que se reduzcan los salarios reales de los obreros o que aumente la productividad de su trabajo, para que inviertan menos tiempo en producir sus medios de consumo, o bien como lo uno y lo otro.” (Shaikh, 1991, 281)

¹² Desde la posición de Delilez, es la competencia lo que impulsa al desarrollo técnico y no a la inversa, ello lo argumenta diciendo: “La empresa multi-establecimiento es, por un lado, la resultante de una serie de absorciones, fusiones de unidades ya existentes, absorciones y fusiones que no tienen directamente justificación técnica pero resultan del crecimiento de los factores “técnicos” y de mercado. Ello es tan cierto como que *las formas de concentración*, tal y como se presentan en el régimen capitalista (es decir, marcadas por el “gigantismo”), *no responden en absoluto a exigencias objetivas del movimiento de las fuerzas productivas, sino a relaciones sociales capitalistas y a la marcha de la acumulación, tomada en su conjunto.*” (Delilez, 1970, 45-46) (itálicas añadidas). No se trata aquí de sostener una discusión sobre qué es primero, sino de poner en claro de dónde surge la necesidad del desarrollo e implementación de nuevas técnicas al proceso de producción.

disposición¹³ sobre todo de la implementación de técnicas avanzadas que le permitan tener el dominio absoluto de la producción.¹⁴ Entonces, el desarrollo de las fuerzas de producción en las cuales se sustenta gran parte del correlato histórico de los monopolios, porque, al ser éstos grandes concentraciones de capital, ello debe significar por supuesto un mayor grado de avance en cuanto a las formas en que se lleva a cabo la transformación de los diversos materiales de los que se dispone para, finalmente, obtener valores y valores de uso para la sociedad.

Pareciera ser que el hecho de incorporar técnicas avanzadas no representaría un problema para el desarrollo del sistema en su conjunto, dado lo que hemos establecido hasta el momento, sin embargo, este proceso implica algunas contradicciones, de las cuales mencionaremos aquí algunas; dijimos que el móvil que incita a los capitalistas a invertir es el de elevar el grado de valorización, es decir, hacer crecer el nivel de rentabilidad del valor adelantado para producir, no obstante esto, ocurre una paradoja:

... en la medida en que crece la fuerza productiva del trabajo, decrece la tasa de ganancia. El crecimiento de la fuerza productiva del trabajo significa a) crecimiento de la plusvalía relativa...:b) reducción del tiempo de trabajo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo; c) reducción de la parte del capital que se intercambia por trabajo vivo, con relación a la parte del mismo que interviene en el proceso productivo como trabajo objetivado y valor adelantado. De ahí que la tasa de ganancia se encuentre en relación inversa al crecimiento de la plusvalía relativa o del trabajo excedente relativo, al desarrollo de las fuerzas productivas y del tamaño del capital empleado en la producción del capital constante. (Carlos Marx, Grundrisse, 311-312. Así citado en: Maya, 1983, 312-313)

La tendencia de la tasa de ganancia a descender –aspecto que veremos con mayor profundidad en un apartado subsiguiente– es consecuencia directa del desarrollo de las

¹³ Aquí es necesario hacer abstracción de muchas circunstancias, como por ejemplo las campañas publicitarias, el desprestigio, etcétera, etcétera. Que son situaciones que ayudan a elevar el nivel de beneficios de una empresa determinada, para sólo abocarnos al problema del progreso técnico.

¹⁴ Joan Robinson, liga el problema de la competencia con el asunto de la reinversión de las ganancias, lo que a fin de cuentas se remite al hecho de que el desarrollo de las fuerzas productivas está impulsado por la emulación capitalista por éstas, ella sostenía que: “Cuando un negocio es próspero estará consiguiendo beneficios; pero, frente a la prosperidad existe una amenaza constante de los competidores, por lo que no sería operativo distribuir la totalidad del beneficio neto entre la familia para que lo consuma; parte de este debe ser reintroducido para aumentar la capacidad, y así poder ofrecer un mercado en expansión, impedir que otros se introduzcan en él o diversificar la producción si el mercado original no está en expansión. Quienquiera que esté creciendo atenta contra la posición de otros; estos contraatacan expandiendo su propia capacidad, reduciendo los costes de producción, variando el diseño de los bienes o introduciendo nuevos planes de venta. Por tanto, cada cual tiene que correr para mantenerse al nivel del resto.” (1976, 131)

fuerzas productivas. La forma en que esto se entiende mejor, en nuestra opinión, es a partir del concepto de composición orgánica del capital (COC), ya Hilferding en su famoso libro *El capital financiero* explicaba cómo es que se dan los cambios en ésta además de que lo relaciona de manera correcta con el tema que nos interesa aquí en lo particular, que es el de la concentración económica:

El desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, del progreso técnico, se manifiesta en que la misma masa de trabajo vivo pone en movimiento una masa cada vez mayor de medios de producción. Este proceso se refleja económicamente en la composición orgánica cada vez mayor de capital, en la parte cada vez mayor que forma la porción de capital constante frente al variable dentro del capital total. En este cambio de proporción c:v se expresa el cambio en la imagen que ofrecía la manufactura y la fábrica de los primeros tiempos del capitalismo con sus rebaños de obreros concentrados alrededor de pequeñas y pocas máquinas, en talleres poco amplios, comparada con la imagen de la fábrica moderna, donde tras las moles gigantescas de las máquinas automáticas parecen desaparecer los pequeños hombres, que apenas son visibles aquí y allá. (1971, 202)

Pensamos que es importante tener en cuenta que el efecto principal de la tasa de ganancia a decrecer lo provoca el incremento de la COC, y que el incremento de ésta es por efecto del avance tecnológico, esta síntesis del problema por ahora es suficiente. Deducimos ahora, que desde el método analítico de Marx, la incorporación del cambio técnico es un elemento propio del proceso general de acumulación del capital y como tal es un componente importante que delimita sus tendencias de largo plazo.

Por lo que respecta al tema central que hemos planteado para este apartado, consideramos haber reunido ya los elementos suficientes en cuanto al argumentar la consistencia del tema, sin embargo proponemos ahora centrar nuestra atención en cómo es que puede explicarse el problema con relación a lo que será nuestro caso de estudio, ello al menos en términos generales, es decir, desde el punto de vista de la influencia de la tecnología en economías como la mexicana.

El papel que juega la tecnología, como hemos visto, es fundamental en el desarrollo del capitalismo¹⁵, pero, debemos preguntarnos ¿Cómo es que ésta se genera y distribuye en

¹⁵ “la tecnología moderna no es un hecho caído del cielo para imponer su marca, benéfica o maléfica, a la cooperación productiva del sujeto social; por el contrario, es el resultado de la imposición de una forma peculiar de cooperación productiva –la que consiste en la pertenencia conjunta de múltiples sujetos trabajadores a un solo capital– a los medios de producción, a sus potencialidades técnicas y a su capacidad de reacción sobre el sujeto que los emplea.” (Echeverría, 2005, 11)

términos económicos? Suele darse una explicación errónea de este proceso sobre todo desde la economía convencional, por ello en lo que respecta a nuestro estudio, además del sustento que hemos postulado ya a nivel de sus implicaciones de largo aliento pensaremos adicionalmente que se debe considerar a la tecnología –progreso técnico– “como una unidad económica, que tiene su mercado, aun su sitio de mercado y como todos los otros mercados tiene sus propiedades, su fijación de precios y “cantidades”, su relativa escasez, su poder de negociación, etc.” (Vaitsos, 1972, 112). Porque en sentido estricto, las empresas o capitales más grandes, han sabido cómo hacer del desarrollo de las fuerzas productivas¹⁶ un mercado altamente rentable¹⁷.

En el contexto de países como México, existen dos formas en las que se propaga el progreso técnico, i) por medio de las grandes empresas filiales de los grandes capitales de los países desarrollados, lo cual de manera concluyente no es, en lo mínimo una posibilidad de que nuestra sociedad se vea beneficiada a nivel social, puesto que el acceso a la tecnología se restringe a las plantas de las mismas empresas y ii) si es que una empresa llega a adquirir este tipo de desarrollos tecnológicos de los cuales se dispone en los grandes centros de investigación del primer mundo, éstos tienen un precio elevado, en contraste con lo que podemos sospechar que les representa en costo de generación de éstos, que ascenderán si a caso a unos miles de dólares.

En este sentido, la venta de tecnología (con todo lo que ello implica) debe entenderse como un proceso de mercado monopólico, esta conclusión significa que es su naturaleza y sólo de esta forma puede ser apreciado y analizado.

¹⁶ Que debería considerarse como un logro histórico-social y no privado.

¹⁷ Para muestra de esto un botón: “Durante los periodos iniciales después de una innovación de un producto o proceso, la tecnología disponible está, generalmente, en manos de un pequeño número de empresas que, o desarrollan esta tecnología, o han sido sus primeros imitadores. Durante estos periodos iniciales existe una cautividad, tecnológica o legal (la última por vía del sistema de patentes) y el mercado se caracteriza por una estructura oligopólica o monopólica. Dese el punto de vista de los compradores de esos productos, el hecho de ser nuevos los lleva a orientarse a consumidores que por lo general tienen una elasticidad de demanda muy pequeña. De esta manera tenemos una estructura de mercado con pocos vendedores y también una demanda inelástica. Esto da la oportunidad a las primeras empresas de actuar en forma monopólica y conseguir rentas para cubrir sus gastos de investigación y desarrollo, riesgos y también las ganancias puras del negocio. En periodos iniciales se caracterizan por el comercio de productos finales.” (Vaitsos, 1972, 113)

Luis Kato (1999) señala acertadamente, que en países como el nuestro, en el que la mayor parte de la tecnología es importada e incorporada al aparato productivo, ello no implica que la totalidad del sistema económico se beneficie, pues ni se difunde ni se desarrolla, por lo más se plantean al menos tres tendencias: i) a la concentración de los mercados; ii) los centros de investigación y universidades se aíslan de la problemática nacional y la realidad productiva; y iii) no se pueden regular los efectos nocivos que sobre el conjunto social tiene el cambio tecnológico.

En condiciones de competencia monopolista, se da lugar a una especie de bloqueo de las innovaciones tecnológicas, toda vez que cuando las grandes empresas han consolidado su dominio, muestran especial interés en obstruir el desarrollo de nuevas tecnologías que se traduce, en términos de nuestra teoría en un estancamiento del desarrollo de las fuerzas productivas, la empresa monopolista entonces, se convierte en nada menos que una especie de ente parasitario, el cual fija precios en función de técnicas atrasadas –lo cual no significa que sean poco productivas-, y que a fin de cuentas les facilita incrementar sus niveles de ganancias sin necesidad de reducir los precios (Maya, 1990).

En resumen, en este apartado pudimos darnos cuenta de que el desarrollo de la fuerza socialmente productiva del trabajo, provoca un crecimiento –a veces desmesurado en términos de valor y de masa de las condiciones generales de producción, además ello contribuye a que se dé una reducción relativa del monto del capital variable frente al capital total avanzado, ello hace incrementar las filas del ejército industrial de reserva (EIR)¹⁸, lo cual, como Marx adelantó es uno de los mayores acicates para la clase trabajadora por todo lo que ello implica.

1.2.3 La propiedad y control

El tema que nos proponemos abarcar en esta sección, implica abordar una serie de elementos diversos, como son: reflexionar desde el concepto de *propiedad*, hasta analizar las formas en que ésta se puede entender en términos puramente económicos, es decir, de

¹⁸ “A lo largo de la historia del modo de producción capitalista, se ha producido una tendencia a que las inversiones cada vez generen menos empleo, esto es, la acumulación cada vez ha tenido una mayor proporción de capital constante y menor de capital variable” (Albarracín, 1991, 51)

las maneras en que pueden entenderse a nivel contable o jurídico las porciones de control que se pueden ejercer sobre un capital determinado. Nuestra intención es recoger los argumentos esenciales que nos permitan comprender en qué nivel se ejerce el **poder sobre los medios de producción**, cuestión que hemos mencionado en varios momentos, y que ahora es preciso aclarar que descansa, en lo esencial, sobre las bases que desarrollaremos a continuación.

La propiedad, bajo el modo de producción en el que enmarca nuestro análisis, es un derecho sustentado en una base jurídica que permite que una clase social –los capitalistas– detente el dominio de los medios de producción y de la fuerza de trabajo a partir de la compra de éstas en forma de mercancías. Pero no sólo eso, la simple compra de éstos no determina el ejercicio de tal poder, es la forma de dirigir y el propio proceso de producción, lo que en la praxis lo determina:

[...] ni el dinero ni la mercancía son de por sí capital, como no lo son tampoco los medios de producción (...). Necesitan *convertirse en capital*. Y para ello han de concurrir una serie de circunstancias concretas, que pueden resumirse así: han de enfrentarse y entrar en contacto dos clases muy diversas de poseedores de mercancías; de una parte, (...) *los propietarios de los medios de producción* (...), deseosos de valorizar la suma de valor de su propiedad mediante la compra de fuerza de trabajo ajena; de otra parte, los *obreros libres*, vendedores de su propia fuerza de trabajo (...). Obreros libres en el doble sentido de que no figuran directamente entre los medios de producción, como los esclavos, los siervos, etc., libres y dueños de sí mismos. Con ésta *polarización del mercado de mercancías*, se dan las dos condiciones fundamentales de la producción capitalista. El régimen de capital presupone el *divorcio* entre los obreros y *la propiedad sobre las condiciones de realización de su trabajo*" (Marx, 1973, 608. Así citado en Valenzuela, 1999, 164)

Anwar Shaikh (1991), de una forma simplificada se refiere a ésta misma cuestión diciendo que *el capital no es más que una relación social de explotación*; es pues que el dominio de éste proceso, es en sentido amplio la manera en que debemos entender la propiedad capitalista. Es bien conocido el hecho de que el desarrollo histórico del sistema se explica por la forma en que lleva a cabo la explotación del trabajo, con la consecuente apropiación de la plusvalía.

Los capitales individuales que logran adjudicarse montos más altos de ésta, vía su creciente productividad, se hallan en posición de acrecentar su combinación de medios de producción y fuerza de trabajo, para así hacer incrementar, a la postre su escala de producción. Ello nos conduce a identificar una relación intrínseca entre lo que es *la propiedad* y su relación con los conceptos de concentración y centralización. Serán los

capitalistas que detenten un mayor nivel de poder, los que *controlen por sí solos o en grupos reducidos*¹⁹, a través de la propiedad, una porción mayor del total de los medios de producción y fuerza viva de trabajo disponibles en el conjunto de la sociedad²⁰.

Es posible reafirmar la idea anterior si nos remitimos a la reflexión de Poulantzas (2005) para dejar claro lo que aquí queremos sostener, bajo estructuras de competencia monopolística, la forma en que se entiende la propiedad va en la misma dirección en la cual la hemos expuesto, en palabras del autor: “esto concierne [tanto] a las grandes empresas monopolistas [como a las pequeñas], dados sus límites de autofinanciación y la necesidad para ellas de una *rotación rápida del capital*”, es decir, la forma en la entendemos el significado y cómo es que se ejerce la *propiedad*, es con apego, i) tanto a la posesión de los medios de producción necesarios (incluida la mano de obra) y, ii) a la forma de control del propio proceso de trabajo.

En torno a la disociación entre la *propiedad jurídica y el control*, aparece una cuestión a tomar en cuenta, “bajo la fachada de una relativa permanencia de las formas de propiedad jurídica a lo largo de todo el proceso del capitalismo monopolista (sociedad por acciones), las relaciones de producción monopolistas se modifican por sí mismas” (Poulantzas, 2005, 113). La forma en que acumulan los grandes capitales, veámos que cuando hablábamos sobre el desarrollo de las fuerzas productivas, necesariamente supone una modificación

¹⁹ Aquí, es necesario hacer la precisión, de que la *propiedad jurídica* no implica necesariamente la injerencia directa en el proceso *real de producción*, las grandes empresas, como bien lo anotan Baran y Sweezy: “en la gran corporación típica la dirección no está sujeta al control de los accionistas, y en este sentido es un hecho la separación entre propiedad y control”. Pero no hay justificación para concluir de aquí que la dirección, en general esté divorciada de la propiedad en general. Por el contrario, entre los directores se encuentran los más grandes propietarios debido a las posiciones estratégicas que ocupan, funcionan como protectores y portavoces de toda la propiedad en gran escala.” (2006, 33-34). También Poulantzas, hace una distinción en el mismo sentido: “con el fin de apropiarse en todo o en parte la propiedad económica [dirección] de una empresa industrial, y los, o algunos de los, poderes que de ella derivan, no es necesario que un grupo bancario posea la mayoría del capital social de una empresa –propiedad jurídica–, ni aun que participe de esa propiedad. Suele ser suficiente que el grupo bancario juegue sobre la selectividad en la financiación y sobre la diferenciación en las condiciones de crédito para que, en unas circunstancias determinadas de flujo del beneficio, este grupo imponga su control real sobre la aplicación de los medios de producción t la asignación de los recursos de la empresa.” (2005, 112)

²⁰ Para ahondar en este punto, sugerimos revisar el modelo que presenta José Valenzuela (1995) en el cual se expone cómo es posible calcular el *patrimonio productivo* del cual dispone la sociedad, éste aparece publicado como: “La propiedad y su contenido” en: *La industria y las finanzas en el México actual*, serie investigación N° 14, UAM-Iztapalapa, México.

substantial del propio proceso de producción, la administración científica del trabajo²¹, que en gran medida se puede explicar también a partir de Marx, tomando en cuenta los conceptos de subsunción real y subsunción formal²², son, en conjunto, aspectos que nos permiten ver con mayor claridad cómo es que se ejerce el poder patrimonial bajo condiciones de monopolio.

Ahora bien, independientemente de lo que hemos dicho en términos abstractos, a manera de colofón: ¿Cómo es posible medir la propiedad de una empresa? ¿Con arreglo a qué criterios? Al tener la respuesta, sabremos en términos de la estructura económica de las empresas, quién o quiénes pueden formar parte de aquellos grupos que pueden detentar el poder del que hemos hablado; responderemos a las preguntas planteadas, haciendo referencia a lo que se denominan *fuentes de financiamiento de las empresas*, que en rigor, es el mecanismo por el cual un individuo, o grupo de individuos se apropia de los medios sociales y materiales de la producción:

El patrimonio de una empresa se calcula en su balance sumando todo lo que ella posee: el capital real (fábricas, máquinas y productos almacenados) y haberes monetarios y financieros (títulos, dinero y créditos). Todos estos elementos constituyen los activos. Una vez restadas las deudas, se obtienen los capitales propios, es decir, excluyendo los préstamos.

Se pueden distinguir dos tipos de financiamiento. *El financiamiento interno* (las ganancias brutas retenidas o *cash flow*), que a su vez tiene dos componentes, la amortización del capital y las ganancias no distribuidas a los accionistas. Su importancia depende de la rentabilidad y de la cuota de las ganancias no distribuidas a los accionistas. *El financiamiento externo* posee igualmente dos componentes: los préstamos (deduciéndoles siempre los reembolsos) y las emisiones de acciones (deduciendo siempre la compra de sus propias acciones por la empresa). Esas diversas fuentes de fondos financian la inversión (el aumento del capital fijo) y el crecimiento de los activos monetarios y financieros (incluida la compra de acciones).

²¹ Para profundizar en este tema recomendamos tres obras que se han convertido en todos unos clásicos, en primer lugar está el libro de Braverman, Harry (1975). *Trabajo y capital monopolista: la degradación del trabajo en el siglo xx*, Ed. Nuestro Tiempo, México. También están las obras emblemáticas de Coriat, Benjamín (1992). *El taller y el robot*, S.XXI Editores, México y por último, Coriat, Benjamín (1982). *El taller y el cronómetro*, S. XXI Editores, México.

²² El capitalista “cuidará, en fin, de que el trabajador trabaje realmente, que lo haga el tiempo completo y que sólo gaste el tiempo de trabajo necesario, es decir, que trabaje el *quantum* normal en un tiempo determinado. En todos estos aspectos, el proceso de trabajo, y con él el trabajo y el trabajador mismo, entran bajo el control del capital, bajo su mando. a esto llamo la *subsunción formal* del proceso de trabajo bajo el capital.” (Marx, 2005, 21), por otro lado cuando “los trabajadores individuales o, mejor dicho, las capacidades de trabajo, se pagan, pero en términos singulares. Su cooperación, la fuerza productiva que resulta de ella, no se paga” (ibíd., 21-22) éste proceso se refiere a la subsunción real del trabajo. Decidimos abordar en esta sección los conceptos, a razón de que éstos nos indican de forma más clara, cómo es que se determina la propiedad de la fuerza de trabajo, en el sentido de que *se paga por ella y se dispone de ella para producir valores y valores de uso preñados todos ellos de plusvalor*.

En el análisis del financiamiento se puede igualmente tener punto de vista *neto*. De las emisiones de acciones, se restan entonces las compras de acciones a otros agentes (hogares y fondos); de los préstamos se deducen las compras de activos financieros no accionarios. (Duménil y Lévy, 2007, 177)

Si bien esto expone de forma sintética un proceso que de suyo es complejo, se ajusta perfectamente a la realidad que deseamos mostrar, las grandes empresas, hacen uso de estos mecanismos de financiamiento, para hacer crecer de manera a veces impensable los recursos disponibles para acumular y producir, sin que necesariamente, signifique que las masas de pequeños accionistas tenga decisión directa sobre cómo se actúa sobre el proceso productivo, de hecho, en lo general ello no ocurre, éstos lo único que saben de la empresa es el nivel de rentabilidad, de acuerdo a los dividendos que les paga, pero nunca forman parte de las decisiones directas de éstas. Así, es siempre a partir de grupos reducidos de dirección, ya sean profesionales o socios mayoritarios, los que en términos reales son dueños y ejercen poder sobre los medios de producción.

En síntesis, debemos aclarar que la propiedad jurídica la entenderemos como una expresión formal del dominio económico que se ejerce sobre el grueso de los medios de producción. Las diversas formas de propiedad, estatal, sociedades por acciones, corporaciones, o como sea que se expresen, no dejan de ser expresión directa del capital. En cualquiera de sus formas, en sentido estricto refieren una relación social que se sustenta en la explotación del trabajo asalariado como fundamento de la reproducción del sistema en conjunto, dado que la rentabilidad de cualquier capital individual se halla sobre la base de poder adjudicarse la mayor parte de la plusvalía socialmente producida, y en ese sentido serán los capitales con más fortaleza al interior de la competencia los que puedan lograrlo; así, son los monopolios expresión directa del avance histórico y económico del capital en conjunto.

1.3 El estatus del monopolio como categoría económica

El análisis de una economía a través del monopolio, permite conocer sus tendencias en distintos horizontes temporales, el corto, mediano y largo plazo. A éste se asocian características propias del sistema económico en su generalidad, como son la formación de precios, la operatividad de la teoría del valor, la tasa de ganancia y su tendencia, cómo es que existen capitales que acceden a ganancias extraordinarias o superganancias y la complejidad de las transferencias de valor que se presentan. Aspectos, todos ellos que abordaremos en esta apartado.

Decimos que el monopolio tiene el estatus de categoría económica, porque por medio de su utilización como fundamento explicativo de la dinámica de la producción, podemos conocer aspectos de la realidad concreta. Para entender a qué nos referimos, será preciso definirlo:

Como tal entendemos no una forma de mercado, sino un cierto capital individual que la competencia ha colocado en una posición dominante o más favorable frente a sus competidores. Este dominio o ventaja se expresa en una importante influencia sobre el comportamiento del mercado, que se traduce en el control mayoritario de la oferta y en la obtención de beneficios más altos y seguros que los de los demás competidores. La competencia es por lo tanto la forma de interrelación e interinfluencia de los oferentes y el monopolio es la posición que dentro de la competencia llegan a conquistar ciertos oferentes.” (Maya, 1988, 77-78.)

Cuando hablábamos de los aspectos que nos explican el mercado capitalista, hacíamos referencia a la noción que Marx tenía del monopolio como una síntesis histórica, en donde los términos en los cuales se lleva a cabo la competencia capitalista se agudizan. Y si la competencia la fuerza motriz que impulsa el desarrollo del sistema, entonces, su síntesis, el

monopolio, para nosotros juega el papel de ser la puerta de entrada que nos permite entrar de lleno al conocimiento de las contradicciones íntimas del sistema económico, que en nuestro caso está acotado al análisis de las subramas de la manufactura mexicana.

1.3.1 Valor y formación de precios en el monopolio

La ley del valor de Marx “sostiene que el valor de un bien es igual a la cantidad de tiempo de trabajo socialmente necesario gastado directa o indirectamente en la producción de tal bien. El valor es la expresión económica del gasto de trabajo productivo de la sociedad requerido para producir una unidad de un bien en una cantidad socialmente necesaria” (Maya, 1983, 192). El modo de producción capitalista, se basa en la operatividad de ésta ley, aún en condiciones de concentración económica elevada dado que ello garantiza la propia reproducción del sistema en conjunto.

Aunque cabe anotar que la regulación del sistema depende también del comportamiento de la tasa de ganancia y de su tendencia a disminuir. En este punto nos interesa poner atención sobre el argumento de que la ley del valor es el fundamento de los precios, aún en situaciones de monopolio. Es común encontrar al interior de la literatura económica la afirmación de que bajo condiciones de competencia monopolista las empresas tienen la facultad de fijar precios de manera arbitraria, dejando de lado, con ello, la posibilidad de admitir que la ley del valor tiene operatividad como regulador de éstos y del propio sistema, sin embargo, veremos que el proceso de formación de precios no puede ser categóricamente entendido así.

Partamos del hecho de que “la teoría del valor de Marx constituye el fundamento de toda una concepción filosófica de la historia, al sostener que el trabajo es el elemento básico de la sociedad humana, cuyo desarrollo determina finalmente el desarrollo de toda sociedad” (op. cit.), por lo que respecta a esta cuestión y su relación con el monopolio, puede surgir una confusión en el momento de pensar que sí el monopolio fija precios de manera arbitraria, entonces, la ley ya no tendría aplicación en la realidad²³, desde el punto de vista

²³ Hilferding, se postula a favor de la validez de la ley del valor cuando escribió: “Si se considera la complicación de las relaciones de proporcionalidad que tienen que cumplirse en un sistema de producción por anárquico que sea, surge la pregunta inevitable de quién cuida el mantenimiento de

de que los precios son para Marx una forma transfigurada del valor o, una forma de medir el valor.

Anwar Shaikh, escribe a propósito de las igualdades de Marx que:

Con precios proporcionales a los valores, la suma de los precios es proporcional a la suma de los valores, y la suma de las ganancias es proporcional al total de la plusvalía. Sin embargo, después de la “transformación”, ha sido demostrado que aunque la suma de precios se mantenga constante (i.e. el valor del dinero se mantenga constante), la suma de las ganancias diferirá generalmente de la proporcionalidad directa con la plusvalía total. No obstante, se ha establecido también que a pesar de la magnitud de la ganancia no es ya simplemente proporcional a la magnitud de la plusvalía, la plusvalía permanece sin embargo como la fuente de la ganancia, y que *los movimientos de la masa de ganancias, de la relación ganancias-salarios, y de la tasa monetaria de ganancia, están todos regulados por los movimientos de las categorías de valor correspondientes*. Esto significa en términos de “precios desviados de los valores” a pesar de que la razón ganancia-salario puede ser más alta o más baja que la tasa de plusvalía, su diferencia existirá dentro de límites estrictos, y los cambios en la primera serán regulados por los cambios en la última.” (1984, 14-15)

Admitimos que indudablemente, los capitales monopolistas fijan precios a sus mercancías con el objetivo de hacer máximos los beneficios que pueden percibir de tiempo en tiempo, pero si relacionamos esto con el argumento de Shaikh, podemos percatarnos de que esa circunstancia no juega en el vacío, la desviación de los precios con respecto a los valores se halla limitada por el plusvalor social generado²⁴, el sentido económico que tiene esto desde el punto de vista del razonamiento de Marx es lógico y desde nuestro punto de vista se apega mucho mejor al comportamiento real de la economía²⁵.

esas relaciones. Es evidente que esa función la tiene que cumplir la ley de los precios, puesto que estos son, en definitiva, los que regulan la producción capitalista; las variaciones de precios son decisivas para la ampliación o la limitación de la producción, la iniciación de una nueva producción, etc. También resulta de ahí la necesidad de una ley objetiva del valor como único regulador posible de la economía capitalista. La perturbación de estas proporciones tiene que explicarse, pues, por la perturbación de la regulación específica de esta producción, esto es, por una perturbación en las formaciones de precios, de tal forma que los precios ya no dejan reconocer correctamente las necesidades de la producción. Como esta perturbación es periódica, también tiene que demostrarse que la perturbación en la ley del precio se manifiesta periódicamente.” (1971, 287)

²⁴ Si tomamos como punto de reflexión que hay una cantidad limitada de plusvalía social generada, es posible identificar el meollo del problema, aunque las empresas más poderosas puedan fijar precios que se encuentren desviados de los precios de producción, y con esto puedan aumentar su participación de la cuota general de ganancia, *aún con esto no podrán apropiarse en conjunto de más plusvalía de la que existe producida en el total de la economía, ello es un absurdo que incluso está presente en las formulaciones kaleckianas y en la escuela de los teóricos del excedente.*

²⁵ Willi Semmler, elabora una crítica que es de tomar en cuenta, puesto que observa las fallas de asumir la fijación de precios en el monopolio desde el punto de vista de la teoría del *mark-up*, a la letra: “Los hallazgos empíricos [en torno a los precios en el monopolio] revelan frecuentemente una

Siguiendo el análisis, y asumiendo la condición de que los precios son indicativos del sistema de valores entonces “las magnitudes de precio son los reguladores inmediatos de la producción, la ley del valor debe contener una teoría de la estructura de los fenómenos de precios que está a la base de sus determinaciones concretas. De otro modo la ley se conservaría abstracta, incapaz de abarcar los movimientos reales del sistema” (Shaikh, 1991, 75).

Por ello, el sistema de precios, tiende a explicarnos, aunque de manera aproximada, las tendencias generales del valor producido en la economía, por lo cual “debemos ser capaces de concebir no sólo la autonomía relativa de las magnitudes de precio, como se expresa en su variabilidad (complejidad) en relación con los valores, **sino también los límites de estas variaciones y de la conexión de estos límites con el tiempo de trabajo social.**” (ibíd., 76). Bajo estas características, establecemos la posibilidad real de que aún en condiciones de competencia monopolista, los precios no pueden ser ajenos o autonomizados del valor impregnado en las mercancías. Por lo que la operatividad de la ley del valor como elemento regulador del sistema, al nivel de la producción y del propio proceso de trabajo, la circulación, y la realización (con la consecuente apropiación de la ganancia), es un hecho viable históricamente.

fuerte correlación entre *concentración, barreras a la entrada* y sobrepuestos (*mark-up*)... El *mark-up* sobre el costo primo –una medida del grado del poder de monopolio en la teoría de Kalecki– podría ser solo otra expresión para la tasa *uniforme* de la ganancia... podemos concluir que las observaciones empíricas acerca de *mark-ups* diferentes en las así llamadas industrias oligopolizadas y no oligopolizadas y cambios diferentes en los *mark-ups* en el largo plazo o en el curso del ciclo de negocios no confirman el crecimiento en el poder de mercado o en las *tasas* de ganancia en los así llamados sectores oligopolizados... la fijación de los precios con base en el *mark-up* no significa necesariamente poder monopolístico. Esta no impide necesariamente la existencia de una tasa uniforme de ganancia... *el procedimiento de fijación de los precios que ha sido desarrollado por las grandes corporaciones desde los años veinte parece ser consistente completamente con las teorías Clásica y Marxista de los precios de producción como centros de gravedad para los precios de mercado. El método de fijación de los precios de las grandes corporaciones de los oligopolios está orientado hacia los costos normales de largo plazo, el producto normal del largo plazo y los precios de largo plazo.* Los precios administrados, la fijación de los precios en base al *mark up* y la fijación de los precios en base a una tasa objetiva de retorno no resultan simplemente de un número decreciente de firmas de una industria. Ellos pueden ser vistos como métodos diferentes, pero variando ligeramente, para calcular un centro de gravedad de largo plazo para precios que garanticen una tasa promedio de retorno sobre las inversiones para las grandes corporaciones, y, así garantizar una tasa firme de autoexpansión de capital. Las discusiones recientes muestran que los desarrollados por las grandes corporaciones desde los años veinte no contradicen el concepto marxista de los precios de producción. Por el contrario, ellos parecen ser consistentes completamente con este.” (1988, 117-120) (Itálicas añadidas).

Maticemos la cuestión, para lo cual nos ayudará tener en consideración la distinción entre trabajo abstracto y trabajo concreto y el papel que tienen estos conceptos para el análisis de la producción capitalista. Para Shaikh (1991) el tiempo de trabajo socialmente necesario tomado como *trabajo abstracto define el valor total y el valor unitario social de la mercancía* y, por medio de éste, el precio regulador de la mercancía; por lo que respecta al *trabajo concreto, es el que define la relación entre el precio regulador y el precio de mercado.*

Ambos significados es necesario tenerlos presentes si lo que se quiere entender con mayor nivel de precisión es el que el tiempo de trabajo socialmente necesario *domina y regula* el proceso de intercambio. Pensando en que la fijación de precios por parte de las empresas tiene cierto nivel de autonomía, será el trabajo total, en términos de trabajo abstracto, lo que regule el sistema de precios, entonces aunque existen alteraciones en la forma en que la ley del valor regula el sistema, no hay evidencia teórica ni empírica que demuestre su anulación en condiciones de competencia monopolista.

Es preciso notar, que cuando olvidamos esta distinción es fácil caer en el error de desechar la teoría del valor, sólo porque de manera aparente –que no concreta–, dejaría de explicar el comportamiento de los precios de mercado.

Demos ahora un paso adelante, una cuestión admitida en muchos estudios, por ejemplo Baran (1975), Benetti (1976), Guillen (1981), Labini (1966), Mandel (1979), Maya (1983), Ortiz (1994), Valenzuela (2008), entre muchos otros, consiste en afirmar, que al avanzar la economía hacia la competencia monopolista, los precios dejan de ser el arma idónea de los capitalistas individuales, ahora, más que nunca la batalla por la mayor cuota de mercado se libra directamente en el proceso de producción. A partir de la reducción de costos, las mercancías que puedan producirse con una menor cantidad de trabajo y puedan venderse a precios elevados –con respecto al precio de producción–, serán las que aseguren a las empresas las mayores tasas de rentabilidad. Y al respecto ¿Cuáles características, bajo esta forma de competencia, asume la producción? ¿Qué mecanismos adopta la gran empresa para competir vía costos dada la *rigidez de precios* que se impone? Siguiendo a Maya, encontramos que:

La monopolización se traslada a un segundo término y *en ciertos casos se elimina por completo la competencia vía precios*, siendo sustituida por estrategias como la diferenciación del producto. De modo que la porción del mercado de aquellos capitales que monopolizan las mejores técnicas productivas, así como otros elementos y condiciones del proceso productivo, no dependerán directamente de la baratura de su producto, sino del *control exclusivo que ejerzan sobre fuentes de financiamiento, mercados de materias primas, canales de comercialización a nivel internacional y, áreas de inversión en países de menor desarrollo y demás condiciones de producción. La política monopolista de fijación de precios, cuyo objetivo es asegurar a largo plazo las mayores ganancias, es una poderosa palanca de los procesos inflacionarios. Los precios empiezan a subir en las ramas monopolizadas, mientras que en aquellas otras en las que los monopolios enfrentan cierta competencia transmiten la inflación al resto de la economía...* Aquí lo que interesa subrayar es que los precios de monopolio pasan como elemento de los costos a fases productivas sucesivas caracterizadas por una menor monopolización.” (1990, 170-171) (Itálicas añadidas)

Con base en lo anterior, la teoría del valor de Marx sigue siendo un elemento teórico fundamental para comprender el capitalismo contemporáneo, además, hemos fijado nuestra postura en lo que respecta a la fijación de los precios. Con ello tenemos argumentos que consideramos nos ayudan a sustentar la idea de que la ley regula el sistema, aún en estructuras de competencia complejas. En síntesis, si la ley del valor nos explica cuánto tiempo de trabajo socialmente necesario destina una sociedad capitalista a la producción de cada mercancía “*en cada época y circunstancia del proceso de acumulación*. Esta es la explicación integral que Marx propone de la formación de precios a partir del valor.” (Katz, n.d., 5)

1.3.2 La tasa media de ganancia y la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia

Una de las mayores aportaciones al análisis de la economía capitalista, dentro de la obra de Marx, es el planteamiento de la tasa de ganancia y su ley tendencial a descender. Marx pensaba que la explicación de la tendencia de la tasa de ganancias a descender, a medida que el modo de producción capitalista avanza, significaba la superación de muchos de los obstáculos teóricos impuestos por la economía clásica. Esa es la culminación de su análisis de las leyes de movimiento del sistema capitalista. Y, sin embargo, resulta extraño que esa ley tenga un papel relativamente menor en gran parte de la historia del pensamiento marxista (Shaikh, 1991). La relevancia científica de la proposición, es tan significativa ahora como para los tiempos en los cuales Marx escribió *El Capital*.

La formación de la tasa media de ganancia depende, en lo fundamental, de la existencia de la posibilidad de que los distintos capitales puedan moverse a las ramas de la economía cuya rentabilidad sea mayor. La migración de capitales de una rama a otra, genera el crecimiento de competencia en aquellas ramas que en un principio la rentabilidad es mayor que el resto, el reparto de la cuota de mercado que surge de este proceso genera a la postre un proceso de compensación haciendo al final que en cualquier rama de la economía, por efecto de ese movimiento de capitales, se acceda al mismo nivel de ganancias.

Pero, ¿Qué ocurre, cuándo la movilidad del capital, ya no es un proceso común, por efecto de que la concentración y centralización han avanzado tanto que en ciertas actividades no resulta fácil realizar inversiones que hagan competencia a las empresas instauradas en determinadas ramas con alta composición de capital? ¿Es posible afirmar que la tasa media de ganancia ya no se forma? ¿Si Marx planteó que la tasa media de ganancia era uno de los elementos reguladores del sistema, bajo estructuras de competencia monopolista, existe otro modo de regulación? A estas preguntas trataremos de dar respuesta en lo que sigue.

Con el afán de evitar entablar aquí una polémica al respecto de las cuestiones señaladas, puesto que no es la intención del trabajo, limitaremos el argumento a solo asumir nuestra postura. En lo que concierne a sí la tasa media de ganancia queda obsoleta como elemento regulador del sistema en condiciones de competencia monopolística, respondemos como sigue:

Desde nuestro punto de vista, el predominio del capitalismo monopolista no altera en absoluto la tendencia expuesta por Marx hacia la conformación de una tasa media de ganancia por obra de la competencia capitalista, y sólo altera, en cambio, las formas y ritmos particulares que adquiere la compensación y descompensación en el plano histórico. Esta vigencia puede comprobarse tanto a nivel de la economía en su conjunto como en las relaciones entre las propias empresas monopolistas. (Dabat, 1979, 11)

Pero, no basta con sólo afirmar que sí es posible la formación de la tasa media de ganancia en condiciones de monopolio, también es preciso indicar, por qué lo sostenemos y es a partir de las siguientes consideraciones: i) no se ha podido demostrar “que las barreras a la entrada y las desigualdades tecnológicas en las industrias particulares tienen un carácter

permanente (o sea, que no pueden ser rotas por la concurrencia);²⁶” y ii) “el autofinanciamiento de las empresas ha relegado completamente al crédito como medio de movilidad del capital y de redistribución del mismo entre las distintas esferas de la producción” (ibíd. 24), además, se suma la idea de que: son tan sólidos los márgenes en los cuales un capital monopólico puede establecer sus precios, que resulta no ser necesario para un capital monopólico abandonar las esferas de baja rentabilidad, es decir, conserva su rentabilidad vía la manipulación de precios, efectos que sugieren una nivelación, aunque más compleja, de la tasa de ganancia.

De acuerdo a los argumentos anteriores respecto de la idea de la formación de la tasa media de ganancia, aun en situaciones en las cuales la economía se halla en competencia monopolista, por lo tanto, resta aclarar el punto correspondiente a la operatividad de la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia (LBTTG), Jaime Puyana escribió:

Lo que la ley en cuestión nos dice es que en el proceso de acumulación de capital, existe una tendencia inherente a reemplazar a seres humanos por máquinas, es decir, capital variable (fuerza de trabajo o trabajo vivo) por capital constante (medios de producción o trabajo muerto). En terminología moderna, que existe una tendencia a utilizar técnicas cada vez más “capital-intensivas”. Ahora bien, *como de acuerdo con la teoría del valor de Marx, solo el capital variable puede producir un valor equivalente al de las mercancías adquiridas con los salarios, y además un valor excedente o plusvalía*, mientras que el capital constante sólo traspasa su propio valor al de las mercancías finales, entonces surge una tendencia a que la tasa de ganancia, o sea la relación entre la plusvalía y el capital total invertido, *en términos de valor*, tienda a declinar. (Puyana, 1994, 164) (Itálicas añadidas).

En términos formales tal situación se expresa de la siguiente manera:

Definimos las variables:

P: Plusvalía

C: Capital constante

V: Capital variable

p': Tasa de plusvalía = P/V

COK: Composición Orgánica del Capital = C/V

²⁶ Ya Hilferding hacía esta precisión. “La libre competencia fuerza la expansión continua de la producción debido a la introducción de una técnica superior. Para los *cartels* la introducción de una técnica mejor significa también aumento del beneficio. Además tienen que introducirla, porque si no existe el peligro de que un outsider se apodere de la nueva técnica y la pueda utilizar contra el *cartel* en la nueva lucha de competencia.” (1971, 262)

g: Tasa de ganancias = $P/C + V$

basados en esto y haciendo un juego algebraico obtenemos la siguiente expresión:

$$g = P/C + V = P/V / (C/V + V/V) = p' / (COK + 1)$$

Partimos del supuesto que al mantenerse la tasa de plusvalía constante y al aumentar la COK, ello implica necesariamente una disminución paulatina de la tasa. En este nivel, ello es totalmente válido, no obstante Marx en *El Capital*, señalaba una serie de causas que contrarrestan la ley, como son el aumento en el grado de explotación del trabajo, la reducción del salario por debajo de su valor, el abaratamiento de los elementos que forman el capital constante, el crecimiento del ejército industrial de reserva (EIR), el aumento en el comercio y finalmente, el aumento del capital por acciones, cuestiones que damos por sentado, se validan bajo las condiciones del fenómeno que estamos analizando,

Además, si en general quisiéramos ahondar un poco sobre ellas, son causas que también explican la tendencia de la economía en conjunto hacia las expresiones de competencia monopolista, porque al final de manera directa o indirecta suponen la concentración y el dominio de la producción y de sus beneficios en pocas manos, es decir, los capitales que puedan sortear de mejor manera esas causas, el descenso de la tasa de ganancia, son necesariamente los que libren mejor la lucha competitiva²⁷ y como hemos visto, la competencia se sintetiza en el monopolio, que en los términos en los cuales lo entendemos, es una posición favorecida dentro de la emulación capitalista por lo que se refiere a la apropiación de ganancias.

También debemos admitir un hecho, la COK, no puede crecer infinitamente, si el desarrollo de las fuerzas productivas supone una creciente productividad del trabajo, no hay razón para considerar que ello no ocurre en las industrias productoras de medios de

²⁷ Con respecto a la validez de LBTTG, Alejandro Valle (2009) hace una crítica a la postura de Baran y Sweezy, éstos autores suponen que en condiciones de monopolio a partir de mecanismos de fijación de precios las empresas pueden incrementar sus utilidades y con ello asegurar un crecimiento absoluto y relativo de sus ganancias como porción del producto nacional, sin embargo, tal afirmación implica una visión errónea teórica y empíricamente, dado que si existe una *nueva ley* la cual afirma que el *excedente* puede ser creciente, entonces, “ello contravendría la ley marxista de la caída tendencial de la tasa de ganancia” (Valle, 2009a, 156).

producción, ello conduce a traer a discusión un fenómeno por lo demás interesante; hablábamos de que la LBTTG se justifica en principio, por el incremento histórico de la COK, cuando ésta crece, crece también la masa de trabajo vivo empleado –aunque en menor proporción–, el incremento de la productividad del trabajo a nivel del sistema es innegable, si se pueden fabricar los medios de producción con un nivel de productividad lo suficientemente elevado, puede ocurrir que al estar incrementándose la composición orgánica, aun con el mismo número de trabajadores empleados, la tasa de plusvalía pueda aumentar por efecto de la *disminución en el valor de los medios de producción*. En sentido estricto, esto se debe a la creciente explotación de la mano de obra en términos de las interrelaciones que se establecen en los distintos sectores y ramas que componen el agregado de la economía.

Así pues, podemos afirmar: *la caída tendencial de la tasa de ganancia es también un determinante de la concentración*, y ello es un argumento empíricamente demostrable, muchos de los grandes capitales hoy existentes son producto de procesos de fusión de las empresas que se dan cuando la tendencia tasa de ganancia se agrava, es decir, se hacen palpables los efectos de las crisis económicas, y en este tenor se aceleran tres procesos: i) la propia concentración, ii) la presencia de acumulación desigual, y iii) la distribución mayormente desigual de la ganancia total; esta última se da porque las ganancias son percibidas por una cantidad menor de manos.

Si la formación de la tasa media de ganancia es un fenómeno que consideramos presente en el desarrollo histórico del capitalismo, independientemente de las alteraciones en formas y ritmos de compensación que se lleven a cabo por efecto de la presencia de un nivel mayor de competencia, es preciso poner nuevamente atención en una cuestión fundamental, la forma en que se regulan los precios, habíamos dedicado el apartado anterior a discutir este aspecto, sin embargo, para completar la idea debemos tomar en cuenta lo expuesto en este punto en particular.

Para Marx, los precios de producción están delimitados por el precio de costo más la parte alícuota de ganancia que le corresponde a cada capital individual con arreglo a la cuota de ganancia general, es decir, la ganancia media. Si un monopolio puede establecer precios que se alejan de los propios precios de producción y con ello realizar una ganancia

extraordinaria que no surge vía una productividad superior a la media sino de la propia arbitrariedad con la cual fija el precio de las mercancías, entonces ello podría contravenir lo expuesto sobre que las leyes reguladoras de la producción en conjunto siguen operando indistintamente del nivel de competencia prevaleciente, no obstante, ocurre que si vemos al sistema como un único capital global, será el total del plusvalor social generado el que tenga que ser repartido entre la multitud de capitales que concurren y en este sentido debe prevalecer siempre una igualdad entre los precios de producción (Pp), y el valor total (W), que contienen la economía de tiempo en tiempo de la producción y reproducción del sistema mismo.

La valorización de cada capital individual bajo las condiciones desarrolladas se halla pues determinada a la manera de Marx en los siguientes términos:

Cuando, (...) un capitalista vende su mercancía por su precio de producción, retira dinero en proporción a la magnitud de valor del capital consumido por él en la producción y obtiene una ganancia proporcional a su capital invertido, considerado como simple parte alícuota del capital total de la sociedad. Sus precios de costo son específicos. El recargo de la ganancia añadida a este precio de costo es independiente de su esfera especial de producción, pues constituye simplemente la media porcentual del capital invertido. (Marx, [1867] 1999, Tomo III, 165)

De esta manera, la *autonomía relativa* que tienen las empresas monopólicas de desviar su precio de producción de los valores que sus mercancías se explica por la vía de las condiciones objetivas de su nivel de inversión, es decir, la ventaja que éstas tienen de obtener beneficios extraordinarios se explica porque el monto de su capital invertido constituye una ventaja por sobre los demás capitalistas, lo que difiere en mucho de la teoría del *mark-up*, la cual, como vimos, postula una total autonomía de los precios con respecto al valor, al desconocer por completo la existencia de la ley del valor como directriz del sistema mercantil capitalista.

1.3.3 Sobreganancias de monopolio y transferencias de valor

La importancia de la formación de la tasa media de ganancia, es un aspecto discutido en la sección anterior. Ahora emprendemos la tarea de analizar el origen de las sobreganancias del monopolio porque, no podemos aceptar la tesis de que estas son producto de su libertad de manipular los precios, el plusvalor extraordinario que perciben los grandes capitales surge del proceso de producción en conjunto, es decir, su génesis es concreta y por lo tanto

puede ser explicada tanto desde el punto de vista del propio proceso de producción así como de su devenir histórico.

Marx apuntaba que el principal objetivo de los capitalistas, en cualquier nivel, es la de apropiarse de la mayor cantidad de ganancias posibles, y al respecto escribió:

El interés especial que un capitalista o el capital de una determinada esfera de producción tiene en la explotación de los obreros directamente empleados por él se limita a conseguir un lucro extraordinario, una ganancia superior de la ganancia media, ya sea haciendo excepcionalmente trabajar a sus obreros más de lo normal o reduciendo sus salarios por debajo del nivel medio, o logrando la productividad extraordinaria del trabajo empleado. (Marx, [1867]1999, 199)

También argumenta que:

La especial productividad del trabajo en una esfera especial de producción o en una empresa concreta dentro de ella sólo interesa a los capitalistas de esta empresa o rama de producción, cuando permita a la rama especial de que se trate conseguir una ganancia extraordinaria con respecto al capital en su conjunto o conceda esta misma posibilidad al capitalista individual con respecto a los demás capitalistas de la rama de producción. (ibíd., 200) (Itálicas añadidas)

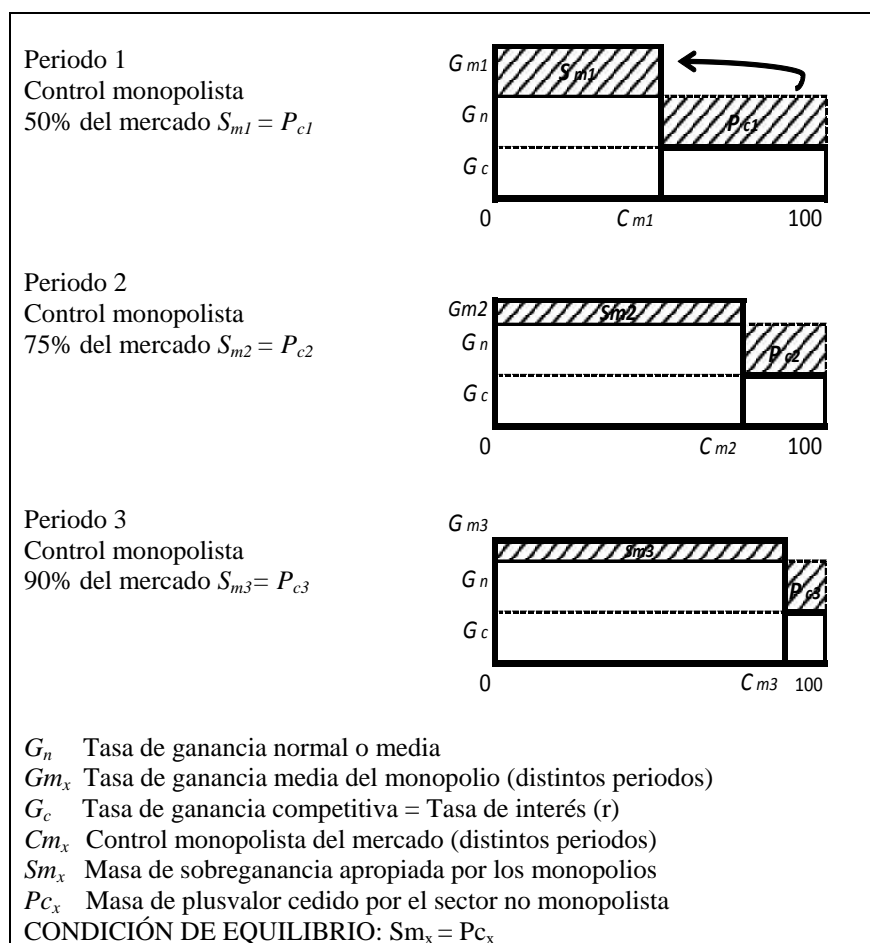
¿Por qué dar tanto peso a estas ideas en este punto de la investigación? Se debe, en concreto, a que pensamos dar a partir de ellas la explicación de las sobreganancias del monopolio. Veámos en el apartado correspondiente a la fijación de precios que estos expresan en cierta medida cómo es que este tipo de capitales pueden acceder a la apropiación de mayores cuotas de plusvalía social. Pero ¿No es a caso ello consecuencia o producto de una forma extraordinaria de productividad en la mayoría de los casos? Mientras se convierta en una constante la posibilidad de apropiarse de una mayor parte del plusvalor, con respecto al que una misma empresa o rama generan, sin duda estamos en presencia de la obtención de ganancias extraordinarias.

José Valenzuela acota claramente este aspecto:

La plusvalía extraordinaria es un fenómeno permanente en el curso del capitalismo. Para que no existiera, todas y cada una de las empresas que integran una rama deberían funcionar con la **misma** productividad, algo que obviamente no ocurre. [...] En el **ranking** de las productividades, en las posiciones altas tienden a aparecer las mismas empresas las que, literalmente, **monopolizan** esas posiciones. Es decir, la plusvalía extraordinaria [...] se transforma en un fenómeno más o menos **permanente** para la empresa particular. Por ello *las ganancias extraordinarias intra-ramales (o plusvalía extraordinaria positiva) pasan a funcionar como rasgo esencial y típico de las empresas monopólicas.* (Valenzuela, 2007, 16-17) (Itálicas añadidas).

Esto confirma, que aún bajo estructuras de competencia monopolística, dando por hecho que la tasa media de ganancia actúa como uno de los centros gravitatorios del sistema, los precios de mercado, a fin de cuentas significan que el productor o rama en estas condiciones de privilegio dentro de la competencia se hallan en la posibilidad de apropiarse de ganancias que provienen de los productores que trabajan con un menor nivel de productividad, para ser concisos, se trata de aquellos cuyas condiciones de producción son las menos favorables.

GRÁFICO 1.1. LAS SOBREGANANCIAS DE MONOPOLIO



Fuente: Dabat (1979, 12).

Si suponemos que existe en la economía un sector monopolizado y otro en el cual la concurrencia es mayor el gráfico 1.1 ilustra, en el contexto de una economía cerrada; y que el sector monopolizado tiene mayor productividad (sus mercancías contienen por unidad, menor cantidad de trabajo socialmente necesario) y además, la tasa de ganancia del sector

competitivo (G_c) es igual a la tasa de interés (r); siendo todos estos supuestos en cierto grado realistas. Entonces podemos observar, al pasar del tiempo, que las sobreganancias de monopolio, van en descenso, ello se debe a que la masa de plusvalor que produce el sector en peores condiciones de productividad, *históricamente*, por efecto del avance del dominio de los grandes capitales, es menor. Estamos así frente al proceso en el cual las sobreganancias de monopolio van significando a la vez, la confirmación de la LBTTG, debido a la constante reducción de éstas, producto de la absorción o la simple expulsión del cúmulo de empresas menos productivas de la economía. A fin de cuentas, la reducción del área geométrica que representa la masa de plusvalor generado por las empresas no monopolistas será reducido casi hasta desaparecer.

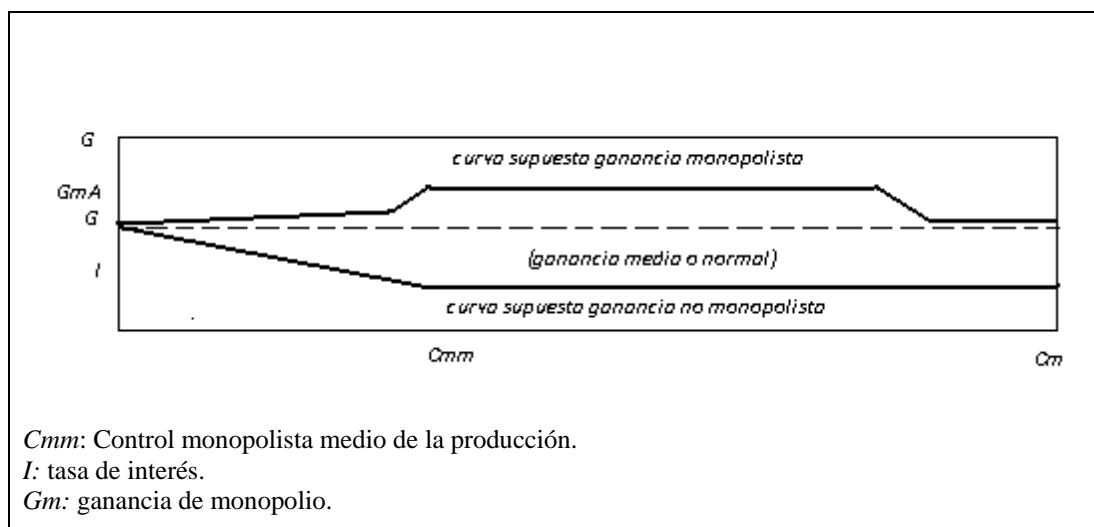
A pesar de lo restrictivo de los supuestos sobre las condiciones históricas del desarrollo del sistema por lo que respecta a las ganancias que perciben las empresas monopolistas, pensamos que la tendencia real del sistema es a nivelar la tasa de ganancia de monopolio con la tasa media de ganancia media, por ello decimos: las sobreganancias de monopolio no pueden ser una cuestión permanente debido a que *están supeditadas a la cantidad plusvalor social generado*.

Sí las empresas con menor productividad van desapareciendo por efecto del avance o la tendencia a la monopolización, con ello disminuye el monto del plusvalor total producido. Así el predominio de los monopolios en la producción, se convierte en cuestión benéfica sólo para los capitalistas de la empresa o rama monopolizadora, cosa que el propio Marx sostenía, y no así para el sistema en conjunto en lo que se refiere a su propia reproducción.

Con la intención de confirmar la tendencia señalada, sobre la tendencia de la sobreganancia del monopolio a igualarse con la tasa de ganancia media y comparando lo expuesto en el gráfico 1.1 donde la intención fue demostrar teóricamente la fuente proveniente de esas sobreganancias, aquí la intención es la de denotar que el fenómeno señalado no es una cuestión permanente, las mismas contradicciones del sistema implican que los beneficios percibidos por los monopolistas se reduzcan, esto se explica vía la LBTTG.

En el gráfico 1.2 se ilustra que inclusive prevalece la condición de que el sector monopolista de la economía sigue cediendo parte de sus ganancias, nótese que la curva supuesta de ganancias no monopolistas prevalece por debajo de la media y que las ganancias de monopolio se encuentran por encima, ello reafirma la idea de que éstas son cuestión de la obtención de ganancia extraordinaria proveniente de la transferencia constante de valor entre sectores.

GRÁFICO 1.2. TENDENCIA HISTÓRICA DE LAS GANANCIAS DEL MONOPOLIO



Fuente: Dabat (1979, 13).

En conclusión, la relevancia científica de tasa media de ganancia como explicación del centro gravitatorio del sistema ayuda a comprender el devenir del mismo y clarifica cuestiones que para el análisis del monopolio son imprescindibles, es a partir de la formulación original de Marx como pudimos indagar el origen y destino de las sobreganancias. Vimos que el fenómeno de la transferencia de valor se apega a las propias leyes que se circunscriben dentro de la teoría del valor, así el monopolio pensado como forma económica peculiar no escapa, por ser un fenómeno engendrado dentro del modo de producción capitalista, a sus normas regulatorias.

El análisis del monopolio, debe tener en cuenta la trascendencia histórica del mismo y de sus implicaciones para el sistema de producción, de lo contrario, como la teoría convencional lo hace, no tendría ningún sentido analizarlo, “el no reconocimiento de su importancia por parte de la escuela neoclásica resulta sorprendente.” (Valenzuela, 2008,

401). Es por ello que debemos estar atentos al estudio de este problema, porque pensamos que juega un papel realmente importante dentro de la economía contemporánea.

1.4 Capital y espacio. La propuesta de David Harvey

En este apartado dedicaremos nuestra atención al desarrollo de algunos puntos que permitirán hacer la conexión de las categorías del análisis económico marxista y su relación con la distribución de la producción en el espacio geográfico. En la economía en general, independientemente de la filiación teórica desde la cual se analicen los problemas se asume como dado espacio, es decir, en los modelos y los cuerpos teóricos es tradicional omitir el asunto de la localización, ello puede no representar un problema analítico en sí, sin embargo, las características físicas y las dimensiones espaciales en las cuales ocurren los fenómenos económicos influyen de manera directa en la conformación de las estructuras de la competencia capitalista, aquí proponemos desarrollar los argumentos que sostienen esta idea.

El hecho de asumir la geografía como un elemento de análisis, radica en la posibilidad de establecer mejores conclusiones con respecto al asunto de la concentración, los procesos económicos no discurren en el vacío y el espacio es un elemento de influencia crucial en el desarrollo del capitalismo, la propiedad de la tierra por ejemplo, es una de las formas jurídicas que a nuestro juicio influyen en el proceso de producción y circulación de valor; por ello dedicamos este apartado a examinar por qué el análisis de la dimensión espacial en la economía tiene que ser tomado en cuenta, en tanto la explicación de la heterogeneidad geográfica resulta ser un medio de demostración teórico-empírica de los fenómenos de la concentración y centralización, los cuales son la directriz principal de este trabajo.

La presentación de los temas se encuentra basada fundamentalmente en el desarrollo teórico de David Harvey, la obra de este autor en su mayoría está dedicada a presentar

explicaciones de las desigualdades espaciales generadas por la práctica productiva, fundamentando esto en el arsenal teórico marxista. Los temas a tratar son cuatro: en primer lugar, la relación del capital y región, en donde hablaremos principalmente de cómo es que se debe entender la región conceptualmente y su relación con la ley del valor. En segundo lugar veremos el significado de la *producción del espacio*, tomando en cuenta que toda la infraestructura y la propia modificación de la naturaleza para generar las condiciones idóneas para valorizar el capital deben ser entendidas también, como un proceso de generación de mercancías y no solo como *desarrollo de potencialidades locales*²⁸. Seguido de esto haremos una reflexión sobre la importancia de la localización y finalmente abordaremos cómo es que la región puede ser entendida como una posibilidad de uso del excedente económico.

1.4.1 Región y capital

El punto de partida aquí, es el de definir el concepto de región, esta palabra puede referirnos –en su acepción más simple– a porciones de territorio con límites legales, o formadas por grupos de localidades, estados o países, pero ¿Cómo podemos entenderla en términos de la economía política o más bien en el plano de la reproducción social del capital? ¿Cuál es el sentido que debemos atribuirle con respecto al problema del monopolio, que en sentido estricto se refiere al incremento en la concentración de capital como relación social de explotación? Harvey aclara el punto cuando escribe:

Los procesos moleculares de acumulación de capital en el espacio-tiempo generan revoluciones pasivas en sus pautas de comportamiento geográfico, pero las tensiones y contradicciones [...] pueden dar lugar también a configuraciones geográficas estables, al menos durante un tiempo. Llamaré “regiones” a estas configuraciones relativamente estables, esto es economías regionales que consiguen durante un tiempo cierto grado de coherencia

²⁸Muchas veces es creada la confusión, por parte del discurso político que la creación de infraestructura es un factor que determina el desarrollo de regiones o localidades de tal manera que se puedan explotar sus potencialidades productivas, desde nuestro punto de vista esta argumentación es errónea, la creación de infraestructura es en realidad un proceso productivo como tal en el cual se generan mercancías necesarias para la llevar a cabo la propia producción y distribución capitalista. Construir una carretera, vías férreas, puentes, por ejemplo, deben ser entendidos como medios de producción al igual que una máquina o una herramienta, el desarrollo de medios de comunicación que agilizan la circulación de capital, no es en este caso un aspecto de *desarrollo social*, sino es expresión del desarrollo de los mecanismos de valorización del capital, por ello, al modificar el espacio con el fin de acelerar dicho proceso, ello nos remite a pensar en que la generación de infraestructura debe ser entendida como un proceso productivo como tal.

estructural en la producción, distribución, intercambio y consumo. Los procesos moleculares tienden, por decirlo así, a la producción de *regionalidad*. (2003, 88)

El mismo autor manifiesta que esta definición no es algo nuevo en torno a los análisis de esta naturaleza, sin embargo es a partir de los elementos que revisaremos en adelante cuando esto cobra un significado diferente. Profundicemos un poco en la idea presentada, se supone que la *regionalidad* sugiere que el espacio geográfico está definido históricamente y es el capital a través de la acumulación como se determinan las peculiaridades y características propias de una *región*, la instalación de plantas de producción, la generación de la infraestructura y en lo general de las condiciones propicias para que el proceso productivo discurra de manera coherente todo esto es lo que modifica y adapta el espacio a las necesidades del capital.

Es el propio trabajo como fuente de valor el medio por el cual se *produce espacio* con la finalidad de generar valores y valores de uso. Así en el devenir histórico del capital la consecuencia inmediata de la concentración económica remite a la idea de que el espacio se agota a través del tiempo, es decir, las condiciones de la competencia capitalista propician que se modifique de manera más o menos constante las formas del espacio bajo el entendido de que es sólo alterándolo cuando surge la posibilidad de acceder a ventajas desde el punto de vista de la valorización de cada capital individual.

Hablamos sobre el fundamento histórico-económico de *la región*, sin embargo es necesario poner en claro a qué nos estamos refiriendo con el empleo de ese concepto, Harvey (1990) expone la idea en términos de los elementos históricos y físicos que la conforman, la idea es que el capitalismo no se desenvuelve sobre una superficie dotada de materiales y fuerza de trabajo homogénea, con vías y medios de transporte en todas direcciones, por el contrario, crece y se expande dentro de un medio geográfico desigual en el cual se impone la naturaleza y es el dominio de ésta por medio del trabajo del hombre lo que a fin de cuentas determina *la forma del espacio*.

Dentro del capitalismo, es la dinámica de acumulación la que *dicta* las normas y patrones en las cuales *el trabajo produce y modifica el espacio*. Sobre esta base, podemos entender *la región* como el producto de la acción del hombre sobre la naturaleza, así la

segmentación del espacio viene a ser una consecuencia directa del desarrollo de las fuerzas productivas, para nosotros ahí radica su especificidad histórica y por tanto su devenir en el tiempo, por lo cual consecuentemente las porciones de espacio destinadas a la producción están impregnadas por algún tipo de características especiales y adecuadas a tales fines, de modo tal que:

Es posible determinar áreas de homogeneidad relativa de las relaciones entre agentes o de ciertos atributos de los mismos. No se trata de que las áreas, como tales, sean homogéneas, sino que constituyan segmentos del territorio en los que se localizan, durante el periodo analizado, agentes involucrados en un mismo tipo de relaciones [...] o un mismo nivel de atributos [...] Ámbitos o áreas de homogeneidad territoriales, definidos a partir del dominio particular de una relación de acoplamiento o semejanza, son denominados REGIONES. (Coraggio, 1987, 34) (Itálicas del autor)

Este refinamiento del concepto, conduce a reflexionar en el sentido de que la relación de acoplamiento que genera una especie de homogeneidad es el capital, entendido como relación social de explotación. El capital, y su lógica de valorización a partir del dominio de la fuerza de trabajo como fuente de riqueza por excelencia, es lo que a fin de cuentas provee a distintos segmentos espaciales de características peculiares, hasta definirlos así como regiones.

Si bien es cierto que cada lugar en el cual se produzcan mercancías debe contener una explicación histórica de su formación, también es válido afirmar que por lo que respecta a su condición como espacio de valorización se debe ceñir en lo general a las explicaciones que proporciona el mismo Marx dentro de su propuesta del funcionamiento de la economía, las características de cada región son indudablemente diferentes, pero la constante en ellas es la explotación de la fuerza de trabajo, un lugar en el cual éste proceso no pueda llevarse a cabo –de manera más o menos favorable– no podrá formarse como región en lo absoluto y es en este sentido que la categoría región se define como un espacio de valorización, dotado de una cantidad de mano de obra y recursos específicos, es decir:

Siendo el capital una relación social y no un objeto físico (maquinarias, edificios, etc.), su regionalización es, fundamentalmente, la regionalización de los agentes que se acoplan a través de esta relación, así como la regionalización de la circulación de los capitales bajo sus diversas formas materiales. Por lo demás, la relación del capital se particulariza para grupos colectivos diferenciados, lo que usualmente resulta en una correspondiente regionalización interna en tanto el capital social global existe como una trama de ciclos de capitales particulares (fracciones). (Coraggio, 1987, 38)

Ahora bien, ¿Cómo es posible hablar sobre la forma en que el capital cambia su configuración espacial? ¿De dónde es posible suponer que surge la región tal y como la hemos definido, pero ahora en el contexto de la expansión del capital?, pues ello tiene que ver mucho con la tarea que se le impone por sí mismo de superar la sobreacumulación [de mercancías, dinero o capacidad productiva] siendo ésta una expresión típica de las crisis, este aspecto explica en gran parte la necesidad de abrir o generar nuevos espacios en los cuales puedan fluir con menor o nula oposición el proceso de valorización de las inversiones, “la expansión geográfica y la reorganización espacial [como elementos que] ofrecen esa posibilidad” (Harvey, 2003, 80), es lo que dota al espacio de los aspectos señalados, en cuanto a su conversión material y espacial para el cumplimiento de los fines de obtención de rentabilidad.

En este tenor, el primer aspecto –creación de nuevos espacios– supone una larga temporalidad, la producción de infraestructura en el plano material y el fomento de educación e investigación en el plano social suponen un periodo largo de inversiones en esos dos sentidos, y es de esta forma como el propio capital, a partir de un impulso o relanzamiento de la acumulación como generará nuevos espacios y consecuentemente regiones, en las cuales las relaciones sociales entre capitalistas y asalariados se produzcan y reproduzcan en el tiempo.

De esta manera es como surge el concepto de solución *espacio-temporal* a los distintos problemas que enfrenta el capital, sobre todo en épocas de crisis, cuestión ésta que se compagina perfectamente con el tema de la concentración económica y espacial bajo el entendido de que la relocalización de las actividades productivas sugiere un fenómeno de aglutinamiento de capital en porciones de espacio que ofrezcan la posibilidad de superar los contratiempos impuestos por las propias crisis.

Para fines prácticos de nuestro estudio, debemos entender al modo en que la presenta Coraggio (1987) y que en muchos puntos guarda coincidencia con los planteamientos de la obra de Harvey, la propuesta se basa en saber que las regiones, son un tipo de organización espacial conformada por ámbitos particularizados en donde se efectúan relaciones sociales –de explotación– o como áreas donde prevalece algún nivel de homogeneidad de recursos naturales y de cualificación de la mano de obra, pero que son efectivamente diferenciables.

1.4.2 Producción del espacio

La producción capitalista comparada con los modos de producción anteriores se distingue por un hecho fundamental, *la producción de mercancías*²⁹, tema tratado profundamente al principio del tomo uno de *El Capital* de Marx, este es el punto de partida sobre su explicación del funcionamiento del sistema. Y es de nuestro interés conectar esas ideas con respecto al tema del espacio. Con afán de introducir el tema, decimos que la creación de infraestructura, como carreteras, de líneas de tendido telefónico, redes de comunicación, la instalación de fábricas, y en lo general todos los elementos necesarios para que pueda llevarse a cabo la producción deben ser considerados como mercancías³⁰.

El equipamiento de las zonas industriales o de aquellos sitios en donde se lleve a cabo la producción de valores de uso, también son mercancías que tienen la peculiaridad de ser relativamente inamovibles en un lapso de tiempo, si bien es cierto que un capitalista individual puede realizar la locomoción de su planta, lo que no se puede hacer es por ejemplo movilizar los edificios, los caminos, etcétera y en ese aspecto, entre mayor sea la dimensión de ese tipo de mercancías menores serán las posibilidades de cambiar de localización algún capital, por ello es indispensable para nuestro análisis, comprender por qué el gran capital planea y dirige ese proceso, que también refleja en muchos sentidos concentración y centralización en porciones de tierra bien definidas física e históricamente.

En este aspecto Coraggio (1987) sostiene que el proceso de acumulación de capital se encuentra objetivamente regionalizado, en tanto que se organiza como una sucesión de procesos particulares de acumulación que poseen características territoriales regularmente definidos. Y es a partir del propio proceso de acumulación el que puede detonar cambios

²⁹ Recuérdese que para Marx la mercancía es aquel valor y valor de uso que es objeto de intercambio.

³⁰ Todo esto se edifica sobre el suelo, y este es "fijo tanto en su localización como en su oferta global, y la ficción neoclásica según la cual no pese ninguno de estos dos caracteres [...] es una trampa inocente que puede conducirnos a error al interpretar las fuerzas que determinan el uso del suelo urbano. Es peligroso que no demos importancia al hecho de que el espacio y el tiempo pueden ser absolutos, relativos y relacionamente determinados." (Harvey, 1979, 186) al menos debemos estar consientes de estas propiedades del suelo en cuanto a su naturaleza como sustento o base literalmente material de la producción, es para nosotros imposible ver el problema del monopolio sin tomar en cuenta el hecho de que la explotación del trabajo se lleva a la práctica sobre dimensiones físicas materialmente concretas.

sustanciales en la regionalización. A nivel de los capitalistas individuales, los cuales explotan la fuerza de trabajo y determinan su forma de reproducción, controlan la circulación de mercancías y las formas en que se materializa la expansión del capital por medio de sus decisiones de inversión, se les presenta un radio limitado a prácticas locales, ello explica en un sentido amplio la noción de que el espacio o su naturaleza impone también la concentración del capital.

Debe admitirse que aún en partes de acumulación homogénea no podemos encontrar secuencias únicas, sin embargo si operan patrones tipo. Es así que una economía espacial está compuesta por al menos tres elementos fundamentales: la forma en que circulan las mercancías, los límites o posibilidades impuestas a la acumulación y la extensión o contracción de la explotación del trabajo mismo.

La producción del espacio dentro del capitalismo, dadas las condiciones anteriores, obedece a un hecho determinante, la generación de la infraestructura necesaria para la producción juega un papel crucial en la economía, la modificación de la estructura espacial, Neil Smith lo explica como sigue:

El caso más obvio en el que el espacio geográfico funciona como un medio de producción es la industria del transporte. Aquí la distancia entre origen y destino es un medio de producción. Parafraseando la broma de Marx sobre la naturaleza como un medio universal de producción, hasta el momento, nadie ha descubierto el arte de transportar mercancías u objetos de un lugar a otro sin modificar su localización. (2006, 85)

La configuración material del espacio, la regionalización y la propia ubicación de la producción se convierte en una expresión directa de la relación social impuesta por el capital, el surgimiento de aglomeraciones industriales plenamente localizables son producto de la reproducción de este tipo de relación social, y no de un despliegue caprichoso del las capacidades productivas de una sociedad.

Además: “todas estas características tienen que asimilarse dentro de una amplia concepción del *cambio tecnológico y organizativo*. Puesto que este último es el eje sobre el cual gira la acumulación” (Harvey, 1990, 443) (Itálicas añadidas) esto sugiere pensar en la cuestión central de nuestra investigación, cuando el propio avance de la competencia conduce a una expansión de fracciones específicas del capital y estas han agotado sus

fuentes de utilización del trabajo y del espacio “al final solo queda un camino: practicar el canibalismo” (ibíd., 440) Ello quiere decir que algunos capitalistas con mayor poder económico logran subordinar a otros a partir de fusiones o la compra de sus empresas y crean de esta manera una tendencia al monopolio como producto de fases temporales críticas o como simple significado de la naturaleza del sistema que es a la expansión o como ya explicamos a la agudización de los términos en los cuales se expresa la emulación capitalista.

Otra perspectiva desde la cual proponemos la comprensión sobre el problema de la producción del espacio tiene que ver con una asimilación de las contradicciones propias del sistema económico, una explicación de ello es el modo que tiene el capitalismo de librar los problemas impuestos por la irracionalidad con la cual opera en términos de la propia acumulación, es empíricamente verificable a través de la historia la tendencia que se ha presentado a la hiper-acumulación, Harvey explica este aspecto:

El desplazamiento temporal implica desviar recursos destinados a la atención de las necesidades corrientes, hacia la exploración de usos futuros, o una aceleración en el tiempo de rotación [...] de modo que el aumento de velocidad de este año absorba el exceso del anterior [...] sin duda, la fuerte competencia lleva a las firmas individuales a acelerar su tiempo de rotación [...] Pero sólo en ciertas condiciones esto produce una aceleración total del tiempo de rotación que permita la absorción total de excedentes. Aun en ese caso, es decir, en el mejor de los casos, este es un paliativo de corta duración, a menos que se demuestre que es posible acelerar el tiempo de rotación social de manera continua, año tras año [...] *El desplazamiento espacial* supone la absorción del excedente de capital y trabajo en una expansión geográfica. Esta “reparación espacial” [...] del problema de la hiper-acumulación supone la producción de nuevos espacios dentro de los cuales la producción capitalista puede desarrollarse (a través de inversiones de infraestructura, por ejemplo), el crecimiento del comercio y de las inversiones, la exploración de nuevas posibilidades para la explotación de la fuerza de trabajo [...] Si la continua expansión geográfica del capitalismo fuera una posibilidad real, podría haber una solución relativamente permanente al problema de la hiper-acumulación. Pero en la medida en que la implantación progresiva del capitalismo sobre la superficie de la tierra extiende el espacio dentro del cual puede surgir el problema de la hiper-acumulación, la expansión geográfica, a lo sumo, puede constituir una solución de corta duración para el problema de la hiper-acumulación. *Es casi seguro que en el plazo largo será una mayor competencia internacional e inter-regional, en la que los países y regiones con menos ventajas sufrirán graves consecuencias.*

Desde luego, los desplazamientos espacio-temporales tienen un doble poder con respecto a la absorción del problema de la hiper-acumulación y, en la práctica, sobre todo en la medida en que la formación de capital ficticio [...] es esencial para el desplazamiento espacio-temporal, lo que cuenta es la combinación de las estrategias temporales y espaciales. (2008, 207) (Itálicas añadidas)

Es entonces, la producción de espacio un aspecto irracional del sistema y a la larga un medio para acrecentar las contradicciones globales, si crece la influencia del capital en regiones nuevas, crecerán en el tiempo la magnitud en la que se expresan sus contradicciones intrínsecas, esto lo podemos establecer casi como un axioma de operación

del modo de producción que circunscribe nuestro análisis. La importancia de tomar en cuenta el análisis del monopolio y su relación con el espacio también tiene que ver con el hecho de que “no se le pueden asignar significados objetivos ni al tiempo ni al espacio con independencia de los procesos materiales, y que sólo a través de la investigación de estos últimos podemos fundar adecuadamente nuestros conceptos de los primeros” (ibíd., 228). En este sentido es la práctica que lleva a cabo el ser humano en el tiempo y el espacio el aspecto determinante en la producción de la vida social. Si tomamos en consideración esto “sabremos que el tiempo social y el espacio social están contruidos de manera diferencial.

En suma, cada modo de producción o formación social particular encarnará un conjunto de prácticas y conceptos del tiempo y del espacio” (ibídem) a esto añadimos nosotros la idea de que cada modo de producción tiene su forma de producir espacio y de utilizarlo, *dentro del capitalismo sabemos que estará supeditado a la lógica de la obtención de ganancias y que esta circunstancia le imprime un significado peculiar, el cual consiste en que las mercancías sujetas al espacio (como la infraestructura) también se tienen que valorizar y además cumplen la función de ser medios que facilitan la propia valorización de otras mercancías.* A continuación presentamos un cuadro en el cual pueden resumirse las características esenciales de los aspectos que en esta sección queremos resaltar.

CUADRO 1.1. UN CONJUNTO DE PRÁCTICAS ESPACIALES

	<i>Accesibilidad y distanciamiento</i>	<i>Apropiación y uso del espacio</i>	<i>Dominación y uso del espacio</i>	<i>Producción del espacio</i>
Prácticas materiales espaciales (experiencia)	flujos de bienes, dinero, personas, fuerza de trabajo, información, etc.; sistemas de transporte y comunicaciones; jerarquías urbanas y de mercado; aglomeración	usos de la tierra y ambientes contruidos; espacios sociales y otras designaciones de “territorios”; redes sociales de comunicación y ayuda mutua	propiedad privada de la tierra; divisiones estatales y administrativas del espacio; comunidades y vecindarios exclusivos; zonificación excluyente y otras formas de control social (control policial y vigilancia)	producción de infraestructuras físicas (transporte y comunicaciones; ambientes contruidos; renovación urbana, etc.) organización territorial de infraestructuras sociales (formales e informales)
Representacion es del espacio (percepción)	medidas de distancia social, psicológica y física; trazado de mapas; teoría de la “fricción por distancia” (principio del menor esfuerzo, física social, clasificación de un lugar central bueno y otras formas de teoría de la localización)	espacio personal; mapas mentales de un espacio ocupado; jerarquías espaciales; representación simbólica de espacios; “discursos espaciales”	espacios prohibidos; “imperativos territoriales”; comunidad; cultura regional; nacionalismo; geopolítica; jerarquías	sistemas nuevos de trazado de mapas, representación visual, comunicación, etc.; nuevos discursos “artísticos” y arquitectónicos; semiótica

Fuente: (Harvey, 2008, 244-245) (construido por Harvey, inspirado en parte por Lefebvre [1974])

En el cuadro 1.1 se logran conjuntar dos aspectos relevantes en torno a la noción del espacio que es de nuestro interés enfatizar, es a partir de los elementos que constituyen la práctica espacial y su propia representación lo que conduce a entender de manera concreta la realidad que queremos analizar, es tanto la forma en la cual se puede modificar el espacio y la forma en la cual se puede representar como a fin de cuentas podremos darle sentido a su configuración histórica en un momento determinado así como al aspecto de su devenir. En condiciones de competencia avanzada la producción de espacio es un aspecto crucial y cada vez mejor pensado dado que las propias condiciones de valorización lo exigen, en el momento histórico del capital que es objeto de nuestro análisis lo que sin duda predomina es una tendencia al monopolio del espacio, tanto de los viejos y tradicionales sitios para producir como de los nuevos, ello se confirma porque la gran empresa tiene entre sus múltiples ventajas, la de poder cubrir el costo del territorio dado su poder y sus potencialidades de explotación, y de esa forma a acceder a un abaratamiento de sus mercancías vía la reducción de sus costos de transporte.

1.4.3 Producción y desarrollos geográficos desiguales

Hasta este punto hemos analizado ciertos aspectos concernientes a las distintas posibilidades de distribución espacial de las actividades productivas, ahora toca analizar una de las más grandes consecuencias que implica para nuestro estudio el hecho de que la especialización de la producción y por lo mismo la distribución del trabajo sea tan heterogénea, bajo el capitalismo, las desigualdades sociales son un hecho innegable y en el caso de la distribución espacial de la producción no podía darse un excepción en ese sentido. La producción se halla dispersa de tal manera que sugiere la presencia de heterogeneidad geográfica y con ello la posibilidad de entender el sentido que tiene tomar el espacio en un análisis de esta naturaleza, Capraro explica esta distinción de manera concisa:

Así como la ley del valor distribuye el capital en forma no homogénea entre las diversas ramas de la producción social –distribución determinada por la cuota de ganancia, medida por diversos factores, entre ellos, la política estatal–, también las condiciones naturales, base del proceso de producción y reproducción, generan comportamientos diferenciales de la cuota de ganancia que sirven de fundamento sobre el que se levantan movimientos espaciales de capital y, por tanto, el desarrollo desequilibrado entre los diversos espacios de acumulación de capital. (1987, 75)

Esta es una de las condiciones necesarias para que nuestro estudio resulte en algún sentido relevante, la desigualdad que prevalece en la economía se halla también reflejada en la configuración del espacio geográfico, la aglomeración de la producción en determinadas zonas está fundamentada en las leyes que hemos explicado de manera amplia en el apartado tres, así pues serán las leyes que regulan la producción capitalista desarrolladas en la teoría del valor de Marx las que sirvan de fundamento para la comprensión de la cuestión geográfica con apego al fenómeno del monopolio, éste, a la vez que genera concentración de la producción en espacios específicos, a niveles de un país por ejemplo genera dispersiones acentuadas, veamos cómo es que Harvey pone de manifiesto la cuestión:

Las configuraciones espaciales se producen y se transforman a través de las abigarradas movilidades de diferentes clases de capital y de fuerza de trabajo (incluyendo el movimiento de capital a través de las infraestructuras sociales y físicas inmóviles). Las complementariedades y los antagonismos dentro de la necesaria unidad de estas movilidades produce un paisaje geográfico desigual, inestable y lleno de tensión para la producción, el intercambio y el consumo. *Las fuerzas de concentración contrarrestan las de dispersión y producen centros y periferias, a las cuales las fuerzas de la inercia pueden convertir en características relativamente permanentes dentro de la economía espacial del capitalismo.* La división del trabajo asume una forma territorial, la circulación del capital bajo restricciones espaciales asume configuraciones confinadas regionalmente. Estas proporcionan una base material para las alianzas de clase y de sector para defender e incrementar el valor en movimiento dentro de una región. En la medida en que la lucha de clases llega a un terreno de concesiones entre el capital y el trabajo dentro de una región, el trabajo organizado puede venir a apoyar esas alianzas a fin de proteger empleos y privilegios ya ganados. Por tanto, la regionalización del conflicto de clases y de facciones. (Harvey, 1990, 443) (Itálicas añadidas)

De esta manera es como se impone la lógica del capital para convertir el territorio en expresión material de desigualdades, la movilidad del capital en este sentido juega un papel por lo demás relevante, cuando una región –tal y como la hemos definido– deja de ser rentable para las fracciones que componen el capital social, éste puede dejar un espacio específico, dejándolo destruido y devaluado, los lugares que algún día tuvieron una explotación vigorosa de recursos naturales y laborales sufren tremendamente los embates de este proceso y ello es parte esencial para comprender la heterogeneidad, porque:

Las poderosas corrientes de desindustrialización y traslado de actividades manufactureras que se han producido en todo el mundo desde 1965 ilustran la velocidad con la que en la actualidad se están reconfigurando las diferenciaciones geográficas en las actividades manufactureras y en el empleo. El poder económico ha cambiado, de manera similar, de una parte del mundo capitalista a otra (desplazándose fácilmente de Estados Unidos a los países de la costa del Pacífico y el sureste asiático y de allí de nuevo hacia su punto de partida). (Harvey, 2007, 99)

No hay razón para pensar que incluso al interior de un país como México esta situación no se reproduzca, es de esperarse que la movilidad de capital produzca este tipo de circunstancias de diferenciación en los espacios industriales, el grado de especialización que requieren las actividades de transformación en cuanto a los recursos materiales y de fuerza de trabajo promueven una clara y marcada diferenciación, según Harvey (2007) el mosaico geográfico siempre ha estado en locomoción en todas sus escalas. La volatilidad que observamos de manera contemporánea que conduce al modo de producción a una inevitable anarquía global en contra de lo que conocimos en la época del fordismo como una manera sistémica de producción con una planeación bien definida y perfectamente configurada.

Capítulo 2.

La producción manufacturera su estructura económica, su espacio

2.1 Estructura de la producción manufacturera

Habiendo recabado en el capítulo anterior los elementos teóricos necesarios para nuestro análisis práctico, presentamos la segunda parte de nuestro trabajo con una descripción general sobre las condiciones estructurales de la producción manufacturera en México, para ello es necesario que veamos cómo es que la producción de este sector participa en el producto total, sus tendencias de rentabilidad en el tiempo, los niveles de ocupación, entre otros. Estos elementos serán de utilidad para tener un panorama sobre la importancia que guarda ésta actividad en la economía y así entender más adelante los efectos que sobre ésta tiene la presencia de las corporaciones³¹.

2.1.1 La medición del fenómeno

Al reflexionar sobre la conmensurabilidad del problema propuesto en cuanto al comportamiento y las tendencias en la producción manufacturera hemos podido caer en cuenta de un hecho fundamental: *el problema del monopolio y/o los fenómenos de la*

³¹ Desde nuestra posición teórica, hemos afirmado que el monopolio no es una contraposición a la competencia, de hecho pensamos que la formación de estos es producto del propio avance del capitalismo y por ello de una parte es incorrecto pensar que el fenómeno tiene forma de revertirse, eso por un lado, y por otro es importante precisar que no estamos afirmando que sea *buena* la competencia y *mala* el monopolio, o *buena* la presencia de un cúmulo enorme de pequeñas y medianas empresas y *mala* la presencia de un puñado de grandes empresas que controlen la producción, desde esta perspectiva sostenemos que mientras la lógica del capital sea la obtención de una rentabilidad creciente y sea con arreglo a ello su planeación de la producción, es difícil saber los impactos que ello tenga sobre la clase trabajadora. Lo que sí es una realidad es que cuando la competencia ha llegado a los niveles en los cuales los monopolios asumen la delantera, las tendencias del capital a las crisis y a las contradicciones inherentes a sí mismo, desde nuestro punto de vista, tienden a acelerarse.

concentración y centralización del capital no tienen una forma unívoca de mostrarse, en ese sentido ningún estudio es concluyente, sin embargo, consideramos que es preferible asumir algún tipo de medición con todo y las limitaciones que ello implique toda vez que por tratarse de un problema de relevancia para la economía, el hecho de ignorarlo es peor que el hecho de contribuir con algún tipo de aproximación a éste y de ese modo poner de relieve su magnitud y con ello poder contribuir en algún nivel al conocimiento de la realidad en torno a las características y procesos de reproducción del capital en este caso para la producción manufacturera en México.

Una de las primeras limitaciones que encontramos al emprender la tarea de elaborar indicadores y a partir de ellos obtener un análisis más detallado sobre la forma real de operacionalización del fenómeno tiene explicación en un aspecto crucial, siguiendo a Vaitsos (1972), encontramos al menos cuatro razones por las cuales se convierte en algo imposible tener un acercamiento íntimo con el problema, las grandes empresas generalmente ocultan indicadores relevantes como:

- i) Los precios de los componentes que éstas compran a sus casas matrices,
- ii) Los montos de intereses pagados por préstamos a su casa matriz,
- iii) El valor total de la capitalización de activos intangibles que resulta de la declaración de costos como depreciaciones y,
- iv) Los montos de flujos de capital entre filiales,

Los cuatro puntos se pueden resumir en una cuestión crítica, al tratar de conmensurar el fenómeno de la monopolización resulta que sólo podemos establecer aproximaciones, lo que al final resulta en una aprehensión parcial de la realidad.

A estas dificultades se suman otras de carácter general según Maya (1988), en primer lugar, existe una amplia dificultad para determinar la amplitud del mercado, en segundo, no es posible construir índices de concentración estáticos a razón de que la expansión del capital es un fenómeno dinámico y expansivo, tercero, es imposible establecer una correspondencia biunívoca entre las propias formas de mercado y grados de concentración de la producción, cuarto, el establecimiento de las ganancias monopólicas no es una tarea sencilla puesto que las empresas no revelan los indicadores suficientes para ello o porque

sus sistemas de contabilidad impiden establecer correspondencias directas con el marco teórico marxista y, quinto, la posibilidad de establecer una correspondencia fidedigna entre niveles de ganancia y formas de mercado.

Otra precisión por hacer es en lo que concierne a la distinción entre las unidades de análisis, en algunos estudios de corte marxista (Dabat, 1979) se ha hecho la crítica en cuanto a que al analizar el monopolio es incorrecto partir del mercado nacional y así mismo partir del análisis de *capitales individuales*, por nuestra parte estamos de acuerdo con la idea de Marx al aclarar que “la libertad de competencia sólo significa el libre desarrollo del capital.[...] *Al desarrollar la competencia la ley del valor, el capital individual se ubica en condiciones de capital en general.* (Marx, Grundrisse, 543-545 y 549-550, así citado en Maya, 1988, 50) (Itálicas añadidas) es entonces correcto y así lo haremos en este análisis suponer que al analizar capitales individuales o al analizar ramas de la economía en ciertos niveles de desagregación espacial no estamos incurriendo en un error metodológico, a razón de que las leyes del capital operan no sólo en ciertos niveles de la economía sino que al desarrollarse éstas para el capital general son directamente congruentes con las condiciones que presentan los capitales individuales, y aclaramos, sólo puede ser que éstas leyes se expresen en distintas magnitudes o de formas diferenciadas, sin que ello signifique la cancelación de su rigor epistemológico o correspondencia con la realidad.

Con base en lo anterior, será preciso establecer una serie de criterios que es necesario tener presentes, se trata de una serie de características propias de una economía particular, las cuales permitirán tener los elementos suficientes para hacer sólida nuestra medición del fenómeno, dadas las limitantes en cuanto a la disponibilidad de datos. Éstas las podemos enumerar como sigue:

- i) Las grandes empresas, sobre todo, son la expresión de las grandes asimetrías que provoca la competencia y estas influyen con su desempeño en los ámbitos económico y geográfico donde participan
- ii) La obtención y disposición del plusvalor por parte de las grandes empresas dependerá de las interrelaciones que establezcan entre las distintas ramas de la economía y a su vez de la importancia relativa que tienen las dichas industrias o sectores. (Garrido, 1997)

iii) A nivel de la producción general existe una marcada diferenciación entre las escalas de las plantas, la estructura del empleo es heterogénea, la concentración de activos fijos es notable, hay un control relativo de la producción bruta total, la intensidad de capital es dispereja, diferenciales de productividad al interior de las ramas³² y por ende diferenciación en las tasas de ganancia.

De hecho, las características anteriores pueden fungir como supuestos a lo largo del estudio, la pertinencia de proponer esto versa en decir que nuestro objetivo final es sólo proporcionar una aproximación al problema y no un estudio concluyente, lamentablemente la falta de datos adecuados que correspondan con nuestra teoría es evidente, y por ello lo planteamos subsanar tal carencia de información haciendo uso de los indicadores disponibles en fuentes oficiales como INEGI, de forma que a partir del análisis del peso relativo de la industria, sus características principales, el modo en que se lleva a cabo la inversión, los orígenes del capital (nacional o extranjero) y las propias condiciones de rentabilidad, daremos cuenta del fenómeno estudiado. En cuanto a las categorías teóricas de las cuales hagamos una similitud con las categorías empíricas debemos decir que hemos tenido el mayor cuidado posible para evitar con ello identificar, al final, causas y conclusiones erróneas.

Con esto hemos conjuntado los argumentos suficientes para reafirmar la siguiente idea al respecto de las insuficiencias a nivel de la información disponible para el análisis empírico:

quien está interesado no por los modelos teóricos ni por las formulaciones abstractas, sino que pretende conocer cuál es la situación real que guarda el fenómeno en la economía mexicana y en particular en la industria, el primer gran problema es la ignorancia que existe sobre el tema que proviene del ocultamiento consciente de la información por parte de empresarios y el sector público, así como de la incapacidad de este último para tener acceso a datos verídicos. (Maya, 1989, 86)

Hacemos énfasis en esta cuestión, a razón de que pudiera ser criticable el modo en el cual aproximaremos de manera empírica a la medición de la concentración, sin embargo, es claro que no hemos confundido el hecho de que la validación empírica se trata de una tarea

³² Los diferenciales de productividad, como expresión de la concentración económica en términos del incremento de la explotación del trabajo, es un problema que puede ser observado desde el punto de vista del análisis espacial porque tales diferenciales son producto también de las ventajas –en las condiciones generales de producción y la circulación– que proveen las condiciones geográficas o de localización de los capitales a nivel individual.

difícil de realizar con la idea de que se trate de un fenómeno irreal simplemente por las limitaciones en su cuantificación.

2.1.2 El peso de la industria manufacturera en la economía

La relevancia de las actividades manufactureras, radica en que representan uno de los sectores de la economía más importantes en cuanto a la generación de valor y/o riqueza, además es en la producción industrial donde a nuestro parecer se reproduce de manera clara la relación de explotación del trabajo que da sustento y forma a la economía capitalista, ello lo sostenemos sobre la base de que los trabajadores empleados en este sector al materializar la producción reproducen el valor equivalente al pago de sus salarios más una parte de trabajo excedente el cual es el origen del móvil primigenio del capital: *la rentabilidad*³³.

Los países en los cuales este tipo de actividades predominan son ejemplo de un mayor nivel de avance del capitalismo en los cuales es evidente la presencia de grandes empresas, en las cuales se generan mercancías de alto valor agregado, baste decir que en estos países es donde tiene lugar la producción misma de los bienes de capital que en algún momento se destinan a la producción de cualquier tipo de valores de uso. Es por ello, al menos en lo general que la industria de la transformación tiene un peso tan relevante para cualquier economía.

³³ Dentro del marxismo aun se halla vigente la discusión sobre la distinción de trabajo productivo e improductivo, véase por ejemplo el trabajo de Shaikh (1984) en el cual ofrece una reflexión bastante interesante de este tema. Los tipos de trabajo que se ubican en la producción y la distribución, tienen diferencias específicas “lo que distingue entonces a estos dos tipos de trabajo, uno de otro, son precisamente aquellas cosas que distinguen a la producción misma de la distribución. De acuerdo con estos podemos decir que el trabajo productivo dentro del ciclo del capital, i. e. trabajo que *produce* plusvalía, se define como: a) trabajo asalariado que se cambia por capital. b) trabajo que crea o transforma un valor de uso.

Del mismo modo podemos definir el trabajo distributivo dentro del circuito del capital como: a) trabajo asalariado que se cambia por capital. b) trabajo que efectúa la circulación de mercancías dinero. La primera definición dada arriba, es lo que Marx llama “trabajo que es productor de capital”, o trabajo productivo (de capital). Este es el trabajo que está incluido en la producción de la mercancía *capitalista*.” (Ibíd., 10) (itálicas del autor); en nuestro caso y para efectos de practicidad en el análisis asumimos que la totalidad del trabajo que se realiza dentro del sector manufacturero de la economía es productivo, ello en parte por las deficiencias que presentan los sistemas de contabilidad en torno a la medición del trabajo.

En la economía mexicana, la distribución sectorial de la producción es bastante heterogénea, en la actualidad es de entre el 17% y el 18%, en comparación con el peso de las actividades terciarias que en conjunto van del 30% al 35% esta circunstancia es preocupante dado que en realidad la producción de la industria debería estar por encima de las demás actividades bajo el supuesto de que ello sería un indicativo de prosperidad para la economía en términos de la propia lógica del desarrollo capitalista; un mejor posicionamiento de la actividad industrial tendría una correspondencia directa con una estructura sólida de la economía, que se vería reflejado en un mayor grado de desarrollo de las fuerzas productivas e inclusive mejores condiciones de reproducción para la clase trabajadora.

Observamos que no es así porque existe una marcada preponderancia de las actividades terciarias y una precaria participación de las actividades primarias, la tendencia de la actividad manufacturera, como parte del producto total de la economía es a la baja, este desempeño es por lo demás un indicativo de que las condiciones de reproducción generales se hallan limitadas estructuralmente.

Los efectos que el desarrollo del sistema han provocado en la economía –expresados en la creciente concentración del capital–, se convierten en “un poderoso impedimento para superar los más agudos síntomas del subdesarrollo y del desequilibrio estructural” (Maya, 1989, 86), de esta forma podemos dar cuenta de la problemática que estamos enfrentando.

Las estructuras de competencia en el capitalismo contemporáneo no resultan ser un fenómeno que se pueda revertir con la aplicación de políticas económicas dado que son producto del desarrollo histórico-social, en consecuencia, las heterogeneidades entre países avanzados y subdesarrollados son producto en gran medida, de los términos en que avanza la competencia, el modo en que ésta se desarrolla a escala internacional dicta el modo de la división internacional del trabajo, imponiendo así una configuración sectorial de la economía de los distintos países, siendo México la confirmación de la regla y ello podemos verlo si analizamos la estructura sectorial de la economía en términos de la producción social.

CUADRO 2.1. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL EN EL PIB TOTAL DE LAS 9 ACTIVIDADES ECONÓMICAS

AÑO	Agropecuario, silvicultura y pesca	Minería	Industria manufacturera	Construcción	Electricidad, gas y agua	Comercio, restaurantes y hoteles	Transporte, almacenaje y comunicaciones	Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	Servicios comunales, sociales y personales	Total
1980	6.7	2.9	19.5	6.3	1.0	25.9	8.0	11.0	18.8	100
1981	6.7	2.2	19.0	6.8	0.9	25.6	8.0	11.1	19.7	100
1982	5.8	2.9	18.2	6.4	0.9	27.6	7.7	10.7	19.8	100
1983	6.3	6.9	18.6	4.4	1.0	26.4	8.2	10.0	18.3	100
1984	6.8	5.5	19.7	4.3	1.0	26.4	8.5	9.6	18.1	100
1985	7.1	4.5	20.6	4.3	1.0	26.3	8.5	9.4	18.3	100
1986	7.2	3.4	21.6	4.2	1.3	25.1	9.1	9.9	18.2	100
1987	6.9	4.9	22.6	4.1	1.1	25.5	9.0	8.7	17.2	100
1988	6.9	2.9	23.7	4.0	1.3	25.2	9.4	9.6	16.9	100
1989	7.0	2.4	21.9	3.8	1.3	25.0	9.1	12.1	17.3	100
1990	7.2	2.3	20.7	3.9	1.4	24.6	9.0	13.2	17.7	100
1991	7.0	1.8	20.4	4.1	1.5	23.0	9.9	13.6	18.8	100
1992	6.4	1.7	19.8	4.4	1.6	22.3	9.3	14.2	20.3	100
1993	6.1	1.4	18.5	4.7	1.5	21.2	9.0	15.4	22.2	100
1994	5.8	1.3	18.1	5.1	1.4	20.4	9.2	15.6	23.0	100
1995	5.4	1.6	19.8	3.9	1.2	19.8	9.5	17.4	21.4	100
1996	6.1	1.5	21.0	4.0	1.1	21.0	9.9	14.6	20.7	100
1997	5.6	1.5	21.1	4.4	1.2	21.0	10.4	13.2	21.7	100
1998	5.2	1.4	21.1	4.6	1.2	19.7	10.7	13.6	22.5	100
1999	4.7	1.4	20.7	4.9	1.3	19.7	11.0	13.0	23.4	100
2000	4.1	1.4	20.1	5.1	1.1	21.1	11.0	12.0	24.1	100
2001	4.1	1.4	19.2	5.0	1.2	20.3	11.1	12.0	25.7	100
2002	3.9	1.3	18.3	5.0	1.4	19.7	10.5	13.2	26.6	100
2003	3.8	1.3	17.8	5.2	1.3	20.1	10.2	13.0	27.3	100
2004	3.9	1.4	17.8	5.4	1.3	20.6	10.3	12.8	26.5	100
2005	3.8	1.5	17.6	5.3	1.3	20.9	10.4	12.9	26.3	100
2006	3.8	1.6	17.8	5.7	1.4	20.9	10.4	12.8	25.7	100
2007	3.9	1.6	17.6	5.6	1.4	21.1	10.5	12.8	25.4	100
2008	3.9	1.2	18.9	7.7	1.7	19.5	10.5	14.9	21.7	100
2009	4.5	1.6	18.2	7.4	1.7	18.1	10.8	15.1	22.6	100

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

La información presentada en el cuadro 2.1 nos aproxima al conocimiento de la economía en su conjunto, ya se dijo que el peso de las actividades terciarias es marcado y, por el contrario la actividad industrial e inclusive las actividades agropecuarias representan en conjunto apenas un tercio de la producción total. Si tenemos en consideración el hecho de que la participación de la producción industrial debe ser la base de una economía en expansión, es en la segunda mitad de la década de los ochenta del siglo pasado cuando existió un repunte (aunque no grande) en la producción industrial. Es toda la década de los noventa del siglo pasado y lo que ha transcurrido de la década de los dos mil, bajo las administraciones de los presidentes: Carlos Salinas, Ernesto Zedillo, Vicente Fox y Felipe Calderón, que se nota un serio desmantelamiento de la producción industrial.

La relevancia que este hecho tiene para nosotros es que en al momento de ligar la situación con el problema de la presencia de corporaciones tendremos un argumento sólido para sustentar las ideas que den sustento a la tesis central de la investigación en torno a que no es un problema de política económica el impulso de las actividades económicas, sino

que estas tendrán un comportamiento acorde a las tendencias impuestas por las leyes que rigen a la economía en lo referente a la teoría del valor marxista, es decir, prevalece una tendencia a la generación y persistencia de desigualdades en la acumulación a nivel sectorial dada la búsqueda de rentabilidad por parte de la clase capitalista, para este caso en particular observamos que la práctica productiva industrial en México no es del todo atractiva en el sentido de la obtención de ganancias, y ello explica la que este tipo de actividades participen menos con respecto al producto total.

Este análisis nos permite extraer un par de apreciaciones: i) a nivel de la economía en conjunto existe una concentración del capital en las actividades terciarias y, ii) lo anterior no implica que al interior de la producción industrial no haya presencia de concentración y centralización. El segundo punto lo desarrollaremos de manera extensa, sin embargo en este nivel, es preciso tener en consideración el peso que tiene la actividad que es objeto de nuestro estudio.

Otro indicio que viene a reforzar la explicación que hemos planteado hasta ahora lo encontramos al observar con mayor detenimiento la participación de la actividad industrial y la tendencia que ha prevalecido en torno a su participación, a priori, podemos afirmar que los resultados de su desempeño reflejan periodos de baja acumulación y un desmantelamiento del aparato productivo en ese sector.

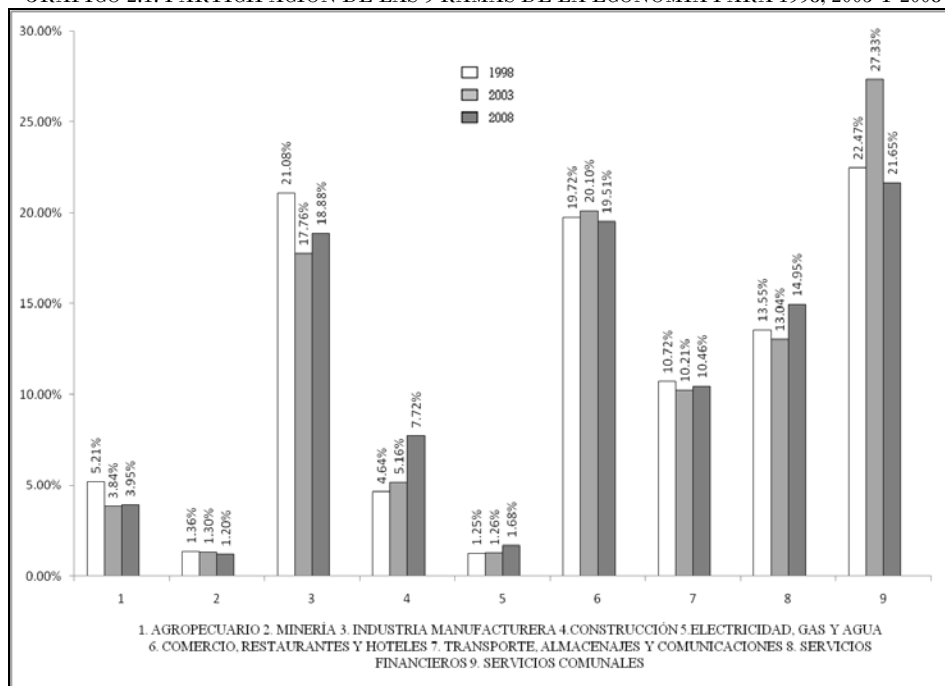
Desde nuestra perspectiva teórica ello se traduce en que el grueso del sector productivo (el manufacturero), se halla en serias condiciones de atraso que son directamente comparables con el gran peso que tiene la generación de servicios, simplemente es preciso mencionar que en el periodo 2000-2009 la participación del sector, en promedio ha sido del 18%, mientras que la rama nueve, la cual genera servicios, en promedio para el mismo periodo tiene una participación del 25%.

La baja participación del PIB manufacturero, descrito hasta el momento también obedece no sólo a su propia estructura de competencia sino también a los problemas que el sistema enfrenta en la actualidad, la cual está enmarcada una fase de crisis, concepto que nos gustaría dejar en claro, dada la multiplicidad de concepciones que se pueden entender de él:

En un sentido amplio, el término “crisis” se referirá a un conjunto de fallas generalizadas en las relaciones económicas y políticas de reproducción capitalista (...) una característica de la naturaleza de la producción capitalista es la de verse expuesta constantemente a una diversidad de perturbaciones y dislocaciones generadas interna y externamente. Pero esas “conmociones” sólo de vez en cuando hacen estallar crisis generales. Cuando el sistema goza de buena salud se recupera rápidamente de toda clase de tropiezos; cuando no, prácticamente cualquier cosa puede provocar su postración. (Shaikh, 1991, 253).

Atendiendo a la argumentación anterior, si hacemos un análisis de la estructura sectorial de la economía mexicana podemos darnos cuenta de inmediato de las debilidades de ésta porque encontramos serios problemas al observar que los sectores generadores de riqueza como la producción industrial tienen un peso relativo menor con respecto a aquellos sectores en los cuales sólo hay un fenómeno de redistribución de plusvalía.

GRÁFICO 2.1. PARTICIPACIÓN DE LAS 9 RAMAS DE LA ECONOMÍA PARA 1998, 2003 Y 2008



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI: Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Al observar composición del producto nacional sectorialmente en el gráfico 2.1 advertimos que la economía mexicana está lejos de consolidarse como una economía industrializada, y aun si pensamos en los efectos que la crisis actual traerá en el corto y medio plazo, aún siendo estos efectos no medibles. Permittiéndonos hacer una comparación extrema para abarcar la dimensión del problema, la economía china por ejemplo tiene una participación del PIB industrial que se ubica alrededor del 50% del producto total según datos del Banco Mundial, y aún sin considerarse ésta economía dentro del primer mundo

ello deja una lección importante: las condiciones de la producción industrial en México distan mucho de ser las mejores en el sentido en el cual se dirige la política la cual en principio se rige por la premisa del “fomento al crecimiento económico” y en ocasiones genera expresamente lo contrario como podemos dar cuenta.

De la evidencia recogida hasta el momento sobre el desempeño de la manufactura mexicana, a pesar de que se puede pensar que una rama o sector de la economía al tener una fuerte presencia monopolística debe crecer a ritmos elevados, dada la lógica de acumulación del capital que expusimos en el capítulo uno; notamos que la concentración económica no necesariamente se traduce en un incremento de la producción, ello se debe a los siguientes factores:

- i) las manufacturas de alto valor agregado por ejemplo: los bienes de capital generalmente no son producidos dentro del país,
- ii) de la manufactura con mayor presencia por ejemplo: los bienes de consumo inmediato, ocurre que las grandes empresas son subsidiarias cuya matriz se ubica fuera de nuestras fronteras, y la producción de este tipo de empresas depende de las compras de materiales y equipos en el extranjero que de los propios encadenamientos que estas puedan establecer al interior de la industria.
- iii) si las empresas entran en periodos de crisis, las disminuciones de su producción se reflejan en todos los lugares en los cuales llevan a cabo sus actividades, las consecuencias por supuesto las recien el conjunto de la economía y,
- iv) las tendencias a la reubicación espacial de la producción se materializan, los grandes capitales pueden aplicar medidas de movilización regional, explotando nuevas fuentes de mano de obra –en lugares donde el ejercito industrial de reserva sea lo suficientemente grande como para asegurar mano de obra barata y abundante– y con ello dejando una estela de desempleo y demás problemas en aquél lugar donde anteriormente producía. Así el nivel de producto en este rubro se halla relacionado con el *modus operandi* propio de las grandes empresas monopólicas.

José Valenzuela escribe sobre el sector manufacturero que éste “usualmente juega como motor del proceso de crecimiento [...] debemos esperar que el sector manufacturero opere con tasas de crecimiento bastante superiores a los que experimenta la economía global. Esto

es lo propio de una economía sana. Pero en el caso mexicano, esta verdadera “ley” del crecimiento, parece diluida.” (2006, 8). Si recordamos, es a partir de la implantación de políticas de corte liberal en la década de los 80 –con el sexenio de Miguel de la Madrid– y la agudización de tales políticas en la década de los 90 lo que ha ocasionado los impactos tan depresivos en lo que respecta al sector analizado.

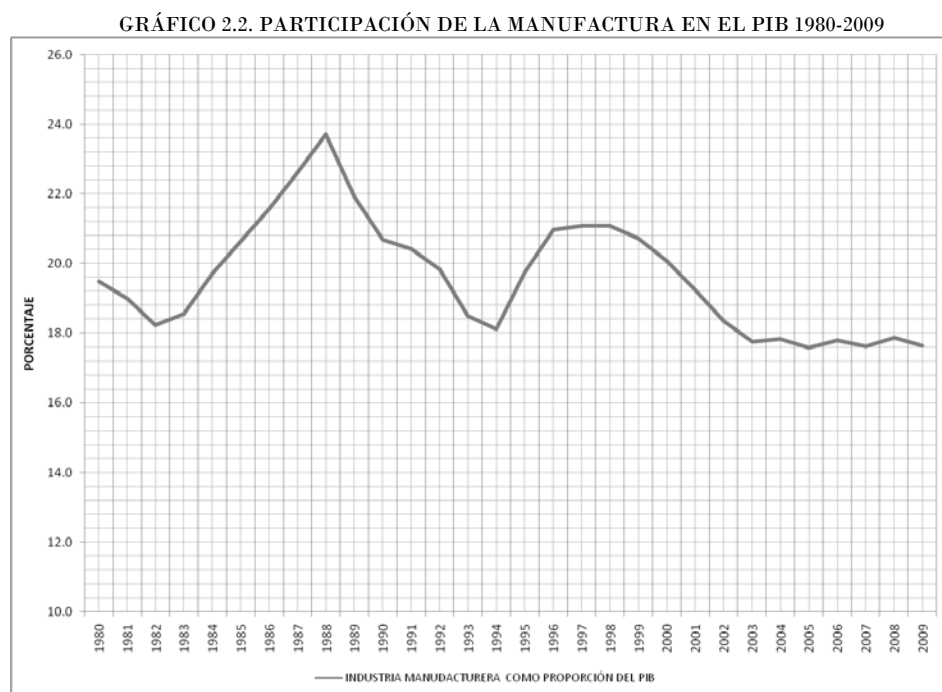
La concentración industrial en este sentido ocupa una parte importante de la explicación sobre las trabas que enfrenta la economía, cuando la economía presenta una tendencia a la concentración del capital expresado en la formación de estructuras de competencia con base en monopolios, o hay un marcado dominio de la producción y la distribución por parte de empresas cuya posición dentro de la competencia es claramente superior a la de las demás, vía su estructura de productividad y de costos, se hacen presentes las consecuencias señaladas por Carlos Maya en este sentido: “en la monopolización perversa las economías subdesarrolladas se someten a los intereses y a la dinámica de los centros de poder ubicados en el exterior. De manera que los monopolios perversos no vienen a ser una ampliación de las economías nacionales hacia el mercado mundial, sino un pesado yugo que obliga a estas economías a mantener una situación de gran vulnerabilidad.” (1989, 92) La relación que hemos podido establecer a partir de la evaluación del desempeño sectorial de la economía y de la industria en particular con el problema del monopolio resulta ser ilustrativa por lo cual nuestro marco de referencia se halla validado en lo general.

Cabe aquí discutir rápidamente el problema del *desarrollo*, aspecto que tiene mucha vigencia en nuestros días, se trata esta cuestión como un objetivo a seguir sin tomarse en cuenta ni por un momento la estructura y determinación histórica de la cual hemos hecho mención, en este tenor retomamos dos tesis de Immanuel Wallerstein y las complementamos a partir del problema que estamos tratando:

La tesis 1 afirma: Es absolutamente imposible que América Latina se desarrolle, no importa cuáles sean las políticas gubernamentales que se adopten, porque lo que se desarrolla no son los países, lo que se desarrolla es únicamente la economía-mundo capitalista y esta economía-mundo es de naturaleza polarizadora. Y la tesis 2 plantea: la economía mundo capitalista se ha desarrollado con tanto éxito que se está destruyendo a sí misma, por lo cual nos hallamos frente a una bifurcación histórica que señala la desintegración de este sistema mundo, sin que se ofrezca ninguna garantía de mejoramiento de nuestra existencia social [dentro del capitalismo]. (Wallerstein, 2005, 155-156).

Al respecto de la primera tesis, podríamos incluir no sólo a América Latina, sino todas aquellas *regiones* en las cuales el capitalismo sólo ha penetrado para generar miseria y degradación social y de los recursos naturales, la polarización de la que habla nuestro autor encaja perfectamente en las condiciones estructurales de existencia de la industria manufacturera, su lento crecimiento y tendencia al desmantelamiento son consecuencia del contagio de los problemas globales del capitalismo y no de la imprecisión de las políticas gubernamentales, las cuales, como podemos ver, juegan un papel evidentemente secundario en la propia lógica polarizante de la economía.

En torno a la segunda tesis vale decir la situación sobre la existencia de una condición permanente de problemas en la economía, la posibilidad de mejoras sociales está relativamente cancelada para las economías de tercer mundo, nuestra posición al respecto versa en afirmar que *bajo el capitalismo* las economías de baja industrialización conservarán esas características y por ende sus efectos a nivel social, sobre todo si los sectores clave de la economía no fungen como elementos determinantes para el crecimiento del sistema y sólo representan una participación menor en la producción total.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI: Sistema de Cuentas Nacionales de México.

De el gráfico 2.2 extraemos al menos dos ideas que son de considerar: i) queda demostrado que el ritmo de crecimiento de la producción industrial se halla mermada en el tiempo, así lo que debería significarse como el corazón de la producción en general va en constante caída, la actividad industrial tiene cada vez una menor participación en el producto total y, ii) es por medio del estudio de los términos en que se da la competencia como podemos explicar el desempeño de la industria, por lo que respecta a lo visto en el punto anterior, es posible adjudicar el fenómeno a una fase de sobreacumulación del propio capital, las mermas en la producción son así explicadas no por la falta de capacidades del aparato productivo sino por el periodo de crisis que ha afectado al capital inclusive en la dimensión internacional.

2.1.3 Características principales y acumulación

Al analizar de manera desagregada el sector industrial por medio de las estadísticas de contabilidad nacional, pensando que éste se compone por: la minería, la producción de electricidad, gas y agua, la construcción y la propia industria manufacturera, ello permitirá ubicar la relevancia de la actividad al interior del propio sector. A pesar de los resultados observados en el apartado anterior, es de notarse que la industria manufacturera ocupa un lugar importante en el total de la producción industrial. Para observar la relevancia de este rubro como proporción de la producción industrial, tan solo la proporción de la producción bruta total en 1998 es de un 82% del total, aunque para el año de 2003 pierde el 8%, y es hasta 2008 que la producción de la industria manufacturera representa el 82% del total de los sectores considerados como industriales.

CUADRO 2.2. CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LA INDUSTRIA 1998, 2003 Y 2008

Actividad	Unidades Económicas			Personal Ocupado			Remuneraciones			Activos Fijos			Formación Bruta de Capital Fijo			Producción Bruta Total			Insumos Totales			Valor Agregado		
	1998	2003	2008	1998	2003	2008	1998	2003	2008	1998	2003	2008	1998	2003	2008	1998	2003	2008	1998	2003	2008	1998	2003	2008
Minería	0.8	0.9	0.8	2.2	2.4	2.1	4.5	4.6	4.2	12.1	9.4	11.8	17.5	-0.2	16.9	7.6	12.6	7.4	2.4	1.3	2.2	17.1	27.6	16.6
Electricidad, Gas y Agua	0.7	0.7	0.7	3.7	4.3	3.7	6.5	9.1	6.4	29.9	32.3	29.5	12.8	60.2	12.7	5.1	9.2	5.0	4.2	8.2	4.2	6.6	10.6	6.6
Construcción	4.0	3.9	2.9	12.7	12.6	12.1	5.5	5.7	5.3	2.2	1.6	1.9	2.3	1.8	2.6	5.5	4.8	5.4	6.3	5.5	6.1	4.1	3.8	4.0
Industria Manufacturera	94.5	94.5	95.7	81.4	80.8	82.2	83.4	80.6	84.1	55.8	56.7	56.8	67.4	38.2	67.8	81.8	73.4	82.2	87.1	85.0	87.5	72.1	58.0	72.8
Total %	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI. Censos económicos 1999 y 2004.

En el cuadro 2.2 debemos fijar la atención en lo que respecta al porcentaje en el cual se halla el ritmo de acumulación, medido por la formación bruta de capital fijo, el cual pasa de ser en 1998 el 64% al 38% en 2003 y al 67% en 2008, en cuanto a la generación de valor agregado pasa del 72% en 1998 al 58% en 2003 y llega hasta el 72% en 2008, dadas las cifras es evidente que la dinámica de este sector tiene fluctuaciones fuertes. Pero, ¿Qué indicio existe en torno a la existencia de concentración industrial? Dado el peso del sector, ello es, aunque de manera aproximada, un indicio de que el fenómeno que hemos planteado teóricamente se encuentra materializado en la realidad, simplemente tomando en cuenta que la cantidad de activos fijos bajo el dominio del capital manufacturero es el equivalente al 57% , en promedio, del total de la industria y que el personal que emplea es el 82% para los tres cortes censales, datos que permanecen en ese nivel al menos hasta 2008.

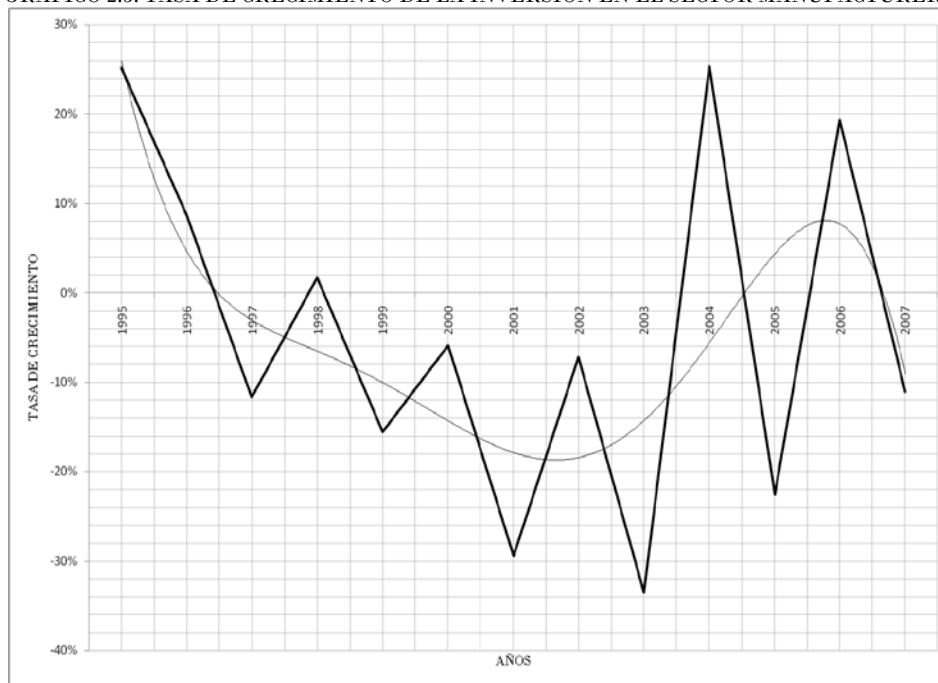
Corroboramos lo dicho en la sección 1.2 del capítulo uno dedicada a la descripción de las grandes empresas, así estas al controlar una mayor cantidad de activos necesariamente emplean una cantidad mayor de mano de obra y por esta vía se posicionan de mejor manera en torno al proceso de apropiación del plusvalor social generado.

Otro punto, es sobre la dinámica de la de productividad del trabajo, este indicador es importante toda vez que es reflejo del fenómeno de concentración, se supone que cuando una economía tiene altos niveles de productividad, ello se debe a los siguientes factores: existe una constante incorporación de progreso técnico a la producción (acumulación), el progreso tecnológico ayuda a incrementar la productividad del trabajo (reducción del valor de las mercancías en términos del tiempo de trabajo incorporado) y ello se traduce al final en que las empresas compiten con mejores condiciones, pudiendo reducir sus estructuras de costos y en algunos casos su estructura de precios –sin que ello signifique necesariamente, la reducción de sus ganancias–.

Si una economía en conjunto muestra una productividad creciente ello es reflejo en primera instancia que el desarrollo de las fuerzas productivas es un proceso real, empero, si la productividad general muestra una tendencia decreciente ello puede deberse en principio a dos causas: i) existe una fase de estancamiento producida por una crisis de tipo coyuntural o estructural y, ii) debido a esta situación los ritmos de acumulación y producción se estancan, limitando también el crecimiento de la propia productividad del trabajo.

Ahora bien, como señala Shaikh “la asociación del monopolio con el crecimiento lento y la capacidad excesiva no es nueva. Muchas teorías [...] tratan de explicar esa correlación. La contribución específica de Baran y Sweezy es un argumento de que esos fenómenos surgen de la persistente tendencia del capitalismo monopolista a sobreamplicar la capacidad productiva y orientarse así hacia las crisis y/o al estancamiento” (1991, 276) siendo entonces y paradójicamente la causa principal del estancamiento la falta o demasía de inversión, se provoca una crisis generalizada que impide el crecimiento de la productividad laboral, las crisis, en este caso resultan ser “un absurdo monstruoso: la producción retrocede habiendo todo lo necesario, trabajadores y medios de producción, para mantenerla o incluso aumentarla” (Valle, 2009).

GRÁFICO 2.3. TASA DE CRECIMIENTO DE LA INVERSIÓN EN EL SECTOR MANUFACTURERO



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI: Sistema de Cuentas Nacionales de México.

El gráfico 2.3 mide un aspecto crucial, decíamos que la acumulación es un componente substancial para la economía en conjunto y para cada capital individual dadas las condiciones que impone la competencia, una ley del sistema económico dice que el plusvalor apropiado por los capitalistas debe reinvertirse periódicamente (reproducción ampliada) y no destinarse al dispendio capitalista, la ley general de acumulación también señala en su forma desarrollada que los constantes aumentos en la composición orgánica del capital (COC) generarán problemas de rentabilidad, debido al descenso de la masa de

plusvalía extraída, aunque puede haber causas que reviertan esa tendencia (ver el apartado tres del cap. I).

Cuando ni estas causas son suficientes para combatir los efectos depresivos de las crisis entonces se materializan periodos de bajo o nulo crecimiento del aparato productivo, así por efecto de estas condiciones, la tasa de crecimiento en la acumulación tanto a nivel de la economía como del propio sector manufacturero presenta una clara depresión.

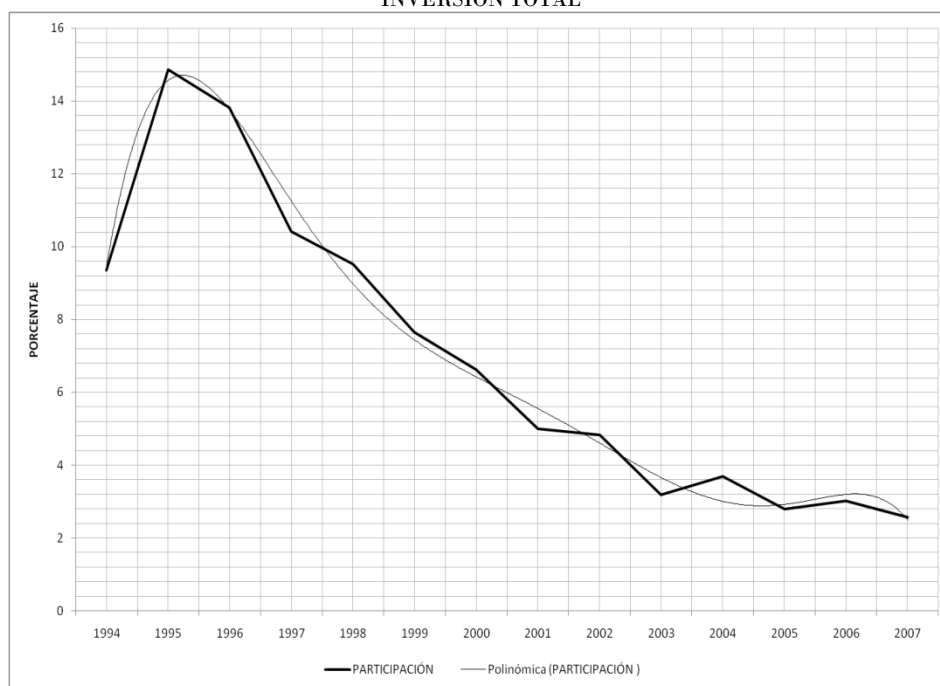
Los datos de los cuales disponemos para indicar la evolución de la acumulación en la industria manufacturera reportan hasta 2007 que no ha habido un repunte en este rubro, sin embargo, dada la tendencia que presenta la acumulación a nivel general podemos suponer que los efectos han sido aun más nocivos inclusive hasta 2008 y 2009 puesto que la crisis mundial ha provocado un severo estancamiento en las variables *reales* de la economía³⁴ de hecho la curva de tendencia incluida en el gráfico 2.3 muestra un declive de la acumulación en la producción manufacturera.

La tesis de la concentración y centralización del capital, dice que existe una tendencia histórica a la elevación de la acumulación capitalista y cada vez los medios de producción estarán controlados por un menor número de manos, en el capitalismo contemporáneo esto es un hecho casi irrefutable, la presencia de monopolios en distintas ramas de la economía

³⁴ Los efectos de las crisis son devastadores, el tipo de contracciones en las variables de la economía que hemos presentado hasta el momento lo reflejan, a esto se suma que cuando son las grandes empresas las que dominan la producción las consecuencias se hacen cada vez más severas, sabemos que altas inversiones de capital desplazan de por sí mano de obra y cuando éstas enfrentan periodos críticos el proceso de expulsión de trabajadores a la desocupación se hace aun más grave, también ocurre que las empresas medianas y pequeñas -las cuales producen en función de los requerimientos de las firmas grandes- resientan en algún momento las consecuencias de las crisis en el mismo sentido (provocando desocupación), cabe aclarar que no estamos afirmando que si la producción estuviera dominada por empresas de menor tamaño las crisis no serían tan severas, por el contrario afirmamos que se expresarían en la misma magnitud, sólo que el propio proceso histórico de competencia exige que analicemos el problema en estos términos. Este comentario sirve de base para proponer un argumento a considerar sobre cómo es que se expresan las crisis en la economía y cuáles son los fenómenos como éstas se expresan, Alejandro Valle (2009a) señala: “[...] las máquinas y las instalaciones que hacían funcionar esos trabajadores quedan total o parcialmente inactivadas. El mercado se atasca de mercancías sin vender, los créditos y las ofertas se multiplican para quien tiene buenos ingresos. Se fomenta la gula de los ahítos y el ascetismo de los hambrientos. Todo parece un descomunal sinsentido: los brazos ociosos y las máquinas paradas son la esencia de las recesiones y de las crisis. La población se empobrece no porque no haya producción suficiente sino porque no les conviene producir a los capitalistas, porque parte de la producción se vuelve no rentable.”

es una circunstancia empíricamente demostrable, dado que no es un proceso nuevo, los trabajos de *Lenin* y *Hilferding* sólo por mencionar los más conocidos dentro de la literatura económica revelan que la competencia genera históricamente grandes concentraciones de capital –fijo y dinerario– y esto no es exclusivo de nuestra época, lo que sí es cierto es que desde nuestra perspectiva tenemos mucho más elementos para afirmar que la tendencia al monopolio (la proliferación de grandes empresas con una posición privilegiada dentro de la competencia capitalista) es una realidad. Cuando el sistema ha llegado al punto en el cual los niveles de acumulación ya no permiten que el proceso (de reinversión de la plusvalía) se lleve a cabo sin obstáculos ocurre lo que podemos ver en el gráfico 2.4.

GRÁFICO 2.4. PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LA INVERSIÓN EN LA MANUFACTURA EN LA INVERSIÓN TOTAL



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI: Sistema de Cuentas Nacionales de México.

De la inversión total que se realiza en el país, la acumulación que se lleva a cabo en el sector manufacturero tiene una participación baja, hasta el año 2007 que es la última observación de la cual disponemos, se ubica en tan solo el 2.5%, ello muestra que los altos niveles de concentración económica generan como consecuencia que en fases depresivas los niveles de crecimiento de la economía (si asumimos como criterio de crecimiento la acumulación de capital) se colapsen, las consecuencias para las clases sociales son negativas, para los capitalistas los niveles de rentabilidad disminuyen con respecto a las

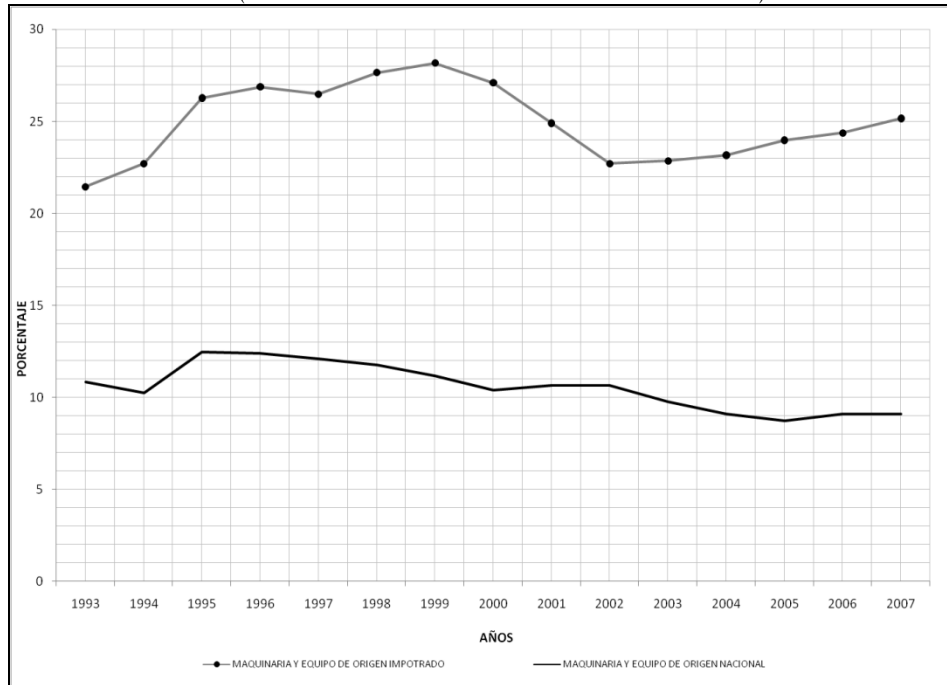
épocas de bonanza, y dado que su producción deja de ser rentable frenan sus inversiones y, para la clase trabajadora, se generan periodos de amplia desocupación y se profundiza la pobreza.

Ahora bien, es preciso que profundicemos en algún nivel sobre la composición de la acumulación, para efectos de nuestra investigación que versa sobre investigar la concentración económica, resulta interesante saber cuál es la evolución entre el componente importado y el componente nacional de los medios de que producción conforman el aparato productivo.

Si afirmamos que la producción manufacturera está dominada en su mayoría por capitales transnacionales, los cuales importan tecnologías –bienes de capital– de sus casa matrices, ello ocasiona que el proceso de acumulación interno dependa, en principio, de las decisiones que se toman en las direcciones de las corporaciones, en segundo término del avance de las fuerzas productivas y en tercer lugar del tipo de producción que se genere en el país; en este último aspecto cabe señalar que dado el proceso histórico de división internacional del trabajo, México y otros países de características similares tiene el papel de realizar tareas que pertenecen a lo que podemos denominar industria tradicional o *vieja industria* (Wallerstein, 2005) la cual está compuesta por la industria automotriz por ejemplo, reservando así industrias como la aeronáutica e inclusive la biotecnología y la robótica de avanzada para las regiones en donde el capital ha alcanzado mayores niveles de desarrollo.

En este sentido sirve de evidencia empírica el gráfico 2.5, en donde se comprueba que los flujos de inversión en tecnologías (máquinas y equipos), que se emplean para la producción industrial en México tiene como origen principal el exterior, así de manera aproximada verificamos que al haber fuerte presencia de empresas transnacionales estas reinvierten el plusvalor acumulando capital que proviene de sus países de origen o de regiones en las cuales las industrias productoras de bienes de capital son más productivas y con ello abaten sus estructuras de costos, aspecto por demás característico de los monopolios.

GRÁFICO 2.5. MAQUINARIA Y EQUIPO POR ORIGEN NACIONAL E IMPORTADO
(PORCENTAJES DE LA INVERSIÓN BRUTA TOTAL)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Siguiendo con el argumento anterior, y basándonos en la información presentada en la gráfica anterior decimos: los monopolios son una fuente importante de polarización económica, las mismas vías que llevan a estas empresas a generar heterogeneidades a nivel de ramas de la economía, son las que conducen al capital en general a expresarse heterogéneo en regiones enteras, ello por las distribuciones de plusvalor social que se dan a escala internacional y nuestra economía es la expresión de los efectos que genera el grado de avance del modo de producción, por lo cual no es válido pensar que el monopolio es dañino por sí mismo y que se pueden combatir sus efectos con medidas de política económica, ello no es posible dado que es consecuencia del devenir histórico de la economía expresado en la centralización de los medios de producción y la profundización de la competencia capitalista.

Dicho lo cual es preciso darnos una idea de cómo han evolucionado los flujos de capital hacia nuestra economía, la IED se ha propuesto en muchos discursos y acciones de política como un punto clave en términos del crecimiento de la economía y es por ello que resulta interesante saber su comportamiento.

GRÁFICO 2.6. PARTICIPACIÓN DE LA IED EN LA MANUFACTURA DE LA IED TOTAL

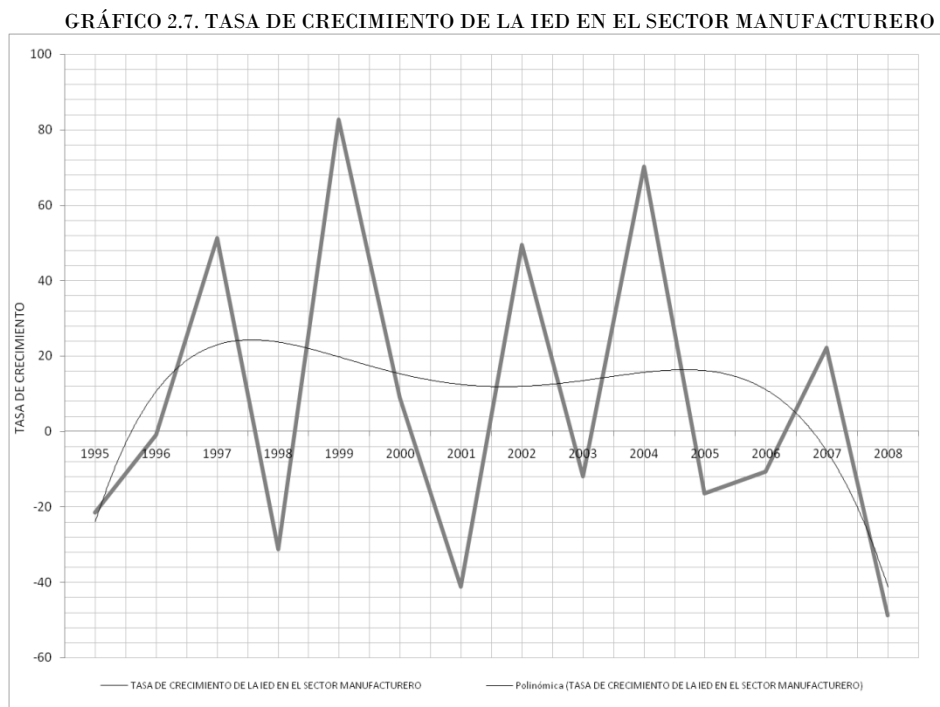


Fuente: Elaboración propia con base en datos de Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

En el gráfico 2.6 se ilustra la atracción de inversión extranjera, esta política parece una especie de conjuro mágico que un planteamiento real porque: “aunque el capitalismo sea capaz de auto-expandirse, el proceso de acumulación ahonda las contradicciones internas en las que se basa hasta que estallan en una crisis: los límites del capitalismo son **inherentes** a él.” (Shaikh, 1991, 254) de este modo argumentamos que la acumulación es un proceso que se rige enteramente por la posibilidad futura de apropiación del plusvalor y no es posible decir que si “un economista o un político niega que haya recesión eso infundirá confianza al “mercado” y posiblemente la recesión se alejará” (Valle, 2009b), en el gráfico se muestra cómo la inversión extranjera directa (IED) que ingresa como acumulación a la industria manufacturera representa el 60% en promedio desde 1994 hasta el año 1999, lo que ha seguido a partir de ahí, particularmente en el año 2001 (primera crisis de los EUA en el siglo XXI) es un grave declive de esta participación, hasta el año 2008 en el cual la inversión extranjera en el sector analizado llega a representar sólo el 30% de la IED total.

De este análisis podemos extraer dos conclusiones relevantes: i) el componente importado en términos de formación de capital fijo que requiere la industria mexicana para producir es alto, y ii) esto genera serios problemas en el momento en el cual las economías

de las cuales proviene esa inversión entran en crisis, las compañías que tradicionalmente envían sus producciones a México disminuyen su producción, su inversión y ello genera el fenómeno observado, un periodo (2000 a 2008) de constante declive en la acumulación y ello, causa importantes mermas en el desempeño industrial del país, cosa que aún continúa en la actualidad (2010). Continuando con el análisis de los flujos de inversión proponemos el siguiente gráfico.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Lo que muestra el gráfico 2.7 propuesto es que la crisis no es un problema que se explique por el subconsumo y por la sobre-ampliación desmedida del aparato productivo, es que la acumulación se frena por la caída de los beneficios empresariales, entonces, las empresas deciden dejar de invertir y consecuentemente la demanda de bienes de capital merma de manera concomitante. Si la lógica del capital es la apropiación de plusvalía, el decir que las empresas invierten sin tomar en cuenta las posibilidades de un entorpecimiento en este proceso, sería negar la *quintaescencia* del mismo: *la apropiación del trabajo excedente*, en este sentido la acumulación no es *per se* lo que caracteriza el desarrollo del capital, si no la rentabilidad que es posible extraer de la ampliación de la producción vía el propio acrecentamiento del aparato productivo.

Con el fin de afirmar lo anterior de paso hacemos una crítica a la tesis de Baran y Sweezy sobre el asunto del subconsumo, para ellos los bajos niveles de acumulación son producto del dominio de la producción por parte de los monopolios, los autores establecen que éstos al incrementar de manera incontrolada sus niveles de producción, generan disparidades con respecto a la demanda solvente de la sociedad, sin observar que la oferta de un periodo precedente no está siendo absorbida por la economía, de esa forma la sobre-ampliación de la capacidad productiva genera una brecha creciente entre oferta y demanda y así sobrevienen las crisis (por el lado del subconsumo). Pero como bien señala Shaikh:

Este es precisamente el argumento implícito en la aseveración de Baran y Sweezy, según la cual el excedente (potencial) aumenta más rápidamente que la capacidad del sistema para absorberlo. Empero, [y en este sentido se establece la crítica a su planteamiento] *aunque ellos se inclinan a atribuir mucha culpa de ese problema al monopolio*, no explican por qué los monopolistas insistirían en sobre-ampliar la capacidad productiva ante una demanda insuficiente. *Por consiguiente, el elemento decisivo de toda su tesis queda sin explicación.* (Shaikh, 1991, 277).

Estamos ahora en posibilidades de ver de cerca la estructura de la industria manufacturera, según el sistema de contabilidad nacional ésta se encuentra subdividida en 21 subsectores, lo cual, en nuestro caso proveerá de la evidencia empírica suficiente para demostrar la presencia y el grado en el cual la concentración y centralización del capital son un fenómeno real y vigente en la economía mexicana.

CUADRO 2.3. SUBSECTORES DE LA MANUFACTURA (CLASIFICACIÓN SCIAN)

CLASIFICACIÓN	SUBSECTOR
311	INDUSTRIA ALIMENTARIA
312	INDUSTRIA DE LAS BEBIDAS Y DEL TABACO
313	FABRICACIÓN DE INSUMOS TEXTILES
314	CONFECCIÓN DE PRODUCTOS TEXTILES, EXCEPTO PRENDAS DE VESTIR
315	FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR
316	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE CUERO, PIEL Y MATERIALES SUCEDÁNEOS, EXCEPTO PRENDAS DE VESTIR
321	INDUSTRIA DE LA MADERA
322	INDUSTRIA DEL PAPEL
323	IMPRESIÓN E INDUSTRIAS CONEXAS
324	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DERIVADOS DEL PETRÓLEO Y DEL CARBÓN
325	INDUSTRIA QUÍMICA
326	INDUSTRIA DEL PLÁSTICO Y DEL HULE
327	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METÁLICOS
331	INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS
332	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METÁLICOS
333	FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO
334	FABRICACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTO
335	FABRICACIÓN DE EQUIPO DE GENERACIÓN ELÉCTRICA Y APARATOS, Y ACCESORIOS ELÉCTRICOS
336	FABRICACIÓN DE EQUIPO DE TRANSPORTE
337	FABRICACIÓN DE MUEBLES Y PRODUCTOS RELACIONADOS
339	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

Fuente: Elaboración propia con base en información del SCIAN.

Para efectos de practicidad, en el cuadro 2.3 se presenta la clasificación usual, elaborada con base en el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN) y por medio de la cual hallamos organizada la información censal, la cual ocupará un peso importante en el análisis subsiguiente, el mismo cuadro es útil para efectos de prácticos en cuanto a tener presente el nombre de los subsectores, en realidad en lo que debemos poner atención para dar continuidad al análisis es en el cuadro siguiente:

CUADRO 2.4. PARTICIPACIÓN POR SUBSECTORES DE LA MANUFACTURA EN INVERSIÓN EN MAQUINARIA Y EQUIPO PARA LA PRODUCCIÓN

	2003	2004	2005	2006	2007
Subsector 311	11.9	10.2	11.2	10.1	15.5
Subsector 312	8.1	8.0	5.7	6.2	5.8
Subsector 313	1.5	1.4	1.5	1.0	1.7
Subsector 314	0.5	0.3	0.5	0.3	0.2
Subsector 315	0.2	0.2	0.3	0.4	0.2
Subsector 316	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3
Subsector 321	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1
Subsector 322	5.0	3.8	5.7	6.9	4.2
Subsector 323	0.8	0.8	0.8	0.1	0.4
Subsector 324	2.0	19.7	14.9	7.2	16.5
Subsector 325	19.9	8.9	10.6	13.1	9.1
Subsector 326	4.0	4.4	3.6	4.2	3.7
Subsector 327	7.4	6.2	5.8	7.7	6.9
Subsector 331	4.8	4.3	3.9	6.1	7.2
Subsector 332	1.9	1.7	2.7	2.4	2.6
Subsector 333	0.9	0.9	1.1	1.8	2.0
Subsector 334	0.4	-0.1	0.0	0.0	0.0
Subsector 335	1.8	0.8	1.0	2.0	2.6
Subsector 336	27.8	26.9	28.9	29.2	20.0
Subsector 337	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
Subsector 339	0.4	0.5	0.7	0.5	0.8
TOTAL %	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI. Encuesta Industrial Anual (EIA)

Del cuadro anterior observamos que la acumulación en los subsectores de la manufactura se expresan heterogéneos, salvo los sectores de la industria alimentaria (311), la industria química (325) y el sector de producción de equipo de transporte (336) que muestran un dinamismo mayor, por lo general, la industria tiene bajo crecimiento en lo que se refiere al proceso de reinversión del plusvalor. Nótese además que los subsectores observados como dinámicos en este rubro son aquellos en los cuales podemos identificar mayor presencia monopolística, sólo por mencionar el caso ilustrativo el del subsector 336, el cual comprende la producción automotriz controlada por empresas todas de corte trasnacional y de gran composición orgánica, de este modo, es posible establecer una relación directa entre los niveles de acumulación general y los niveles de acumulación de

estas ramas, de esta manera demostramos que es el gran capital el que domina la dinámica manufacturera del país, es decir, dado que los sectores que más participan en este ítem son los que tradicionalmente tienen presencia monopolística, ello se traduce en que son éstos los que a fin de cuentas dictan los ritmos, escalas y normas de crecimiento de la producción industrial.

Dentro de nuestro sustento teórico también está contenida la idea de que las políticas del monopolio son decididas por los hombres de negocios que dirigen las corporaciones, así el crecimiento de la acumulación depende en lo fundamental de las fases de plena expansión del capital para que éstos tengan incentivos de incrementar sus plantas o, por lo menos de tiempos en los cuales el ciclo industrial sea favorable, “en cualquier caso, un capitalismo sin acumulación no puede durar mucho” (Shaikh, 1991, 258)

Un capital que no cumpla con las premisa de la reproducción ampliada o bien está cruzando por una crisis de gran dimensión necesariamente disminuirá su participación en el proceso general de producción, entonces, la baja participación en la adquisición de equipos para la producción de los subsectores se debe a: i) es posible que las actividades que desarrollan requieran una intensidad de mano de obra mayor y no de capital, ii) sea tal el embate de la crisis que en términos absolutos la producción del sector o el sector mismo tienda a desaparecer y iii) que los subsectores que acumulan menos es a razón de que su producción está ligada a la de las grandes empresas, y si estas están disminuyendo su participación en la economía ello los afecta de manera concomitante.

Por lo que respecta a la estructura económica interna de la manufactura, sabemos que dado el tipo de actividad que realiza cada sector, necesariamente existirán claras diferenciaciones en la estructura de competencia, algunas ramas concentrarán mayores cantidades de medios de producción con respecto a otras, mayor o menor personal ocupado, y sus procesos de acumulación serán también diferenciados, ello explicado por el propio desarrollo de las fuerzas productivas; las industrias que tienen un mayor grado de avance por lo que se refiere a cómo es que producen sus mercancías son necesariamente aquellas en las cuales la relación capital fijo por hombre ocupado será mayor y esto podemos plantearlo como una regularidad o característica de las grandes empresas y/o monopolios dado que al ser las únicas con posibilidades de apropiarse de masas superiores de plusvalor

por ende son las mismas que en el tiempo pueden tener mayores niveles de reinversión, es decir, de incorporar de manera constante el progreso técnico en sus procesos.

CUADRO 2.5. CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LOS SUBSECTORES DE LA MANUFACTURA 1998 Y 2003
(DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL)

SUBSECTOR	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Remuneración: Activos Fijos				Formación Bruta de		Producción Bruta Total		Insumos Totales/valor Agregado			
	1998	2003	1998	2003	1998	2003	1998	2003	1998	2003	1998	2003	1998	2003	1998	2003
INDUSTRIA ALIMENTARIA	32.9	35.4	15.3	16.6	11.6	12.0	12.7	11.4	8.2	14.3	15.7	14.8	16.3	15.7	14.4	13.2
INDUSTRIA DE LAS BEBIDAS Y DEL TABACO	1.3	2.1	3.5	3.6	4.6	4.8	4.5	5.8	4.4	5.5	5.0	6.2	4.1	5.4	6.8	7.8
FABRICACIÓN DE INSUMOS TEXTILES	2.4	1.3	3.1	2.5	2.7	2.1	3.4	3.6	2.8	1.7	2.2	1.4	2.2	1.4	2.1	1.5
CONFECCIÓN DE PRODUCTOS TEXTILES, EXCEPTO PRENDAS DE VESTIR	2.3	4.1	1.3	1.7	0.8	0.9	0.7	0.5	0.6	0.5	0.6	0.5	0.5	0.4	0.6	0.6
FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR	8.0	6.8	12.0	10.6	5.9	5.5	1.7	1.4	2.0	1.4	2.8	2.7	2.4	2.2	3.7	3.7
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE CUERO, PIEL Y MATERIALES SUCEDÁNEOS, EXCEPTO PRENDAS DE VESTIR	3.4	2.3	3.7	2.8	2.0	1.6	0.8	0.5	0.6	0.8	1.3	1.0	1.3	1.0	1.3	1.0
INDUSTRIA DE LA MADERA*	4.5	5.4	1.9	1.7	0.8	0.6	0.6	0.5	0.4	0.3	0.6	0.5	0.6	0.4	0.6	0.5
INDUSTRIA DEL PAPEL	0.8	0.8	2.0	2.2	2.6	2.4	5.2	4.5	2.9	4.4	3.0	3.0	3.0	3.2	2.8	2.5
IMPRESIÓN E INDUSTRIAS CONEXAS	4.3	4.4	2.3	2.5	2.2	1.8	1.4	1.2	1.8	1.3	1.1	1.0	1.0	0.9	1.3	1.3
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DERIVADOS DEL PETRÓLEO Y DEL CARBÓN	0.1	0.1	1.1	1.1	3.1	4.2	7.8	10.2	20.2	2.5	4.8	7.9	6.8	9.7	0.4	4.5
INDUSTRIA QUÍMICA	1.2	0.9	5.0	4.8	12.9	11.0	14.8	11.9	10.1	20.9	14.2	14.9	14.2	15.2	14.2	14.5
INDUSTRIA DEL PLÁSTICO Y DEL HULE	1.5	1.3	4.7	5.0	5.0	4.9	3.3	3.5	5.7	5.9	3.9	3.8	3.4	3.6	4.9	4.1
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METÁLICOS	8.8	7.6	4.8	4.5	4.5	4.0	9.3	8.3	6.3	6.9	4.3	4.5	3.4	3.3	6.2	6.7
INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS	0.6	0.4	1.8	1.6	3.0	2.5	9.8	10.0	6.1	3.4	6.5	4.3	6.9	5.0	5.5	2.9
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METÁLICOS	14.2	15.1	6.9	6.7	5.2	5.0	4.4	3.5	4.6	1.7	4.7	3.5	4.3	3.3	5.7	4.1
FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO	0.7	0.8	2.3	2.5	3.0	3.0	1.5	1.7	1.6	1.4	2.3	2.1	2.1	1.9	2.7	2.4
FABRICACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTO	0.2	0.2	6.2	6.3	7.0	7.4	2.1	2.0	4.7	1.5	4.7	4.7	4.7	4.5	4.7	5.0
FABRICACIÓN DE EQUIPO DE GENERACIÓN ELÉCTRICA Y APARATOS, Y ACCESORIOS ELÉCTRICOS	0.4	0.3	4.3	3.6	4.8	4.3	2.7	1.7	2.9	1.6	3.5	2.9	3.2	2.7	4.2	3.3
FABRICACIÓN DE EQUIPO DE TRANSPORTE	0.6	0.6	10.4	12.2	14.0	16.7	11.4	16.1	12.5	22.0	16.6	17.8	17.5	18.2	14.6	17.1
FABRICACIÓN DE MUEBLES Y PRODUCTOS RELACIONADOS	8.3	6.6	4.0	3.5	2.0	1.9	1.0	0.6	0.8	0.9	1.3	1.1	1.2	1.0	1.6	1.3
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	3.2	3.6	3.1	4.1	2.4	3.4	0.9	1.1	0.9	1.0	1.1	1.4	0.9	1.0	1.6	2.1
Participación total en el sector manufacturero	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI. Censos económicos 1999 y 2004.

En el cuadro 2.5, observamos la participación que cada uno de los subsectores de la manufactura tiene en varios rubros, a partir de esto podemos explorar rápidamente cuáles son aquellos en los cuales la concentración económica es notoria, simplemente, como ya lo señalábamos anteriormente, el subsector de fabricación de equipo de transporte, el cual comprende prácticamente sólo a la industria automotriz, con sólo el 0.6% de las unidades económicas aporta porcentajes de entre el 10% y 12% del empleo, de las remuneraciones entre el 14% y 17%, así mismo de los activos fijos (trabajo pasado), entre el 11% y 16%, niveles de acumulación por encima de la media y niveles de producción y valor agregado que representan alrededor del 17% esto indica que se trata de un subsector en el cual la concentración es alta

La industria automotriz al participar con valores elevados en los demás rubros teniendo sólo un 0.6% del total de las unidades económicas ello remite inmediatamente a pensar que se trata de establecimientos en los cuales la tecnificación es elevada, además de que debe tratarse de plantas de producción a la manera en que Hilferding (1971) las describe al reseñarlos como *grandes talleres* en donde la maquinaria apenas deja asomarse a los obreros, y dado que desde su apreciación ha pasado bastante tiempo, las dimensiones de las plantas son ahora tan enormes y la tecnificación ha avanzado tanto que la producción en este subsector se realiza con base en el empleo de toneladas de máquinas completamente automatizadas que requieren de un mínimo de trabajo vivo, al menos en estos términos debemos pensar el fenómeno de la concentración: procesos altamente tecnificados, en una menor cantidad de espacio, y con niveles de producción bastante considerables.

La descripción anterior permite ubicar con las mismas características a la industria química, baja participación en el rubro de unidades económicas el 1.2%, con una concentración de la producción y del valor agregado altos, aproximadamente el 15% para los dos cortes censales, por lo que se refiere a su aportación a la acumulación total del sector, participa con el 11%. Y en este mismo sentido, aunque no es clara la similitud con los dos subsectores descritos, la industria alimentaria es de tomarse en cuenta, aunque vemos que participa con el 33% y 35% de las unidades económicas en los años respectivos, ello no necesariamente indica que el capital fijo y la producción no estén concentrados, sólo debemos pensar en que la producción de conglomerados de la talla de *Unilever*, se hallan contabilizados en este subsector.

Otra punto a destacar, por lo que se refiere a los subsectores en los cuales de manera aparente no habría un nivel de concentración como la industria alimentaria por ejemplo, porque sus porcentajes de participación en los rubros seleccionados, no cumplen con la lógica que hemos descrito, ello puede deberse en concreto a las siguientes razones: i) la competencia internacional ha orillado a estas actividades a su parcial desaparición por efecto de que resulta menos costosa su producción en otros lugares fuera de las fronteras del país, ii) el tipo de producción que realizan no es tan rentable de tal manera que no es objeto de atención de los grandes capitales, iii) los procesos para producir de estos subsectores tienen un nivel de atraso tal, que no se han incorporado nuevas tecnologías (la

COC no ha crecido) y, iv) la producción de estos subsectores se halla encadenada no con la industria nacional sino con cadenas internacionalizadas y los procesos que estas realizan sean sólo de ensamble o se ubiquen en un punto intermedio de la cadena de valor y debido a esto no generen grandes porcentajes de valor agregado y/o producción.

CUADRO 2.6. CONDICIONES DE PRODUCCIÓN POR SUBSECTOR

SUBSECTOR	Intensidad de capital		Rendimiento del trabajo (proxy de la productividad)		Remuneraciones por trabajador	
	1998	2003	1998	2003	1998	2003
INDUSTRIA ALIMENTARIA	41.3	50.0	31.1	42.5	12.2	11.6
INDUSTRIA DE LAS BEBIDAS Y DEL TABACO	63.4	117.8	63.6	117.0	20.8	21.8
FABRICACIÓN DE INSUMOS TEXTILES	53.9	103.6	22.6	31.8	13.8	13.5
CONFECCIÓN DE PRODUCTOS TEXTILES, EXCEPTO PRENDAS DE VESTIR	25.1	23.7	15.0	18.8	9.0	8.3
FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR	6.9	9.6	10.1	18.7	7.8	8.3
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE CUERO, PIEL Y MATERIALES SUCEDÁNEOS,	10.4	14.1	11.8	18.3	8.7	9.1
INDUSTRIA DE LA MADERA	15.6	19.5	11.3	16.1	6.5	6.0
INDUSTRIA DEL PAPEL	131.0	146.5	46.6	61.8	20.9	17.7
IMPRESIÓN E INDUSTRIAS CONEXAS	30.6	34.0	18.5	26.9	15.2	11.2
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DERIVADOS DEL PETRÓLEO Y DEL CARBÓN	344.7	683.7	12.2	219.4	44.6	62.2
INDUSTRIA QUÍMICA	148.9	178.1	93.9	159.5	41.8	36.7
INDUSTRIA DEL PLÁSTICO Y DEL HULE	35.1	50.6	34.5	43.7	17.0	15.5
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METÁLICOS	96.9	134.5	42.6	79.9	15.1	14.4
INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS	273.3	450.0	101.4	95.3	26.8	25.1
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METÁLICOS	31.6	37.3	26.9	32.1	11.9	11.9
FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO	33.3	48.2	38.9	52.0	20.9	19.7
FABRICACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTO	17.0	22.8	24.7	42.9	17.9	19.0
FABRICACIÓN DE EQUIPO DE GENERACIÓN ELÉCTRICA Y APARATOS, Y ACCESORIOS	31.1	34.7	32.4	49.0	18.1	19.2
FABRICACIÓN DE EQUIPO DE TRANSPORTE	54.5	95.5	46.2	74.8	21.5	22.0
FABRICACIÓN DE MUEBLES Y PRODUCTOS RELACIONADOS	12.6	13.4	12.7	20.2	7.8	8.6
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	14.4	19.2	16.6	26.8	12.7	13.5

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI. Censos económicos 1999 y 2004.

Para concluir con la descripción de la producción manufacturera y ubicarla en el plano general de la economía, resta describir el cuadro 2.6, para el cual presentamos tres indicadores sencillos: i) la intensidad de capital que resulta de dividir los activos fijos de cada subrama por el personal ocupado en la misma, ii) el rendimiento del trabajo, que es el guarismo entre el valor agregado y el personal ocupado y iii) las remuneraciones por trabajador, que resulta de dividir las remuneraciones totales por el personal ocupado. Con estos indicadores podemos acercarnos al problema de la concentración, porque al ser el capital una relación social de explotación y no sólo máquinas y herramientas como comúnmente se asume, notamos que son subsectores como el de productos derivados del

petróleo, la industria de metálicas básicas y la industria del papel las que reflejan tener una gran proporción de trabajo muerto con respecto al trabajo vivo, ello hace pensar que son éstas las ramas que contienen un mayor grado de concentración por lo que se refiere a un control de tipo monopolista en su producción. Por otro lado, si asumimos el criterio de que las empresas monopólicas son aquellas son las más productivas, predominarían el subsector de productos derivados del petróleo, la industria química, la industria de las bebidas y el tabaco, y la industria del transporte.

Sea cual sea el caso, de manera aproximada podemos darnos cuenta de una cuestión interesante, todos los subsectores que hemos mencionado con la aplicación de estos criterios tienen una característica en común, si pensamos en los productos que elaboran, hallaremos una referencia inmediata al nombre de una empresa multinacional, por ejemplo en la industria química la farmacéutica *Pfizer*, en la industria del papel *Kimberly Clark*, en la industria de metálicas básicas *Altos Hornos de México*, en la industria de las bebidas *Coca-Cola*, etcétera, y ello pone de manifiesto la relevancia del fenómeno en lo referente a una relación inmediata con la idea de un capital de gran extensión.

Pareciera ser un juego el hacer éstas relaciones o un argumento poco serio, sin embargo sirve de mucho para demostrar que es tal el alcance en cuanto al dominio de la producción de este tipo de empresas, que prácticamente cualquiera podría hacer esta asociación de manera instantánea.

2.1.4 Condiciones de rentabilidad

La rentabilidad capitalista³⁵ es un concepto complejo de definir empíricamente, el manejo de categorías marxistas hace que esta tarea sea aún más difícil de llevar a cabo dadas las limitantes en la estadística oficial (discutidas en el apartado 2.1.1). En este trabajo atañe investigar la rentabilidad capitalista con arreglo a la idea de la presencia de los monopolios en la industria manufacturera, sin embargo, al reflexionar si era preciso hacer una medición particular sobre la rentabilidad de las grandes empresas, llegamos a la conclusión de que

³⁵ En este apartado seguiremos a Mateo Tomé (Sección 3, 2007), en cuanto a la metodología y sus estimaciones de los indicadores de rentabilidad, dado que su trabajo de depuración de las cuentas nacionales para la obtención de medidas marxistas ha sido meticuloso y se adapta perfectamente a los fines de nuestra investigación.

ello implicaría por un lado una dificultad enorme y, por otro, el hecho de elaborar medidas de rentabilidad de *un trozo de la economía*, conduciría a subestimar el fenómeno y con ello el análisis empírico resultaría sesgado con respecto a la realidad.

Al estudiar la producción debemos tener en cuenta que existe una relación estrecha entre los sectores y ramas de la economía, y que esta relación se hace más estrecha entre los sectores en los cuales se realiza trabajo productivo, como bien explica Valle cuando discute el problema de la productividad:

La producción de una televisión, por ejemplo, es resultado de trabajos de: ensamblado de los componentes electrónicos, de elaboración en la maquinaria con la que se construyen la televisión y los componentes, de producción de las materias primas, etcétera. La lista puede ser enorme, pero además resulta que algunos de los productos son, frecuentemente, insumos en procesos que les anteceden en la cadena productiva. Por ejemplo la producción de cobre emplea componentes electrónicos. Hay una circularidad de la producción donde los productos son, a su vez, medios de producción.

Lo anterior conduce a una cosa muy importante, la definición marxista de productividad implica que un aumento en la eficacia con la que se elabora una cierta mercancía, afecta la eficacia de la elaboración de muchas otras, pudiendo abarcar a la totalidad de la producción. La idea es simple y poderosa [...] (Valle, 1991, 59) (Itálicas añadidas)

Si enlazamos el argumento anterior con nuestra conceptualización de la competencia capitalista, en la que asumimos que el proceso de generación y apropiación de plusvalor mueve a los capitalistas a adoptar técnicas de trabajo avanzadas, a incrementar con ello la explotación del trabajo, etcétera, entonces podemos decir que no hay razón para negar que la rentabilidad capitalista se comporta de la misma manera, dadas las interrelaciones tan fuertes que se establecen entre las distintas actividades de la economía.

Las medidas que analizaremos a continuación están construidas tomando en cuenta las siguientes actividades (a excepción de la tasa general de ganancias) : i) gran división I “Agropecuaria, Silvicultura y Pesca”, ii) gran división II “Minería”, iii) gran división III “Industria Manufacturera”, iv) gran división IV “Construcción”, v) gran división V “Electricidad Gas y Agua”, vi) gran división VI “Comercio, Restaurantes y Hoteles” y, vii) gran división VII “Transporte Almacenaje y Comunicaciones”.

Ello proporcionará una aproximación mejor a las tendencias particulares que guarda nuestro objeto de estudio (la industria manufacturera) por ello afirmamos parafraseando a Valle que: *un aumento en la rentabilidad con la que se elabora cierta mercancía, afecta la rentabilidad en la elaboración de muchas otras, pudiendo esto abarcar la totalidad de la*

producción y viceversa, esta reflexión aunque no se trate de un axioma, en cuanto a que si una empresa aumenta sus ganancias las de las demás aumentarán y por el contrario si una empresa quiebra es posible que las demás experimenten efectos de tipo nocivo, éste contagio dependiendo de qué tipo de capitales sean los que experimenten las crisis y del papel que éstos jueguen en la economía.

Por ejemplo, la crisis actual del sector automotriz llevará sin duda a muchas empresas medianas y pequeñas a experimentar problemas de rentabilidad y en caso extremo a quebrar. Y aunque pueda haber grandes corporaciones que aumenten sus ganancias o las mantengan aún en periodos de recesión, serán las condiciones generales de formación de la ganancia media las que a fin de cuentas delimitarán la rentabilidad general.

Las variaciones en la rentabilidad de los capitales individuales, vendría a estar determinada por la trayectoria que sigue la rentabilidad general de la economía –en este caso la economía mexicana– y con ello evitaríamos caer en el error de estar dando cuenta de un fenómeno equivocado dado que; por ejemplo, si analizáramos a una empresa particular la cual hipotéticamente haya sostenido sus niveles de ganancia por varios años, ello podría generar una confusión en torno al cumplimiento de la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia, en cambio, al presentar las tendencias generales de la economía resulta acertado decir que los capitales individuales –contenidos todos en la medición– necesariamente están inmersos en las condiciones tendenciales de la economía en conjunto.

La primer variable a tomar en cuenta es la tasa de ganancia, la cual definiremos en su acepción sencilla como el resultado de dividir la masa de ganancias (G) por el capital total avanzado (K), la parte K está representada por los acervos de capital constante fijo (máquinas y edificios) mas el flujo de materias primas y el pago de salarios, en forma simplificada podemos expresarla en el siguiente guarismo:

$$g' = \frac{G}{K}$$

De manera desarrollada podemos expresarlo como sigue:

$$TG = \frac{pv}{K} = \frac{g}{K}$$

Este desdoblamiento implica considerar que nuestra tasa está compuesta por la plusvalía (pv) dividida por el capital avanzado o bien la ganancia bruta (g) ponderada igualmente por el capital avanzado. Nótese que estamos suponiendo una igualdad entre la masa de plusvalor y la masa de ganancia.

La segunda variable corresponde a la tasa de ganancia empresarial –considerando solo las cifras correspondientes a las divisiones señaladas– la cual se construyó dividiendo el plusvalor empresarial por el capital avanzado en las actividades productivas, su expresión es:

$$TG_{emp} = \frac{pv_{emp}}{K}$$

La tasa de plusvalía queda definida como:

$$pv' = \frac{pv}{v} = \frac{pv}{VfdL} = \frac{Texc}{Tnec}$$

Donde v y $VfdL$ expresan el valor de la fuerza de trabajo, y podemos reexpresarlo como el guarismo entre trabajo excedente ($Texc$) dividido por el trabajo necesario ($Tnec$). Los determinantes de nuestra tasa de plusvalía los encontramos expresados así:

$$pv' = \frac{VN - v}{v} = \frac{\frac{VN_k}{ha}}{\frac{V_k}{ha}} - 1 = \frac{\Pi_h}{Wh} - 1$$

En esta expresión VN_k se refiere al valor nuevo agregado en la producción en términos constantes, V_k es el capital variable en términos constantes, ha son las horas totales de trabajo anuales de la fuerza de trabajo colectiva, Π_h es la productividad laboral, finalmente Wh expresa el salario real por hora trabajada.

La tercera variable, la productividad laboral, es el resultado de dividir el producto generado (Q_i) entre la cantidad de trabajo pasado (L_m) más la cantidad de trabajo presente (L_v); en términos algebraicos queda:

$$\Pi' = \frac{Q_i}{L_m + L_v}$$

Desarrollando la expresión anterior tenemos que:

$$\Pi' = \frac{v + pv}{Np} = \frac{VN_k}{Np}$$

Donde VN_k es el valor nuevo generado en la producción en términos constantes y Np es el número de trabajadores productivos.

La cuarta variable, que es un indicador sobre la capacidad de valorización del capital, es la relación producto-capital (Π_k), en este caso el guarismo consta de:

$$\Pi_k = \frac{VN}{K} = \frac{Q}{K} = \frac{1 + pv'}{CVC}$$

Las variables involucradas en esta ecuación se encuentran ya definidas a excepción de la CVC , la cual a continuación desglosaremos.

La quinta y última variable, que además dará un indicativo de las condiciones de tecnificación que prevalecen en la economía es la composición de valor del capital (CVC), este indicador es una división del capital total disponible para la producción sobre el monto invertido en capital variable, expresado así:

$$CVC = \frac{C}{v} = \frac{K}{v} = \frac{\{[P] + [M] + [D]\}}{v}$$

Así hallamos que tanto C como K son una simplificación de la suma $P + M + D$, donde P es el componente que mide el capital productivo, M es el componente que mide el capital

mercancías y D es el componente que mide el capital dinero. Con esta presentación ahora estamos en condiciones de presentar los indicadores y analizarlos para tener con ello la posibilidad de analizar la rentabilidad en nuestro objeto de estudio y así mismo el nivel de productividad y tecnificación con el que se desenvuelve la producción, el siguiente cuadro expresa en términos empíricos las medidas que hemos construido en esta sección.

CUADRO 2.7. RENTABILIDAD Y CONDICIONES DE PRODUCCIÓN EN MÉXICO 1970-2003

AÑO	TASA GENERAL DE GANANCIA (TG)	TASA DE GANANCIA EMPRESARIAL (TGemp)	TASA DE PLUSVALOR (PV)	TASA DE PLUSVALOR EMPRESARIAL (PVemp)	COMPOSICIÓN EN VALOR DEL CAPITAL (CVC)	PRODUCTIVIDAD LABORAL* (Π)	RELACIÓN CAPITAL-PRODUCTO (Πk)
1970	43.58	30.68	1.52	0.77	3.50	29.67	0.72
1971	43.72	31.93	1.49	0.80	3.41	29.63	0.73
1972	42.45	30.13	1.39	0.73	3.27	31.49	0.73
1973	45.13	32.63	1.46	0.80	3.23	32.31	0.76
1974	42.33	30.51	1.40	0.75	3.31	34.54	0.73
1975	38.09	25.45	1.31	0.66	3.44	34.62	0.67
1976	34.18	22.36	1.18	0.59	3.46	35.69	0.63
1977	32.68	21.70	1.26	0.63	3.84	34.83	0.59
1978	33.37	22.73	1.29	0.68	3.88	36.36	0.59
1979	33.56	22.87	1.33	0.69	3.96	38.26	0.59
1980	33.89	23.73	1.41	0.75	4.15	38.06	0.58
1981	32.22	22.43	1.32	0.70	4.09	38.45	0.57
1982	28.27	19.07	1.39	0.72	4.91	37.63	0.49
1983	26.42	18.85	1.73	0.94	6.56	35.50	0.42
1984	29.38	21.24	1.93	1.05	6.58	37.02	0.45
1985	29.69	21.28	1.96	1.06	6.60	37.57	0.45
1986	25.33	17.99	1.96	1.05	7.74	37.22	0.38
1987	27.88	20.11	2.22	1.19	7.95	37.76	0.40
1988	31.09	23.23	2.43	1.35	7.82	39.92	0.44
1989	33.78	25.24	2.46	1.34	7.29	39.44	0.48
1990	36.64	27.27	2.60	1.39	7.08	41.12	0.51
1991	36.49	27.12	2.47	1.33	6.77	40.95	0.51
1992	34.93	25.99	2.23	1.21	6.40	41.42	0.51
1993	33.22	25.38	2.11	1.16	6.34	41.40	0.49
1994	33.47	25.23	2.14	1.16	6.41	42.35	0.49
1995	28.61	22.49	2.55	1.43	8.90	40.50	0.40
1996	31.74	24.31	2.85	1.58	9.00	41.79	0.43
1997	33.86	24.93	2.78	1.50	8.20	43.57	0.46
1998	32.02	23.95	2.63	1.44	8.21	42.89	0.44
1999	32.52	24.33	2.61	1.44	8.04	44.04	0.45
2000	34.30	24.90	2.72	1.44	7.92	46.98	0.47
2001	32.13	22.49	2.61	1.34	8.11	47.04	0.44
2002	31.57	23.54	2.62	1.44	8.30	46.80	0.44
2003	31.35	22.82	2.77	1.48	8.83	46.65	0.43

Fuente: (Mateo, 2007, pp. 307-393)

*La productividad laboral se encuentra medida como miles de pesos constantes de 1993 por trabajador productivo

La inclusión del cuadro 2.7 en este punto es sólo con fines prácticos para el análisis, dado que es pertinente acompañar su análisis de elementos gráficos, proponemos a continuación el desdoblamiento en la interpretación de las variables, con la finalidad de

establecer una conexión con los elementos teóricos discutidos en el capítulo 1 y así poder validar nuestras suposiciones de manera clara.

Haciendo un acercamiento rápido vemos que las leyes generales del sistema se cumplen³⁶: i) la tasa general de ganancia (TG) tiene una tendencia a descender, lo mismo ocurre con la tasa de ganancia empresarial ($TGemp$), ii) la tasa de plusvalía presenta una tendencia creciente, iii) la composición de valor del capital (CVC) que da cuenta también de la tendencia de la composición orgánica del capital (COC) muestra una evolución creciente, iv) la productividad laboral (Π) –como propulsor de la tasa de plusvalía– muestra un comportamiento ascendente y, v) la variación de la relación producto-capital (Π_k) refleja las crecientes dificultades del mismo para valorizarse, su tendencia es a un descenso constante.

La evidencia es clara, la estructura de competencia nacional ha agudizado los procesos contradictorios del capitalismo, la ley del valor está explicando gran parte de lo que acontece y ello tiene un significado importante para nuestro estudio en función de la posibilidad de validar los argumentos teóricos planteados y de las perspectivas que podamos observar.

En el apartado 1.3.2 discutimos teóricamente el aspecto de la tasa de ganancia y sobre la relevancia que tiene este concepto para el análisis del monopolio. Siendo uno de los ejes reguladores del sistema las ganancias que percibe el capital son de vital importancia para la reproducción del sistema, dijimos en su momento que un comportamiento ascendente de éstas sería un indicio de la sanidad de las condiciones de reproducción de la economía, por el contrario, cuando la tendencia es opuesta ello es muestra de un cúmulo de contradicciones acentuadas por un conjunto de procesos de índole histórico como el aumento constante de la composición orgánica, así entramos en el análisis de este indicador empíricamente.

³⁶ Inclusive, notamos que las series estadísticas de este apartado están calculadas hasta el año de 2003, ello no contravienen en nada nuestra idea de que la tendencia ha prevalecido, inclusive hasta la actualidad, puesto que no nos interesa tener en mente los últimos cálculos, para los fines de la ilustración histórica de las grandes tendencias que sigue la economía es mas que suficiente, además el hecho de actualizar las series, implicaría un grado alto de complejidad que se aleja de los objetivos particulares de nuestro trabajo.

GRÁFICO 2.8. TASA GENERAL DE GANANCIA (TG) Y TASA DE GANANCIA EMPRESARIAL (TGemp) EN MÉXICO 1970-2003



Fuente: Elaboración propia con base en datos del cuadro 2.7.

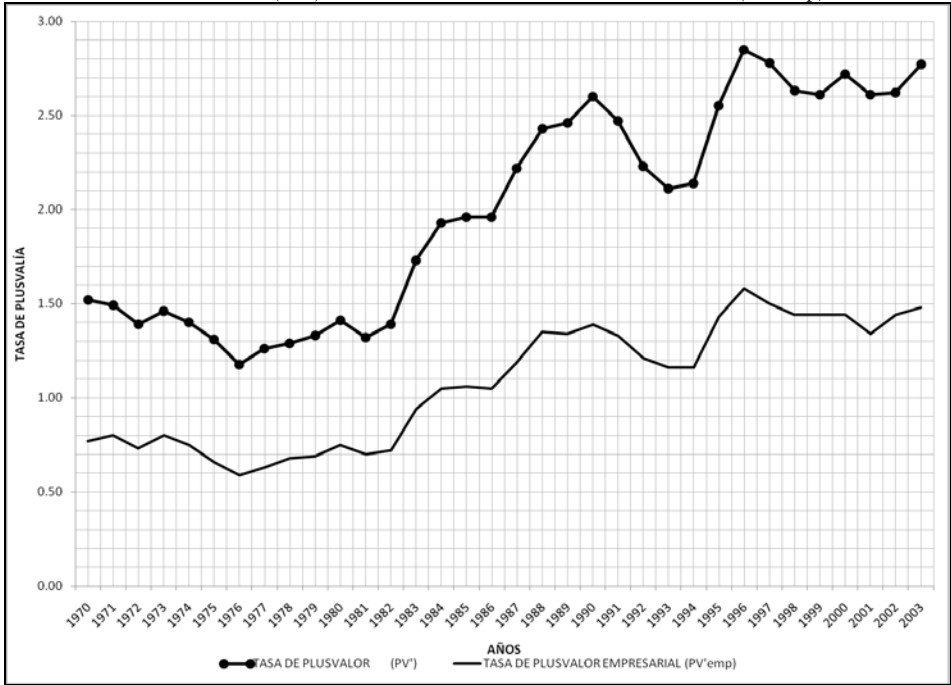
El gráfico 2.8 presenta la tasa de ganancia general de la economía así como la tasa de ganancia empresarial, ambas con una tendencia descendente, la ley de la baja de la tasa de ganancia opera en la realidad, sabemos que las empresas más productivas lo son por efecto de la incorporación de mejoras tecnológicas en la producción, ello ocasiona que exista un reemplazo de trabajo vivo por trabajo muerto, si el trabajo vivo es el único capaz de generar plusvalor dado que el capital fijo solo transfiere su propio valor a las mercancías, entonces este proceso deviene en una disminución del monto de la plusvalía que puede obtenerse, las empresas que tienen mejores condiciones de producción asumen el dominio de mayores porciones del mercado de manera paulatina apropiándose del valor generado por las empresas que trabajan en peores condiciones, ello las incentiva a acrecentar sus montos de inversión y a ello sobreviene la concentración y centralización del capital³⁷. Cuando las características señaladas profundizan una depresión en la cantidad total de plusvalor

³⁷ Según Sánchez Daza (1999), este proceso comprueba lo dicho por Marx, la competencia obliga al capital individual a una reproducción ampliada intensiva, por lo que, necesariamente tiene que incorporar mejoras técnicas modificando así la composición orgánica y disminuyendo la ganancia media; así mismo, la competencia se manifiesta de distintas formas en los ciclos de auge crisis en el momento en que la cuota de ganancia se recupera se da el momento de la concentración, centralización y desvalorización del capital que se traduce en la eliminación de los capitales individuales menos eficientes y se acelera la obsolescencia del capital fijo existente.

generado se agrava el hundimiento de la tasa de ganancia, para el caso de México observamos que al inicio de la década de los setenta el nivel era del 45%, es decir, que del valor del capital total avanzado, el plustrabajo representaba al menos dos cuartos de su valor total.

El significado epistemológico que tiene la interpretación de la tasa de ganancia es aún más profundo, lo que a fin de cuentas indica es la capacidad que tiene el capital para valorizarse, hacia principios de la década de los dos mil en promedio tenemos que las ganancias representan el 30% del valor del capital total avanzado, mientras que la tasa de ganancia empresarial alcanza el 25%. En tres décadas la capacidad de valorizarse del capital ha caído alrededor del 15%, la crisis actual es muestra de que el sistema encuentra cada vez más limitantes no ya a su expansión sino a su propia reproducción. Cuando los capitalistas resienten los efectos de la disminución de la rentabilidad frenan la acumulación y los problemas, y la propia tendencia de las ganancias a decrecer se agrava aún más.

GRÁFICO 2.9. TASA DE PLUSVALÍA (PV) Y TASA DE PLUSVALÍA EMPRESARIAL (PV^{emp}) EN MÉXICO 1970-2003



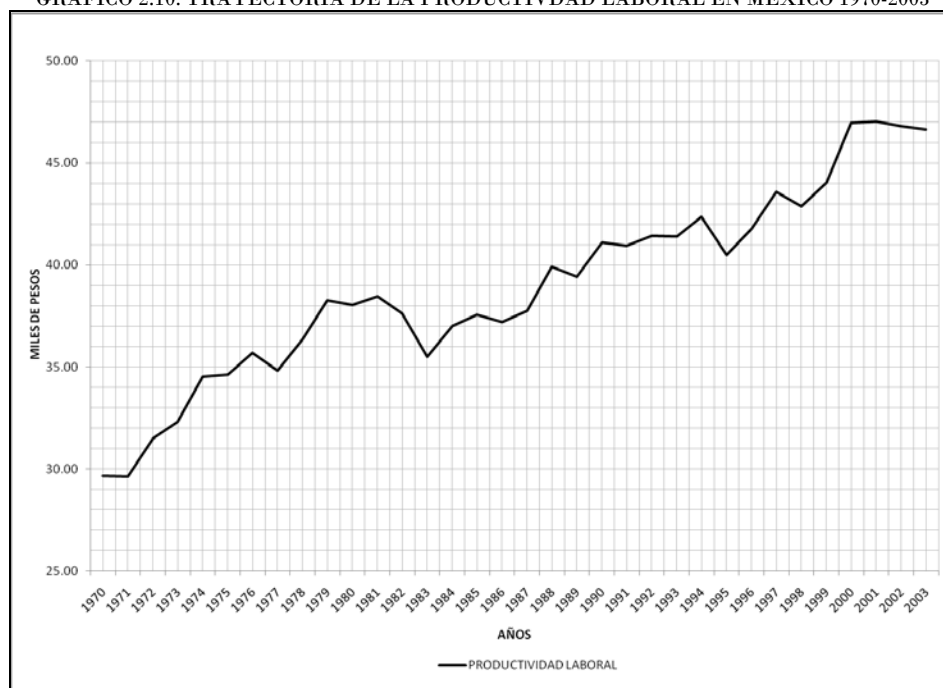
Fuente: Elaboración propia con base en datos del cuadro 2.7.

Una de las causas que contrarrestan la caída tendencial de las ganancias es el incremento en el grado de explotación de la fuerza de trabajo, los indicadores ilustrados en el gráfico 2.9, muestran que tanto para el caso de la economía en general, como para el caso del sector

productivo hay un ascenso constante en la generación de plusvalor, aunque es importante indicar que esto no ha determinado concluyentemente un repunte del nivel general de ganancias, los efectos que ha tenido el incremento en la tecnificación de la producción expresan serias contrariedades para la rentabilidad del capital.

Tanto la tasa de plusvalía general como la tasa de plusvalía empresarial presentan en los últimos años, al menos desde 1995 y hasta 2003 un estancamiento claro, para la primera los niveles son de del 2.5 en promedio y para la segunda de apenas el 1.5%, para una economía capitalista esto es el símil de los signos de una enfermedad mortal. Si la lógica del capital, lo que lo conduce a expandirse y reproducirse históricamente es la apropiación del trabajo excedente, debe el mismo generar mecanismos que saquen a flote sus condiciones estructurales de reproducción, es decir, la recuperación de la rentabilidad tiene que ser en adelante una de sus prioridades, y ello solo se puede lograr, desde nuestro punto de vista, llevando a cabo un reacomodo de los términos en los cuales se ejerce la competencia.

GRÁFICO 2.10. TRAYECTORIA DE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL EN MÉXICO 1970-2003



Fuente: Elaboración propia con base en datos del cuadro 2.7.

Al analizar la tasa de plusvalía decíamos que una de las salidas que encuentra el capital para lograr contener la caída de las ganancias es a partir del incremento en la explotación

del trabajo, la extracción de plusvalor absoluto y relativo implica la intensificación de la jornada de trabajo, ya sea con el implemento de una nueva forma de organización del proceso de producción o implementando una mejoría tecnológica, de esa manera se puede reducir el tiempo de trabajo socialmente necesario –el que repone la mano de obra en términos de salario– y se acrecienta el trabajo excedente –el que compone la masa de plusvalía–, el gráfico 2.10 muestra que el la proporción de valor nuevo que representa el capital avanzado en capital variable, es decir, la cantidad de valor agregado por trabajador ha crecido en términos absolutos, ello viene a confirmar la conclusión extraída hasta el momento, dada la magnitud general de acumulación y las estructuras de competencia impuestas por el desarrollo histórico de la economía, en México están presentes todas las contradicciones inherentes al capitalismo, marcados por: altos niveles de explotación del trabajo, productividad creciente, y una tasa de ganancia en pleno declive, todo esto se resume *una crisis general* determinada por la ley del valor y que en un sentido amplio está justificada por un largo proceso de sobreacumulación expresado en el fenómeno de la concentración del capital, y el agotamiento de fuentes efectivas de sobreganancia (ver el apartado 1.3.3).

GRÁFICO 2.11. TRAYECTORIA DE LA RELACIÓN PRODUCTO-CAPITAL (Π_K) EN MÉXICO 1970-2003



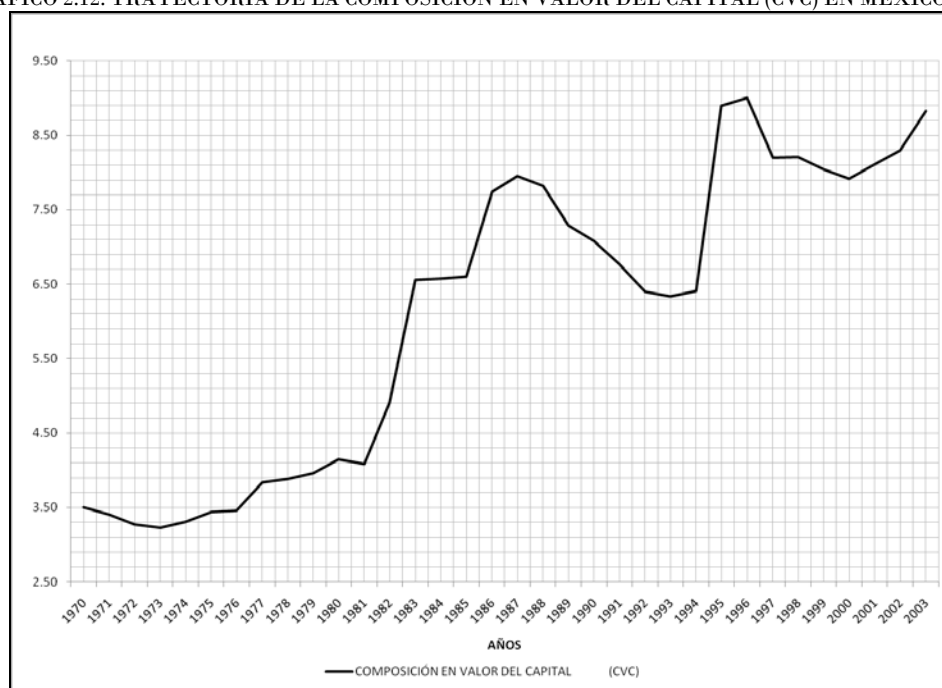
Fuente: Elaboración propia con base en datos del cuadro 2.7.

El indicador de la gráfica 2.11, es la trayectoria de la relación producto-capital, debemos interpretarlo como la capacidad que tiene el capital fijo de generar una unidad de valor nuevo en términos de su puesta en funcionamiento por parte del trabajo vivo, la discusión en este sentido va orientada a decir que es cada vez más difícil la generación de nueva riqueza en la economía, *cada unidad de capital invertido se está transfiriendo de manera lenta a las mercancías*, y en sentido estricto ello habla de un problema asociado directamente a los monopolios, *el exceso de capacidad instalada*, ello significa que para producir sin incurrir en pérdidas, *las grandes empresas dejan una parte significativa de su capacidad instalada en desocupación*, como la medición de la producción de la capacidad instalada está estimada sobre el monto total de los acervos de capital fijo, entonces éste indicador revela que son grandes las plétoras de capital que se quedan sin ser utilizadas en la producción lo que finalmente reporta una productividad del capital baja, al grado que de cada unidad de valor nuevo generado el aporte que tiene el capital es de sólo el 0.44% en promedio para el periodo 1995-2003³⁸.

Las contradicciones expuestas hasta el momento, en cuanto a la relación ascendente de la explotación del trabajo y una evolución contraria de las ganancias tiene que ser explicada, necesariamente por la sobreacumulación del capital, a pesar de que en el apartado anterior demostramos que los niveles de inversión en industria manufacturera van en descenso, notamos aquí que la relación entre el trabajo pasado y el trabajo presente expresados en valor es creciente, el proceso de competencia entre los capitalistas llevo a la economía mexicana a presentar estas características, sobre todo se nota en el periodo que va de 1981 a 1986, marcadas por un fuerte proceso de privatización de las empresas estatales lo que generó que grandes montos de capital privado –nacional y extranjero– pudieran invertir en sectores en los cuales otrora no podían hacerlo, esto es un elemento definitivo en el comportamiento de este indicador.

³⁸ En sentido estricto ello viene a confirmar una de las ideas mas importantes de Marx cuando afirma que el trabajo muerto no puede ser productivo, lo que en realidad nos indica la trayectoria de la relación producto capital para los años en que se presenta la serie es que hay presencia de una dificultad creciente por medio de las empresas para producir mayores volúmenes de mercancías y por ende realizarlas.

GRÁFICO 2.12. TRAYECTORIA DE LA COMPOSICIÓN EN VALOR DEL CAPITAL (CVC) EN MÉXICO 1970-2003



Fuente: Elaboración propia con base en datos del cuadro 2.7.

En el gráfico 2.12 observamos que la composición de valor de la economía tiene una tendencia ascendente, así mismo podemos afirmar que fue en el periodo de 1994-1996 en donde el indicador mostró un pequeño aliento, al registrar un ascenso que va del 6.5% al casi 9%, la utilización de cada vez una mayor cantidad de capital fijo para la producción ha marcado en gran parte las tendencias contradictorias hasta aquí observadas.³⁹

La exposición de todos estos aspectos en cuanto a la rentabilidad que prevalece en México y la propia rentabilidad del sector productivo ha dado los elementos suficientes para establecer las condiciones de valorización en las cuales se encuentra la industria manufacturera. En lo que sigue debemos tener en mente que la estructura de la producción manufacturera se halla limitada en sus condiciones de reproducción y valorización, y que las tendencias mostradas por los indicadores de rentabilidad propuestos son indicativos de las condiciones generales que cada capital individual puede presentar, hemos insistido en que puede haber excepciones a la regla, sin embargo, dada la generalización de la crisis

³⁹ También hay que recalcar un aspecto importante, el alza continua en la composición de valor del capital no necesariamente puede deberse al incremento físico del capital, otra alternativa que al menos hay que tener en cuenta es una posible escalada inflacionaria que afecta su expresión de valor producto de el auge de la economía especulativa y del crecimiento desmedido de las actividades financieras a escala mundial.

actual y de la circularidad en la economía impuesta por las interrelaciones en la producción, se sostiene sólidamente nuestro argumento central en torno a la aplicabilidad de la evidencia empírica mostrada para los casos particulares que expondremos.

En el sentido de lo anterior, podemos extraer una reflexión interesante, la crisis actual que se expresó a raíz de un estallido financiero en escala mundial, tiene en realidad sus orígenes en las dificultades de valorización del aparato productivo, cuando la economía real enfrenta estas dificultades –por el hecho de ser la fuente por excelencia de generación de nueva riqueza– se estanca, la generalización de los problemas del capital son inminentes y por demás desconcertantes, si la economía presenta signos de alta presencia monopolística, los efectos son acelerados dada la relativa importancia que ocupan ese tipo de empresas en la producción de un país. Los efectos futuros son inciertos, pero el hecho de investigar la estructura de competencia indica de manera clara cuáles serán las posibilidades de reestructuración del modo de producción actual.

2.2 Heterogeneidad espacial de la producción y la acumulación

La ley del valor como sustento teórico por mucho tiempo ha servido para explicar las desigualdades en cuanto a la distribución del plusvalor social generado, así mismo hemos demostrado empíricamente que la ley tiene un potencial enorme para explicarnos las condiciones estructurales en las cuales la economía se encuentra. La naturaleza polarizante del sistema capitalista ha generado que pocas manos dirijan y concentren cúmulos enormes de medios de producción –capital fijo y fuerza de trabajo– dado el desarrollo histórico del proceso de competencia capitalista. Nuestra intención en este apartado es la de analizar el fenómeno de la concentración industrial, asumiendo que es posible dar cuenta de ésta si examinamos cómo es que se despliega el patrimonio productivo en el espacio geográfico.

En el apartado 1.4.1 establecimos un marco teórico referencial que es preciso tener en cuenta, sobre todo en lo que concierne al concepto de *región*, y las implicaciones que tiene el hecho de que el capital no se distribuye de manera uniforme en el espacio, en este sentido tendremos la posibilidad de observar la expresión territorial del capital. Sabemos *a priori* que existen heterogeneidades marcadas en la distribución espacial de la producción, la ubicación de las plantas de producción es un elemento que determina en una cuantía importante la rentabilidad de las empresas, Harvey (2003) afirma en cuanto a esto que la localización en una parte u otra es tan importante como el propio nivel de progreso técnico con el cual se lleva a cabo la producción. En los lugares en los cuales existan mejores condiciones de valorización, los cuales grosso modo tienen características como: vías de

comunicación, amplia cobertura de servicios, infraestructura social⁴⁰, seguridad, etcétera, será en donde el capital tendrá mayor presencia y en este sentido el hecho de indagar cual es el estado de ese fenómeno, es decir, de conocer la ubicación de las mayores concentraciones de capital a nivel geográfico nos acerca al problema del monopolio conforme a la distribución del capital en los estados del territorio nacional.

Antes de pasar al análisis de la distribución territorial del capital es preciso demostrar que en México es evidente la presencia y el dominio de la producción industrial por empresas de gran tamaño, éstas determinan casi por completo los ritmos y pautas de acumulación, el crecimiento de la productividad, el comportamiento de la rentabilidad, entre otros factores que son decisivos en la lógica del capital. el fenómeno de la concentración toda vez que es resultado de un largo proceso histórico de pugnas capital con capital por la apropiación del plusvalor, se convierte en un asunto casi irresoluble e imposible de revertir. Sólo veamos el cuadro 2.8 con él demostramos el argumento que hemos planteado.

CUADRO 2.8. ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS, PEQUEÑOS, MEDIANOS Y GRANDES

	Establecimintos					Personal ocupado			
	1988	1993	1998	2004		1998	1993	1998	2004
	Porcentaje					Porcentaje			
Pequeñas	65.11	75.40	66.88	66.45	Pequeñas	15.00	25.20	14.44	12.56
Medianas	26.42	14.30	24.20	24.30	Medianas	28.50	19.40	26.50	23.57
Grandes	8.47	10.30	8.92	9.25	Grandes	56.50	55.40	59.06	63.86
	Producción bruta					Valor agregado			
	1988	1993	1998	2004		1998	1993	1998	2004
	Porcentaje					Porcentaje			
Pequeñas	7.67	15.40	14.44	5.86	Pequeñas	6.23	15.70	6.60	5.70
Medianas	21.86	16.00	26.50	17.96	Medianas	20.25	15.40	21.88	17.36
Grandes	70.46	68.60	59.06	76.18	Grandes	73.52	68.90	71.52	76.94

Fuente: (Garrido, 2009, 57)

⁴⁰ A lo que nos referimos con infraestructura social es a ciertas características que debe tener la población para ofrecer condiciones idóneas de valorización al capital, en ciertas ramas o industrias donde la concentración es alta y las labores de producción son especializadas es preciso que la clase trabajadora cuente con un nivel de instrucción escolar a nivel profesional, aunque esto no es una regla general porque puede haber el caso en el cual el grado de tecnificación requiera por parte los obreros un mínimo de habilidades que adquieren casi de manera inmediata ya sea porque son repetitivas o tan sencillas que hasta una persona con instrucción escolar mínima las pueda llevar a cabo.

Del cuadro anterior, extraemos las conclusiones necesarias para sostener el argumento de la presencia de concentración y centralización en la producción manufacturera, la participación de establecimientos de las grandes empresas para los cuatro cortes censales es en promedio del 9.2%, y sólo con ese porcentaje, se emplea a más del 50% del personal ocupado, se generan tres cuartas partes de la producción bruta total y así mismo, estas grandes empresas aportan alrededor del 70% de valor nuevo generado. El contraste que podemos hacer con respecto a las participaciones de los establecimientos pequeños y medianos pone de manifiesto la cuestión central de nuestro estudio, este tipo de empresas representan en promedio el 68% del total de los establecimientos, pero generan montos de producción que representan apenas un cuatro por ciento del total de la industria, lo mismo sucede con la participación que tienen en el rubro de valor agregado, el personal ocupado en estas empresas es de una cuarta parte del conjunto manufacturero.

Decimos que la estructura de competencia de la producción manufacturera en México la encabezan grandes empresas, no hay lugar a duda, al comprender la lógica expansiva de este tipo de capitales estaremos en posibilidad de establecer una perspectiva sólida sobre el comportamiento de la industria manufacturera, la crisis actual determinará grandes reestructuraciones y si pensamos que estas están dirigidas en su mayoría por corporaciones, al indagar sobre sus condiciones materiales de reproducción estamos en mayores posibilidades de obtener respuestas sólidas a los problemas que enfrenta hoy la producción en México tanto en su lado económico como en la parte que tiene que ver en la configuración geográfica.

En lo que sigue haremos nuestro análisis con el apoyo de mapas, en los que mostraremos la forma en que está concentrada la producción espacialmente, sabemos que para medir éste fenómeno no existe una metodología o un consenso entre los economistas, tampoco hay un criterio establecido en torno a la construcción de variables que hagan explícito el fenómeno, por ello nosotros hemos propuesto la construcción de cuatro índices de concentración que puedan aproximar de manera explícita al problema.

Consideramos que la mejor manera para darnos una idea de la estructura como se encuentra distribuida en el espacio la producción manufacturera es a partir de la construcción de índices, que versan sobre la cantidad de personal ocupado, el capital

invertido, la producción y la distribución del capital fijo, teniendo esto en cuenta procedemos a definirlos.

CUADRO 2.9 ESPECIFICACIÓN DE LOS INDICADORES DE CONCENTRACIÓN

Indicador	Construcción
Índice de concentración del personal ocupado	$ICPO = \frac{\% \text{ del personal ocupado del estado } i \text{ en la IM}}{\% \text{ del personal ocupado de la IM a nivel nacional}}$
Índice de concentración del capital invertido	$ICCI = \frac{\% \text{ de la formación bruta de capital fijo del estado } i \text{ en la IM}}{\% \text{ de la formación bruta de capital fijo de la IM a nivel nacional}}$
Índice de concentración de la producción bruta	$ICPB = \frac{\% \text{ de la producción bruta total del estado } i \text{ en la IM}}{\% \text{ de la producción bruta total de la IM a nivel nacional}}$
Índice de concentración del capital fijo	$ICCF = \frac{\% \text{ de los activos fijos del estado } i \text{ en la IM}}{\% \text{ de los activos fijos de la IM a nivel nacional}}$

Notas: i) en sentido estricto los índices propuestos pueden ser considerados como coeficientes de localización
 ii) *IM*: Industria manufacturera.

A partir de estos indicadores podremos indagar cómo es que se despliega la producción manufacturera geográficamente en México y así saber cuáles son las entidades que concentran económicamente la producción de manufacturas. La lógica de análisis es simple y debe partir de la explicación conceptual que estructuramos en el capítulo 1, aunque es preciso tener en mente algunas ideas: i) los espacios geográficos en los cuales los índices construidos muestren los valores más altos serán aquellos en los cuales tanto la infraestructura material y social, favorecen mayormente la valorización del capital, ii) debe presentarse una heterogeneidad clara en cuanto al despliegue del patrimonio productivo, es decir, los medios de producción y la mano de obra están concentrados de manera desigual en el espacio, vistas las condiciones en las cuales son tomadas las decisiones de los capitales individuales para producir, y iii) deberá existir un patrón geográfico similar en los cuatro indicadores, ello dará constancia de un hecho para nosotros relevante, que la estructura productiva en la manufactura se halla concentrada y centralizada económica y espacialmente, hecho indicativo de la ineficacia de cualquier tipo de política industrial.

Atilio Boron, encamina la discusión sobre el aspecto de la movilización del capital, y detalla las razones por las cuales se explica la heterogeneidad espacial de la producción, no es casualidad que sea tan marcada la concentración de la producción en ciertas localidades, porque:

El capital se moviliza por una *inexorable lógica de generación de ganancias*, cualesquiera que sean los costos sociales o ambientales que esta demande. A fin de maximizar las ganancias e incrementar la seguridad de largo plazo, el capital viaja por todo el mundo, y es capaz de establecerse prácticamente en cualquier lugar. Las condiciones políticas son asunto de la mayor importancia, especialmente si se atiende a la necesidad de mantener obediente y disciplinada a la fuerza de trabajo. (2002, 68)

El autor reflexiona el problema en el plano internacional, sin embargo, podemos adaptar la idea al nivel de nuestro análisis, el capital se esparce a lo largo y ancho del territorio nacional, sólo que no es un proceso uniforme, con el análisis de nuestros indicadores daremos sustento empírico a estas ideas.

CUADRO 2.10 ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN PARA LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 1998 Y 2003

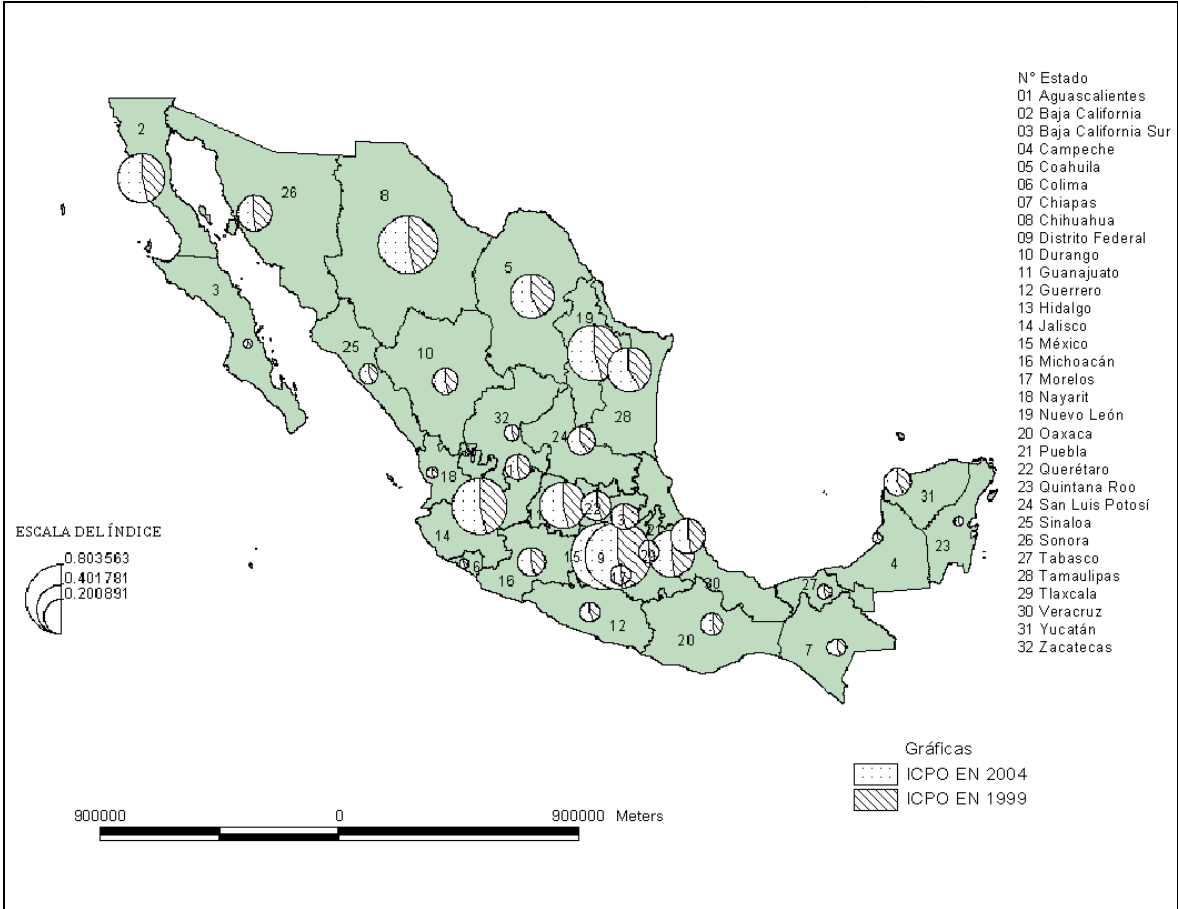
ENTIDAD	ICPO		ICCI		ICPB		ICCF	
	1998	2003	1998	2003	1998	2003	1998	2003
AGUASCALIENTES	0.0546	0.0628	0.0360	0.0419	0.0316	0.0421	0.0562	0.0687
BAJA CALIFORNIA	0.1958	0.2307	0.0442	0.0776	0.0528	0.0613	0.0595	0.0545
BAJA CALIFORNIA SUR	0.0092	0.0071	0.0046	0.0040	0.0021	0.0019	0.0030	0.0023
CAMPECHE	0.0065	0.0134	0.0013	0.0048	0.0014	0.0021	0.0021	0.0016
CHIAPAS	0.0238	0.0314	0.0058	0.0406	0.0180	0.0396	0.0224	0.0216
CHIHUAHUA	0.2786	0.3244	0.0645	0.0726	0.0587	0.1035	0.0909	0.0861
COAHUILA	0.1500	0.1971	0.0989	0.3332	0.1276	0.1483	0.1494	0.1965
COLIMA	0.0069	0.0101	0.0055	0.0083	0.0037	0.0050	0.0133	0.0101
DISTRITO FEDERAL	0.3785	0.4126	0.2079	0.3520	0.2474	0.2161	0.2384	0.1998
DURANGO	0.0550	0.0666	0.0166	0.0631	0.0233	0.0255	0.0265	0.0315
GUANAJUATO	0.1821	0.2058	0.1442	0.1997	0.1156	0.1548	0.1078	0.1516
GUERRERO	0.0285	0.0373	0.0031	0.0102	0.0044	0.0059	0.0055	0.0104
HIDALGO	0.0580	0.0660	0.2648	0.0844	0.0490	0.0626	0.1234	0.1230
JALISCO	0.2564	0.3002	0.1717	0.2728	0.1927	0.1778	0.1985	0.1799
MÉXICO	0.3855	0.4181	0.2776	0.3628	0.3202	0.2928	0.4215	0.3106
MICHOACAN	0.0648	0.0773	0.0517	0.0264	0.0356	0.0246	0.0661	0.0487
MORELOS	0.0322	0.0410	0.0349	0.0459	0.0287	0.0390	0.0540	0.0263
NAYARIT	0.0095	0.0111	0.0029	0.0005	0.0043	0.0036	0.0080	0.0049
NUEVO LEON	0.2547	0.2993	0.2644	0.5165	0.1941	0.2290	0.3419	0.3397
OAXACA	0.0412	0.0463	0.0609	0.0482	0.0319	0.0561	0.0650	0.0639
PUEBLA	0.1779	0.1946	0.1707	0.4174	0.1020	0.1194	0.1387	0.2203
QUERÉTARO	0.0716	0.0869	0.0376	0.1243	0.0660	0.0621	0.0817	0.0782
QUINTANA ROO	0.0071	0.0091	0.0009	0.0053	0.0018	0.0025	0.0047	0.0018
SAN LUIS POTOSÍ	0.0584	0.0802	0.0562	0.1246	0.0520	0.0548	0.0932	0.0955
SINALOA	0.0309	0.0436	0.0108	0.0255	0.0141	0.0154	0.0267	0.0247
SONORA	0.1072	0.1172	0.0492	0.0888	0.0572	0.0527	0.0760	0.0826
TABASCO	0.0162	0.0207	0.0025	0.1023	0.0252	0.0547	0.0392	0.0338
TAMAULIPAS	0.1490	0.1952	0.0424	0.2301	0.0500	0.0814	0.0765	0.0862
TLAXCALA	0.0446	0.0464	0.0313	0.0450	0.0204	0.0227	0.0348	0.0267
VERACRUZ	0.1030	0.1147	0.1018	0.1111	0.1064	0.1257	0.2726	0.2508
YUCATAN	0.0544	0.0773	0.0151	0.0524	0.0160	0.0172	0.0219	0.0187
ZACATECAS	0.0198	0.0234	0.0074	0.0167	0.0068	0.0116	0.0130	0.0217
Valor medio	0.1035	0.1209	0.0715	0.1221	0.0644	0.0722	0.0916	0.0898
Valor Máximo	0.3855	0.4181	0.2776	0.5165	0.3202	0.2928	0.4215	0.3397
Valor Mínimo	0.0065	0.0071	0.0009	0.0005	0.0014	0.0019	0.0021	0.0016
Desviación Estándar	0.1078	0.1205	0.0846	0.1386	0.0773	0.0748	0.1022	0.0935

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI. Censos económicos 1999 y 2004.

En el cuadro 2.10 se presenta el cálculo de los índices propuestos, los valores resaltados superiores al promedio, indican varias cuestiones, primera, si existe una regularidad empírica en cuanto a que es demostrable que *las zonas industriales tradicionales* –el Distrito Federal, México, Jalisco y Nuevo León– son las que llevan la delantera en el fenómeno de la concentración, segundo, se observa que los lugares en dónde se lleva a cabo el proceso de producción y *generación de plusvalor* se inmovilizan espacialmente y por periodos largos enormes cantidades de capital en fábricas, maquinaria, rutas de transporte, almacenes y otra serie de instalaciones (Smith, 2006), tercero, al parecer los hallazgos no son apreciaciones nuevas del todo, sin embargo, lo que resulta aquí de interés es que la explicación de ello es el proceso de competencia, es decir, la estructura productiva

observada tiene como fundamento las normas y ritmos de acumulación que impone la lucha por la obtención de niveles específicos de rentabilidad para los capitales individuales, y en sentido estricto *las características de una región industrial*, son producto del avance histórico del capital por efecto de la competencia.

FIGURA 2.1. ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN DEL PERSONAL OCUPADO (ICPO) 1998 Y 2003



Fuente: Elaboración propia con base en datos del cuadro 2.10.

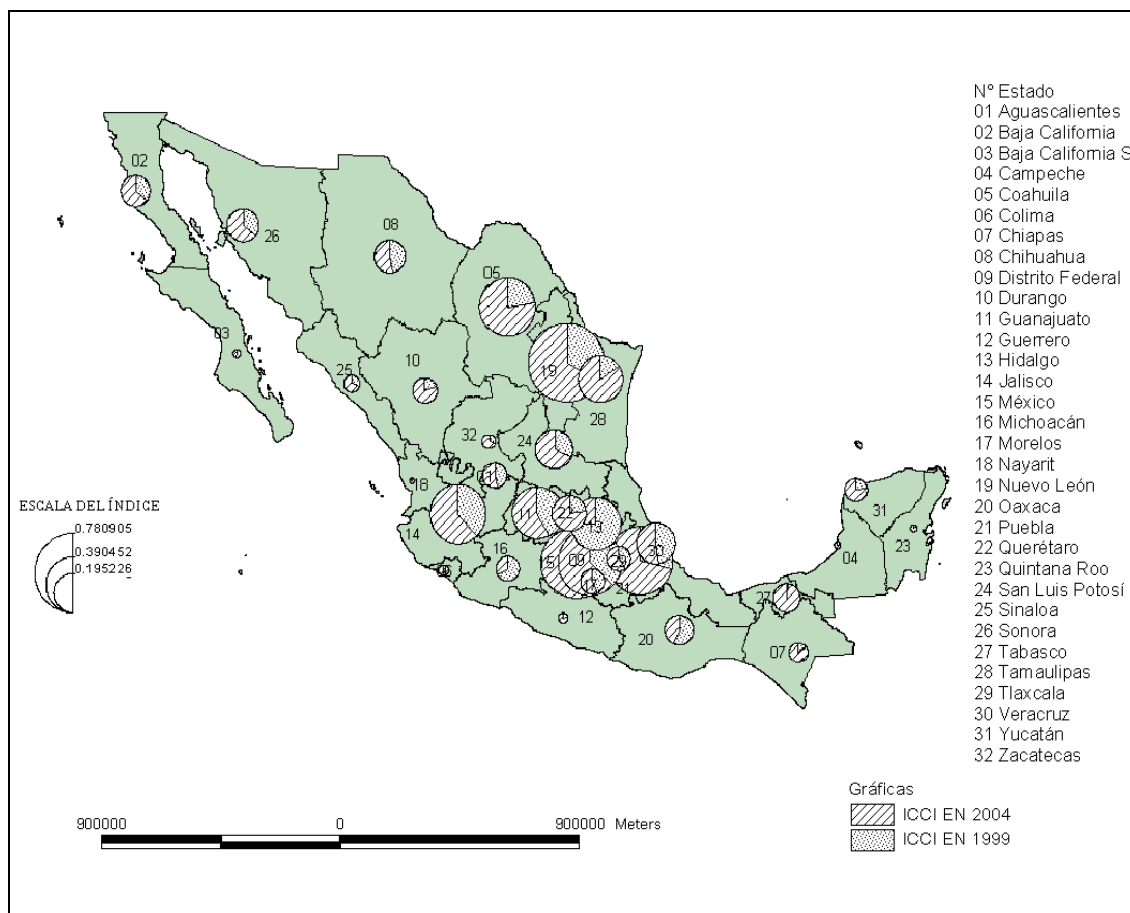
En el cuadro 2.8 vimos que son las grandes empresas las que concentran un mayor número de personal ocupado y en ese sentido la figura 2.1 describe un hecho importante, las típicas zonas urbanas del país, al ser las que ofrecen mayor equipamiento en cuestión de infraestructura además de las concentraciones de población más grandes ofrecen a las

empresas las condiciones de valorización “idóneas” a la vez que la conformación de esta estructura supone barreras materiales a la movilización espacial de las inversiones:

[...] el desarrollo de la economía espacial del capitalismo se ve asediada por tendencias contradictorias. Por un lado hay que derribar las barreras espaciales y las distinciones regionales, y por otro los medios para lograr esto provocan nuevas diferenciaciones geográficas, que forma nuevas barreras espaciales que hay que superar. La organización geográfica del capitalismo absorbe las contradicciones dentro de la forma del valor. Esto es lo que quiere decir el concepto del desarrollo, inevitablemente poco uniforme, del capitalismo. (Harvey, David, 1990, 420)

En México las barreras espaciales generadas por la amplia concentración de la producción son un argumento poderoso que hace pensar en que la competencia ha determinado que en ciertas regiones el capital se halle más desarrollado que en otras, los centros de amplia tradición industrial prevalecen no sólo como solución espacio-temporal, sino como una expresión concreta de las crecientes dificultades de movilidad geográfica que acumula el capital como tendencia histórica, cuando las masas de inversión en activos fijos y las cantidades de trabajo son dimensionalmente importantes se vuelve complicado el desplazamiento geográfico, en este nivel es como logramos explicar la congruencia empírica de nuestros índices –que estrictamente pueden tomarse como coeficientes de localización– pero no es solo eso, también se suma la baja posibilidad de que políticamente nuevas regiones se sumen como *nuevos espacios de valorización*, i) porque el proceso sería de larga temporalidad y ii) la implicación en términos de costos es grande y ni el Estado ni las empresas, en las condiciones actuales del ciclo económico, estarían dispuestas a costearlo.

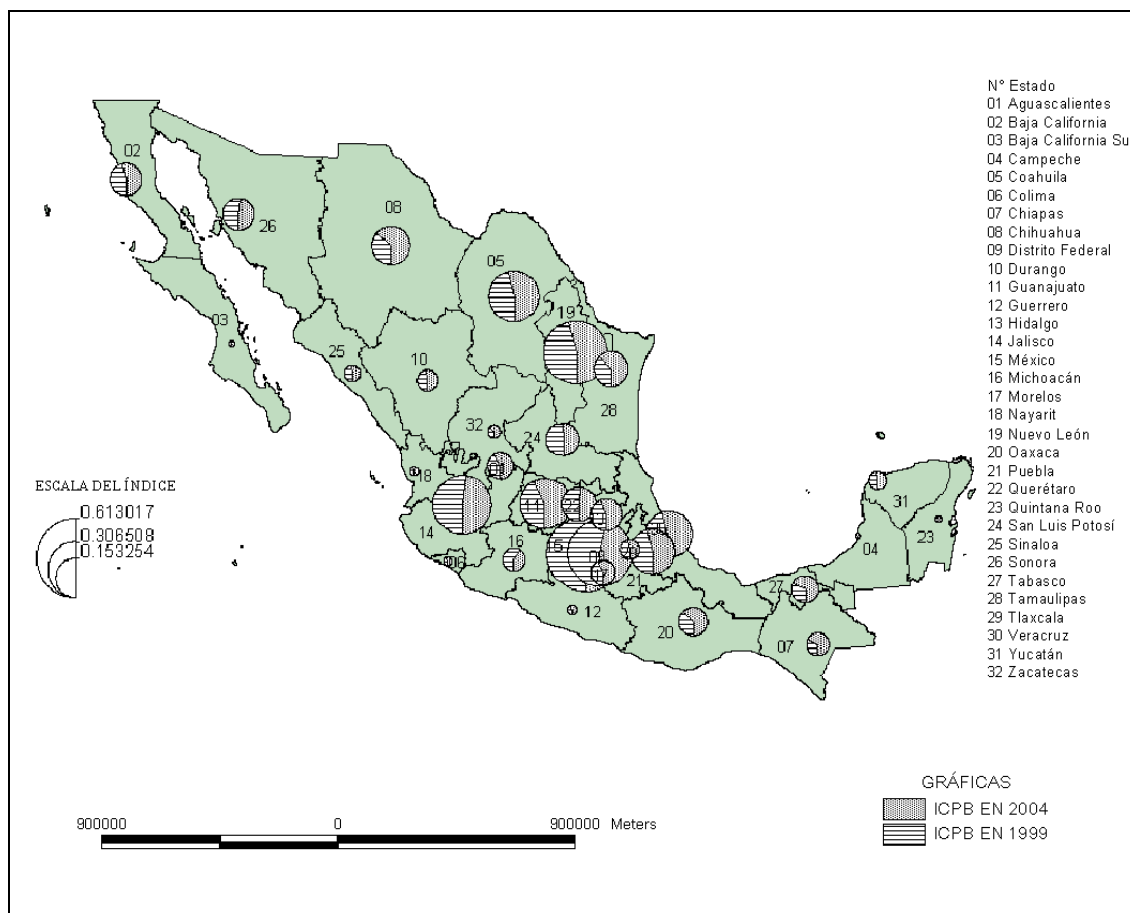
FIGURA 2.2. ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN DEL CAPITAL INVERTIDO (ICCI) 1998 Y 2003



Fuente: Elaboración propia con base en datos del cuadro 2.10.

La figura 2.2 ayuda a distinguir –además de una marcada concentración y que es congruente con lo observado en el análisis del (ICPO) –, espacialmente un horizonte tecnológico, las discontinuidades geográficas impuestas por el ritmo de acumulación, en este caso, sugieren que el empleo de nuevas técnicas de producción y la instalación de maquinaria nueva, que en lo general significa la modernización de las plantas de producción, se implementa de manera típica en las regiones ya señaladas. Cuando un capitalista individual decide adquirir un monto determinado de activos fijos ello se debe fundamentalmente a que económicamente tiene garantizada la tasa de ganancia media (vimos que inclusive en estructuras de competencia monopolista esta situación prevalece), de este modo se puede asegurar que las regiones en las que el ICCI es más alto se explica porque en estas la rentabilidad a la que accede el capital es mayor al promedio del país, de otra manera no habría cómo explicar que las empresas desembolsan capital dinerario y convertirlo en capital productivo.

FIGURA 2.3. ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN BRUTA (ICPB) 1998 Y 2003



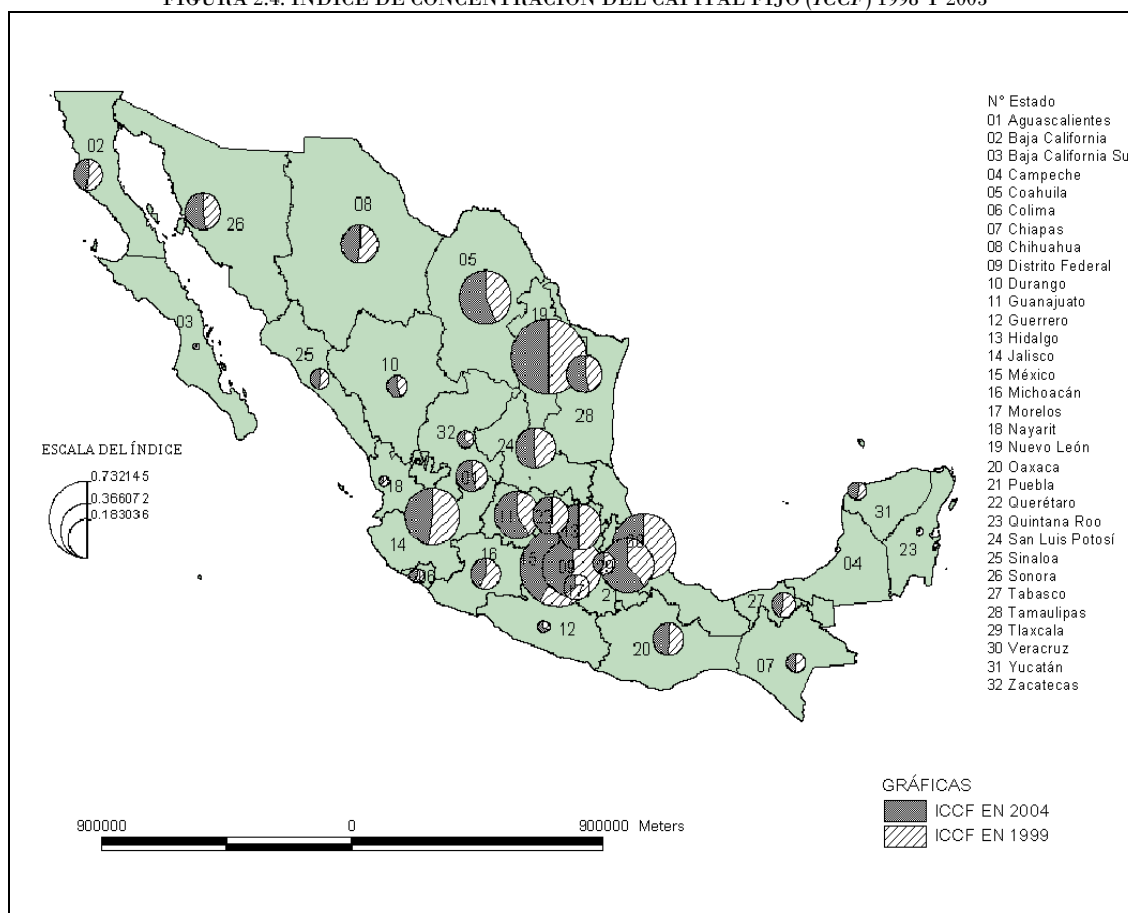
Fuente: Elaboración propia con base en datos del cuadro 2.10.

El patrón de comportamiento observado en la figura 2.3 es congruente con las figuras anteriores, el razonamiento es simple: si los grandes establecimientos generan tres cuartas partes de la producción bruta de la industria manufacturera, entonces con esta evidencia estamos acreditando la que las plantas de producción de los grandes establecimientos están geográficamente ubicadas en los centros habituales de valorización, pero ¿qué elementos hacen que esto ocurra? Harvey lo plantea de esta manera:

[Las] tendencias a la aglomeración obviamente encuentran límites físicos y sociales. Los costos de la congestión, la creciente rigidez en el uso de infraestructuras físicas, el aumento de las rentas y la simple falta de espacio sirven de contrapeso a las ventajas de la aglomeración.” Pero no sólo en ese nivel se hacen manifiestas las contrariedades del capitalismo para ir en avanzada constante por que también “la concentración geográfica se opone a la tendencia a la dispersión, no hay una garantía de equilibrio estable entre ellas. Las fuerzas que llevan a la aglomeración pueden fácilmente colaborar unas con otras y producir una concentración excesiva que se opone a la acumulación ulterior. (1990, 421)

Los límites impuestos por el propio capital, son consecuencia directa de aquello que Carlos Maya denomina *monopolización perversa* cuando una empresa es tan grande y ha accedido a condiciones medias de valorización en un espacio determinado, es poco probable que en plazos cortos o medianos se expanda a otras regiones. El criterio de analizar la concentración a partir de la producción bruta resulta ser viable al momento de indagar cuáles son las condiciones espaciales de despliegue del patrimonio productivo en México, son sólo las zonas en donde de manera aparential hay mejores condiciones de desarrollo social en las que se aglutina el capital y se reproduce materialmente y a través del tiempo.

FIGURA 2.4. ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN DEL CAPITAL FIJO (ICCF) 1998 Y 2003



Fuente: Elaboración propia con base en datos del cuadro 2.10.

Argumentando que las grandes empresas son las que han alcanzado niveles de tecnificación alto, es decir, se ocupa mayor cantidad de trabajo pasado para producir, la figura 2.4 muestra las regiones que concentran mayor cantidad de equipos y maquinaria

instalada, y no es de sorprendernos que este patrón sea el mismo que hemos venido observando con el mapeo de los demás indicadores, así tenemos enfrente una serie de hechos estilizados, el capitalismo avanzado genera una especie de estancamiento que también se expresa en términos territoriales cosa que podemos explicar como sigue:

La competencia en un sistema espacial es [...] una competencia de tipo monopolista. Esta forma extrañamente híbrida de competencia se debe en primer lugar a las excusiones derivadas de la unicidad de la localización. *La ubicación espacial siempre confiere cierta ventaja monopolista.* La propiedad privada de la tierra supone fundamentalmente cierto poder monopolista: nadie puede situar su fábrica allí donde ya está la mía. Y si su localización conlleva ventajas muy especiales, esas ventajas me pertenecen sólo a mí. Esto da pábulo en la economía espacial a la preferencia capitalista por el control monopolista frente a la competencia abierta [...] los capitalistas procuran afianzar ventajas monopolistas porque éstas confieren seguridad, calculabilidad y una existencia en general más pacífica. Así pues *el resultado final de la competencia es el monopolio o el oligopolio, y cuanto más feroz sea la competencia, más rápidamente tiende el sistema a tal estado,* como demuestra el increíble ascenso de las situaciones de oligopolio y monopolio en muchos sectores de la economía (desde las líneas aéreas y la energía hasta los medios de comunicación y entretenimiento) [...] los capitalistas pueden utilizar y utilizan estrategias espaciales para crear y proteger poderes monopolistas donde y cuando pueden. [...] en algunos casos el poder monopolista se hace lo bastante fuerte como para inhibir el dinamismo en la geografía del capitalismo, fomentando fuertes tendencias hacia la inercia y el estancamiento geográfico. [...] Es exactamente de tales centros de donde emanan típicamente las prácticas imperialistas y la pretensión de una presencia imperial en el mundo. *Lenin y Hilferding estaban, pues, en lo cierto al insistir en la imperante conexión interna entre monopolios e imperialismo.*" (Harvey, 2003, 85) (Itálicas añadidas)

Decidimos cerrar este apartado con la reflexión que Harvey hace sobre el estancamiento geográfico del capitalismo, porque es una explicación clara vistos los resultados en lo general observados. Hasta este punto hemos demostrado que en la industria manufacturera mexicana se han materializado las más profundas contradicciones en torno al agrupamiento del capital y que son justificadas por la ley del valor y por los efectos que ésta expresa en términos de la distribución geográfica. El estancamiento en la dinámica expansiva de la producción, la crisis actual y los problemas de rentabilidad hacen casi imposible la eliminación de las barreras espaciales encontradas, ni la parte norte del país como muchos autores de *lo regional* argumentan ha podido mantener las condiciones de valorización necesarias para llamar montos importantes de inversión, y se cumple con toda certeza la naturaleza polarizante del capitalismo, y en ese sentido reafirmamos la idea de que no son las regiones las que se desarrollan, es el capital el que a fin de cuentas decide en voz de los grandes capitalistas qué sucederá en función de la posibilidad de extracción de plusvalía y/o ganancias.

Capítulo. 3

Pautas de cambio técnico en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México

3.1 Introducción

En este capítulo, nuestro objetivo es examinar la forma en que el cambio técnico se presenta en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM). La competencia capitalista que se halla circunscrita por una lógica de obtención de ganancias, ello genera disparidades en la forma en la cual se implementa la tecnología en los procesos de producción, lo cual es un fenómeno observable en dos niveles, uno que puede ser puramente económico y el otro, cuando incluimos en la perspectiva elementos de análisis espacial y/o geográfico.

En la literatura económica en general se acepta como un criterio de medición del crecimiento económico a las variaciones que tiene el producto, y ello no es una cuestión del todo incorrecta, sin embargo, para nuestros fines estaremos bajo la premisa de que es la acumulación de capital lo que determina en última instancia la expansión de la economía, puesto que las variaciones en los acervos de capital determinan entre otras cosas: i) las fluctuaciones de la productividad del trabajo, ii) variaciones en el nivel de salarios, iii) aumentos en las ganancias capitalistas individuales y, iv) el grado en el que se materializa el desarrollo de las fuerzas productivas.

En este tenor, es el progreso técnico un elemento fundamental en la explicación del crecimiento económico, no hay razón para pensar que un capitalista invertiría en capital fijo o técnicas similares a las que cuenta en un periodo determinado, ni mucho menos que implementara maquinarias atrasadas tecnológicamente en su producción, porque en las fabricas la cantidad y el nivel de calidad de las mercancías, dependen fundamentalmente de la eficacia de las máquinas, es decir, del progreso científico que incorporan (Gouverneur, 2005).

Debemos considerar también otro aspecto relevante, y que es fundamental para fines de simplificación en la evaluación empírica del modelo, las pautas de cambio técnico pueden ser comprendidas en varios sentidos: i) el concepto de neutralidad en el sentido de Hicks que argumenta la posibilidad de cambios en las técnicas de producción basados en el puro aumento de factores, b) la neutralidad en el sentido de Harrod, postula que las transformaciones tecnológicas y el constante aumento de la mecanización sugieren una

tendencia al ahorro de trabajo y iii) cambios técnicos al modo de Marx, que consisten en una elevación de la productividad del trabajo con un concomitante crecimiento en la utilización de capital. Veremos por qué, en cualquier caso subyace una tendencia de la economía a la concentración⁴¹ y el establecimiento de niveles de productividad del trabajo desiguales, es decir, que ciertos capitales que producen en mejores condiciones tendrán mejores posibilidades de valorizarse con respecto al conjunto de capitales individuales y ello, por supuesto también genera heterogeneidades a nivel geográfico.

Vistas las posibilidades como puede expresarse el cambio tecnológico en lo referente al propio crecimiento de la economía, sobre todo cuando la acumulación de capital fijo es el común denominador de este proceso, podríamos preguntarnos: ¿Cuáles son los principales efectos que sobre la economía se advierten por efecto de las variaciones en el grado de mecanización? Según Gouverneur:

[...] por una parte el crecimiento de la *producción* global implica un *aumento* de la ocupación (efecto empleo); por otra parte, el progreso técnico implica el crecimiento de la *productividad* y, por tanto, una *disminución* de la ocupación (efecto expulsión). (2005, 201)

Es comúnmente reconocida la existencia de una tendencia básica a un aumento de la productividad del trabajo (Foley y Marquetti, 2000) con una consecuente relación producto-capital a la baja, es decir, en las condiciones actuales de reproducción de la economía el incremento histórico del producto viene explicado por una intensificación del trabajo sustentado en una creciente tecnificación de la producción.

Así pues, la dinámica capitalista consiste ante todo en un proceso de constante cambio (Guerrero, n. d.), la visión clásica de la economía que analiza el crecimiento ofrece un enfoque integral sobre la forma en que discurre el fenómeno de implementación de nuevas tecnologías de manera histórica, puesto que ésta ve la existencia de “un sesgo en la adopción de cambios técnicos inducido por los incentivos sistemáticos [de incremento de la rentabilidad] de la economía capitalista” (Foley y Marquetti, 2000, 27). Y es a partir de un

⁴¹ Sostenemos que la concentración económica es reflejo de la tendencia constante a la mecanización porque: en la competencia, una de las vías por las cuales cada capital individual se prepara para ganar mercado frente a sus rivales es precisamente la adopción de mejores tecnologías para producir, ya que estas en gran medida les sirven para abaratar sus costos de producción y con ello hacer que sus mercancías tengan un nivel mayor de *competitividad* –reflejado en los precios–, respecto las mercancías de los demás competidores, así las mayores cuotas de mercado las *ganan* los capitales con mejores condiciones de producción.

instrumento analítico que proviene de esta concepción de la economía como indagaremos las pautas de cambio en la productividad laboral y la relación producto-capital para la ZMCM, nos referimos a la denominada *curva de eficiencia*, la cual exponemos a continuación.

3.2 La curva de eficiencia

Para desarrollar el instrumento de análisis que utilizaremos en la presentación de la evidencia empírica para la ZMCM, seguiremos el planteamiento utilizado en Foley y Marquetti (2000) y en Mendoza (2007). Definiremos como la producción bruta de cada unidad municipal, X_i , el cual, en este caso estará representado por la variable *producción bruta total* disponible en los censos económicos de 1999 y 2004, la cantidad de trabajadores empleados en cada municipio, N_i , así como el stock de capital neto⁴² en cada municipio, K_i . Al igual que en los planteamientos originales de los autores señalados, es conveniente que elaboremos relaciones que sirvan para relativizar las variables y de ese modo darles un grado de independencia conforme a la escala real que tengan en cada unidad de análisis espacial, en primer lugar definimos $x_i = X_i/N_i$, esta razón contempla la producción por trabajador la cual viene a ser una medida de la productividad laboral para cada municipio, y $r_i = X_i/K_i$, que es la razón producto-capital, mide el grado en que el capital fijo⁴³ es utilizado para generar una unidad nueva de valor. Si al estimar x_i lo que obtenemos es el producto por trabajador, para cada observación censal propuesta y la razón producto-capital r_i es un cociente de unidades monetarias, entonces se convierte en un porcentaje. Así el guarismo $x_i/r_i = k_i$, el cual definiremos como el *cociente capital-trabajo* de cada unidad espacial, expresa *en sentido estricto* un aproximativo de la composición orgánica del capital.

⁴² En los censos económicos de 1999 y 2004, disponemos de el cálculo del valor total de los activos fijos (af) y la formación bruta de capital fijo (fbcf) para cada una de las unidades municipales, asimismo existe el calculo del monto de depreciación para cada observación temporal, si hacemos una relación depreciación/total de los activos fijos, obtenemos una tasa de depreciación (después aplicamos la siguientes fórmula: $((1-\delta) * af) + fbcf$, de esta manera obtendremos un cálculo aceptable del monto en los stocks de capital de cada unidad espacial.

⁴³ En términos de Marx sería el trabajo pretérito empleado en la producción.

Nuestra curva de eficiencia definida en el espacio (x_i, r_i) se trata de una línea recta que en el eje de las ordenadas se intercepta con x_i , y en el eje de las abscisas con r_i . La razón capital-trabajo es la pendiente de esta curva cambiada de signo $(-k_i)$.

GRÁFICO 3.1. CURVA DE EFICIENCIA QUE REPRESENTA LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO DE CADA MUNICIPIO, x_i , LA RELACIÓN CAPITAL-PRODUCTO, r_i , Y EL COCIENTE CAPITAL TRABAJO, k_i , COMO UNA LÍNEA RECTA QUE CONECTA $(0, x_i)$ CON $(r_i, 0)$ Y CON UNA PENDIENTE $= -k_i$.

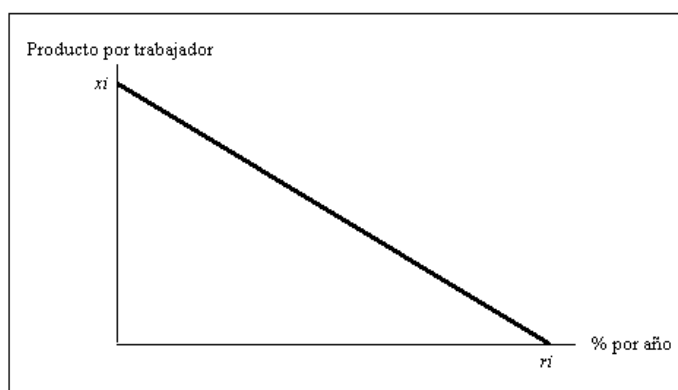
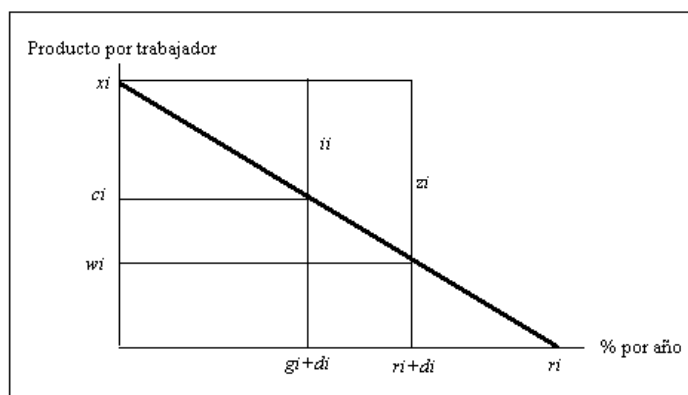


GRÁFICO 3.2. CURVA DE EFICIENCIA QUE TAMBIÉN PUEDE REPRESENTAR EL LADO DE LA PRODUCCIÓN Y LAS RENTAS DE LAS CUENTAS NACIONALES EN TÉRMINOS PER CÁPITA.



De acuerdo con la grafica 3.2 la curva de eficiencia puede servir de base para ilustrar las identidades básicas de las cuentas nacionales. En primera instancia si tomamos la identidad $X_i = C_i + I_i$, en donde C_i se trata del consumo, I_i la inversión bruta en cada municipio⁴⁴. Con la línea vertical que limita en x_i queda representada la cuenta de producción sobre la curva de eficiencia y con una tasa de crecimiento bruto $g_i + d_i = I_i/K_i$ segmentada por la

⁴⁴ En el planteamiento de Foley y Marquetti para la construcción de las variables de consumo e inversión, incluyen las compras gubernamentales de bienes y servicios así como las exportaciones netas. En nuestro caso estos cálculos, dado el nivel de desagregación en cuanto al referente espacial, no es posible realizarlos de la misma manera.

curva de eficiencia entre consumo social incluido el consumo de los no trabajadores, $ci = Ci/Ni$ y la inversión bruta por trabajador, $ii = Ii/Ni$, en este punto di equivale al monto de depreciación del capital fijo en la observación censal correspondiente.

Por lo que respecta al lado de la demanda de las identidades de las cuentas nacionales, $Xi = Wi + Zi$ donde Wi estará representado en este caso por el total de remuneraciones de los asalariados ocupados en la producción manufacturera, la variable $Zi = Xi - Wi$ será la suma de las rentas no salariales y esta representada en la figura 3.2 como la línea vertical en la tasa de ganancia bruta, $ri + di = Zi/Ki$ segmentada por la curva de eficiencia entre el salario por trabajador, $wi = Wi/Ni$, y el *cash flow* por trabajador, $zi = Zi/Ni$.

3.3 Cambio técnico por unidad espacial y la curva de eficiencia

La curva de eficiencia presentada en la sección anterior, como vimos, es un instrumento de medición del cambio técnico de una economía, en nuestro caso en particular, las variaciones que ésta presente por cada uno de los municipios dirá cuáles de estas unidades espaciales se encuentran en crecimiento en cuanto a los ritmos de variación de la acumulación de capital o las variaciones al alza y a la baja de la productividad laboral. En síntesis, lograremos explicar los diferenciales de crecimiento de la composición orgánica al interior de la ZMCM.

Para evaluar el grado de avance técnico ahorrador de mano de obra de cada unidad de análisis espacial, nos remitimos a la aplicación de una tasa de crecimiento –por periodo censal– de la productividad del trabajo, cuando la curva de eficiencia entre cada periodo se mueva en el sentido de las manecillas del reloj, ello se interpretará como un *cambio ahorrador de trabajo*, lo que en términos de la teoría marxista podría relacionarse con un incremento directo de los niveles de explotación bajo el mecanismo de extracción de plusvalía relativa. El grado de cambio técnico de este tipo puede ser conmensurable calculando la variación porcentual de la productividad laboral en dos periodos y que denotamos por:

$$gi = \left(\left(\frac{xi_n}{xi_0} \right)^{\frac{1}{n-1}} - 1 \right) 100$$

De tal forma que un valor negativo de gi correspondiente a un municipio dado estaría indicando un descenso en la productividad del trabajo, una distorsión de esta naturaleza indicaría por lo menos dos cosas relevantes: i) las unidades económicas que producen en tales localidades estarían ubicadas dentro de la competencia, en una posición desfavorable, dados los ritmos de compensación que se impone la distribución de las ganancias globalmente y ii) que el mismo grado de concentración del capital, pueda estar ocasionando descensos en la productividad por efecto de un exceso de acumulación de capital fijo con respecto al crecimiento porcentual en el empleo de trabajadores.

También puede ocurrir que la implementación de una nueva técnica de producción genere un efecto contrario al que acabamos de describir, es decir, que sólo se incremente la relación producto-capital, mientras que la productividad laboral permanezca constante, a este proceso Foley lo denomina cambio técnico *ahorrador puro de capital* o *consumidor de capital*, gráficamente se observa como un desplazamiento de la curva de eficiencia en sentido contrario de las manecillas del reloj y cerca de su intersección con el eje de las ordenadas⁴⁵. Para contrastar empíricamente este fenómeno recurrimos al mismo instrumento utilizado en el caso del análisis del cambio técnico relacionado con la productividad del trabajo, de tal modo que lo que tenemos que hacer es calcular la tasa de crecimiento de la relación producto-capital para los periodos censales a la cual llamaremos ci y que se halla construida de la siguiente forma:

$$ci = \left(\left(\frac{ri_n}{ri_0} \right)^{\frac{1}{n-1}} - 1 \right) 100$$

La mayor parte de las veces la tasa ci resulta ser menor a cero, ello se interpreta como un cambio técnico utilizador de capital; mientras que si ci es idéntico a cero estaríamos hablando de un cambio técnico neutral al modo de Harrod y, finalmente, cuando $ci = gi$ estaríamos hablando de un cambio técnico neutral al modo de Hicks.

⁴⁵ Lo más usual es que existan reducciones en la razón producto-capital, en tal caso se conoce como cambio técnico utilizador de capital.

3.4 Cambio técnico sesgado al modo de Marx

Ya hemos supuesto varias formas en las que podemos interpretar los movimientos en la curva de eficiencia, hemos esbozado cuál sería el sentido que en la formulación marxiana tendría que seguir la pauta de cambio técnico, en esta sección expondremos de manera concreta cual es el comportamiento que debería tener la curva a lo largo del tiempo para podre hablar de la ocurrencia de un cambio técnico en el sentido en que Marx entendía una economía en expansión.

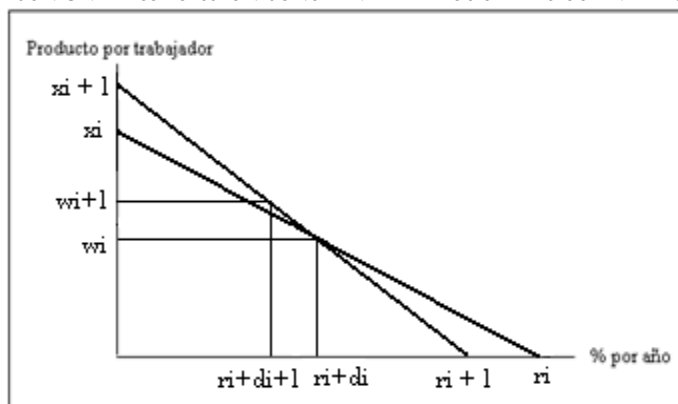
Si nos remitimos a la sección 1.2.2, en donde discutimos con cierta profundidad el tema de las transformaciones técnicas, ahora debemos retomar ciertos planteamientos básicos y escribirlos en términos de la interpretación de la curva de eficiencia. Marx concebía la existencia de un sesgo sistemático provocado por la implementación de técnicas que *ahorran trabajo* a la vez que son *utilizadoras de capital* y ello es expresión directa del propio desarrollo capitalista. Esta idea contraviene las concepciones de Harrod y de Hicks, en donde el primero sostiene el argumento de que el cambio técnico es neutral porque *ahorra trabajo*, pero no *ahorra ni utiliza capital*⁴⁶; el segundo sostiene la idea de una neutralidad donde se *ahorra capital* y se *ahorra trabajo*, suponiendo desplazamientos paralelos de la curva de eficiencia⁴⁷. De tal manera que la pauta de cambio técnico *à la Marx*, siendo *ahorrador de trabajo* y *utilizador de capital*, se expresa con una rotación de

⁴⁶ Lo que Harrod denomina cambio técnico neutral, en Marx estaba resuelto con el concepto de *plusvalía absoluta*, es decir, que al no incluirse mejoras técnicas a la producción, puede estar incrementando la masa de mercancías producidas implementando una administración científica del trabajo. Si se reducen considerablemente los *tiempos muertos* y se establece una rigurosidad en el aprovechamiento al máximo de las capacidades de los trabajadores para que en una cantidad menor de tiempo generen más producción, ello haría innecesario reemplazar las máquinas de un tiempo $t-1$ por otras con características mejoradas en t , porque los incrementos de productividad vendrían inducidos por la cuestión descrita.

⁴⁷ Al igual que pasa con Harrod, en Hicks lo que en realidad significa su idea de una neutralidad del cambio técnico cuando la curva se desplaza en paralelo, para Marx esta resuelto de la siguiente forma: sabemos que el capital fijo de ninguna forma genera valor nuevo, sino que su valor se transfiere de manera paulatina a las mercancías, cuando un capitalista incentivado por la competencia y una rentabilidad esperada mayor decide incorporar nuevas máquinas en la producción que reduzcan el tiempo de trabajo incorporado por unidad producida, ello significa que si la curva de eficiencia se desplaza paralelamente, no existe neutralidad del cambio técnico, porque por un lado, se genera un incremento en la productividad laboral mas que proporcional al incremento de la relación producto-capital y por el otro se incrementa el grado de *utilización de capital* dado el incremento sustantivo que se da de la composición orgánica, conservándose de este modo la tendencia de las ganancias a decrecer y demás leyes que discutimos en el capítulo 1.

la curva de eficiencia en el sentido de las manecillas del reloj a partir de un punto determinado en el cuadrante positivo, suponiendo la siguiente condición en términos de las tasas de crecimiento de la productividad laboral y de la relación producto-capital, $g_i > 0$ y $c_i < 0$. El punto en que se cruzan la curva anterior con la nueva indica un salario real para el que ambas técnicas son rentables, Foley y Marquetti llaman a este *punto de cambio*.

GRÁFICO 3.3. UNA TASA DE GANANCIA DESCENDENTE CON EL PROGRESO TÉCNICO SESGADO AL MODO DE MARX Y CON UNA PROPORCIÓN CONSTANTE DE LOS SALARIOS EN LA RENTA

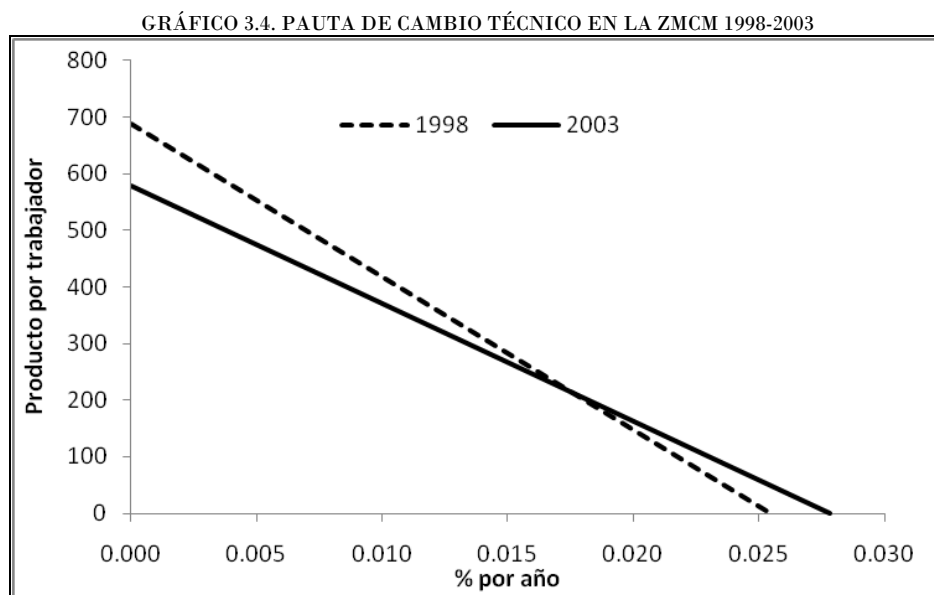


La grafica 3.3 pone de manifiesto dos ideas importantes sobre la determinación de la tasa de ganancia i) ésta depende de la pauta de cambio técnico y ii) también depende de la parte de los salarios en la renta nacional. Si se combina el cambio técnico *á la Marx* con una proporción constante o mínimamente descendente de los salarios en la renta ello puede llevar –aunque no siempre– a una contracción de la tasa de ganancia. Es importante aclarar que en nuestra evaluación de las pautas de cambio técnico no incluiremos el análisis empírico sobre la parte de los salarios ni la variación de la tasa de ganancia, porque en el capítulo 2 ya pudimos dar cuanta de las tendencias generales de estos dos indicadores.

3.5 Pautas cambio en la ZMCM 1998-2003

La fuente de información son los censos económicos de 1999 y 2004 publicados por INEGI, a partir de éstos pudimos construir los indicadores necesarios para obtener la pauta de cambio técnico para el caso de la producción manufacturera en los municipios que

conforman la ZMCM. En la gráfica 3.1 vemos la pauta de cambio técnico que sigue la ZMCM en conjunto⁴⁸.



Para el caso de la ZMCM en conjunto se observa una rotación de la curva de eficiencia en sentido contrario de las manecillas del reloj, lo que indica por un lado un aumento en la *utilización del capital*, y por otro una *disminución en la productividad laboral*. Respecto a lo dicho en el planteamiento del modelo, no podemos afirmar que se trate de un tipo de cambio como los mencionados (*á la Marx, Hicks o Harrod*).

Esta anomalía en la evolución de la pauta hace pensar en un planteamiento distinto, lo que ocurrió en este periodo fue: hubo una disminución de la composición orgánica del capital, lo cual se entiende como una etapa de *semi-desindustrialización* para la zona, además ello genera por un lado que la masa de trabajo vivo empleada disminuya en el periodo (hay desplazamiento de mano de obra por efecto del cierre o relocalización de actividades) y por otro, que la cantidad de producción por trabajador empleado se contraiga por efecto de la pérdida de presencia de las actividades, en este caso industriales.

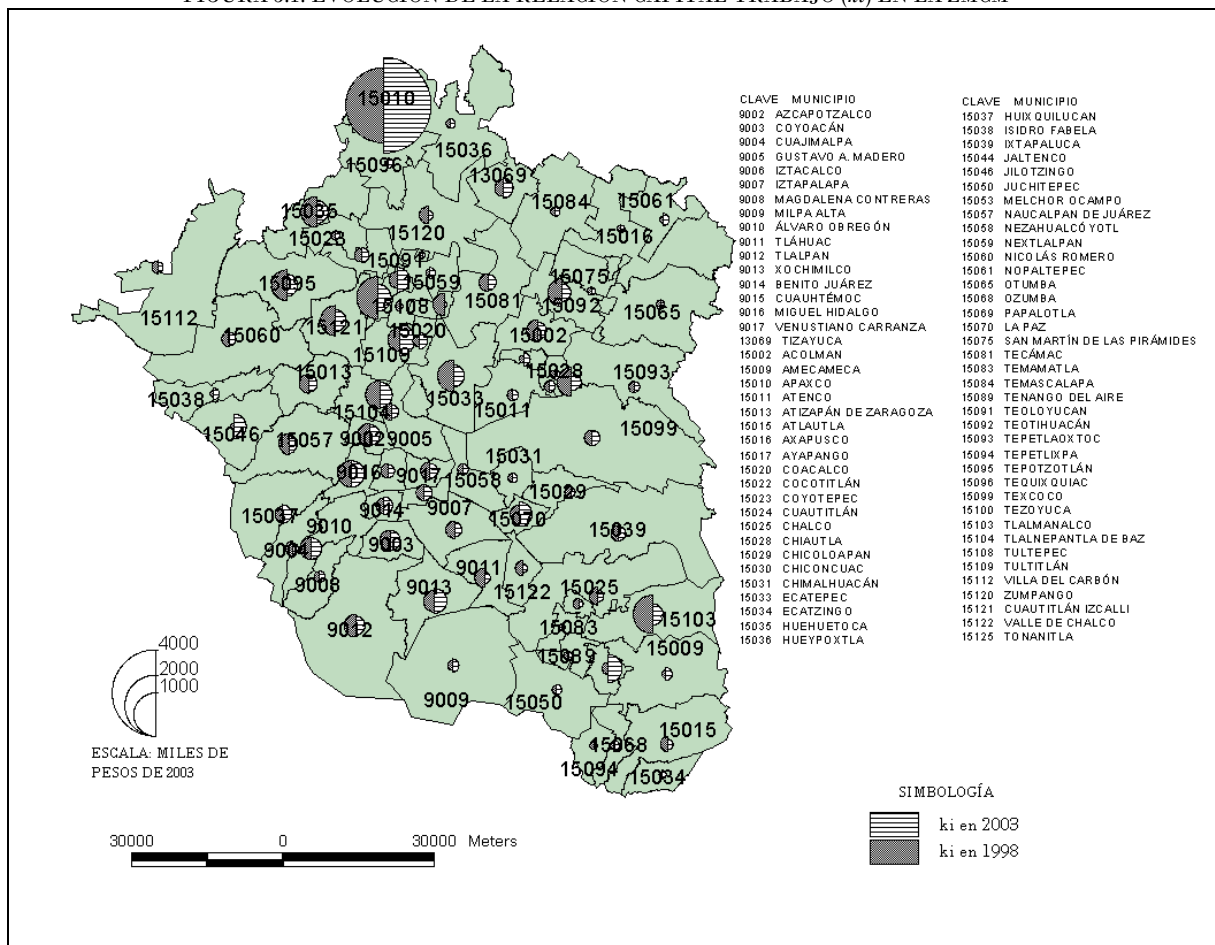
El fenómeno observado en esta aproximación global se explica porque debe prevalecer una tendencia de los capitales a reinstalarse o desaparecer dada una disminución de la rentabilidad, lo que ocasiona que este espacio pierda viabilidad para la producción de

⁴⁸ Las gráficas que corresponden a la curva de eficiencia de cada municipio están consignadas en el apéndice al final de este capítulo.

manufacturas. Los niveles en los que la competencia se expresa y la aparición de crisis también son elementos explicativos de la situación observada, por lo cual decimos que estamos frente a una reestructuración un tanto acelerada del espacio a través de lo que Harvey (2008) define como una *devaluación selectiva y localizada de los activos*.

En este caso no es de nuestro interés investigar cual es el nuevo destino de los capitales, sino de los efectos que esto tiene al interior de la ZMCM que como sabemos alguna vez se caracterizó por ser un espacio urbano con un alto nivel de actividad industrial. Estamos comprobando también que la tendencia a la concentración económica encuentra límites cuando en términos de la localización espacial las leyes de la economía se hacen efectivas, es decir, la rentabilidad llega para algunos capitales a niveles tan inferiores que la *pauta a seguir* es el abandono de ese espacio con el fin de buscar la elevación de sus beneficios en otro que le dote, al menos, de sus condiciones de valorización anteriores.

FIGURA 3.1. EVOLUCIÓN DE LA RELACIÓN CAPITAL-TRABAJO (*ki*) EN LA ZMCM

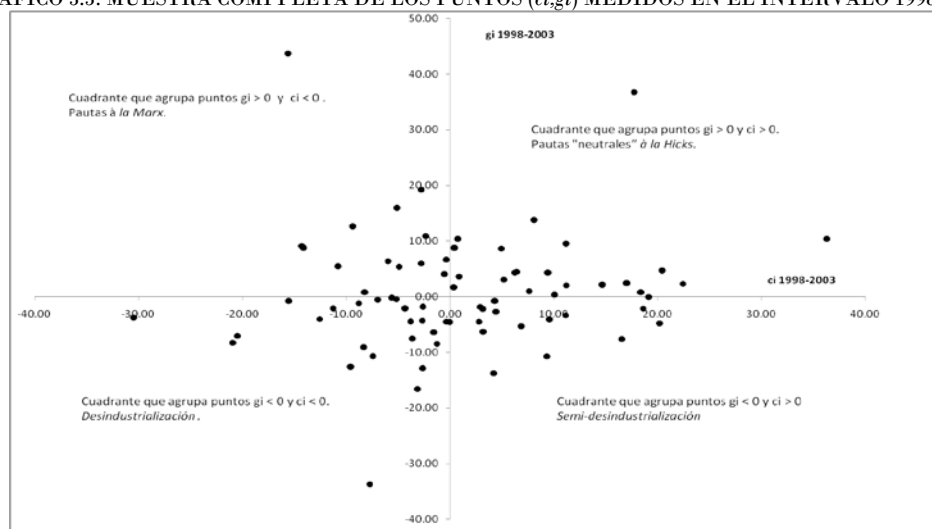


Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 3.1.

Cuando abordamos el tema de la *producción del espacio* en la sección 1.4.2 argumentamos sobre cómo es que las aglomeraciones de capital deben ser entendidas dentro de una amplia concepción del cambio técnico y organizativo de la producción dado que es esta combinación de elementos un eje rector de la acumulación y lo que a fin de cuentas reproduce las relaciones sociales en la economía. En la figura 3.1 se ilustra la forma en que evoluciona espacialmente la relación capital-trabajo en los municipios que conforman la ZMCM, decíamos que esta relación es justamente un indicador que puede asemejarse justamente a la composición orgánica del capital.

Es evidente el hecho comentado al analizar la pauta de cambio técnico para esta zona, en lo general prevalece una tendencia en los municipios a que la relación capital-trabajo descienda; solo que hay un punto importante a comentar el caso del municipio de Apaxco que por la dimensión de sus indicadores salta a la vista inmediatamente, la razón es simple: una de las empresas de mayor tamaño en el país, productora de cementos y que procesa varios tipos de minerales se ubica en ese lugar, pero eso no es lo que más importa en términos del análisis, sino el hecho de cómo evoluciona ahí la relación *ki*, tiende a crecer y ello confirma empíricamente la posición de privilegio que significan los monopolios dentro de la competencia, aún cuando gran parte de los espacios presentan una tendencia a la desintegración de la industria, al parecer es consistente la idea de que ciertos capitales operan en condiciones superiores al promedio garantizándose rentabilidad y su presencia en la configuración geográfica de la industria.

GRÁFICO 3.5. MUESTRA COMPLETA DE LOS PUNTOS (*ci,gi*) MEDIDOS EN EL INTERVALO 1998-2003



El gráfico 3.5 representa las tasas *ci* y *gi* medidos para el periodo 1998 a 2003, la forma en que se hallan dispersos los puntos en los cuadrantes indican una tendencia prevaleciente al desmantelamiento de la actividad manufacturera en la región de análisis solo los puntos correspondientes a los cuadrantes de *pautas à la Marx* y *à la Hicks* los que están indicando algún tipo de crecimiento en la acumulación en la industria manufacturera. En síntesis, existe una clara heterogeneidad en las pautas de cambio técnico al interior de la ZMCM y, no se observa una correlación sistemática en las variaciones de *gi* y *ci*. La interpretación que damos a lo visto en el gráfico es que necesariamente la competencia y los niveles de rentabilidad han obligado a los capitalista industriales, por un lado a *conservar los espacios de valorización* que aún son fértiles en términos de rentabilidad y por otro, hay una tendencia a la *devaluación de los espacios industriales* en los cuales la producción de manufacturas no es ya viable ni consistente con los principios de la acumulación de capital y su lógica de rentabilidad.

CUADRO 3.1. PAUTAS DE CAMBIO TÉCNICO SEGÚN SU TIPO DE ROTACIÓN O CAMBIO

<i>à la Marx</i>								
MUNICIPIO	PRODUCTIVIDAD LABORAL $xi = Xi/Ni$ (1998)	PRODUCTIVIDAD LABORAL $xi = Xi/Ni$ (2003)	RAZÓN PRODUCTO-CAPITAL $ri = Xi/Ki$ (1998)	RAZÓN PRODUCTO-CAPITAL $ri = Xi/Ki$ (2003)	TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DE <i>gi</i> (1998-2003)	TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DE <i>ci</i> (1998-2003)	PENDIENTE RAZÓN CAPITAL-TRABAJO k (1998)	PENDIENTE RAZÓN CAPITAL-TRABAJO k (2003)
<i>Semi-desindustrialización</i>								
MILPA ALTA	185.29	310.39	0.0374	0.0332	10.87	-2.35	49.51	93.39
ISIDRO FABELA	116.23	243.50	0.0459	0.0353	15.94	-5.10	25.35	69.00
JILOTZINGO	239.17	1466.00	0.1026	0.0440	43.71	-15.59	23.32	333.50
AXAPUSCO	57.24	69.70	0.0216	0.0210	4.02	-0.54	26.49	33.14
AMECAMECA	101.05	243.03	0.0314	0.0273	19.19	-2.80	32.15	89.10
CHIAUTLA	157.01	210.05	0.0390	0.0339	5.99	-2.79	40.23	62.00
NEXTLALPAN	135.12	176.21	0.0436	0.0247	5.45	-10.77	30.98	71.41
NOPALTEPEC	77.89	120.35	0.0314	0.0145	9.09	-14.27	24.79	82.72
TEQUIXQUIAC	78.83	119.87	0.0446	0.0208	8.74	-14.15	17.69	57.69
TEZOYUCA	320.25	580.98	0.0955	0.0583	12.65	-9.39	33.54	99.59
TENANGO DEL AIRE	92.18	127.00	0.0270	0.0265	6.62	-0.37	34.18	47.98
TULTITLÁN	743.05	1011.55	0.0262	0.0193	6.36	-5.96	283.56	524.90
LA PAZ	555.62	721.53	0.0289	0.0224	5.36	-4.92	192.37	321.41
HUIXQUILUCAN	403.63	419.25	0.0350	0.0228	0.76	-8.23	115.47	184.27
VENUSTIANO CARRANZA	363.59	288.31	0.0204	0.0234	-4.53	2.79	178.16	123.11
TLÁHUAC	388.53	220.23	0.0195	0.0304	-10.73	9.31	199.33	72.39
IZTAPALAPA	438.40	382.24	0.0270	0.0334	-2.70	4.41	162.60	114.28
GUSTAVO A. MADERO	484.47	368.84	0.0286	0.0398	-5.31	6.84	169.33	92.59
ATIZAPÁN DE ZARAGOZA	395.93	380.67	0.0204	0.0251	-0.78	4.30	194.33	151.36
CHICOLAPAN	227.69	164.29	0.0311	0.0364	-6.32	3.17	73.17	45.18
NICOLÁS ROMERO	238.43	217.16	0.0196	0.0226	-1.85	2.91	121.80	96.12
TEOTIHUACÁN	876.79	787.47	0.0206	0.0483	-2.13	18.61	425.96	162.99
TLALMANALCO	591.21	397.25	0.0076	0.0163	-7.64	16.55	778.36	243.21
CUAUTITLÁN	1466.21	699.34	0.0151	0.0186	-13.76	4.22	969.60	376.21
CHALCO	313.38	312.23	0.0180	0.0433	-0.07	19.13	173.71	72.14
ECATEPEC	764.62	643.70	0.0144	0.0245	-3.38	11.13	529.55	262.99
NAUCALPAN DE JUÁREZ	567.83	507.97	0.0272	0.0318	-2.20	3.15	208.55	159.78
ZUMPANGO	192.51	150.62	0.0118	0.0296	-4.79	20.16	162.94	50.90
CUAUTITLÁN IZCALLI	1276.65	1035.80	0.0265	0.0419	-4.10	9.57	481.47	247.36

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI. Censos económicos 1999 y 2004.
La productividad laboral esta calculada en miles de pesos constantes de 2003.

CUADRO 3.1. (CONTINUACIÓN) PAUTAS DE CAMBIO TÉCNICO SEGÚN SU TIPO DE ROTACIÓN O CAMBIO

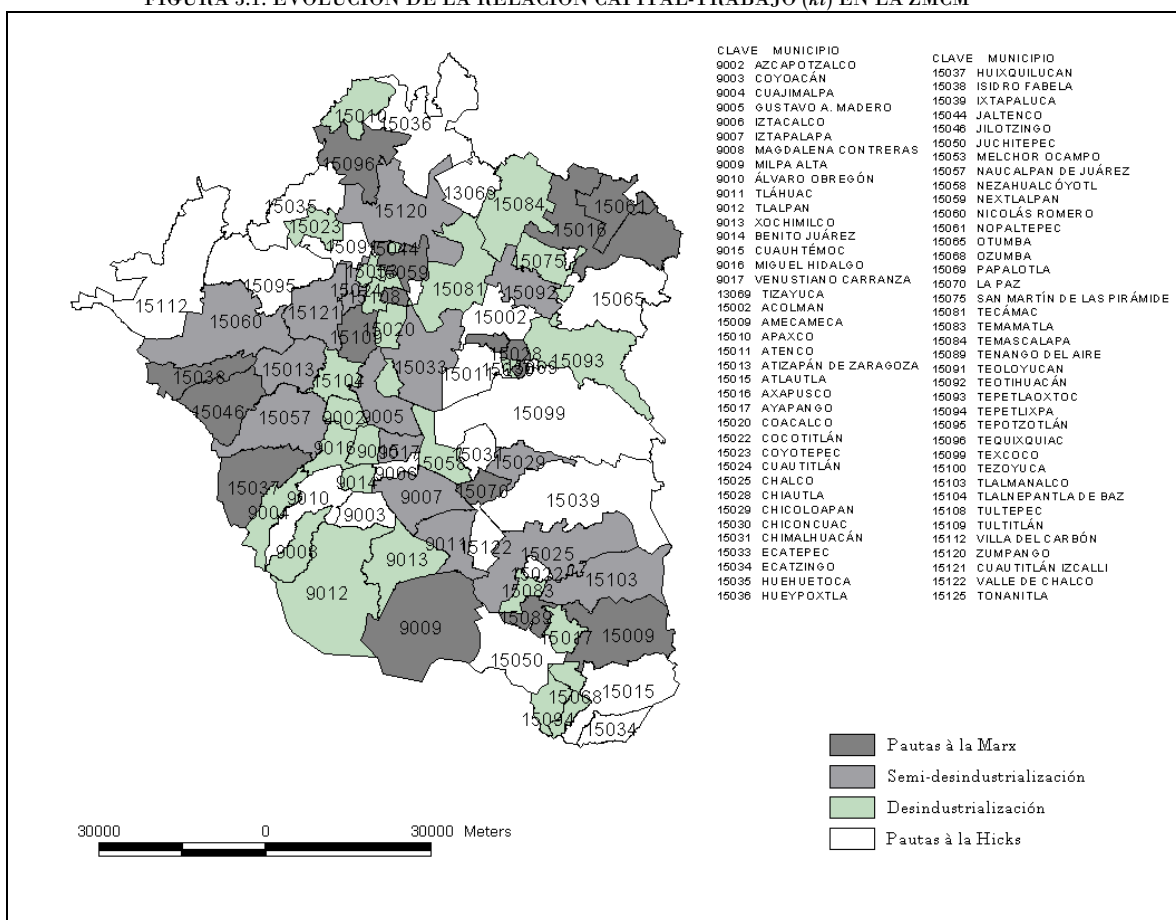
Desindustrialización								
MUNICIPIO	PRODUCTIVIDAD LABORAL $x_i = X_i/N_i$ (1998)	PRODUCTIVIDAD LABORAL $x_i = X_i/N_i$ (2003)	RAZÓN PRODUCTO-CAPITAL $r_i = X_i/K_i$ (1998)	RAZÓN PRODUCTO-CAPITAL $r_i = X_i/K_i$ (2003)	TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DE g_i (1998-2003)	TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DE c_i (1998-2003)	PENDIENTE RAZÓN CAPITAL-TRABAJO k (1998)	PENDIENTE RAZÓN CAPITAL-TRABAJO k (2003)
MIGUEL HIDALGO	953.69	592.37	0.0248	0.0161	-9.08	-8.30	384.64	368.41
CUAUHTÉMOC	450.99	356.84	0.0397	0.0396	-4.58	-0.04	113.69	90.12
BENITO JUÁREZ	478.52	465.02	0.0389	0.0272	-0.57	-6.96	122.86	171.27
XOCHIMILCO	1016.33	994.39	0.0398	0.0305	-0.44	-5.18	255.40	325.97
TLALPAN	725.62	465.75	0.0259	0.0243	-8.49	-1.27	279.69	191.34
MAGDALENA CONTRERAS	259.87	233.42	0.0428	0.0343	-2.12	-4.36	60.67	68.09
CUAJIMALPA DE MORELOS	1133.51	457.70	0.0944	0.0805	-16.59	-3.15	120.05	56.88
AZCAPOTZALCO	999.89	718.71	0.0336	0.0310	-6.39	-1.58	298.01	231.96
SAN MARTÍN DE LAS PIRÁMIDES	197.52	112.01	0.0546	0.0371	-10.73	-7.45	36.17	30.20
TECÁMAC	565.24	448.93	0.0327	0.0322	-4.50	-0.34	172.59	139.42
JALTENCO	57.72	29.00	0.0206	0.0180	-12.86	-2.65	28.08	16.14
AYAPANGO	1019.90	841.43	0.1241	0.0202	-3.77	-30.46	82.21	417.01
COACALCO DE BERRIOZÁBAL	504.72	327.13	0.0670	0.0207	-8.31	-20.93	75.33	158.00
OZUMBA	106.54	102.49	0.0333	0.0143	-0.77	-15.54	32.02	71.64
APAXCO	2805.59	2520.97	0.0093	0.0051	-2.12	-11.26	3015.19	4922.33
CHICONCUAC	129.15	105.16	0.0239	0.0122	-4.03	-12.55	53.94	85.87
COYOTEPEC	97.74	92.03	0.0281	0.0177	-1.20	-8.78	34.81	51.90
MELCHOR OCAMPO	276.88	192.02	0.0185	0.0059	-7.06	-20.47	149.75	326.38
TEPETLAXOTOC	334.27	170.36	0.0466	0.0282	-12.61	-9.58	71.73	60.47
TEPETLIXPA	99.29	79.63	0.0326	0.0285	-4.32	-2.66	30.48	27.97
TEMASCALAPA	115.95	114.65	0.0278	0.0208	-0.22	-5.62	41.74	55.12
TEMAMATLA	89.87	71.51	0.0361	0.0298	-4.47	-3.79	24.87	24.00
TULTEPEC	575.24	73.55	0.0997	0.0667	-33.72	-7.74	57.68	11.03
NEZAHUALCÓYOTL	216.38	197.20	0.0348	0.0305	-1.84	-2.61	62.23	64.74
TLALNEPANTLA DE BAZ	1021.41	690.11	0.0241	0.0201	-7.54	-3.63	423.14	343.95
á la Hicks								
ÁVARO OBREGÓN	512.77	807.65	0.0197	0.0334	9.51	11.17	260.55	241.65
IZTACALCO	383.43	445.12	0.0271	0.0349	3.03	5.18	141.54	127.66
COYOACÁN	995.01	1228.35	0.0420	0.0568	4.30	6.24	237.12	216.32
HUEHUETOCA	586.32	652.14	0.0115	0.0228	2.15	14.63	508.85	286.00
HUEYPOXTLA	127.23	192.40	0.0309	0.0394	8.62	4.94	41.14	48.88
ECATZINGO	20.67	98.89	0.0112	0.0252	36.76	17.73	18.53	39.19
IXTAPALUCA	601.62	742.89	0.0449	0.0704	4.31	9.41	134.03	105.55
ATLAUTLA	197.91	249.01	0.0168	0.0426	4.70	20.43	117.78	58.51
ACOLMAN	944.16	1042.89	0.0366	0.0622	2.01	11.20	258.10	167.67
PAPALOTLA	289.77	474.84	0.0065	0.0305	10.38	36.27	446.96	155.87
ATENCO	168.27	209.45	0.0245	0.0335	4.48	6.44	68.58	62.48
CHIMALHUACÁN	141.53	169.18	0.0322	0.0336	3.63	0.86	44.02	50.42
COCOTITLÁN	96.78	100.61	0.0155	0.0361	0.78	18.34	62.29	27.90
TEPOTZOTLÁN	986.37	1113.14	0.0196	0.0430	2.45	17.00	503.27	259.05
TEXCOCO	430.37	468.07	0.0350	0.0356	1.69	0.36	122.91	131.32
VILLA DEL CARBÓN	126.17	128.35	0.0145	0.0234	0.34	10.04	86.91	54.79
TEOLOYUCAN	269.72	514.20	0.0274	0.0404	13.77	8.08	98.45	127.26
OTUMBA	89.55	93.90	0.0195	0.0282	0.95	7.63	45.82	33.26
JUCHITEPEC	118.07	193.52	0.0304	0.0315	10.39	0.73	38.87	61.45
VALLE DE CHALCO	416.31	466.27	0.0358	0.0986	2.29	22.43	116.13	47.28
TIZAYUCA	365.24	555.78	0.0248	0.0253	8.76	0.41	147.20	219.50

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI. Censos económicos 1999 y 2004.
La productividad laboral esta calculada en miles de pesos constantes de 2003.

El cuadro 3.1 muestra la evidencia empírica construida para demostrar los cambios en las curvas de eficiencia de cada municipio, con lo cual damos cuenta de dos elementos nuevos que surgen al evaluar empíricamente el modelo. Decimos que aparecen dos tipos de anomalía en la evolución de las pautas: una la denominamos *semi-desindustrialización*,

que se corresponde con un movimiento de la curva en sentido contrario de las manecillas del reloj, solo que con la particularidad de que *incrementa la utilización del capital*, con una *disminución de la productividad laboral*. También ocurre lo que hemos denotado como *desindustrialización* que corresponde con un *desplazamiento en paralelo y hacia la izquierda* de la curva. Tanto el modo *à la Marx*, como en el sentido de Hicks, hemos dicho que representan incrementos en los niveles de acumulación, en el primero, hay presencia de el empleo de una técnica que *ahorra trabajo* (incrementándose la productividad) y disminuye la *utilización del capital* (se reduce la relación producto-capital), que es una rotación de la curva en el sentido de las manecillas del reloj; en el segundo, ocurre un desplazamiento de la curva en paralelo y hacia la derecha, aunque cómo vimos ello tiene también una explicación desde el punto de vista de la teoría puramente marxiana.

FIGURA 3.1. EVOLUCIÓN DE LA RELACIÓN CAPITAL-TRABAJO (k/l) EN LA ZMCM



Así pues la heterogeneidad observada en las pautas de cambio técnico sugiere algo más allá de una reconversión en las actividades económicas de la ZMCM, en multiplicidad de

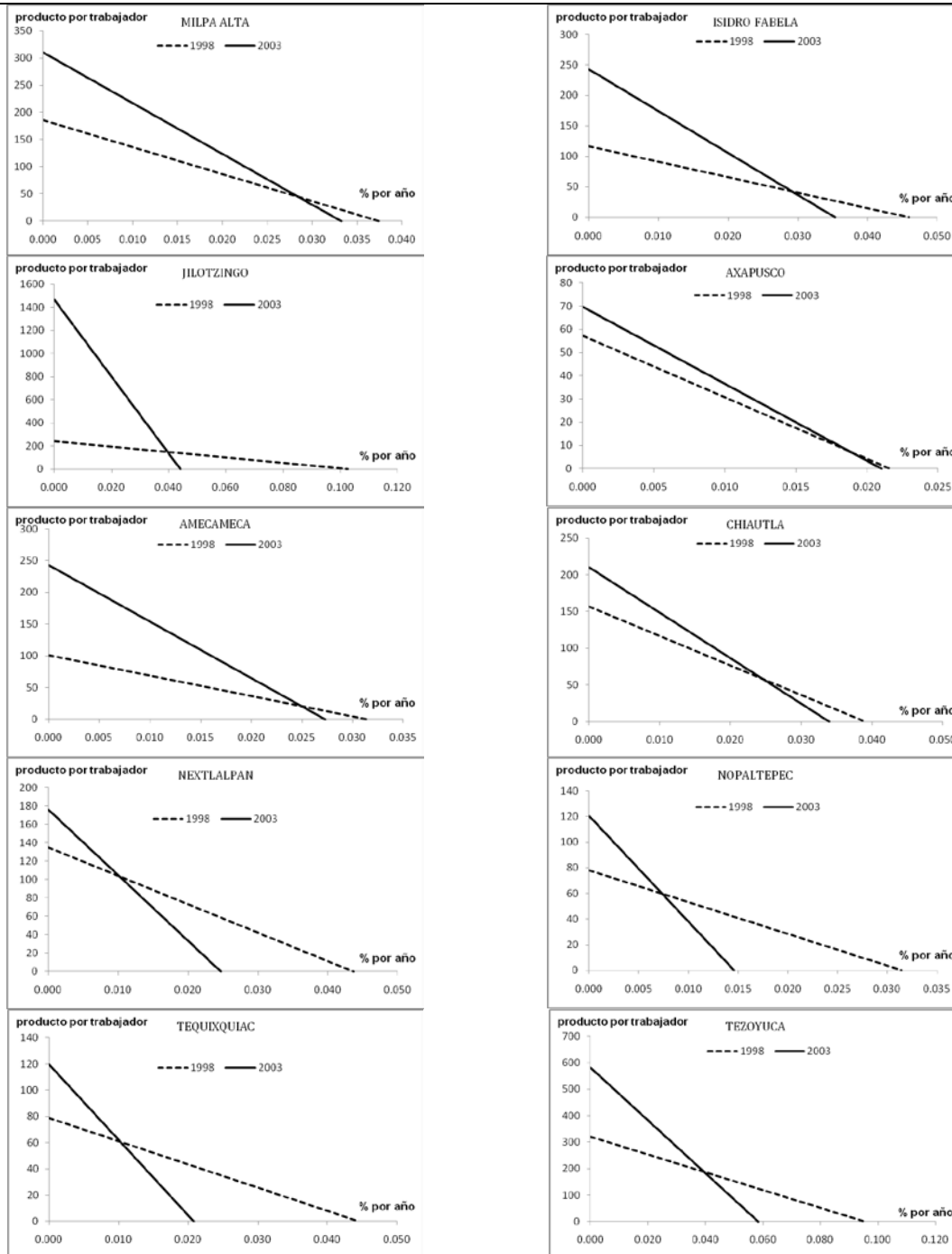
trabajos dedicados al estudio de esta región se ha concluido que las actividades de servicios son el nuevo eje rector de la economía local, sin embargo, con apego a nuestro marco de referencia teórica sabemos que las actividades industriales son las únicas capaces de generar valor nuevo y por tanto riqueza, por lo que podemos preguntar ¿Qué significado tiene para nuestra investigación el hecho de que sean pocas las unidades espaciales que muestran un cambio técnico a la manera de Marx, si es la única pauta que asegura un crecimiento real de la acumulación? y concomitantemente ¿Qué significado tiene que exista una clara tendencia al declive de las actividades manufactureras en términos del significado que tiene la competencia para la economía en conjunto?. Respondemos este par de cuestiones apoyándonos en un planteamiento hecho por Harvey (1990), porque consideramos que su reflexión engloba una serie de problemáticas lógicas de la ZMCM que han contribuido en menor o mayor medida a generar las pautas de cambio técnico vistas, a la letra nos dice:

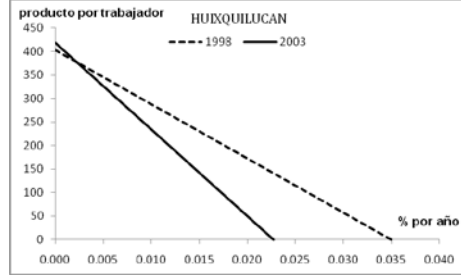
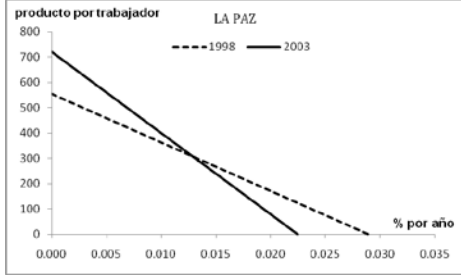
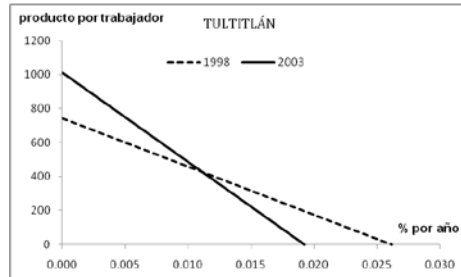
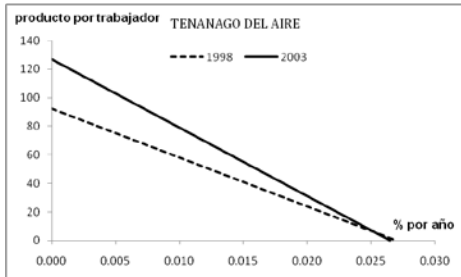
Las revoluciones en el valor se desatan cuando se busca la plusvalía relativa por medio del cambio de tecnología o de situación. El efecto es devaluar los capitales empleados bajo tecnologías inferiores o en situaciones inferiores. Este proceso se complica porque el impulso por acelerar el proceso de rotación mejorando el transporte y las comunicaciones modifica los espacios relativos, y *así transforma situaciones superiores en inferiores y viceversa*. El movimiento de trabajadores individuales en busca de niveles de vida más altos y de mejores condiciones de trabajo contribuye a la confusión; la ventaja del capital de tener acceso a reservas baratas de trabajo excedente en ciertas situaciones se puede ir perdiendo poco a poco con la migración de los trabajadores. El efecto total es que las devaluaciones específicas llegan a ser algo más que un asunto casual y accidental. *La competencia por el espacio lleva al cierre de una planta aquí, a la pérdida de una vía de ferrocarril allá [...] (429) (itálicas añadidas)*

En conclusión, la forma en que se dan los cambios en la implementación de tecnologías en la zona de estudio, en donde son pocas las unidades espaciales que son congruentes con un crecimiento y expansión favorable de la acumulación—al modo de Marx—, lo que en general está ocurriendo en la ZMCM es que la competencia ha empujado al capital de tipo industrial a una serie de *devaluaciones específicas* dada una creciente relativización del espacio, lo que significa que la producción manufacturera en este espacio en específico, dejó de ser atractiva por efecto de una baja en la rentabilidad, la cual seguramente creció en otros lugares que atrajeron la vista de aquellos capitales individuales que tenían la opción de movilizarse geográficamente sin olvidar que en otros casos ciertamente significó la quiebra.

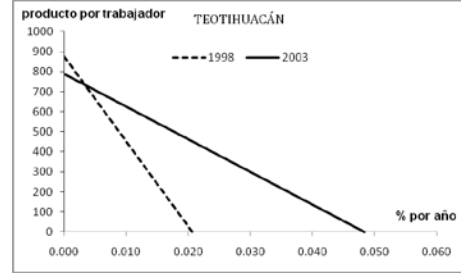
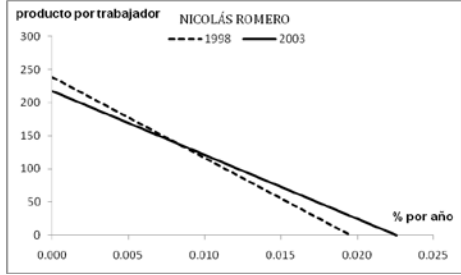
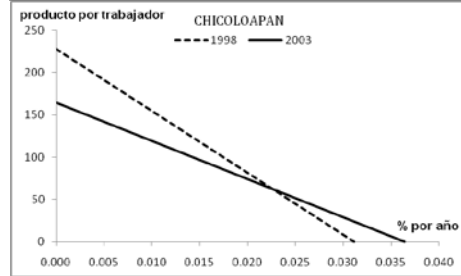
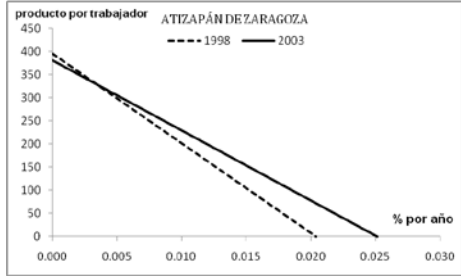
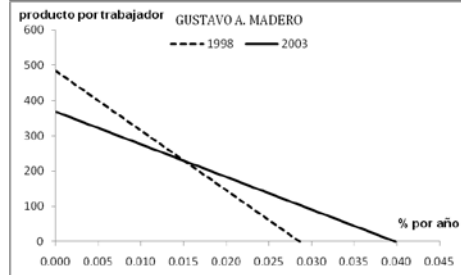
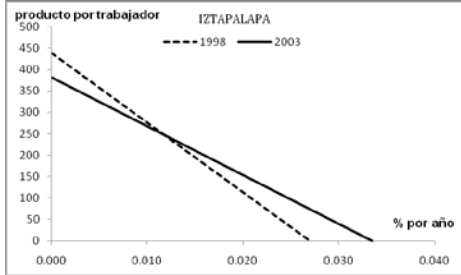
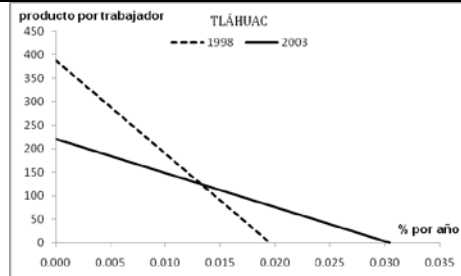
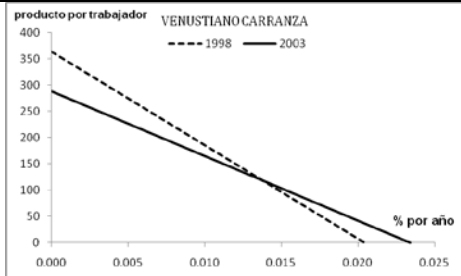
Apéndice al capítulo 3. Pautas de cambio técnico de la ZMCM

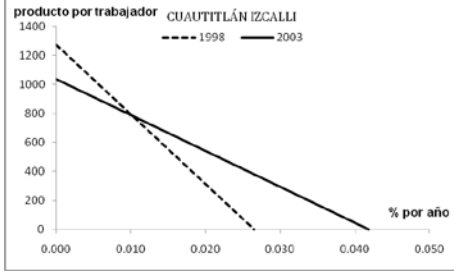
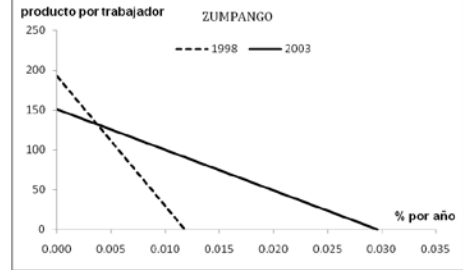
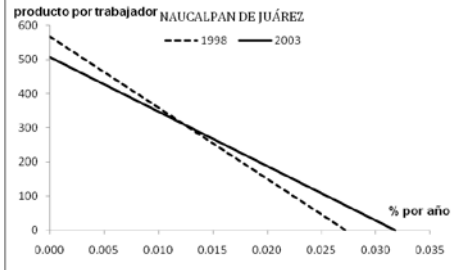
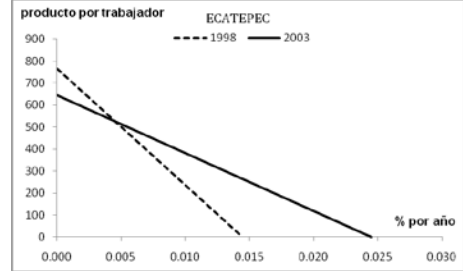
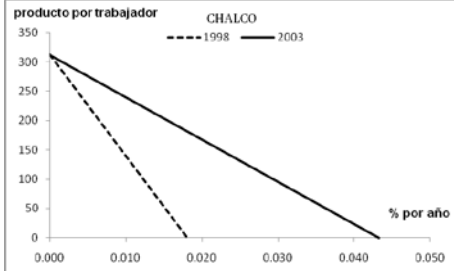
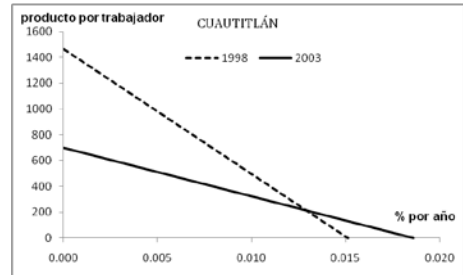
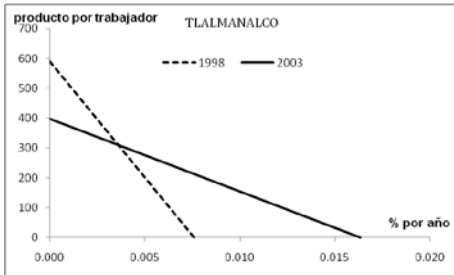
Pautas à la Marx



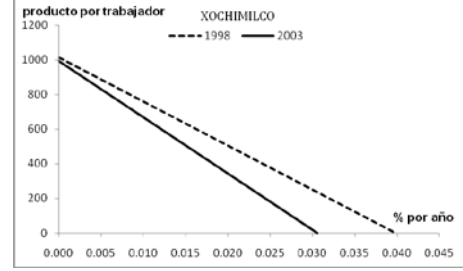
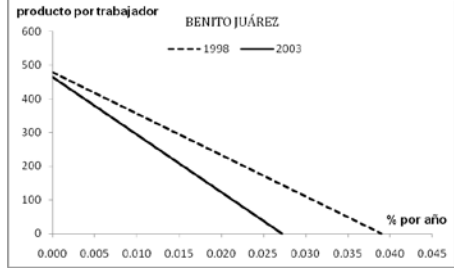
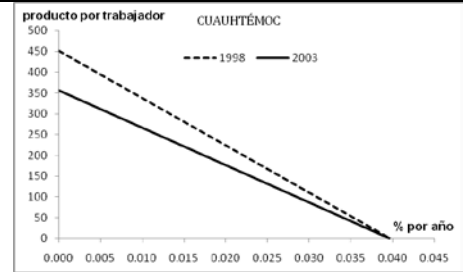
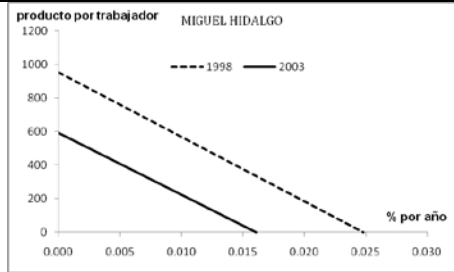


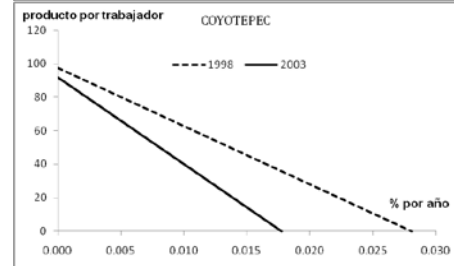
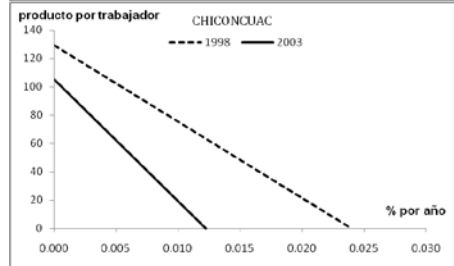
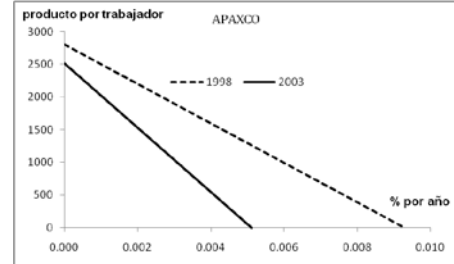
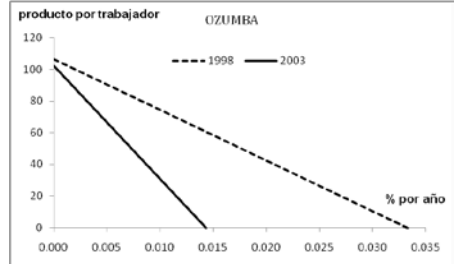
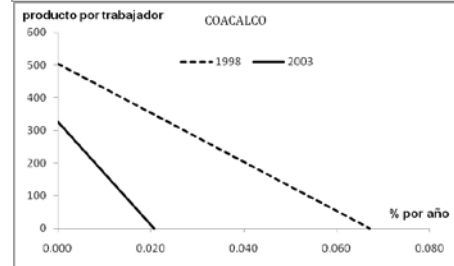
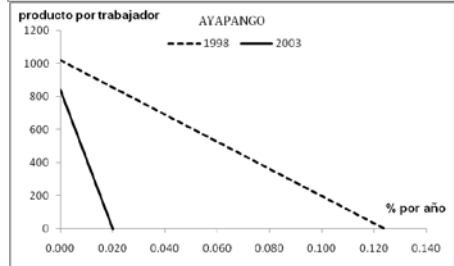
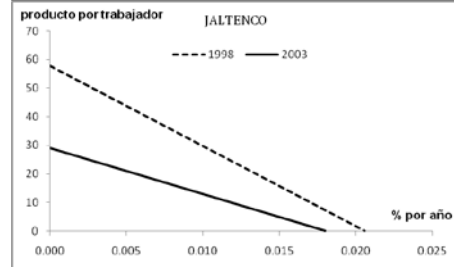
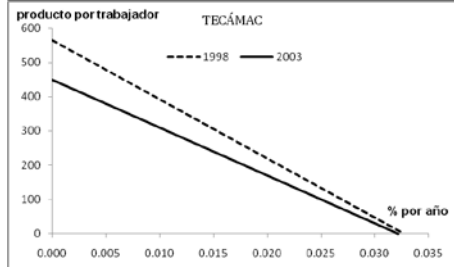
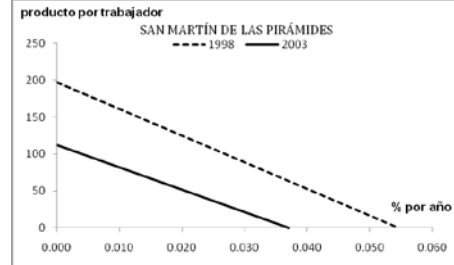
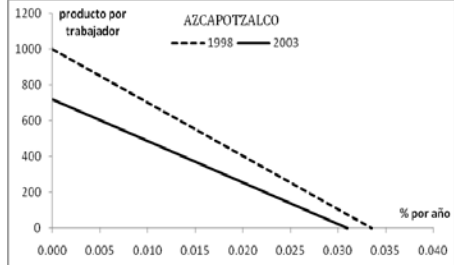
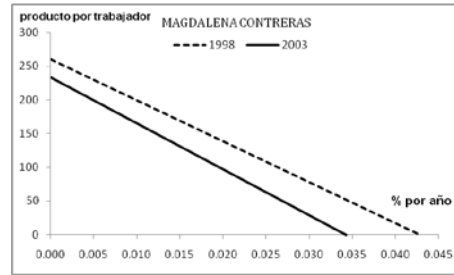
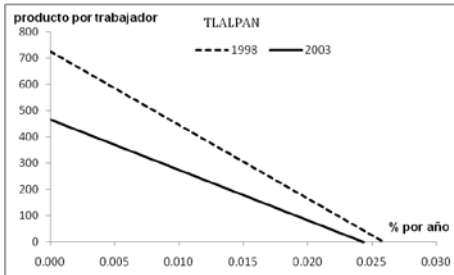
Semi-desindustrialización

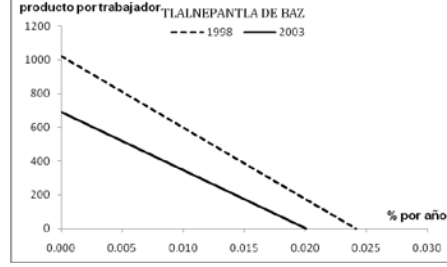
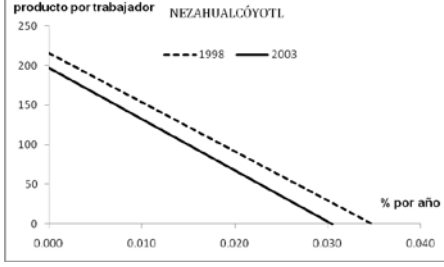
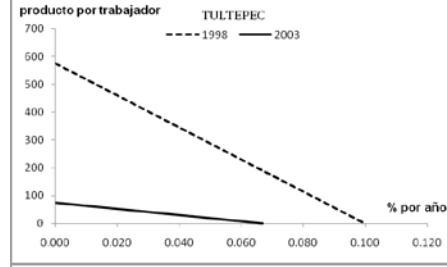
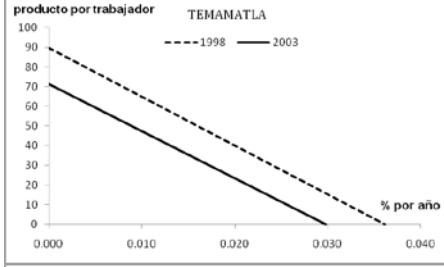
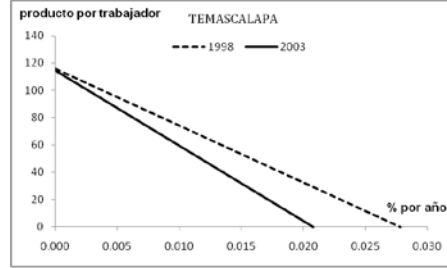
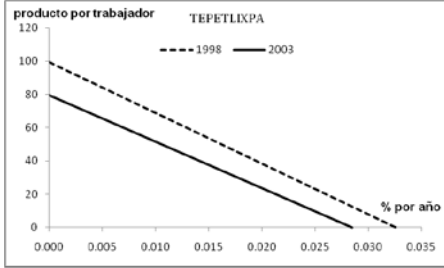
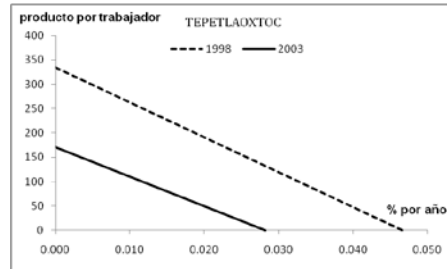
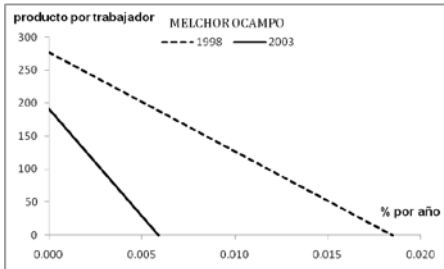




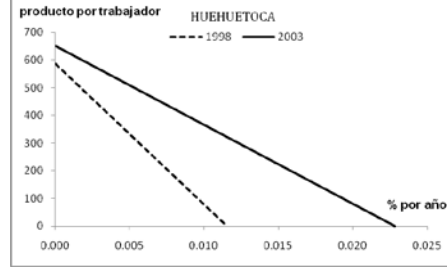
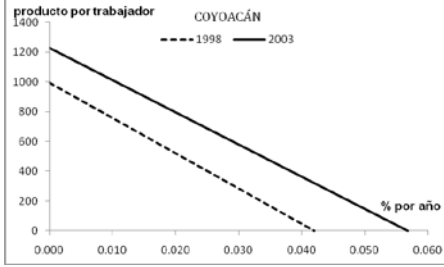
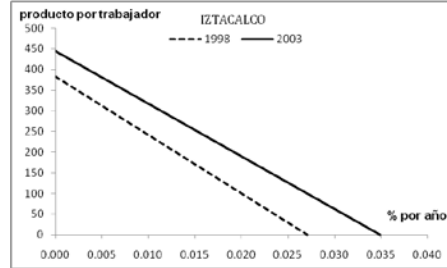
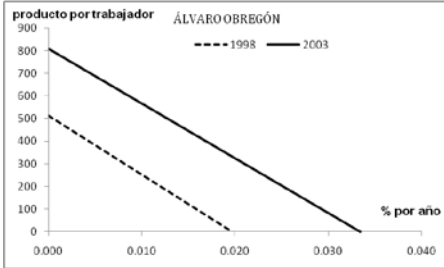
Desindustrialización

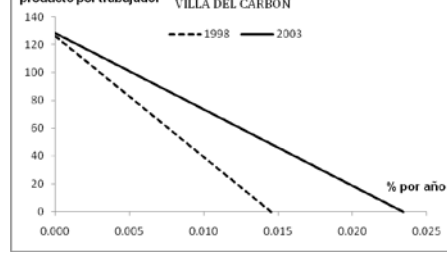
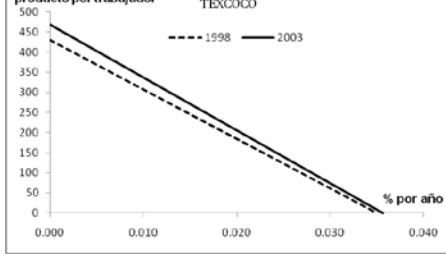
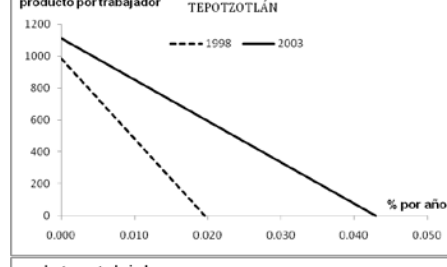
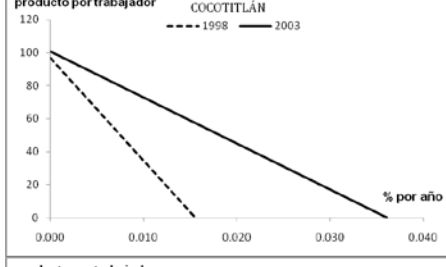
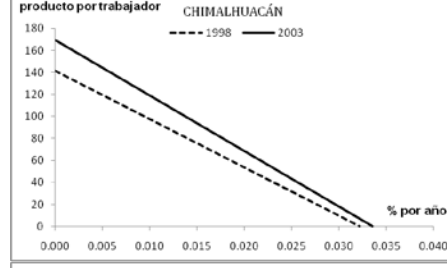
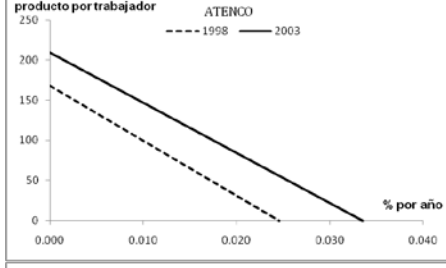
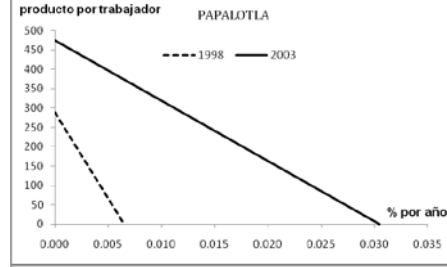
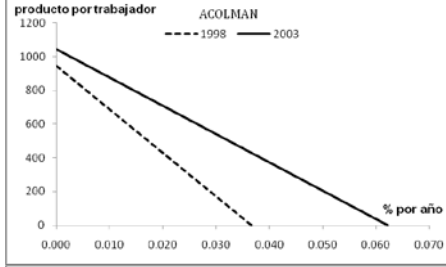
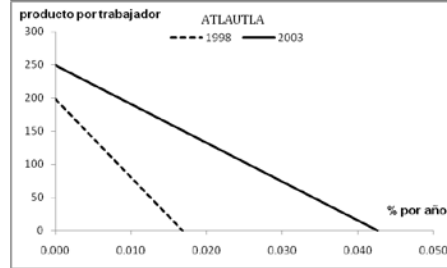
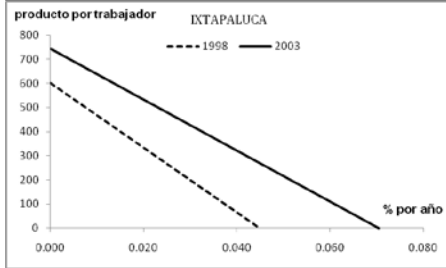
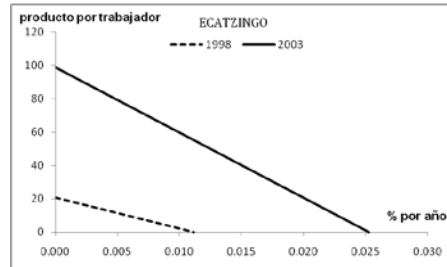
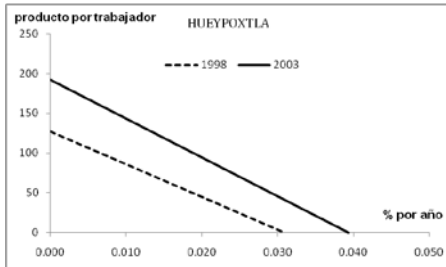


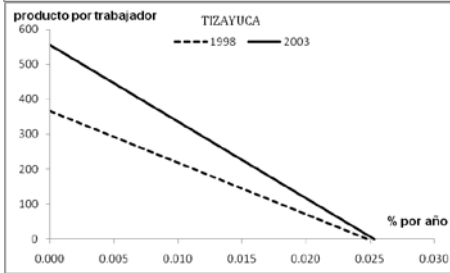
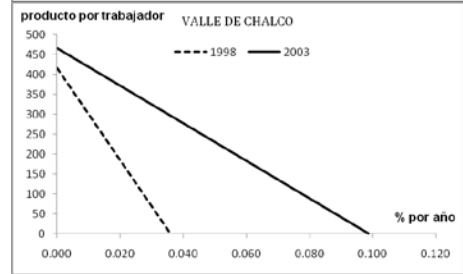
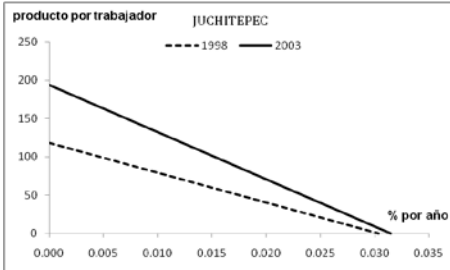
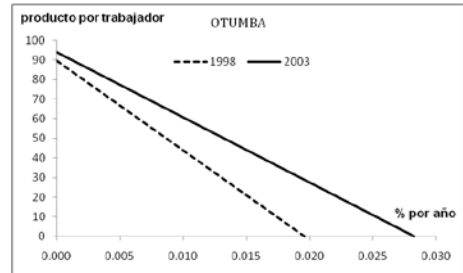
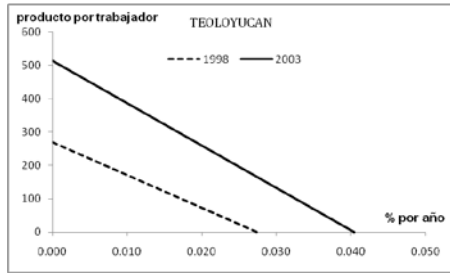




à la Hicks







Conclusiones generales

En lo referente a las bases teóricas de nuestra investigación, primero abordamos las características generales de las grandes corporaciones modernas, cosa que nos acerca al fenómeno del monopolio, seguimos con la exposición de la relación que tiene el monopolio con las leyes desarrolladas por Marx en *El Capital* y en ese sentido pudimos comprobar la relación que tienen como fundamento de la lógica de la tendencia a la concentración y la centralización. Finalmente abordamos el fenómeno de la concentración espacial, a partir de la lectura de la propuesta de Harvey, pudimos establecer una conexión entre la geografía y el fenómeno de la concentración económica de la producción. Lo anterior dio los elementos suficientes para aplicar nuestras proposiciones sobre un ámbito concreto, el estudio de la concentración económica y espacial en el caso de la producción manufacturera en México y de manera particular el análisis del cambio técnico en la ZMCM.

Las posibilidades de estudio que encontramos a partir de la aplicación de nuestro marco conceptual y la relación con el modelo desarrollado en el capítulo tres plantean la investigación como un elemento útil que sirve como mecanismo de comprensión de la situación actual de la industria manufacturera en lo referente a su estado de competencia y los niveles de concentración con los que opera. Además, con estos elementos es posible plantearnos algunas perspectivas en torno a la configuración y tendencias futuras del fenómeno. Es esencial para nuestra investigación que todos los elementos discutidos hasta aquí sean tomados en cuenta porque de ello depende el que la concentración y en concreto el fenómeno del monopolio sea significado como un problema más allá de la perspectiva puramente económica, dadas las implicaciones en términos de espacialidad y/o geográficos que pudimos observar.

La investigación partió de dos cuestionamientos elementales, uno sobre cuál es el estado actual de la concentración económica en el caso de la producción manufacturera en lo referente a dos elementos importantes, el económico y el geográfico, el otro, sobre las perspectivas que podemos plantear al respecto de la evolución del problema. Consideramos que con este trabajo reunimos los elementos suficientes para responder estas preguntas, por un lado, hemos notado que tanto en el ámbito económico como en el ámbito geográfico los conceptos de *concentración* y *centralización* se cumplen plenamente. La estructura productiva de la actividad manufacturera sigue patrones geográficos específicos, siendo hasta ahora los típicos centros industriales del país los que conservan y atraen ese tipo de actividades. También pudimos mostrar a partir del análisis de las pautas de cambio técnico de la ZMCM, considerada como uno de los centros industriales más importantes del país cómo es que los términos en que se lleva a cabo la competencia ha generado un proceso de franca desindustrialización en ese lugar, conservándose solamente algunos espacios como centros de valorización dadas sus características en materia de infraestructura física y social.

A manera de hipótesis planteamos como idea central que debía persistir en la producción manufacturera una tendencia al desarrollo de estructuras monopolistas en el sentido de que éstas son expresión de un grado mayor de competencia y no la negación de la misma. Asimismo argumentamos que por efecto de este tipo de lucha entre los distintos capitales debía generarse una amplia desigualdad expresada en el despliegue espacial del patrimonio productivo y esto estaba sustentado en la propia lógica del capital por la obtención de mayores niveles de rentabilidad. Todo ello, para sostener finalmente, que el desarrollo de las regiones era un problema que sobrepasaba los alcances de la política económica y más bien lo que rige el crecimiento y la localización de la acumulación son las leyes que se fundamentan en la teoría del valor marxista.

La hipótesis central del trabajo a nuestro parecer fue demostrada hasta cierto punto, por lo que se refiere a que las leyes explicadas por Marx en *El Capital* han sido corroboradas y en ese sentido hemos cumplido con el objetivo de revalorar el marco conceptual utilizado, quedaría como elemento a discutir la posición del aparato estatal, es decir, investigar en qué

medida la política económica ha influido y si esta es o no decisiva en el problema que hemos presentado en este trabajo. Desde nuestro punto de vista esta tarea merecería una atención especial que pudiera ser motivo de un trabajo amplio y que por razones de tiempo decidimos no abordar dado que al tratarlo a medias causaría ciertas discrepancias en la estructura del trabajo.

Dados los resultados observados en el análisis hecho en el capítulo dos y tres, concluimos que la forma en que la competencia ha obligado a los capitales a afianzarse a algunos lugares y desplazarse de otros es un fenómeno plenamente justificado por la operatividad de las leyes formuladas en la teoría del valor-trabajo marxiana.

Sería interesante ampliar la investigación presentando un estudio minucioso de los elementos históricos que se hallan involucrados, tanto a nivel del país en su conjunto como en lo referente a la historia de tipo regional. No está por demás advertir que este tipo de trabajos ya existen y que son sin duda de excelente calidad, en este sentido decimos que la investigación presentada aquí debe ser contextualizada en los términos que merece la propia relevancia del tema visto como un proceso inercial del sistema capitalista de producción, sin que ello demerite en ningún sentido el papel que juega la historia como fundamento explicativo de los procesos económicos.

La *concentración y centralización*, con referencia al despliegue geográfico de la producción, y los *ritmos y pautas* de transformación técnica, subyacen a lo sumo en torno a los términos en que se expresa la competencia capitalista, si bien es cierto que la evidencia empírica presentada tiene algunas limitaciones dada la naturaleza de las fuentes de información, hemos logrado presentar los rasgos esenciales del fenómeno y pudimos tener un acercamiento plausible en torno a la realidad.

Si ponemos atención en el capítulo tres, notamos que el modelo sugerido para evaluar las pautas de cambio técnico puede ser aplicado para casos de la economía más agregados, una construcción de éste a nivel estatal sería interesante en términos de que ayudaría a tener una idea de cómo es que evoluciona la economía en lo referente al modo en que se acumula

el capital, sería interesante saber cómo es que los ritmos de acrecentamiento del capital fijo y el empleo de fuerza de trabajo explican el propio despliegue geográfico del capital los distintos estados del país; en este sentido dejamos a la discusión y como posibilidad de desarrollo de investigación este punto.

También merece nuestra atención retomar el aspecto de la carencia de la información necesaria para operar el problema desde la perspectiva teórica marxista. Las fuentes principales de información que hemos utilizado, como el Sistema de Cuentas Nacionales de México y los censos económicos de 1999 y 2004, sirvieron para subsanar solo de manera parcial tal problemática, en este sentido, el ajuste de los indicadores necesarios es también una tarea que quedaría a discusión, un trabajo de esa dimensión requeriría el empleo de muchas técnicas para la transformación de los datos e inclusive una cantidad considerable de tiempo dados los niveles de desagregación que hemos propuesto para evaluar el problema, no obstante siendo nuestro interés el de evaluar la estructura no sólo económica sino también geográfica del problema de la concentración económica la investigación ha cubierto los elementos necesarios.

Finalmente, basta comentar que el tema del monopolio como línea de investigación teórica o empírica resulta ser de gran relevancia en la actualidad. Nuestro trabajo queda abierto en muchos aspectos, y es necesario ahondar en él con el objetivo de tener una visión integral de la realidad económica del país, en este sentido seguimos sosteniendo que el marco categorial crítico es una plataforma consistente y que permite elaborar análisis consistentes, es necesario también tomar en cuenta el rumbo que siga la producción industrial en México dadas las condiciones tan graves que la crisis iniciada en 2008 y que en 2010 sigue teniendo graves repercusiones en lo que se refiere a las condiciones generales de reproducción de la economía.

Referencias

- Albarracín, Jesús (1991). *La economía de mercado*, Trotta, Barcelona.
- Baran, Paul y Sweezy, Paul (2006). *El capital monopolista*, vigesimoprimer edición, Siglo XXI editores, México.
- Boron, Atilio (2002). *Imperio e imperialismo*, Fondo Cultural Alba, La Habana.
- Capraro Héctor (1987). “Algunos elementos teóricos para el estudio de la cuestión regional en la agricultura” en: Capraro, Héctor (compilador) (1987). *La cuestión regional y los recursos naturales: ensayos*, Universidad Autónoma de Chapingo, México.
- Coraggio, José Luis (1987). “Sobre la espacialidad social y el concepto de región” en: Capraro, Héctor (compilador) (1987). *La cuestión regional y los recursos naturales: ensayos*, Universidad Autónoma de Chapingo, México.
- Duménil, Gerard y Dominique Lévy (2007). *Crisis y salida de la crisis: orden y desorden neoliberales*, F.C.E. México.
- Foley, Duncan y Marquetti, Adalmir (2000). “El crecimiento económico desde una perspectiva clásica”, en: Guerrero, Diego (Compilador) (2000). *Macroeconomía y crisis mundial*, Trotta, Madrid.
- Gouverneur, Jacques (2005). *Los fundamentos de la economía capitalista: una introducción al análisis económico marxista del capitalismo contemporáneo*. Disponible on-line.
- Hymer, Stephen (1982). *La compañía multinacional*, Madrid: H. Blume ediciones.
- Harvey, David (1979). *Urbanismo y desigualdad social*, S. XXI, México.
- _____ (1990). *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*, FCE, México.
- _____ (2003). *El nuevo imperialismo*, Akal Ediciones, Madrid.
- _____ (2007). *Espacios de esperanza*, Akal Ediciones, Madrid.
- _____ (2008). *La condición de la posmodernidad*, 2ª edición, Amorrortu editores, Buenos Aires.
- Hilferding, Rudolf (1971). *El capital financiero*, Editorial de las Ciencias Sociales-Instituto Cubano del Libro, La Habana.
- Marx, Carlos, (1867 [1999]). *El capital: crítica de la economía política*, Tomos: I, II y III (3ra ed.), F. C. E. México.
- _____ (2005). *La tecnología del capital: subsunción formal y subsunción real del proceso de trabajo al proceso de valorización (extractos del manuscrito 1861-1863)*. Selección y traducción de Bolívar Echeverría, Ed. Ítaca, México.

- _____ (1987). Miseria de la filosofía: respuesta a la filosofía de la miseria de P.-J Proudhon, décima edición, Siglo XXI, México.
- Mateo Tomé, Juan Pablo (2007). Tasa de ganancia en México 1970-2003: análisis de la crisis de rentabilidad a partir de la composición del capital y la distribución del ingreso, Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- Maya Ambía, Carlos, (1983). “Acerca de la relación entre desarrollo de la tasa de ganancia y tendencias a la monopolización en la teoría marxista” en: Varios autores: El Capital. Teoría, estructura y método, Tomo IV, selección y prólogo de P. López Díaz, Ediciones de Cultura Popular, México.
- Poulantzas, Nicos (2005). *Las clases sociales en el capitalismo actual*, duodécima edición, S. XXI editores, México.
- Robinson, Joan (1976). Herejías económicas, Editorial Ariel, Barcelona.
- Sánchez Daza, Germán (1999). “Cambio tecnológico y acumulación de capital”, en: Corona, Treviño, Leonel (Coord.). *Teorías económicas de la tecnología*, IPN, México.
- Shaikh, Anwar (1991). Valor, acumulación y crisis, Segunda edición, Tercer Mundo Editores, Bogotá.
- Smith, Neil (2006). *La producción de la naturaleza la producción del espacio*. UNAM-SUA, México.
- Starr, M.K. (1970). “Las decisiones de los empresarios” en: Bloch-Lainé, François y Perroux (Directores) (1970) *La empresa y la economía del siglo XX: la formación de las desiciones en la empresa*. Tomo II, Ediciones Deusto, Bilbao.
- Steiner, George (1970). “La planificación en las sociedades multinacionales” en: Bloch-Lainé, François y Perroux (Directores) (1970) *La empresa y la economía del siglo XX: la formación de las desiciones en la empresa*. Tomo II, Ediciones Deusto, Bilbao.
- Sweezy, Paul y Magdoff, Harry (1972). *Dinámica del capitalismo norteamericano*, Ed. Nuestro Tiempo, México.
- Tirole, Jean (1990). *La teoría de la organización industrial*, Ariel, Barcelona.
- Vaitsos, Constantino (1972). “Empresas transnacionales, comercialización de tecnología y rentas monopólicas”, en: Sweezy, Paul M., Magdoff, Harry y et. al. Teoría y práctica de la empresa multinacional, Ediciones periferia, Argentina.
- Valenzuela, José (1999). ¿Qué es la propiedad?, UAM, México.
- _____ (2006) México 2006: ¿una crisis mayor?, Horizontes Críticos CEDA, México.
- _____ (2008). Teoría general de las sociedades mercantiles, Mimeo.

Valle, Alejandro (1989). "Tasa de ganancia en México", en: López Díaz, Pedro (1989). Economía política y crisis, Facultad de Economía UNAM, México.

Wallerstein, Immanuel (2005). La crisis estructural del capitalismo, Libros de Contrahistorias, México.

Hemerografía

Dabat, Alejandro. (1979) "La nivelación de la tasa de ganancia en el capitalismo contemporáneo", en: Revista de Roma, mayo-junio, no. 9.

Garrido, Celso (1997). "Las grandes empresas privadas nacionales mexicanas", en: Nueva Sociedad, N° 151, Septiembre-Octubre, México.

Garrido, Celso y Ortiz, Patricia (2009). "De crisis en crisis: la evolución reciente de las grandes empresas", en: Problemas del Desarrollo, Vol. 40, N° 156. IIE-UNAM, México.

Guerrero, Diego (n. d.). "Los fundamentos de la política industrial: cambio técnico y estrategias empresariales", en: <http://pc1406.cps.ucm.es/>, 20/03/2009.

Maya Ambía, Carlos (1983). "Análisis del monopolio según la teoría del valor", en: Investigación Económica, 163, 191-228

_____ (1978). "La esencia del monopolio", en: Historia y Sociedad, N° 19, segunda época, octubre.

_____ (1988). "Dificultades y alternativas en la operacionalización del concepto de competencia: una propuesta metodológica", en: Economía: Teoría y Práctica, primavera, UAM, México.

_____ (1989). "Monopolización perversa y crecimiento", en: Juan Pablo Arroyo (Coordinador), La economía mexicana ante el cambio, Colegio Nacional de Economistas, Fundación Friedrich Naumann, Asociación Nacional de Instituciones de Docencia e Investigación Económica, Facultad de Economía UNAM, Centro de Investigación y Docencia Económica, México.

_____ (1990). "Teoría Marxiana de la Competencia y situaciones de monopolio". Economía: Teoría y Práctica, octubre, 1.

_____ (1992). "Grandes plantas y estructura de la competencia en la industria mexicana", en: El Trimestre Económico, Vol. LIX, Enero-Marzo, México.

Mendoza, Gabriel (2007). "Economic growth models and growth tendencies in major latin american countries and in the united states, 1963-2003", en: Investigación Económica, octubre-diciembre, año/vol. LXVI, n° 262, UNAM, México.

Puyana, Jaime (1994) “A propósito de la tendencia decreciente de la tasa de ganancias parte I” en: La transición económica mexicana. Hechos y enfoques, serie investigación N° 12, UAM, México.

_____ (1995) “A propósito de la tendencia decreciente de la tasa de ganancias parte II” en: La Transición Económica Mexicana. Hechos y enfoques, serie investigación N° 14, UAM, México.

Robles Báez, Mario L. (1990). “Capital y competencia en Marx: la lógica de la transformación”, Economía: Teoría y Práctica, octubre, N° 1.

Shaikh, Anwar (1984). “Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas”, en: Economía Teoría y Práctica, N° 4, Invierno, UAM, México.

Semmler, Willi (1988). “Competencia, monopolio, y diferenciales de las tasas de ganancia: consideraciones teóricas y evidencia empírica” Economía: teoría y práctica, N° 11.

Valenzuela Feijóo, J. C. (1995). “La propiedad y su contenido”, en: La industria y las finanzas en el México actual, serie investigación N° 14, UAM, México.

Valle Alejandro, (1991). “Productividad: las visiones neoclásica y marxista”, en: Investigación Económica, N° 198, Octubre-Diciembre, México.

Valle Alejandro, (2009a). “Hay que desarrollar la teoría económica marxista”, en: Problemas del Desarrollo, N° 156, enero-marzo, México.

Fuentes electrónicas

Katz, Claudio (n.d.). “La actualidad de la teoría objetiva del valor”, en: Laberinto versión on-line : <http://laberinto.uma.es>.

Valenzuela Feijóo, José (2007) “Acumulación, productividad y plusvalía extraordinaria” en: <http://www.reggen.org.br/midia/documentos/acumulacionprod.pdf> 27/IX/2008 23:57 hrs.

Valle, Alejandro (2009b). “La crisis económica es tan sólo un síntoma, curémonos de la enfermedad”, en: <http://www.rebellion.org/docs/83016.pdf> /III/ 2009 14: 37 hrs.

_____ (2009c). “Recesión o crisis en EUA? O de cómo fallan los conjuros”, en: <http://usuarios.lycos.es/vallebaeza/id4.htm> 27/V/2009 22:30 hrs.