



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

---

---

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**VENTAJAS ABSOLUTAS Y COMPARATIVAS,  
MÉXICO-ESTADOS UNIDOS: UN ANÁLISIS  
DE COSTOS UNITARIOS LABORALES  
VERTICALMENTE INTEGRADOS Y DEL  
TIPO DE CAMBIO REAL 1970-2010**

**TESIS  
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

**PRESENTA:**

**EDUARDO MORENO REYES**

**ASESOR:**

**MTRO. JOSÉ GUADALUPE SANDOVAL MANZANO**



Ciudad Universitaria, México, D.F, Noviembre 2013



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.

## **AGRADECIMIENTOS.**

**A mis padres: Inés, Patricia, Oscar y Constantino.**

**Por el amor y respeto, expresado de diversas y en diferentes formas, a mi persona y libre albedrío, respaldado siempre por aquello que no se enseñan ni aprende en la escuela o en libros pero sí en la familia. Por educarme, con el ejemplo, que a la vida “medirle su taya tiene que doler” (aunque las menos veces posibles). Y por proveer un hogar para mí con, aquello que escasea pero es imprescindible para el crecimiento de cualquier SER humano, amor.**

**A Uri:**

**Por el amor, apoyo, comprensión y diversión, desde hace ya...tantos años. Por haber compartido, entendido, impulsado y retroalimentado – en el más amplio sentido de cada palabra- mi gusto por la ciencia. Por los escaparates, de la ciencia lúgubre y el estrés, mediante las charlas de filosofía, de lo divertido de enseñar danza o, simplemente, lo importante de siempre contar con un micrófono a la mano en el tránsito.**

**A mis hermanos: Sergio y Rosario**

**Por todos momentos en los que compartir una película, un libro o un juego, se vuelve el mejor pretexto para “alivianarnos”, siempre mediante la “cábula” saber que uno y otro están y, mediante la “cábula” siempre estar echando “pa’ lante”.**

**A Gloria y Silvia:**

**Por ser no una extensión sino parte fundamental de esa expresión de amor y respeto, cada cual desde su particular forma de ser; Gloria con tu desmedida forma, como la más cariñosa de las tías, de procurarnos y apoyarnos; y Silvia por impulsar, como la más chiflada de la familia, cada locura que uno emprende.**

**A Guadalupe y Hugo:**

**Por las charlas en la sobremesa del “club de locos”, las cuales fueron fundamentales en la no sé si formación o “deformación” que he tenido, pero que sin duda he disfrutado plenamente. Por no sólo preguntar sino también intentar responder.**

**A colegas y amigos: Alfredo, Carlos Francisco, Carlos, Mtro. José, Manuel, Marco, Mario, Miguel Ángel, Dr. Martin, Dr. Pablo y Mtro. Valentín.**

**Porque ya sea en el futbol americano, en la escuela, en el trabajo y por supuesto de forma personal, me han tendido la mano y demostrado que, aunque también escasa en el mundo, la integridad es una variable fundamental en el quehacer diario. Con lo cual no puedo más que corresponder de la misma forma y bajo los mismos criterios: con integridad y lealtad, es decir, con una sincera amistad.**

*“Los que hablan de dinero y enseñan sobre él y se ganan la vida con él, adquieren prestigio, estima y ganancias pecuniarias de una manera parecida a como los adquieren un médico o un hechicero al cultivar la creencia de que están en relación privilegiada con lo oculto, de que tienen visiones de las cosas que no están al alcance de las persona corrientes. Aunque profesionalmente remunerador y personalmente provechoso, esto es también una forma conocida de fraude. Nada hay en el dinero que no pueda ser comprendido por una persona razonablemente curiosa, activa e inteligente”*

Galbraith.

*“¿Qué sabe el pez del agua donde nada toda su vida?”*

Einstein

## ÍNDICE GENERAL

Introducción	I
CAPITULO 1	6
1. Smith y las ventajas absolutas	7
1.1. En torno al valor	10
1.2. En torno al precio de las mercancía	13
1.3. Ventajas Absolutas en el comercio internacional	18
2. Smith y sus apuntes de teoría monetaria	
CAPITULO 2	22
1. David Ricardo, sí librecambista pero sin ventajas absolutas.	22
1.1. En torno al valor.	
1.2. En torno al precio natural y al precio de mercado y la igualación de las de las tasas de ganancia.	27 30
1.3. Ventajas comparativas y libre cambio.	37
2. La teoría monetaria ruptura entre Ricardo y Smith.	
Capítulo 3	
Ventajas absolutas, una alternativa a la teoría del comercio internacional.	41
1 La teoría del valor trabajo y su implícita teoría monetaria como fundamento de las ventajas absolutas.	41
1.1En torno al valor.	42
1.2 El dinero o la forma del valor: su génesis y funciones.	46
.	
1.3Conjeturas monetarias en torno a la teoría de Marx.	57
1.3.1De cómo el atesoramiento y la función del dinero como medio de pago cambian las leyes monetarias de la circulación de los signos.	62
1.3.2De cómo el sistema de crédito altera las leyes de la circulación de los signos.	64
1.4En torno a los precios.	67
2. La teoría monetaria y la invalidez de las ventajas comparativas.	69
2.1. Implicaciones del libre comercio una vez desechada la teoría monetaria de Ricardo o de cómo las ventajas absolutas regulan el comercio entre naciones.	71
2.2. La circulación de los signos de valor en el comercio internacional o de la importancia del tipo de cambio en el comercio mundial.	83
2.2.1. La importancia de los espacios de valorización, tipo de cambio nominal y leyes monetarias de los signos de valor inconvertible en el intercambio internacional.	85
2.2.2. Precios, tipo de cambio real y comercio internacional.	91
2.2.2.1. Precios relativos entre dos regiones de una misma nación.	91
2.2.2.2. Precios relativos entre naciones o el tipo de cambio en el comercio internacional.	96

Capítulo 4	
Tipo de cambio México-EU.	105
1. Integración vertical	105
2. Costos unitarios laborales verticalmente integrados.	107
3. CULVIR México- Estados Unidos.	110
3.1. Costos unitarios laborales verticalmente integrados y el tipo de cambio real México-Estados Unidos 1970-2010.	111
3.2. México aumentando la competitividad vía salarios un patrón de competitividad limitado.	120
Conclusiones y recomendaciones	127
Apéndice estadístico	134
Bibliografía	

## ***Introducción***

Dentro de la ciencia los debates son incesantes, consecuentemente los argumentos, teorías y paradigmas son continuamente debatidos, reformulados, sustituidos e incluso abolidos, el caso de la economía no es la excepción, es una de las ciencias donde en torno a un concepto se ha tenido uno de los debates más añejos, dicho concepto es, el valor. Las interpretaciones que se tienen sobre esta variable económica llevan a los más diferentes esquemas teóricos dentro de la ciencia.

Así, en la economía es la interpretación de dicho concepto la que marca las diferencias entre las dos ramas importantes de la economía, por un lado, se encuentran todas las teorías derivadas del concepto de valor- trabajo, éstas arguyen que el valor en la economía atiende a cuestiones objetivas, en particular las condiciones materiales de trabajo, por ende, es posible que el valor de las mercancías sea conmensurable; en la otra vertiente teórica se encuentran la que postula que el valor no atiende a cuestiones objetivas, sino subjetivas, es decir, el valor de una mercancía está en función de los esquemas psicológicos de las individuos o agentes económicos, lo que hace al valor de una mercancía inconmensurable.

Paradójicamente, en esas últimas teorías donde se concibe al valor como una “medida” subjetiva, es en donde se ha tenido un avance mayor en lo que refiere a su expresión en un lenguaje matemático; así, pocos temas en economía son tomados como paradigmas vigentes dentro de las dos ramificaciones teóricas a las que ya hemos hecho mención, dentro de este conjunto de tópicos podríamos encontrar a la economía internacional

En el campo de la economía internacional parece haber un común acuerdo - al menos hasta no hace mucho tiempo-en torno a ley que rige el intercambio de mercaderías entre diversas naciones. Este acuerdo podemos circunscribirlo en la teoría de las ventajas comparativas que por primera vez expuso David Ricardo, en su libro “*Principios de economía política y tributación*” publicado por primera vez en 1817, en donde en el capítulo dedicado al comercio exterior dicho autor expone la ley de las ventajas comparativas como mecanismo que regula el comercio internacional. Tal principio era incuestionable hasta hace poco tiempo, pues es un concepto que tiene casi 200 años de existencia y que no ha sido puesto



en debate sino hasta aproximadamente los últimos 50 años del siglo XX, ya que en el período restante si bien no se aceptó al pie de la letra el principio de las ventajas comparativas, se hicieron reformulaciones de éste, tales corrieron a cargo de autores neoclásicos, principalmente, entre dichos autores destacan Heckscher-Ohlin y los más modernos que “rompen” con los supuestos de la competencia perfecta y hacen un análisis del mercado mundial desde estructuras de competencia imperfecta, sin negar el teorema de las ventajas comparativas.

En contraposición a dicho principio se encuentra el de las ventajas absolutas, cuyo autor es Adam Smith. Su exposición la hizo en el libro “Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones”, donde argumentó que, son éstas las que median el intercambio internacional. Empero, dicha argumentación desapareció en el escenario de la teoría económica durante mucho tiempo, fue hasta las últimas décadas cuando, autores afines a la teoría del valor-trabajo, en particular los pertenecientes a la corriente marxista, comenzaron hacer una relectura sobre la teoría de las ventajas absolutas como mecanismo que media el intercambio internacional.

Uno de los principales autores tanto cronológica como teóricamente que cuestionó el funcionamiento de las ventajas comparativas fue Arguiri Emanuel, en su libro “El Intercambio Desigual”, publicado en 1969 quien cuestiona las deducciones e implicaciones del modelo ricardiano, sin embargo, siguió aceptando dicho modelo en sus propios términos pues, arguye que es la movilidad de capital inexistente en el tiempo de Ricardo la que cambia las conclusiones de su modelo, a pesar de ello, la importancia del trabajo de Emanuel es que señala la deficiencia del concepto de ventajas comparativas aunado a que realiza un esfuerzo por poner a la teoría marxista como una alternativa a la explicación del comercio internacional, tema en el que ni el propio Marx escribió en sus diversas obras, sino únicamente pequeños pasajes que no son suficientes para construir una teoría del comercio internacional.

Posteriormente autores como Astarita, Guerrero, Shaikh han ido un paso más allá y han revivido el debate entre las ventajas absolutas y las comparativas, de tal suerte, han ido conformando un camino hacia una teoría del comercio internacional alterna, en la cual son las ventajas absolutas las que se toman como mecanismo directriz y regulador del comercio internacional.

Así, la tesis central de este trabajo sostiene que son las ventajas absolutas y no las comparativas las que explican el comercio internacional, de tal suerte se hace imperiosa una exposición de los autores centrales de este debate, es decir, de los clásicos -Adam Smith y David Ricardo-, a quienes se dedicarán los dos primeros capítulos, pues si bien hemos dicho que son los autores de la teoría neoclásica los que más han expuesto y desarrollado modelos de intercambio internacional tomando como hilo conductor las ventajas comparativas de Ricardo, es necesaria una relectura de aquellos autores, así como imperioso el desarrollo de los argumentos que hicieron llegar a cada autor a conclusiones tan divergentes sobre el mecanismo que regula el comercio internacional.

Por ende, respetando la aparición cronológica el primer capítulo irá destinado al trabajo de Smith, en el cual se expondrán algunos conceptos básicos como valor, precio, y por supuesto el principio de las ventajas absolutas, concluyendo con algunos apuntes de su teoría monetaria; el segundo capítulo está dedicado a la recuperación del trabajo de David Ricardo retomando, al igual que en el caso de Smith, conceptos como valor, precio natural y precio de mercado, así como el mecanismo de las ventajas comparativas, concluyendo el capítulo con algunas divergencias en cuanto a la teoría monetaria de cada autor.

La importancia de recuperar no sólo los principios de las ventajas absolutas o las comparativas sino también la teoría monetaria de cada autor, estriba en que gracias a ésta, y particularmente en el caso de Ricardo, mediante la teoría de flujos de David Hume, queda validado su modelo de ventajas comparativas.

La teoría de las ventajas comparativas, ricardiana o no, ha sido cuestionada como ya se ha señalado por sus resultados empíricos, por sus supuestos (como el de la inmovilidad de capital o el pleno empleo), sin embargo, el objetivo de esta tesis es demostrar que desde sus principios tiene limitaciones asociadas a la teoría monetaria implícita, específicamente la cuantitativa, que a su vez está implícita en el supuesto de pleno empleo.

Ya que la hipótesis central de este trabajo es que son las ventajas absolutas las que rigen el comercio internacional, es obligado desarrollar los argumentos mediante los cuales se llega a tal conclusión, para ello, se ha de “dejar”, aunque esto no implica el total abandono, a los clásicos y avanzar a la teoría marxista, a la cual irá destinado el tercer capítulo y en el cual es desarrollada la validación de la hipótesis de este trabajo, al menos en el plano teórico.

Este tercer capítulo tiene una estructura diferente a los dos primeros, pues si bien se desarrollarán conceptos como el del valor, según el desarrollo teórico de Marx, estos conceptos se enmarcarán dentro de la teoría monetaria de dicho autor, por ende, se expondrá la génesis del dinero y sus funciones: medida de valor, medio de circulación, atesoramiento y medio de pago. Consecuentemente, se derivará el papel que algunas de estas funciones (como el atesoramiento) tienen en las leyes monetarias. Una vez expuesto la teoría monetaria, se recuperará el concepto de precio en la teoría marxista.

Lo anterior posibilitará exponer las deficiencias que la teoría de las ventajas comparativas tiene en sus fundamentos, así los dos primeros capítulos tomarán mayor relevancia, pues se recuperarán argumentaciones tanto de Smith como de Ricardo, respecto a la teoría monetaria, con las extensiones y aportaciones de Marx y autores de la teoría del valor trabajo.

Primero, se expondrán las deficiencias que el modelo de las ventajas comparativas tienen, suponiendo la circulación simple de mercancías y que lo único que circula es oro, posteriormente, se pasará al análisis de la circulación de los signos de valor –papel moneda- en el comercio internacional y cómo la circulación de éstos no altera que las ventajas absolutas sigan explicando el comercio entre naciones pues, la circulación de los signos de valor desempeñan un papel importante en otra variable, que a su vez es importante para el comercio internacional, el tipo de cambio, todo esto respaldado por la

teoría monetaria de Marx que recupera algunos fundamentos de la teoría monetaria de Smith.

Una vez demostradas las deficiencias de la teoría ricardiana del dinero y consecuentemente el principio de las ventajas comparativas, y dado que en esta tesis se fundamenta en la teoría del valor trabajo en la cual los precios gravitan en torno a sus precios de costos que están a su vez ligados a los valores y éstos al TTSN (tiempo de trabajo socialmente necesario) se arguye que el tipo de cambio, específicamente el real, está ligado a variables de la producción tales como la igualación de la tasa de ganancia y en algunos casos las diferencias salariales nacionales, es decir, costos asociados a las ventajas absolutas.

Todos los puntos anteriores se han de desarrollar en un nivel teórico, empero, este trabajo pretende desarrollar también una parte empírica que lo sustente, demostrando que el tipo de cambio real entre México y Estados Unidos en el periodo 1970-2010 - países que pertenecen al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) desde 1994- está asociado a los costos unitarios laborales verticalmente integrados relativos (CULVIR) y que éstos pueden ser una expresión de las ventajas absolutas como se demostrará en el tercer capítulo.

## Capítulo 1

### 1. Smith y las ventajas absolutas

Si bien la actividad económica está asociada a toda actividad humana, no fue sino con los fisiócratas en el siglo XVII que el estudio de la actividad económica comienza a intentar sistematizarse en un esquema científico; empero, hasta 1776 cuando se comienza a escribir de tal forma, es Adam Smith a quien se atribuye este logro con su libro “Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones” antes de dicho trabajo existía un cúmulo de pensamientos que no podemos catalogar como teorías, pues atendían más a causas empíricas y pragmáticas sin interesarse mucho en la argumentación de sus opiniones.

En el tiempo que Smith escribe su libro (siglo XVIII), las ideas que predominaban sobre la actividad económica y particularmente la política económica eran las mercantilistas; los autores de éstas, predecesores de Smith, no pueden ser enmarcados en una teoría pues sus conjeturas no están lo suficientemente cohesionadas para construir un edificio teórico, sin embargo, tampoco se puede caer en el desdén ya que obras como las de Thomas Mun (1664) “La riqueza de Inglaterra por el Comercio Exterior” comienzan a ser un intento de explicar las causas de la riqueza de una nación; este autor, como buen comerciante que fue, sostuvo que el comercio internacional superavitario es una de sus principales causas.

A riesgo de rayar en el simplismo, se expondrán las principales ideas mercantilistas, la primera y más conocida, el concepto de riqueza. Éste se asocia de facto con la tenencia de metales preciosos, es decir, la riqueza es igual al *quantum* de oro y plata que pueda acumular una nación en sus arcas y dado que la actividad que por excelencia puede acrecentar dicho *quantum*, de forma aún más rápida que las minas, es el comercio con otras naciones, por ende, es necesario buscar incesantemente un superávit comercial con las demás naciones, una de las ventajas de dicha situación es que, esto incentiva a la industria nacional, pues al acrecentarse las ventas de mercaderías de una nación a otra, la primera podrá dar mayor empleo a su población, consecuentemente, la actividad comercial debe de disfrutar de cierta protección por parte de los Estados, para con ello garantizar una balanza

comercial superavitaria, por ende, se puede sostener que los mercantilistas estaban a favor de políticas proteccionistas dentro de la actividad económica.

En lo que se refiere a la moneda, Mun señala, que el dinero es la medida del resto de los recursos en una nación, también defiende la devaluación como mecanismo para que el dinero no salga de las arcas de la nación pues argumenta que *“la devaluación de nuestro dinero en el cambio, no lo sacará del reino, como algunos suponen, si no que más bien es un medio para que se exporte en menor cantidad de lo que se haría al par pro pari”*<sup>1</sup> rechazando la idea de Maynes de lo perjudicial que resulta ser una devaluación para la disminución del tesoro en las arcas nacionales.

Es así que las políticas comerciales proteccionistas dominaban el actuar económico de los reinos Europeos; a su vez, el paradigma con mayor aceptación era el que versaba *“la riqueza de una nación es igual a la cantidad de metales preciosos”*, y el único medio para lograr esto es el superávit comercial, el cual se garantiza concediendo privilegios a los comerciantes; en tal escenario, aparece la obra de Adam Smith, donde criticará varios de estos postulados exponiendo su trabajo de forma más sistemática y científica que sus predecesores, dentro de las principales ideas que atacará es la que hace apología sobre el proteccionismo, para Smith es el libre comercio el que permite que todas las naciones inmersas en éste se beneficien mediante el mecanismo de las ventajas absolutas

### **1.1) En torno al valor**

Antes de pasar a la presentación de la teoría del comercio internacional, es imperioso hacer un corolario de algunos conceptos que dicho autor desarrolla a lo largo de la ya tan citada obra, pues consideramos que no podemos prescindir de ello para abordar la parte referente al mercado mundial.

El capítulo V de la obra de Smith tiene como título precio real y precio nominal, conceptos que para dicho autor es importante aclarar y es en este mismo capítulo donde ahonda sobre el valor de cambio, pues ya antes ha mencionado que las mercancías tienen un valor de uso, es decir, el valor de uso es la utilidad que reporta al poseedor de la mercancía y tal utilidad está determinada por las propiedades de la mercancía, así el valor de uso de un cuchillo es

---

<sup>1</sup> MUN, Thomas, *La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior*, FCE, p. 98

cortar o rebanar no más o el de un bolígrafo escribir, empero, a partir de este momento identificaremos al valor como el valor de cambio de una mercancía.

Así, el valor de una mercancía, señala Smith, está en función de la cantidad de trabajo que ésta pueda adquirir, por ende, el trabajo que una mercancía pueda adquirir es la medida real del valor de cambio de toda mercancía, es decir, el valor de un par de zapatos es la cantidad de trabajo que por ellos se recibe del carnicero, ebanista, sastre, alfarero, etc.

Pongamos un ejemplo, nuestro zapatero dispone de 4 pares de zapatos, que cambia al carnicero por 4 kilos de carne, al ebanista por 1 mueble, al sastre por 2 pantalones y al alfarero por 6 vasijas, de tal suerte tenemos que el valor de cada par de zapatos.

4 par de zapatos = 4 kilos de carne  
= 1 mueble  
= 2 pantalones  
= 6 vasijas

Pero ¿qué es lo que hace conmensurable el vector de mercancía por el cual puede ser cambiado el par de zapatos?, pues como los zapatos se pueden cambiar por cada una de esas mercancías la fatiga con la cual se produjeron esas cuatro cantidades de cada mercancía es la misma, por ende, Smith afirma que “*aunque el trabajo es la medida real de valor de cambio de todos los bienes, generalmente, no es la medida por la cual se estima ese valor*”<sup>2</sup>, pues realmente es complejo medir y comparar una hora de trabajo del ebanista, sastre, alfarero y carnicero pues, el hecho que sea una hora de trabajo no implica que esta hora conlleve la misma cantidad de esfuerzo humano, pues 1 hora de trabajo del carnicero requiere un esfuerzo diferente del alfarero o del ebanista.

De tal suerte, el hombre ha recurrido a una medida de valor que evita la fatiga de cotejar los diferentes esfuerzos de trabajo en las  $n$  mercancías producidas en una economía, es con la incorporación del dinero la que hace posible comparar los diversos trabajos en la economía, pero, ¿acaso es el oro una medida inalterable de valor? Smith señala que no, pues el oro y la plata también tienen un valor real y, al igual que el resto de las mercancías, éste se mide por la cantidad de trabajo que con estos metales se puede adquirir.

---

<sup>2</sup> SMITH, Adam, *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, FCE, pag. 33

Pero tenemos que con el oro y la plata algo peculiar pasa, pues para todas las mercancías en la economía incluyendo el oro y la plata podemos plantear la siguiente función:

$$\text{Valor real de } x \text{ mercancía} = f(\text{cantidad de trabajo que pueda adquirir}); \forall x, x=1\dots n$$

Sin embargo, el valor del oro y la plata no sólo está en función de la cantidad de trabajo que pueda adquirir, sino también depende de la abundancia y rendimiento de las minas que se conozcan al momento del intercambio. Lo que implicará que si se necesita menos esfuerzo para producir una onza de oro o plata, será menor la cantidad de bienes que se pueda adquirir y por tanto el valor del oro descenderá, entonces la función que se planteó líneas arriba ya no es aplicable para todas las mercancías, empero, sí para  $n-2$ , donde esos dos son el oro y la plata.

$$\text{Valor del oro y la plata} = f(\text{cantidad de trabajo para su producción})$$

Y esa cantidad de trabajo requerida para su producción permitirá nuevamente medir el valor real del oro y la plata, según Smith; así estos metales disminuirán de valor en la “medida que cuesta menos trabajo llevar esos metales de las minas al mercado, es menor el trabajo de otra especie que con ellos se puede adquirir”<sup>3</sup>. Consecuentemente, *Smith está midiendo el valor con dos parámetros: primero, la cantidad de trabajo necesaria para la producción de la mercancía  $x$  y segundo, la cantidad de trabajo que ésta pueda adquirir, es decir, trabajo incorporado y trabajo comandado, esto se dilucidará mejor en el segundo apartado.*

Smith ve lo deficiente que es pretender medir el valor mediante el oro, pues si el propio valor del oro y la plata tienen revoluciones en el tiempo, es imposible que sean el patrón de medida del valor, pues sería similar a decir que el metro en el período  $t$  tiene 99 cm y en el  $t+1$  100 cm, ello lo hace una medida poco fiable de la distancia, de la misma suerte es el oro con el valor, por ende, Smith señala que si ha de buscarse una mercancía patrón es el cereal ya que su valor de cambio si bien fluctúa de año a año en períodos largos su valor es estable, pero admite que el cereal también está sometido a fluctuaciones de valor.

---

<sup>3</sup> *Ibíd.* p 33



Es así que al quedar descartado el oro y la plata como medida de valor así como el cereal, Smith refuerza más su postura sobre como el trabajo es la verdadera medida del valor, pues iguales cantidades de trabajo en todo tiempo y lugar tienen el mismo valor, entendiendo el valor como la cantidad de trabajo que se puede adquirir, si bien el valor de cambio de las mercancías cambia, aquella cantidad de trabajo sigue adquiriendo la misma a lo largo del tiempo, haciendo abstracción de la existencia de inventarios, que no es más que la desvalorización de una mercancía al no poder realizarse en el mercado.

Si bien aún no hemos llegado a la parte del comercio internacional, el concepto de valor no es menos importante en el análisis del mismo, por ello es necesario que continuemos aclarando algunos otros conceptos como el de precio nominal y precio real.

El precio real de las mercancías va de la mano con el valor de las mercancías, pues para Smith aquél está en función del trabajo que pueda adquirir una mercancía, concepto que está muy ligado al de valor real, en tanto que el precio nominal es la cantidad de oro y plata que se tiene que dar a cambio de una mercancía y dado que como hemos visto este puede tener variaciones no es un buen ponderador del valor y por tanto del precio real de las mercancías.

## **1.2) En torno al precio de las mercancía**

Como hemos visto el valor de una mercancía, para Smith, es la cantidad de trabajo ajeno que ésta puede adquirir, pero que regula está cantidad de trabajo ajeno que es capaz de adquirir, para Smith el centro de gravedad del valor de cambio es “la cantidad de trabajo comúnmente empleado en adquirir o producir una mercancía es la única circunstancia que puede regular la cantidad de trabajo ajeno que con ella se puede adquirir, permutar o disponer”<sup>4</sup>

Se puede entonces argüir que el valor de cambio de una mercancía está determinado por la cantidad de trabajo ajeno que tal puede adquirir, pero ese valor de cambio no es el determinante final del valor como en un primer momento lo planteó Smith, sino que el

---

<sup>4</sup> *Ibíd.* p.48

centro de gravedad del valor de cambio está determinado por la cantidad de trabajo necesaria para la producción de una mercancía<sup>5</sup>

Hasta aquí se ha supuesto, al igual que Smith, que los trabajadores cambian directamente sus mercancías por las de otros y que los medios de producción, como maquinaria y herramienta le pertenecen a los mismos, por ende, todo el trabajo por el cual se puedan cambiar, zapatos, muebles, vasijas, carne, pantalones, entre otros bienes, pertenecerán todos a cada productor; empero en una economía capitalista donde ya los trabajadores no cambian directamente sus productos, el trabajo por el cual se cambia una mercancía no sólo pertenece al trabajador, pues no sólo se requirió el trabajo de éste para la producción de tal mercancía, sino también las materias primas y herramientas en las que el empresario ha adelantado capital, entiéndase capital por una suma monetaria para incursionar en algún proceso productivo, con el fin de tener un beneficio monetario.

El empresario invierte en salarios, materia prima y herramienta, está última expresada en la ganancia del empresario pues los beneficios, según Smith, no son simplemente salarios de inspección y supervisión ya que, “ es necesario que se dé algo por razón de la ganancia que corresponde al empresario, el cual compromete su capital<sup>6</sup>”, por último si la tierra no le pertenece al empresario la renta también forma parte del precio de la mercancía.

$$P = w + pr + r$$

*Donde:*

*P es el precio de la mercancía*

*w es el salario*

*pr es la ganancia del empresario*

*r es la renta.*

---

<sup>5</sup> Smith divaga entre las dos definiciones de valor de cambio, primera, como la cantidad de trabajo que determinada mercancía puede adquirir, segunda, la cantidad de trabajo necesaria para la producción de tal mercancía, posteriormente el mismo aclarará y se aclarará que estas magnitudes son las mismas.

<sup>6</sup> Ibid, p. 48

Así, la cantidad de trabajo que pueda adquirir una mercancía debe ser la suficiente para cubrir el salario, las ganancias. para compensar al empresario por la inversión en materia primas y herramientas, aunado a ello el pago del arrendamiento a los terratenientes en el caso de productos agrícolas o ganaderos, pero como ya se ha visto este valor irá regulado por la cantidad de trabajo necesaria para la producción de dicha mercancía, por tanto, el valor de la mercancía y el precio en tanto mayor sea será mayor la proporción de cada parte del precio de las mercancías, es decir, en tanto mayor sea el precio mayor será la ganancia y los salarios, el caso de la renta dado que es un valor fijo se mantendrá constante.

Resumiendo lo hasta aquí expuesto se tiene que, el valor de las mercancías está dado por la cantidad de trabajo que se adquiere con una mercancía, pero esa cantidad está regulada por el trabajo necesario para la producción de una mercancía, a su vez, el precio que se paga por una mercancía debe ser capaz de cubrir dicho trabajo aunado a las ganancias del empresario y del terrateniente.

Una vez que se han dilucidado los componentes del precio de una mercadería es necesario hacer distinción entre el *precio natural* y el *precio de mercado*, Smith señala que en toda sociedad existen tasas promedio de salarios, beneficios y rentas en cada uno de los empleos distintos de trabajo y capital o bien en cada una de las ramas de la economía<sup>7</sup>, éstas son las tasas naturales de salarios y beneficios; consecuentemente cuando el precio de una mercancía cubre exactamente dichas tasas este es su *precio natural*, así:

$$P.N = \bar{w}_i + \bar{p}\bar{r}_i + \bar{r}_i: \forall i, i=1...n \quad [1]$$

*Donde:*

*P. N es el precio natural*

*$\bar{w}_i$  es la tasa salarial promedio de la industria i*

*$\bar{p}\bar{r}_i$  es la tasa de ganancia promedio de la industria i*

*$\bar{r}_i$  es la tasa renta promedio de la industria i*

---

<sup>7</sup> *Ibíd.* p 54

Existe también, el precio al que corrientemente se venden las mercancías en el mercado, a tal cantidad monetaria se le llama precio de mercado, que puede ser superior, inferior o igual al precio natural de la mercancía, esto depende de la relación que guarda la oferta con la demanda efectiva de cada bien, según Smith; a su vez, la existencia de monopolios o técnicas secretas de producción posibilitan beneficios más altos que la tasa natural del sector en turno, ya sea vía un precio mayor que el precio de mercado competitivo o por menores costos, respectivamente.

### **1.3) Ventajas Absolutas en el comercio internacional**

A continuación se abordará la parte central, al menos para fines de este trabajo, en la teoría de Smith, la cual es la exposición del mecanismo que regula el comercio internacional, dicho mecanismo son las **ventajas absolutas**, si bien no es posible encontrar un desarrollo exclusivo a dicho principio en la obra de Smith sí es posible construir una opinión de dicho autor sobre el mercado mundial y su funcionamiento tomando en cuenta pasajes dispersos en su obra.

Antes de exponer tal principio, Smith critica el concepto mercantilista de la riqueza, pues considera que igualar la riqueza con la cantidad de metales preciosos que se tengan en una nación es erróneo, ya que el descubrimiento de América implicó no un beneficio a Europa por la importación del oro ya que la abundancia de los metales preciosos hizo caer el precio de los mismo, provocando en inflación generalizada. Así, si el concepto de riqueza de los mercantilistas fuera correcto implicaría que la riqueza de los países europeos cayó, el beneficio derivó de la apertura de nuevos canales comerciales para la realización de sus mercaderías lo que posibilitó la expansión de sus actividades productivas y comerciales.

Smith sigue siendo congruente con su teoría del valor y señala que, la riqueza de una nación está dada por el valor de cambio de todas sus actividades comerciales, sostiene nuevamente que el oro no es más que la medida nominal de la riqueza más no la real, pues con el mismo ejemplo del descubrimiento de las minas de América señala que *“con las misma cantidad de trabajo anual y de mercaderías de toda especie, puede Europa comprar anualmente una cantidad de plata tres veces mayor de la que hubiera podido adquirir hace*

*tiempo*<sup>8</sup>”, por ende, las naciones deben procurar buscar socios comerciales con los cuales este valor de cambio sea mayor para sus mercaderías.

Entra el principio de las ventajas absolutas que Smith plantea con un ejemplo muy simple “*siempre será máxima constante para cualquier prudente padre de familia no hacer en casa lo que cuesta más caro que comprarlo*”<sup>9</sup>”, pero ¿Qué es más barato para una nación?

Si se ha dicho que la riqueza de una nación debe ser interpretada como el valor de cambio de todas sus actividades económicas, esto implica que una nación ha de buscar acrecentar su riqueza buscando intercambiar en los lugares que le ofrezcan un mayor valor de cambio, pongamos un ejemplo, Inglaterra tiene 200 tejedoras “Jenny” por intercambiar, requiere zapatos y trigo para su población, si en la nación se produjeran zapatos y trigo tendríamos el siguiente resultado:

Inglaterra, valor de cambio de 200 tejedoras “Jenny” sin comercio		
200 tejedoras	=	40 toneladas de trigo
	=	1000 pares de zapatos

Si entrara a comerciar con alguna otra nación, escójase una de forma azarosa, México, con el cual podrá intercambiar de la siguiente forma:

Inglaterra, valor de cambio de 200 tejedoras “Jenny” en el comercio con México		
200 tejedoras	=	50 toneladas de trigo
	=	1200 pares de zapatos

Lo anterior implica que Inglaterra tendrá un mayor valor de cambio comerciando con México que sin hacerlo, esto es, su riqueza se incrementa mediante el comercio exterior dado que aumenta su valor de cambio, en el ejemplo anterior parecería que sólo Inglaterra

---

<sup>8</sup> *Ibíd.* p. 394

<sup>9</sup> *Ibíd.* p 402

se beneficiaría del comercio exterior con México, sin embargo, lo que ocurre a la primera nación ocurre a la segunda.

Para México no tendría ningún sentido entrar a comerciar con Inglaterra si esas 50 toneladas de trigo y 1200 pares de zapatos podría intercambiarlos al interior de su economía o con otro socio comercial por más de 200 tejedoras, pero al estar comerciando implica que de no comercia el valor de cambio de estas mercancías sería, supongamos, 180 tejedoras; es así que ambos cumplen el principio de las ventajas absolutas, producir mercancías que tengan un mayor valor de cambio en el extranjero, lo que implicará que nuestras mercancías tengan un mayor valor, sin embargo, *es importante recordar que la cantidad de trabajo que se intercambio es la misma, no es que se intercambie mayor cantidad de trabajo con el comercio internacional, lo que implica es que es más eficiente el trabajo en la producción de tejedoras en Inglaterra que en México y viceversa.*

Como se ha mencionado la cantidad de trabajo comerciada es la misma, la que se da que la que se recibe, es decir, desde la concepción de Smith, no hay cabida para conceptos como comercio injusto o justo; siguiendo nuestro ejemplo supongamos que cada país dispone de 100 horas hombre para la producción de cada mercancía, de tal surte obtenemos la siguiente matriz con los valores mencionados con antelación.

Unidades producidas sin comercio por cada 100 hrs			
	tejedoras	trigo	zapatos (pares)
México	180	50	1200
Inglaterra	200	40	1000

Con las 100 horas hombre de trabajo disponible la producción por hora de cada mercancía es la siguiente:

Unidades producidas por hora			
	tejedoras	trigo	zapatos (pares)
México	1.8	0.5	12
Inglaterra	2	0.4	10

Con este ejemplo, aclaramos un poco más el punto de que en el comercio se cambia el mismo tiempo de trabajo para nuestro caso son 100 horas de trabajo, que en entre naciones tienen una eficiencia diferente para cada actividad, pues Inglaterra por una hora produce 2 tejedoras en tanto México produce sólo 1.8 tejedoras, es decir, Inglaterra es más eficiente en 11% en dicha mercadería, para el caso del trigo es México quien tiene esa mayor eficiencia pues produce .5 toneladas de trigo en 1 hora en tanto Inglaterra sólo produce .4 siendo México más eficiente en un 25% respecto a su socio comercial, en el caso de los zapatos nuevamente es México un 25% más eficiente que su socio comercial, dando como resultado que cada nación comercia los bienes en los que su producción es más eficiente que la de su contraparte, nuestro autor lo expresa de la siguiente forma:

*“Cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía en condiciones más baratas, que nosotros podemos hacerla, será mejor comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, y dejando a esta emplearse en las ramas donde saque mayor ventaja en el extranjero<sup>10</sup>”*

Es este el principio de las ventajas absolutas, intercambiar las mercaderías en las que una nación es más eficiente, léase eficiencia como, producir la mayor cantidad de mercancías en un menor tiempo; ahora bien surge la interrogante de ¿cómo evitar que una nación pretende tener un mayor valor de cambio?, pues tal valor lo puede lograr evitando volver más eficientes sus procesos productivos con lo cual recibirá una mayor quantum de mercancías, Smith menciona que es el libre cambio el que puede evitar dicha circunstancia.

Continuando con el ejemplo, si Inglaterra quisiera sacar ventaja del comercio con cierta alevosía, intentado que el valor de cambio de sus tejedores no descendiera, lo cual logrará evitando hacer más eficiente su proceso productivo y aletargando el tiempo de producción de un telar -pues se insistirá que el valor de cambio está regulado por la cantidad de trabajo necesaria para la producción de una mercancía de acuerdo con Smith- y así sacar ventaja de sus socio comercial, empero, este objetivo maquiavélico por parte de aquella nación tiene dos límites muy estrechos uno acotado por el libre comercio y el otro por la eficiencia de la producción de tejedoras en México.

---

<sup>10</sup> *Ibíd. p 403*

En lo que refiere al límite acotado por el libre comercio, es gracias al libre mercado, pues si las naciones comerciaron de forma libre, México podría “sancionar” a Inglaterra al ir con un tercer país que sí esté mejorando sus procesos productivos en la elaboración de las tejedoras, con lo cual Inglaterra quedará fuera de los dividendos del comercio internacional

El segundo límite, a tan perversa pretensión inglesa, son las propias condiciones técnicas en condiciones normales de su socio comercial, pues si aletargando el tiempo de producción de los telares Inglaterra sólo quisiera ceder 170 telares a México por las mismas 50 toneladas de trigo y 12000 pares de zapatos, éste no aceptaría tal trato pues el produciría en 100 horas 180 tejedoras.

Es así que el comercio libre mediante el mecanismo de las ventajas absolutas beneficia a todas las naciones, pues hace que cada una destine su capital a las actividades donde es más eficiente y se beneficie de la eficiencia de sus socios comerciales, *el resultado, para Smith, es un bienestar a nivel mundial de cada nación que incursione en el libre cambio*; por ende, Smith desdeña los acuerdos comerciales, así como los privilegios de monopolios nacionales que las coronas daban a algunos comerciantes, con lo cual confronta nuevamente a los mercantilistas que argüían la férrea necesidad del proteccionismo para obtener realmente dividendos del comercio internacional, en palabras de Mun, si no existía dicha protección a las mercaderías nacionales mediante impuestos a las extranjeras las consecuencias en el empleo serían catastróficas, pero Smith contesta sagazmente diciendo que una vez que las naciones han entrado al libre comercio las actividades de las cuales se retirará al capital dada su ineficiencia se mudarán a otras donde la nación sea eficiente generando empleo y lo único que genera un monopolio comercial es, elevar el tipo de beneficio que de tal rama por encima del beneficio natural, es decir, un monopolio “hace mayor la superioridad de los extraños, o menor su inferioridad, que lo que sería en otro caso<sup>11</sup>”.

Los monopolios distorsionan las tasas de beneficio, renta y salarios naturales, lo que trae como consecuencia que los canales de comercio entre naciones que se han de crear de forma natural mediante el libre comercio y el mecanismo de las ventajas absolutas se vea alterado y no traiga los beneficios que el libre comercio implica.

---

<sup>11</sup> SMITH, *óp. cit.* p.534



Por último, sintetizando la propuesta de las ventajas absolutas tenemos que el libre comercio beneficia a cada nación al potenciar el valor de cambio de sus mercancías y por tanto su ingreso y riqueza, satisfaciendo en mayor medida sus necesidades, tal aumento del ingreso le permitirá aumentar la acumulación de capital mediante el ahorro, el cual es una proporción del ingreso, al aumentar la acumulación de capital el empresario individual buscará las actividades donde adquiera un mayor valor de cambio por sus mercancías, y si sigue operando el mecanismo del libre comercio operarán las ventajas absolutas las cuales dictarán al empresario en que rama de la economía invertir, el resultado es que la nación se verá beneficiada al dejar de producir mercancías en las que no es eficiente y recibiendo un mayor número de ellas a cambio de las mercancías en las que la nación es eficiente, tal como ocurre en nuestro ejemplo, y tal es la dependencia que genera el libre comercio entre naciones que han de buscar siempre incentivar la eficiencia en su procesos productivos ya que de no hacerlo quedarán fuera del dividendo del comercio internacional, al ser desplazados por países que si estén procurando esa mayor eficiencia.

Una vez desarrollado el principio de las ventajas absolutas, pasaremos a explicar el principio de las ventajas comparativas expuestas por Ricardo, así como las causas que hacen arguyen los defensores del libre cambio para llegar a conclusiones tan polares en el mecanismo que regula el mercado mundial, para entender dichas causas es importante hacer una extensión de Ricardo en torno a sus opiniones sobre el dinero.

## **2. Smith y sus apuntes de teoría monetaria**

Para Smith el dinero fue, como lo muestra en el capítulo II de su obra, una mera argucia técnica para facilitar el intercambio de mercancías, pues este en su forma de trueque representaba problemas pues ¿cómo partir una cabeza de ganado para cambiarla por un pez? La respuesta a esta dificultad técnica la provee la incorporación de los metales preciosos, como el oro y la plata, al proceso de intercambio ya que estos metales tienen propiedades como divisibilidad y duración, posteriormente se les acuñó en monedas y facilitó el intercambio de mercaderías.

Pero la acuñación de la moneda es costosa, por ende, el hombre en su astucia creó el papel moneda que es mucho menos costoso, pues éste suplirá a las monedas de oro y plata que

deben estar en la circulación; el papel moneda como es sabido es emitido por los bancos, si los bancos que los emiten son de amplia solvencia, señala Smith, no tienen problema en descontar sus billetes por oro constante y sonante. Smith señala que debe tenerse sumo cuidado en que la cantidad de billetes no exceda la cantidad de oro y plata que aquel debe representar en la circulación, pues si excediesen la cantidad de dinero necesaria para la circulación esos billetes retornarían a los bancos para ser cambiados por oro y plata.

“Ahora bien, si ese dinero superfluo se pudiera convertir en oro y plata, rápidamente encontraría aplicación, enviándolo al extranjero”<sup>12</sup>; lo cual sólo puede ocurrir en tanto deje de ser papel moneda, señala Smith. Por el contrario, si hubiese alguna dificultad para cambiar esos billetes superfluos por oro y plata, los bancos tendrían el problema de tener filas enormes de sus tenedores de billetes esperando cambiarlos por dinero metálico.

Con ello niega el principio que Hume<sup>13</sup>, quien opina que el aumento de billetes multiplica la cantidad de moneda y, por consiguiente, disminuye el valor de la que está en circulación, encareciendo el precio nominal de las mercancías a lo cual Smith contesta “pero como la cantidad de oro plata que se saca de la circulación es siempre igual a la cantidad de moneda fiduciaria que la reemplaza, los billetes no pueden aumentar la cuantía que generalmente circula” señala que Hume tiene un equívoco en sus observaciones pues, si bien este observó procesos de incremento en los precios, particularmente de los cereales, que coincidió con una alta emisión de billetes por los bancos escoceses, el aumento del precio de los cereales se dio por malas cosechas y no por la excesiva emisión, es decir, el precio de los cereales aumentó porque la fatiga para conseguir una cantidad determinada de dicho bien aumentó debido a las inclemencias del clima.

Lo anterior no implica que para Smith la excesiva emisión de billetes no tenga consecuencias, ya que al no corresponder la cantidad de billetes con el dinero metálico que debe representar en la circulación, habría un problema de lo que ahora se conoce como “pánico bancario”; esta sobre emisión se debe a que algunos bancos adelantan crédito a los comerciantes por sumas que incluso llegan a superar el capital de éste último, el problema

---

<sup>12</sup> *Ibid.* p 272

<sup>13</sup> Este será desarrollado con mayor precisión en el capítulo dos pues, se verá que es el fundamento para validar las ventajas comparativas.

no radica en el momento en que algunos comerciantes no pagan la cantidad que se les adelantó en dinero metálico; más aún, el problema se agudiza cuando los banqueros prestan a los empresarios adelantos tales que cubren el costo de su capital fijo y circulante pues, dado que éste último se deprecia lentamente, los empresario sólo podrán ir cubriendo paulatinamente el préstamo, y todavía más, cuando los empresarios y comerciantes no encuentran préstamo en el banco se giran letras de cambio entre ellos cuyo adelanto lo proveían los bancos en el caso de Escocia e Inglaterra “Todo cuanto se prestaba sobre estas letras puramente financieras se adelantaba en Edimburgo en billetes del banco de Escocia, y en Londres, en billetes del banco de Inglaterra. Aun cuando se pagasen todas aquellas letras que se habían descontado, en billetes, a medida que se iban cumpliendo los plazos, el valor descontado realmente sobre la primera, jamás volvería integro al banco que hacía el descuento, porque antes que venciese el plazo respectivo de cada letra ya se había librado otra...El caudal que salía una vez de las arcas del banco por medio de esta circulación de letras, jamás se resarcía”<sup>14</sup> lo único que esta práctica provocó fue, que los billetes representarían más de lo que la circulación podía absorber, el resultado, que los bancos tuvieran cada vez una mayor cantidad de billetes en sus ventanillas pretendiendo ser cambiados por oro y plata

Smith advierte ya sobre las necesidades del sistema crediticio en la producción capitalista y las consecuencias de éste, como la quiebra de empresarios, comerciantes y banqueros si uno de estos últimos se negará a descontar las letras superfluas, empero, no ve claro porque es inmanente la relación entre la necesidad de no cesar la producción con la separación del sector productivo respecto a su base monetaria vía el crédito, pues arguye que esto puede evitarse en tanto el banco sólo emita la cantidad de billetes que sus prestatarios sean capaces de tener ociosos en dinero en efectivo, pero ello irrumpiría fuertemente el proceso productivo<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> *Ibid.* p.282

<sup>15</sup> Una de las funciones importantes y más desarrolladas del dinero, es la de medio de pago, que como señala Marx es la base del sistema crediticio. Smith pareciera que quiere limitar esta función, con lo cual los créditos no podrían ser de la envergadura suficiente para ampliar el proceso de acumulación de capital. Aunque en otros capítulos señala la importancia de extender el capital prestado a interés a los trabajos productivos.

Pero Smith vuelve, y menciona que el crédito es necesario y que incluso este posibilitaría la expansión de la producción y por ende de la riqueza, sin embargo, señala que estos préstamos deben estar fondeados por una acumulación previa de dinero que sus dueños no ocupen y a cambio de esta el prestatario deberá pagar un interés, ahora bien, éste último es un porcentaje de la cantidad adelantada por el prestamista. Y es aquí donde viene una de las conclusiones importantes para esta tesis ¿Qué determina la tasa de interés? Smith responde que es la cantidad de capital que se haya disponible para ser prestada, es decir, “en la medida que aumenta el capital que se puede prestar a rédito el interés, o sea el precio que se paga por el uso de aquel, disminuye necesariamente”<sup>16</sup>, y no tan sólo por el nivel de oferta, sino porque conforme aumentan los capitales en un país la tasa de beneficio se contrae y con ella la de interés pues los bancos compiten también por colocar su préstamos.

Así que en tanto en una nación haya una mayor cantidad de capital ocioso el tipo de interés bajará, particularmente donde el sistema crediticio y con él los bancos se hallen desarrollados, pues los bancos deben buscar colocar este capital estacionario ya que ellos están pagando un interés a sus depositarios. Veremos más adelante como el movimiento en la tasa de interés es relevante para fines del comercio internacional.

---

<sup>16</sup> *Ibíd.* p 319

## Capítulo 2

### 1. David Ricardo, sí librecambista pero sin ventajas absolutas.

Al igual que en el caso del mecanismo de las ventajas absolutas, ha de considerarse de poco alcance explicar el mecanismo de las ventajas comparativas sin explicar previamente conceptos focales sobre valor y precio en Ricardo, consecuentemente comenzaremos la exposición de la ideas de dicho autor con la explicación de su noción de valor

#### 1.1) En torno al valor

Si bien Smith es el primer economista, ello sin menos preciar a los fisiócratas, en exponer sus ideas de una forma metódica y sus conclusiones conllevan una argumentación tan lógica y cohesionada que son capaces de conformar una teoría, David Ricardo lo supera al menos en la estructura más ordenada de su trabajo.

Su principal obra “Principio de Economía Política y Tributación” abre el primer capítulo con el título “sobre el valor” en el cual admite la importancia del trabajo de Smith pero señala las que considera imprecisiones de éste sobre el concepto de valor.

Ricardo señala que no es correcto decir, como sí lo hizo Smith que “el trabajo muchas veces podrá comprar más y otras veces menos cantidad de bienes, lo que varía es el valor de los mismos, y no el trabajo que los adquiere”, pues es impreciso y contradictorio, si el valor de una mercancía está determinado por la cantidad de trabajo capaz de adquirir esto implicará, como ya se ha señalado en el apartado anterior que si una mercancía, que en el período  $t$ , se produce con la mitad del esfuerzo que en el período  $t+1$  dicha mercancía habrá de recibir el doble de mercancías, en cambio en  $t+1$  que en  $t$ , por ende, Ricardo señala que el valor de las mercancías no está regulado por la cantidad de trabajo que ésta puede adquirir, sino por la cantidad de trabajo que cada mercancía requiere para su producción, que como ya hemos visto con antelación también es el centro de gravedad del valor para Smith.

Se ha escogido la siguiente cita donde consideramos Ricardo sintetiza de forma aguda la crítica a Smith:

“Si la recompensa del trabajador estuviera siempre en proporción a lo producido por él, la cantidad de trabajo empleado en un bien, y la cantidad de trabajo que esté mismo bien adquiere serían iguales, y cualquiera de ellas podría medir con precisión las variaciones de otras cosas; pero no son iguales, en muchas ocasiones, la primera bajo muchas circunstancias es una medida invariable, que indica correctamente las variaciones de otras cosas, la última está sujeta a tantas fluctuaciones como experimenten los bienes que con ella se comparen. Adam Smith, después de demostrar brillantemente la insuficiencia de un medio variable, como el oro o la plata, para determinar el valor variable de otras, escogió por sí mismo un medio que es igualmente variable al adoptar los cereales o el trabajo.”<sup>17</sup>

Ricardo señala, que si una onza de oro en el período  $t+1$  puede intercambiarse por una cantidad menor de mercancías que en el período  $t$ , dado un perfeccionamiento en la producción del oro, por medio de maquinaria sofisticada, implicará que el oro ha descendido de valor y por tanto adquirirá una menor cantidad de otras mercancías, si el valor del trabajo se redujera considerablemente, dicha reducción estimulada por la facilidad con la que se producen los cereales, implicaría decir que los cereales tienen un valor más bajo, lo cual negarían Smith y Malthus señala Ricardo, pues ambos sostienen y señalan a los cereales como la medida invariable de valor, así que si se da menos cereales por el trabajo no es que éstos hayan disminuido su valor sino las demás mercancías lo aumentaron, esta crítica se vuelve fundamental pues ¿qué propiedad tienen los cereales que no tenga el oro? ¿Acaso el tiempo de trabajo necesario para su producción no puede ser alterado al igual que la del oro por una mejora en la tecnología?

Una imprecisión en Smith, es afirmar que la cantidad de trabajo que un bien requiere para su producción no es igual a la cantidad de trabajo que recibe dicha mercancía por su intercambio, pues, como hemos mencionado, en el intercambio entre mercaderías necesariamente tienen que darse equivalentes de no ser así sería imposible llevar a cabo el mismo<sup>18</sup>, tal imprecisión puede radicar ser fruto de que para Smith no es claro que, “diferentes valores de uso contienen, en distinto volumen, el mismo tiempo de trabajo o el

---

<sup>17</sup> RICARDO, David, *Principios de economía política y tributación*. P.11

<sup>18</sup> Sólo hay un intercambio en la economía capitalista que señala Marx no es de equivalente, dicho intercambio es la base de este sistema, el cual se da cuando el trabajador cambia su fuerza de trabajo por el salario, pues al efectivizarse su fuerza de trabajo este cubre su propio salario más un remanente, es decir trabajo impago, fuente del beneficio empresarial.

mismo valor de cambio<sup>19</sup>”, por ende, el que una onza de oro reciba en el período  $t+1$  menos cantidad de otras mercaderías que en el período  $t$ , implica que ha disminuido su valor dada la producción más eficiente de oro, pero con ello también se ha alterado su valor en cambio en la misma proporción, pues al no alterar el resto de las mercancías su valor, entendido como el tiempo de trabajo necesario para su producción, tendrá que ceder una menor quantum de mercancía ya que el tiempo de trabajo necesario para la producción de oro sí se alteró. Pues como señala Ricardo “No puede ser correcto, pues, decir como Smith que como el trabajo muchas veces podrá comprar más otras veces menos cantidad de bienes... es correcto afirmar como lo hizo Smith en un pasaje anterior: la única circunstancia que puede servir de norma para el cambio recíproco de diferentes objetos parece ser la proporción entre las distintas clases de trabajo que se necesitan para adquirirlos, o en otras palabras, que la cantidad comparativa de bienes producidos por el trabajo es la que determina su valor relativo presente o pasado, no las cantidades comparativas de bienes que se entregan al trabajador, a cambio de su trabajo”<sup>20</sup>

Por tanto es acertado decir, que el valor de la mercancía es la cantidad de trabajo que recibe por ella, como lo señala Smith, pero que este valor está regulado por el tiempo de trabajo necesario para su producción<sup>21</sup> pues estos tienen que ser equivalentes.

Una vez discutida la crítica de Ricardo hacia Smith, de donde se ha encontrado que para el primero, al igual que para el segundo, el centro de gravedad del valor de las mercancías es *el tiempo del trabajo necesario* para la producción de cada una de éstas, empero, el primer autor (Ricardo) es más explícito en el concepto de trabajo necesario.

Ricardo, usa el ejemplo de unas medias, donde el tiempo necesario para su producción no sólo contempla el invertido por los tejedores de las medias, sino también el tiempo que implica la producción de las herramientas, así como el tiempo que implica la producción del algodón y el transporte del mismo, por tanto, contrario a la idea divulgada que afirma que Ricardo sólo toma en cuenta un factor productivo que es el trabajo, vemos que también

---

<sup>19</sup> MARX, Karl, *Contribución a la crítica de la economía política*, Siglo XXI p. 21

<sup>20</sup> RICARDO, David, *Principios de economía política y tributación*. P.13

<sup>21</sup> Ponemos correcto entre comillas ya que se considera aún más acertada la concepción de Marx sobre el valor, donde, la magnitud del valor de una mercancía es el **tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción**.

toma en cuenta los medios de producción que son resultado de un proceso de trabajo y éste está tasado en tiempo, por ende, es incorrecto afirmar que tal autor sólo considera un factor productivo, esto quedará más claro en la siguiente cita:

Para hacer más precisa la crítica a tal percepción errónea sobre Ricardo tenemos el siguiente, ejemplo, para el período  $t$  tres personas (a,b,c) utilizan el trabajo de 100 hombres a y b lo utilizan para la producción de una máquina en tanto c para el cultivo del maíz, a cada hombre le pagaron 50 £ y el margen de utilidad es el 10 % así tenemos que

Valor de las mercancías dado el tiempo de trabajo necesario para su producción en el período $t$					
Productor	Mercancía	Hombres	Salario	Utilidad	Valor
a	maquinaria	100	50		5500
b	maquinaria	100	50	10%	5500
c	maíz	100	50		5500

En este ejemplo podría decirse que Ricardo sólo utiliza el factor trabajo, sin embargo en el período  $t+1$ , él abandona dicho supuesto pues ahora supone que el productor  $a$  y  $b$  con la maquinaria que en el período  $t$  produjeron producen ahora paño y algodón respectivamente y  $c$  sigue cultivando maíz, el resultado se describe en la siguiente tabla.

Valor de las mercancías dado el tiempo de trabajo necesario para su producción en el período $t+1$						
Productor	Mercancía	Hombres	Salario	Maquinaria	Utilidad	Valor
A	paño	100	50£	5500£		6050£
B	algodón	100	50£	5500£	10%	6050£
C	maíz	100	50£	0		5500£

Pero de donde es resultado esa variación del valor del paño y el algodón respecto al maíz, Ricardo señala que tal remanente está dado por el 10% de utilidad que le reporta la maquinaria a los únicos productores que la emplearon, es decir,  $a$  y  $b$ , “así pues en este caso los capitalistas emplean exactamente la misma cantidad de trabajo anual para la producción de sus bienes, y sin embargo, los bienes que producen difieren en su valor, por las razones



de las distintas cantidades de trabajo fijo, o trabajo acumulado”<sup>22</sup>, esto deja claro que Ricardo no sólo toma en cuenta un factor de producción.

Ricardo continúa con la intención de ejemplificar que un aumento en el salario no puede afectar considerablemente el valor de la mercancía sino que afecta al margen de utilidad, antes de continuar se ha de señalar la importancia que implica saber, para Ricardo, que determina las utilidades pues esto es un punto focal en la teoría del comercio internacional, siguiendo el último ejemplo Ricardo supone una disminución en las ganancias del 10 al 9% dado un aumento del salario por tanto las a y b, por tanto las ganancias obtenidas de su capital fijo caerían de 550 a 495 y el valor quedaría de la siguiente forma

Valor de las mercancías dado el tiempo de trabajo necesario para su producción en el período t+1								
Productor	Mercancía	Hombres	Salario	Valor total de trabajo	Maquinaria	Utilidad	Valor erróneo	Valor correcto
A	Paño	100	51.05	5105	5500£	9%	5995£	6050
B	algodón	100	51.05	5015	5500£	9%	5995£	6050
C	Maíz	100	50£	5000	0	10%	5500£	5500

El argumento central de Ricardo es que el aumento en el salario no altera considerablemente el valor de las mercancías, sin embargo, provoca la contracción de las utilidades que devenga el de su capital fijo el empresario la cuales caen de 550 a 495, dicho autor cambia el valor de las mercancías de a y b de 6050 a 5995, así en tanto el valor de las mercancías sólo cae 1 %, la caída de la ganancia es del 10%, con lo cual, el autor señala que no hay que dar mucha importancia a los efectos que el valor del trabajo tiene en el valor de cambio de las mercancías, pero sí el efecto que esta tiene en las utilidades, empero, conceptualmente es una gran pero parcial aportación pues si lo que se le resta a las ganancias se le paga al trabajo Ricardo tiene un error.

El error radica en considerar que las utilidades que pierde el capitalista se esfuman, lo cual es contrario a su ejemplo, pues el menciona que la disminución de las ganancias se da por el aumento del valor del trabajo, por ende, las ganancias que pierde el empresario pasarían al salario; a su vez, otro error, es decir que las ganancias sólo se disminuyan del 10 al 9%

<sup>22</sup> RICARDO, David, *Principios de economía política y tributación*. p.26

en lo que refiere a las que se derivan del capital pues el capitalista no sólo devenga ganancias del uso de su capital fijo sino también del trabajo<sup>23</sup>.

Pero siguiendo el ejemplo ricardiano, lo anterior implica que el capitalista cede 55 £ de ganancia a los trabajadores por concepto de capital fijo y 50 £ por concepto de trabajo, esto hace una cantidad total de 105 libras que se dividen entre los 100 trabajadores y se agregan al salario de cada uno, por ende el salario aumenta en 1.05 £, el cual asciende de 50 £ a 51.5£ incrementando el valor del trabajo total de 5000 £ a 5150, consecuentemente, si sumamos las ganancias de 450 y 495 por concepto de salarios y de capital fijo, tenemos que  $5150+450+495= 6050$ , podemos concluir, es correcto afirmar como Ricardo que un aumento en los salarios implica una merma en las ganancias, pero es incorrecto afirmar que este aumento en los salarios altera el valor de las mercancías, ya que sólo es un proceso redistributivo entre los dividendos de los trabajadores y del empresario, aunque esto da la posibilidad al empresario de reducir el precio de mercado, sacrificando su margen de ganancia.

Hasta aquí la exposición del valor, el siguiente apartado conllevará a la explicación del precio natural de las mercancías y del precio de mercado de las misma para con ello pasar al análisis del mecanismo de comercio internacional.

## **1.2) En torno al precio natural, al precio de mercado y la igualación de las tasas de ganancia.**

El precio natural para Ricardo está determinado por la cantidad de trabajo necesaria para la producción de una mercancía, que es la que determina el valor de los bienes, así como por las cantidades de trabajo comparativo entre las  $n$  mercancías que, como ya hemos mencionado de forma incluso excesiva, son iguales,

Así el precio natural de la mercancía es el precio corriente en moneda, que paga justo el tiempo de trabajo necesario para su producción, de tal suerte para Ricardo:

---

<sup>23</sup> Aunque habrá que admitirse que este concepto está fuera de la estructura teórica del trabajo de Ricardo, pues este considera que el empresario paga al trabajador, íntegramente, todo el producto de su trabajo.

$$P.N = \sum TTNi; \forall i, i=1...n \quad [2]$$

*Donde:*

*P. N es el precio natural*

*TTN es el tiempo de trabajo necesario para la producción de la mercancía i*

Ahora bien el precio de mercado es, el precio corriente de moneda, que puede o no pagar justo el tiempo de trabajo necesario para la producción de la mercancía *i*, es posible que compense más o menos de tal cantidad, así el precio de mercado de una mercancía está dado por:

$$P.M = \sum TTNi \pm V.O.D; \forall i, i=1...n \quad [3]$$

*Dónde:*

*P. M es el precio mercado*

*TTN es el tiempo de trabajo necesario para la producción de la mercancía i*

*V.O.D es son las variaciones de oferta y demanda*

Es decir, Ricardo admite que hay desviaciones del precio natural respecto al precio de mercado provocada por, el tiempo que una mercancía ya producida tarde en realizarse, lo que deteriora su valor, o bien porque la mayoría de veces la oferta y demanda no coinciden haciendo subir o bajar el precio de mercado por encima del precio natural.

Al distorsionarse el precio de mercado respecto a su precio de producción, se ven afectadas exclusivamente las ganancias del capitalista, no el salario, pues éste ya ha sido pagado, ni el costo de las materias primas, pues son cantidades ya dadas, consecuentemente, una desviación del precio de mercado respecto al precio natural de cada mercancía impacta en el margen de utilidad, con ello podemos decir, que para Ricardo las utilidades están en función de:

$$pr'_i = f(w', V.O.D); \forall i, i=1...n \quad [4]$$

*Donde:*

$w'_i$  es la tasa salarial de la rama  $i$

$pr'_i$  es la tasa de ganancia de la rama  $i$

$V.O.D$  son las variaciones de oferta y demanda.

Pues como hemos visto, una incremento o disminución en la tasa salarial implica un incremento o disminución respectiva en la tasa de utilidad de los empresarios, así si en un primer momento consideramos que en  $n$  inversiones hay capital fijo del mismo valor y de la misma duración, haciendo omisión de las variaciones de oferta y demanda, las correspondientes tasas de ganancia serán iguales en tanto las tasas salariales lo sean, es decir, el dividendo de trabajadores y empresarios se equilibrará en todas las ramas.

Ahora bien, si las variaciones de oferta y demanda conllevan a que las tasas de ganancia sean distintas ello implicará que habrá sectores de la economía sumamente beneficiados, por tales fluctuaciones, sin embargo aquí Ricardo empieza a bosquejar, que es el libre comercio y la libre movilidad de capital la que impide que algunos sectores tengan ganancias extraordinarias. Esto se logra mediante la movilidad de capital, pues los individuos en su afán por obtener un mayor lucro, desplazan su capital a las actividades más rentables. Así, dada una perturbación en la oferta o demanda de alguna mercancía, que hiciera subir o bajar la tasa de ganancia en dicho sector, los individuos entrarían a este sector o saldrían de él en cada caso respectivo, haciendo que las tasas de ganancia de las diversas actividades se igualen.

La igualación de las tasas de ganancia implica, primero, que las variaciones de oferta y demanda no desvíen perpetuamente el precio de mercado del precio natural, segundo, una vez superado este obstáculo implicará que las tasas de salarios también se igualen en todas las ramas de la economía, pero, veremos que este mecanismo de igualación de las tasas salariales y de beneficio no opera en el marco del comercio internacional.

### 1.3) Ventajas comparativas y libre cambio

Ricardo nuevamente hace una aclaración mencionado que mediante el comercio no se adquiere una mayor cantidad de valor pues “ *el valor de todos los artículos extranjeros se mide por la cantidad de productos de nuestra tierra, y de nuestra mano de obra, que a cambio de estos bienes se entregan, no tendríamos un valor mayor aun en el caso de que, en virtud del descubrimiento de nuevos mercados, obtuviésemos el doble de la cantidad de bienes extranjeros a cambio de una cantidad dada de nuestros bienes*<sup>24</sup>”. Nuevamente podemos ver que los autores clásicos coinciden en que las cantidades de trabajo que se intercambian en el comercio son las mismas pues sería descabellado aceptar ceder una cantidad mayor de trabajo por una menor, a su vez, en este pasaje parecerá que Ricardo termina por aceptar que el valor de cambio de una mercancía medido por el tiempo de trabajo necesario para su producción es igual a la cantidad de trabajo que podrá adquirir, lo cual ya hemos discutido en el primer inciso de este apartado.

Posteriormente, critica la idea que los beneficios extraordinarios del comercio harán elevar la tasa general de ganancia de una nación igualando nuevamente todas las tasas de los  $n$  sectores de la economía, empero, antes bien será aquella tasa de beneficio extra la que regrese a la tasa general de ganancia de una nación; pues ya que se importarán bienes más baratos, lo que implicará una menor cantidad de trabajo en adquirirlos, se liberará trabajo para otras actividades y se dispondrá también de capital con el cual eran previamente adquiridos los bienes que ahora se importan y cuyo valor era mayor.

---

<sup>24</sup> *Ibíd. p 98*

Lo anterior provocará que ese capital y trabajo ocioso se desplace a la rama que está exportando mercaderías y apropiándose de una tasa de ganancia mayor, con el movimiento de capital este sector reducirá su tasa de ganancia al nivel general de la tasa de ganancia, si recordamos que la ganancia está en función de los salarios y de las variaciones de oferta y demanda, donde las segundas sólo operan mediante un cierto tiempo gracias a la movilidad de capital de una rama a la otra, implica entonces que las tasas de ganancia sólo se pueden alterar disminuyendo la tasa de salarios. Consecuentemente, Ricardo, afirma que se logrará un alza de las tasas de ganancia una vez *que se permita importar libremente los granos básicos para la manutención del trabajo, es decir, el valor de la mano de obra está en función del valor de las mercancías que se requieren para su reproducción, seguidamente, si importamos granos baratos el valor de trabajo disminuirá lo que permitirá contraer la tasa salarial y aumentar la tasa de beneficios, castigando a la renta.*

Pero es aquí en el punto donde pasa al intercambio entre naciones, cuando nuestro autor niega la teoría del valor que ha construido pues afirma “*la misma regla que establece el valor relativo de los bienes en un país, no rige el valor relativo del precio de los productos intercambiados entre naciones*”<sup>25</sup>, el primer obstáculo que encuentra dicha la ley del valor entre naciones en el mercado internacional, es que no se igualan las tasas de ganancia entre las naciones como si lo hacen al interior de cada país, Ricardo nos pone el siguiente ejemplo, Inglaterra y Portugal sin comercio producen:

<b>Requerimientos de trabajo para la producción de x cantidad de vino y z cantidad de Paño en Portugal e Inglaterra</b>		
	<b>Paño</b>	<b>Vino</b>
<b>Inglaterra</b>	100 hm/año	120 hm /año
<b>Portugal</b>	90 hm/año	80 hm / año

Por ende, siguiendo el principio de las ventajas absolutas Portugal al ser más eficiente en las dos ramas no podrá dejar entrar a Inglaterra al dividendo del comercio internacional al menos en esas dos mercancías, con lo cual el principio de Smith comienza a tener fallas en

<sup>25</sup> *Ibíd. p 102*

su intento por argumentar que son las ventajas absolutas las que hace que todas las naciones se vean beneficiadas del comercio internacional, Ricardo sigue y menciona que para Portugal “la cantidad de vino que pagar a cambio del paño obtenido en Inglaterra no se determinará por las calidades respectivas de trabajo necesarias para su producción de cada uno de ellos , si ambos bienes se fabrican en Inglaterra o en Portugal<sup>26</sup>”.

Lo anterior lo dice puesto que, aunque en términos absolutos Portugal sea más eficiente en ambas mercancías, dicha nación decidirá dedicarse a la producción de Vino *ya que ello le permitirá retirar capital de la producción de paño donde es menos eficiente para destinarlo a la producción de vino donde es más eficiente e Inglaterra podrá retirar su capital de la producción de vino para destinarlo a la producción de paño donde es más eficiente, aquí ya comienza a operar pero de forma insuficiente<sup>27</sup> la teoría de las ventajas comparativas, pues no importa realmente las ventajas absolutas sino que Portugal al ser más eficiente en la producción de vino en relación a Inglaterra, tiene una ventaja relativa en dicho bien, en el caso de Inglaterra no tiene una ventaja relativa sino una menor desventaja relativa en lo que refiere a la producción de paño.*

Pero nuestro autor encuentra una “peculiaridad” en este mecanismo de comercio internacional, pues afirma que de esta forma Inglaterra dará el trabajo de 100 ingleses por el de 80 portugueses<sup>28</sup>, la diferencia radica en que de nación a nación, el capital entre naciones se mueve con mayor dificultad lo que impide que el capital inglés se desplace hacia Portugal y con ello se igualen las tasas de ganancia y los salarios<sup>29</sup>; pero tal peculiaridad que encuentra Ricardo en dicho mecanismo es producto de olvidar que “diferentes valores de uso contienen, en distinto volumen, el mismo tiempo de trabajo o el mismo valor de cambio<sup>30</sup>”.

---

<sup>26</sup> *Ibid.* p 103

<sup>27</sup> Decimos de forma insuficiente pues como se verá más adelante Ricardo completa el principio de las ventajas comparativas con la teoría cuantitativa del dinero parte toral de su teoría.

<sup>28</sup> El ejemplo de Ricardo hace pensar que el trabajo en ambas naciones es de la misma calidad e intensidad

<sup>29</sup> Esta es una de las críticas centrales al modelo de las ventajas comparativas que hace Emanuel pues, menciona que la movilidad de capital en los tiempos de Ricardo era escueta en tanto ya avanzado el siglo XX los movimientos entre naciones ya habían permeado el orbe.

<sup>30</sup> MARX, *óp. cit.* p. 21

El argumento de Ricardo es impreciso pues, nunca en el intercambio se puede ceder el trabajo de 100 hombres por el de 80 hombres,- suponiendo como lo hace él implícitamente que la duración y calidad de trabajo es igual así como la intensidad-, *pues de ser posible este intercambio sería una forma de explotación entre naciones* , aunado a ello Ricardo quien insistió 6 capítulos de su obra en que es el tiempo de trabajo necesario para la producción de una mercancía es el patrón de medida de valor, deja de lado dicha medición y usa una medida imprecisa de trabajo pues utiliza hombres y la pregunta obligada es *¿cómo comparo a un avicultor y a un tejedor? ¿Qué los hace conmensurables? ¿En qué unidades los mido?*, este problema no lo tiene cuando mide el trabajo en libras esterlinas de los tejedores y campesinos, pero ahora resulta difícil saber cómo medir a los hombres.

El decir que Inglaterra cambia el trabajo de 100 hombres por el de 80, muestra que el autor inglés nuevamente regresa a la idea de que el valor de una mercancía medida por el tiempo de trabajo necesario para su producción es diferente a la cantidad de trabajo que está adquirirá, dicho argumento falso pero tan sugerente implica una conclusión, que deriva de éste, cierta para los fines que él quiere demostrar, tal conclusión es, que no es posible el comercio entre estas naciones.

Ahora profundicemos en por qué es imposible el comercio entre estas naciones, para ello se desarrollará más el ejemplo numérico; se tiene que ambos países producen  $x$  cantidad de vino y  $z$  cantidad de paño, sin importar que realización de número tomen esas variables, la cantidad de vino y paño producida en ambas naciones es la misma, supongamos que  $x=50$  toneles y  $z=100$  yardas, de tal suerte, la producción por trabajador dados los requerimientos que señaló Ricardo son:

Unidad de tonel y yarda por trabajador en Inglaterra y Portugal dadas los requerimientos señalados por Ricardo		
	Paño	Vino
Inglaterra	1	.41
Portugal	1.1	.625



Ya que se ha señalado la improbabilidad que el trabajo de 100 hombre se cambie por el de 80, suponiendo que el tiempo laborado por cada hombre es el mismo así como la intensidad y calidad, tenemos que Portugal sólo puede cambiar el trabajo de 80 trabajadores ya que es todo lo que requiere para producir el vino, así si entra al comercio con Inglaterra las tasas de cambio de existir el truke serían

$$.1 \frac{yrd}{hm} * 80 hm = .625 \frac{t}{hm} * 80 hm \quad [5]$$

Así

$$80 \text{ yrds inglesas} = 50 \text{ toneles portugueses}$$

Si no hubiera comercio implicaría que las mercancías se cambian en Portugal a la siguiente razón:

$$1.1 \frac{yrd}{hm} * 80 hm = .625 \frac{t}{hm} * 80 hm \quad [6]$$

Así:

$$88 \text{ yrds portuguesas} = 100 \text{ toneles portugueses}$$

*La verdadera razón de que no haya intercambio no es que Inglaterra entregue el trabajo de 100 hombres por el de 80 sino que de incursionar en el comercio internacional Portugal recibirá menos yardas por tonel, así que el perjudicado no es Inglaterra sino Portugal.*

Una vez expuesta esta crítica, se explicará cual es el argumento de Ricardo para señalar que no exista libre comercio, para nuestro autor el problema es que no se igualan las tasas de ganancia, por ende, y dado que es más redituable invertir en Portugal pues como menciona Ricardo con el trabajo de 80 hombres puede adquirir el de 100-lo cual vimos es

una imprecisión- y así los ingleses estarían más interesados en trasladar su capital a Portugal lo cual bajaría la tasa de beneficio, al igualarse la tasa de beneficio de ambos se igualarían los precios y las tasas salariales posibilitando el intercambio, una vez expresadas estas ideas, sin mencionar mediante que mecanismo se llega a estos valores Ricardo asigna valores monetarios al tonel y a z cantidad de paño:

Valores monetarios del vino y la tela		
	Paño	Vino
Inglaterra	45 £/ z cantidad de paño	50 £/ tonel
Portugal	50£/ z cantidad de paño	45 £/ tonel

Así será conveniente que se exporte paño a Portugal, pues la misma cantidad de paño se adquirirá en Inglaterra por 45 libras esterlinas y se podrá realizar en Portugal por 50 libras esterlinas, para el caso del vino un tonel se adquiriría por 45 libras en Portugal y se realizará en Inglaterra por 50libras, dado este ejemplo, Ricardo se aleja de la teoría del valor que él mismo construyó en los 6 capítulos precedentes, el último vínculo que deja ver con su teoría para posteriormente abandonarla por completo, es cuando, supone que dado una mejora técnica se reduce el valor del vino en Inglaterra y consecuentemente su precio cae a 45 libras, quedando los valores de la siguiente forma:

Valores monetarios del vino y la tela en el período t		
	Paño	Vino
Inglaterra	45 £/ z cantidad de paño	45 £/ tonel
Portugal	50£/ z cantidad de paño	45 £/ tonel

Ya que las transacciones comerciales son independientes, el comerciante seguirá importando a Portugal paño, pero la exportación de vino portugués cesará, ya que el valor del vino en ambos países es el mismo, entonces se puede inferir de inmediato que la balanza comercial de esta última nación tendrá problemas deficitarios, pero es aquí donde entra el verdadero mecanismo que opera las ventajas comparativas, que es la teoría cuantitativa del dinero, pues Ricardo señala que:

“la disminución de dinero en un país y su acumulación en otro no influye sólo en el valor de un bien determinado, sino en el precio de todos ellos, y, como consecuencia, el precio del vino y del paño sufrirán, ambos, un alza en Inglaterra, al tiempo que una baja en Portugal<sup>31</sup>”

Así lo que en un primer momento parecería catastrófico para Portugal, en un segundo momento se remediará al operar los procesos inflacionarios y deflacionarios en función de la cantidad abundante o escasa de masa monetaria en la circulación, así por ejemplo, consecuentemente tendremos el siguiente resultado:

Valores monetarios del vino y la tela en el período t		
	Paño	Vino
Inglaterra	47 £/ z cantidad de paño	47 £/ tonel
Portugal	48£/ z cantidad de paño	43 £/ tonel

De tal suerte Portugal podrá volver a entrar en el comercio internacional exportando vino, pues es la mercancía cuya producción es más barata, pero ello sólo se logra con el libre comercio y aboliendo las leyes que prohíben la exportación de los metales preciosos, pues Ricardo afirma que la tenencia de los mismo no crea más que procesos inflacionarios, por tanto el comercio internacional mediante la circulación del dinero a través del libre cambio posibilita la entrada de las naciones que al comercio internacional, aunque éstas sean poco eficientes como en este último caso lo es Portugal.

Es así que las ventajas comparativas son aún más favorables a defender el libre comercio, pues como hemos visto no importan que un país sólo tenga desventajas absolutas, y que por ende sea una nación con una balanza comercial deficitaria, ya que en un segundo momento debido al proceso deflacionario que se llevará a cabo en tal nación, está podrá comenzar a competir en el mercado mundial vía precios, con lo cual Smith no está de acuerdo, de tal suerte la mayor diferencia ente el mecanismo de las ventajas absolutas y comparativas radica en la diferente postura que sus autores tienen en cuanto a la teoría monetaria lo cual desarrollaremos en el siguiente apartado.

---

<sup>31</sup> RICARDO, *óp. cit.* p.106

## 2. La teoría monetaria ruptura entre Ricardo y Smith

Ahora estamos en condiciones de saber qué es lo que hace que dos libre cambistas no estén de acuerdo en el mecanismo que regula el comercio internacional, por un lado Smith que rechaza la postura que Ricardo tiene sobre los efectos que el aumento del dinero tiene sobre una nación.

Smith afirma que es un error suponer que “el aumento de billetes multiplica la cantidad de moneda en circulación, encareciendo el precio nominal de las mercancías. Pero como la cantidad de oro y plata que saca de la circulación los billetes no pueden aumentar la cuantía que generalmente circula<sup>32</sup>”, es así que al negar que el aumento de billetes pueda provocar procesos inflacionarios Smith niega el principio de las ventajas comparativas ricardiana<sup>33</sup>.

Como hemos visto este autor menciona que lo que se generara es la intención de la gente por querer deshacerse de esos billetes superfluos en la circulación, en cambio para Ricardo, al igual que para Hume, todo el dinero entra en la circulación

Es bien sabido que el mecanismo que utiliza Ricardo para las ventajas comparativas es el mecanismo de flujos de David Hume, las opiniones centrales de este autor las podemos resumir en los siguientes puntos:

- 1) Los precios de las mercancías en un país están determinados por la cantidad de dinero (real o simbólica) que se encuentra en él.
- 2) El dinero circulante en un país representa a todas las mercancías que se encuentran en él
- 3) Si aumenta las mercancías, disminuirá su precio o aumentará el valor del dinero

Se puede abordar la ya conocida ecuación, pero confundida de ecuación identidad a ecuación función.

---

<sup>32</sup> SMITH, *óp. cit.* 94

<sup>33</sup> Si bien en esta tesis no se abordan las teorías modernas de las ventajas comparativas, en su mayoría de la escuela neoclásica, Shaikh (2009) afirma que en lo que respecta a la teoría de los precios la teoría neoclásica, negando la teoría del valor-trabajo, incorpora el costo de oportunidad como regulador de los precios. Sin embargo, esta concepción, del costo como costo de oportunidad, no tiene sentido a menos que se suponga pleno empleo mismo supuesto que está implícito en la teoría cuantitativa del dinero. A su vez, el mismo autor critica el supuesto de idénticas condiciones de producción en ambos países, lo cual elimina el propio subdesarrollo, punto que también Dossi (1990) critica.

$$MV = TP$$

[6]

Donde

*M es la masa monetaria en circulación*

*V es la velocidad del dinero*

*T es el número de mercancías que se realizan en un periodo dado*

*P es el nivel general de precios*

Esta ecuación identidad indica que la masa monetaria multiplicada por la velocidad de circulación de una unidad monetaria es igual a la suma de los precios de todas las mercancías en un período dado. Sin embargo, la pregunta importante es qué determina qué como lo plantea James Steuart ¿son los precios lo que determina la masa monetaria o bien la masa monetaria lo que determinan los precios? Para Hume, al igual que para Ricardo, es la masa monetaria la que determina los precios, de tal suerte supuesta la velocidad del dinero, estos autores admitirían la siguiente ecuación función:

$$P = f(M)$$

A su vez, es importante señalar que implícitamente para Hume y Ricardo el número de mercaderías no puede aumentar, es decir, al aumentar el número de transacciones (*T*) podría implicar un aumento de las mercancías a realizar, de tal suerte, la masa monetaria podría aumentar sin que aumentaran los precios. Sin embargo, ya que para estos autores la dirección es unilateral la masa monetaria determina el nivel de precios un supuesto implícito es que la producción no puede ampliarse, es decir, suponen pleno empleo.

Así Hume, aduce que una mayor masa de billetes en una nación provoca procesos inflacionarios, por tanto en los países que en un primer momento son superavitarios al incrementar la masa monetaria y sufrir procesos inflacionarios corren el riesgo de no seguir teniendo balanzas comerciales superavitarias, pues al encarecerse sus productos su competitividad se ve mermada, caso contrario ocurre con los países que en un primer momento son deficitarios, pues al disminuir la masa monetaria en estos el precio de las mercancía baja con lo que aumenta su competitividad.

Ricardo se suscribe a esta teoría y como y valida el mecanismo de las ventajas comparativas con el mecanismo de flujos de Hume, Smith es conocedor de tal mecanismo y lanza una crítica “Hume publicó sus discursos políticos, y poco después de la gran multiplicación de billetes en Escocia, tuvo lugar en dicho país un alza en el precio de las provisiones, pero acaso fue motivada por la circunstancias climáticas y no la multiplicación de billetes<sup>34</sup>”, a lo cual se podrá decir, que entonces Smith no estaba consciente de lo riesgoso que es la emisión de excesiva de billetes en una nación, lo cual es erróneo, pues él estaba consciente de ello como ya se ha visto en el capítulo 1 pues, nuevamente resumiendo a Smith, la cantidad de billetes que circulen en un país no debe exceder el valor de los metales preciosos que reemplaza en la circulación, de hacerlo habría grandes problemas antes de llegar la inflación, el primero como los requerimientos de circulación de tal nación no requieren tantos billetes, la gente pretenderá descontar los mismo por oro y plata, con lo cual acudirá al banco a cambiarlos por oro, lo cual atraería otro obstáculo si fue sumamente excesiva la cantidad de emisión, un número mayor de personas irían al banco a intercambiar tales billetes, pero es muy probable que el banco no pueda dar la repartir tanto oro, empero, supongamos que lo logra hacer como ahora el oro que está fuera de los bancos no puede ser incorporado a la circulación se exporta.

Ahora para el banco la consecuencia es que de emitir excesivamente billetes, antes nuevamente de crear proceso inflacionarios, pasará que el banco se verá en la necesidad de aumentar la cantidad de oro en sus arcas, pero al mantener oro en su poder implicará un gasto supone un pérdida de la tasa de interés, para atraer una mayor cantidad de oro tendrá que aumentar el monto de dicho interés, de tal suerte que una cantidad excesiva de billetes en circulación, al estar provocando una salida contante de oro de los bancos, provocará en primer instancia un alza de las tasas de interés activas de los bancos, antes que un proceso de inflación<sup>35</sup>

Otra diferencial total, es que Ricardo considera que todo el dinero está en circulación, lo cual también es negado por Smith, pues dice que no puede haber más cantidad de billetes en circulación de la que se requiera, así todo el circulante excesivo será retirado por el mecanismo que ya antes hemos mencionado. Es así que para Smith la ecuación función

---

<sup>34</sup> Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, FCE, p.294

<sup>35</sup> Shaikh coincidirá con esta postura, así como Marx pero no en la circulación simple sino en la circulación del dinero crediticio, donde escribe algunos pasajes sobre la tasa de interés.

implícita en su argumentación respecto a la teoría monetaria es la siguiente dado el nivel de producción y la velocidad del dinero

$$M = f(P) \quad [7]$$

Es decir, Smith al decir que la circulación no puede absorber más dinero del que requiere acepta que los precios están dados y según su teoría estos están regulados por el tiempo de trabajo necesario para su producción. Más adelante veremos cómo algunos billetes, signos de valor como lo llama Marx, no pueden ser arrojados de la circulación y pareciera que una vez dado este mecanismo la teoría de Hume se cumple.

En resumen, se observa que la teoría monetaria a la que Ricardo está adscrito le permite usar el mecanismo de la teoría cuantitativa del dinero para poner en boga la teoría de las ventajas comparativas, de la cual ya se señalarán algunas limitaciones en tanto a sus conjeturas, asociadas a dicha teoría monetaria.

El debate de la teoría monetaria no es de menor importancia, pues se verá en el capítulo 3 las implicaciones que tienen el aceptar una u otra, de tal suerte se tendrá la necesidad de recurrir a pasajes sobre las opiniones la teoría monetaria de los autores clásicos que, como se ha podido ver a lo largo de estos dos capítulos, coinciden en que es el tiempo de trabajo cristalizado en mercancía es el que da valor a ella.

Sin embargo, la teoría monetaria es la que crea la divergencia importante en cuanto al mecanismo que regula el comercio entre naciones, la conclusión a la que llegan los autores clásicos- a pesar de sus divergencias- es la misma, el libre comercio permitirá a las naciones participar de los dividendos del comercio internacional de tal suerte nunca habrá perdedores, empero, se demostrará, en el tercer capítulo, que es el libre comercio el que si bien no agudiza más la brechas económicas entre las naciones sí las mantiene.

## Capítulo 3

### **Ventajas absolutas, una alternativa a la teoría del comercio internacional**

#### **1) La teoría del valor trabajo y su implícita teoría monetaria como fundamento de las ventajas absolutas.**

Una vez expuestos los modelos smithiano y ricardiano sobre el comercio internacional, se ha visto como ambos pugnan por defender la idea que es el libre comercio y no el proteccionismo el que traerá bienestar a las naciones y mayor riqueza pues, si cada nación se especializa en el bien cuya producción tiene mayor ventaja absoluta o relativa según cada autor, ésta podrá destinar una mayor cantidad de bienes para el intercambio y ahorrar horas de trabajo, sin embargo, también se ha señalado que a pesar de coincidir en las implicaciones del libre comercio, no están de acuerdo en el mecanismo que regula el intercambio entre naciones, pues uno defiende el mecanismo de las ventajas absolutas y otro el de las ventajas comparativas, la postura de cada autor respecto a la teoría monetaria los lleva a esta divergencia.

Para Smith no es la masa monetaria la que determina los precios sino los precios los que determinan aquella, por ende, cualquier cantidad de circulante que supere las necesidades de circulación será retirada del mercado afectando la tasa de interés; para Ricardo pasa lo contrario pues es la masa monetaria la que determina los precios, consecuentemente, un país que en principio sea superavitario conllevará un proceso inflacionario lo que permitirá que su socio comercial, en un primer momento deficitario, ingrese a competir al mercado internacional.

Lo anterior abre la pauta para el punto toral de esta tesis que es explicar por qué razón son las ventajas absolutas las que regulan el comercio entre naciones, sin embargo, la teoría smithiana no es suficiente para demostrar esto, por ende, se habrá de extender el análisis a un nuevo autor, que será Marx; a pesar de que él nunca escribió una teoría sobre el comercio internacional, ya que era uno de los últimos escritos planeados en su obra y nunca fue terminada, uniendo algunos pasajes de toda ésta podemos derivar una explicación del comercio internacional.



Al igual que con los clásicos se iniciará este capítulo exponiendo algunos conceptos como el valor de uso y el valor, para posteriormente profundizar en éste último y hablar de su sustancia, magnitud y forma, ésta última es la forma dinero, punto en el cual nos detendremos para analizar dado que es una parte fundamental para esta tesis, al igual que Marx, las diversas funciones del dinero en lo que llama la circulación simple, es decir, haciendo abstracción del sistema crediticio, pues menciona que ello es necesario para un correcto entendimiento de la teoría monetaria. Es importante señalar que no podemos hacer omisión del análisis de la mercancía y del valor de cambio, pues ello es lo que aclarara las diversas funciones del dinero, aunque bien intentaremos sintetizar la exposición de estos conceptos.

### ***1.1) En torno al valor***

Marx toma la definición de mercancía de los economistas ingleses, menciona que ésta es un objeto útil o necesario el cual cubre una necesidad, dichas necesidades son indistintas ya sean producto del estómago o la fantasía, se puede extrapolar y tampoco importará si cubre una necesidad como mercancía para el consumo final o bien como medio de producción, sin embargo, esto sólo es en cuanto atañe al valor de uso de la mercancía.

Entendiendo valor de uso, como la utilidad que un objeto tenga, la cual está limitada por las propiedades físicas del objeto en cuestión, ejemplos, un pastel sólo sirve para ser comido, un cuchillo sólo para cortar en tanto un lápiz sólo para escribir<sup>36</sup>.

Para completar la dualidad del valor de una mercancía es importante referirse a la categoría del valor de cambio, el cual es la proporción en la que un objeto puede intercambiarse por otro; pero para que un objeto sea una mercancía este debe ser antes un valor de uso, es decir, debe reportar a quien pretende poseerlo una utilidad. De lo anterior podemos derivar que toda mercancía como objeto de valor de cambio antes debe ser antes un valor de uso, empero, no todo valor de uso es una mercancía. Es así que Marx define como una “relación

---

<sup>36</sup>. Puede existir una contra argumentación a lo anterior, ya que podrá decirse que un pastel puede servir para ser lanzado en una feria, o un par de cuchillos para “mitigar” la lluvia o un lápiz para sujetar el cabello de una dama, sin embargo, en la generalidad cada uno de estos objetos no se utilizan para dichos fines.

cuantitativa, proporción en que se intercambia valores de una clase por otros”<sup>37</sup>, recuérdese el zapatero que intercambiaba cuatro pares de zapatos por diversas mercancías.

Para Marx, al igual que para los clásicos, lo que hace posible el intercambio de mercancías tanto cualitativamente como cuantitativamente diferentes, es que existe algo común en todas ellas pues son producto de trabajo materializado

Y es así que el valor de cambio de una mercancía se mide, “por la cantidad de sustancia generadora de valor- por la cantidad de trabajo- contenida en ese valor de uso. La cantidad de trabajo misma se mide por su duración, y el tiempo de trabajo, a su vez, reconoce su patrón de medida en determinadas fracciones temporales...Sin embargo el trabajo que genera *la sustancia creadora de valor es trabajo humano indiferenciado*, gasto de la misma fuerza humana de trabajo. El conjunto de la fuerza de trabajo de la sociedad, presentado en el los valores del mundo de las mercancías, hace las veces aquí de una y la misma fuerza de trabajo, por más que se componga de innumerables fuerza de trabajo individuales. Cada una de esas fuerzas de trabajo individual es la misma fuerza de trabajo humano que las demás, en cuanto posee el carácter de fuerza de trabajo social media, es decir, en cuanto, en la producción de una mercancía, solo se utiliza el tiempo de trabajo socialmente necesario”<sup>38</sup>.

La reducción de una amplia gama de trabajos concretos a trabajo indiferenciado, exige una reducción más, la de trabajo complejo a trabajo simple, entiéndase trabajo simple por aquel que, un individuo promedio de una sociedad dada puede realizar con un poco de adiestramiento, es decir, ¿cómo saber que trabajo crea más valor el de un herrero, el de un químico o el de un albañil? Esto queda “resuelto”<sup>39</sup> en el proceso de intercambio en el cual se reduce el trabajo complejo a simple y el concreto a abstracto; pues puede que sólo media reja equivalga a un nicho o a 2 cajas de medicina o sólo una pastilla por la reja, por ende es en el proceso de intercambio donde se equiparan trabajo complejos con simples, gracias al trabajo indiferenciado.

---

<sup>37</sup> MARX, Karl, *El capital t.I vol.1*, siglo XXI, pag.45

<sup>38</sup> Capital tomo I pag.48

<sup>39</sup> Cabe mencionar que este es uno de los debates más importantes dentro de la teoría marxista que llevan a conclusiones tan divergentes, como la postura de Astarita que menciona que son los productores más eficientes lo que crean valor y no como lo concibió Marx.

“De ahí que el trabajo creador de valor de cambio, por ser indiferenciado en cuanto al material del valor de uso, resulta así mismo indiferente con la forma particular del propio trabajo”<sup>40</sup>

Ahora bien cómo mediar el trabajo indiferenciado, la medida de éste es el tiempo, por ende, “la diversidad de su duración es la única diferencia de la que se es capaz, dada su calidad”<sup>41</sup>, así el trabajo indiferenciado o la sustancia creadora de valor es la que posibilita el intercambio entre valores de uso cualitativamente y cuantitativamente diferentes, pero en tanto valor de cambio son equivalentes.

El trabajo abstracto puede parecer un supuesto *ad hoc*, pues ¿Qué o quién le da a uno y a otro trabajo la categoría de trabajo simple o complejo? el carácter histórico de las sociedades, es decir, las sociedades están históricamente determinadas y el desarrollo de las misma vuelven simples trabajos que en un primer momento pueden considerarse complejos.<sup>42</sup>

Es importante recordar, para comprender como el tiempo de trabajo es la medida de valor, es decir, *la magnitud de valor* de una mercancía.

- a) La reducción del trabajo concreto a trabajo indiferenciado y con ello del complejo al simple
- b) Dicho trabajo indiferenciado es simple y social
- c) La diferencia entre el trabajo que crea valores de uso que es el concreto y, el que crea valor de cambio que es el indiferenciado.

---

<sup>40</sup> *Ibíd.* p 12

<sup>41</sup> *Ibíd.* p 12

<sup>42</sup> Por ejemplo, con mezclas de cemento ya establecidas, con tabiques que el albañil no tiene que elaborar, el trabajo de este puede resultar simple, es decir, que cualquier sujeto promedio de dicha sociedad históricamente determinada puede realizar, sin embargo, en esta misma sociedad donde las enfermedades virales tales como el VIH son incontrolables por completo debido a la mutación que tienen los virus, la elaboración de una píldora antirretroviral no es un trabajo simple, sin embargo, en algún momento posterior de la historia de la misma sociedad la tarea de producir medicamentos antirretrovirales pueda ser simple, como lo es la tarea de la química en la elaboración del ácido acetil salicílico y que seguramente ningún albañil está dispuesto a cambiar dos píldora de éste por una nicho, como sí lo estará dispuesto a intercambiarlas por un par de píldoras antirretrovirales

“Así el valor de cambio de las mercancías no es otra cosa que la relación de los trabajos individuales entre sí en cuanto a trabajos iguales y generales (*sociales*)”<sup>43</sup>, por ende, en tanto el tiempo necesario (TTN) de un individuo en la producción de la mercancía *i* sea igual al tiempo de trabajo socialmente necesario (TTSN) de esta mercancía, ésta podrá ser un equivalente de otra mercancía *j* de igual TTSN, es decir, ambos tendrán la misma magnitud de valor.

El concepto de tiempo de trabajo socialmente necesario, no es un concepto insignificante en la teoría del valor de Marx, pues es éste que aunado al mecanismo de la tasa media de ganancia el que da una explicación satisfactoria de la transformación de valores en precios.

Por último, una vez entendida la sustancia y la magnitud, trabajo indiferenciado y tiempo de trabajo socialmente necesario respectivamente, pasamos a la forma del valor. Nuevamente aquí la mercancía tienen una dualidad, al igual que con el valor de uso y el valor de cambio, ésta radica en que posee dos formas; la primera, como valor de uso, la segunda como la forma de valor, que es su *forma dineraria*, y cuya expresión es el precio, entendido como la cantidad monetaria que tendrá que entregarse al comprar una determinada mercancía.

Ahora bien para entender el papel del dinero en una sociedad, particularmente aquella cuya modo de producción es el capitalista, es necesario aclarar algunas diferencias entre el trueque y el intercambio mediado por el valor de cambio. En este último el valor de cambio de una mercancía *i* está expresado en valores de uso de una mercancía *j*, es decir, el valor de cambio de una reja está expresado en *x* pares de zapatos o en *x* kilos de tortillas, por ende, ello implica que al poseedor de la mercancía *i* sólo le interesa el valor de uso de ésta como expresión material del valor de cambio. ¿Por qué es el valor de cambio una relación social históricamente determinada? Se ha mencionado que al productor de una mercancía sólo le interesa el valor de uso de ésta en tanto sea valor de uso para otro individuo, lo cual le permita realizar el valor de cambio de su mercancía. Si esto pasa la contra argumentación podrá ser que el intercambio y el trueque siempre han existido y por ende el valor de

---

<sup>43</sup> *Ibíd.* p 18, las cursivas son más.

cambio, dando como resultado que el valor de cambio es una relación social que ha existido a lo largo de la historia del hombre.

Sin embargo, Marx señala que en el trueque, fase primitiva del intercambio, el objetivo de los productores era el valor de uso como tal y sólo el excedente de tal producción era destinada al intercambio, en la economía capitalista es el valor de cambio el objetivo del productor no el valor de uso, presentándose como generalidad. Tal como señala Marx en este sistema donde la producción de mercancías es la regla “las mercancías sólo pueden devenir en cuanto a valor de uso al realizarse como valor de cambio, por otro lado, sólo podrá realizarse como valor de cambio si en su enajenación se acredita como valor de uso”,<sup>44</sup>

## **1.2) El dinero o la forma del valor: su génesis y funciones**

Para Marx es total entender la génesis del dinero, pues ello permitirá superar y dilucidar algunas confusiones fundamentales en torno a este concepto y consecuentemente en torno a la teoría monetaria. Para dicho autor el dinero es la mercancía particular que representa de este modo la existencia adecuada del valor de cambio de todas las mercaderías y por tanto, al igual que los mercantilistas, lo concibe como la expresión máxima de la riqueza, o como el valor de cambio de las mismas como, es de una mercancía particular y exclusiva “Es una cristalización del valor de cambio de las mercancías, que las mismas forman en el propio proceso de intercambio.”<sup>45,</sup>

Es decir, el dinero antes de convertirse en el equivalente general es una mercancía, como hemos ya visto las mercancías poseen valor de uso y de cambio; en el modo de producción capitalista, el primero es condición necesaria más no suficiente para que un objeto sea mercancía, a su vez, hemos de recordar que la regla en dicho modo es, que al productor de la mercancía  $x$  no le interesa el valor de uso de ésta pues lo que le importa es el valor de cambio que la misma posea. Sin embargo, en tanto el valor de uso de la mercancía no sea tal para el comprador de ésta, dicha mercancía carece del valor de cambio para el productor.

---

<sup>44</sup> *Ibíd.* p 27

<sup>45</sup> *Ibíd.* p 33

El dinero no cumple las condiciones anteriores, pues el valor de uso de este es una generalidad social, pues dicho valor de uso del dinero es: servir como vehículo de valor de cambio. Las condiciones que debe cumplir una mercancía para convertirse en dinero son: la divisibilidad de sus partes, que éstas no tengan diferenciación entre unas y otras y la durabilidad de su valor de uso, por último una de las características que resulta casi por obviedad es, que la mercancía dinero debe poder intercambiarse por un vector de mercancías lo más extenso posible, es decir, que la esfera de intercambio de dicha mercancía sea mayor. Es así que llegamos a la primera función del dinero.

1) Medida de valor: primer función de la mercancía dineraria

Uno de los primeros fenómenos en la circulación de la mercancía es que, al enfrentarse las mercancías como valores de uso desiguales pero valores de cambio cuantitativamente iguales, excluyen a una del conjunto y la convierte en dinero, es decir, en el equivalente general o en materialización inmediata del tiempo de trabajo general<sup>46</sup>.

El valor de cambio expresado así en una mercancía específica (es decir, como equivalente general o en una única equiparación con una mercancía específica) es *el precio*, que a su vez definimos como la forma transfigurada en la que el valor de cambio se manifiesta en el proceso de circulación, consecuentemente las mercancías presentan al oro como medida de valor y por ende como dinero. Pero recuérdese que no es el oro *per se* el que permite el intercambio sino que tanto el oro como el conjunto de las mercancías son producto del trabajo, por ende, esto los hace conmensurables y cotejables.

Al igual que los clásicos, Marx se dio cuenta que el valor del oro puede ser susceptible de modificaciones en tanto se altere el tiempo de trabajo necesario en la producción de z cantidad de oro. Así si el valor de cambio de las mercancías permanece inalterado, un aumento en el precio de éstas expresado en oro implicará que el valor de cambio del oro se contrajo, resultado de una mejora tecnológica o el descubrimiento de nuevas minas; de lo contrario si el valor de cambio del oro no se ha alterado, un aumento del precio del conjunto de las mercancías restantes es el resultado del aumento del valor de cambio de las mismas.

---

<sup>46</sup> *Ibid.* p 51

Marx menciona que en la forma transfigurada del valor de cambio, es decir, en los precios, las mercancías se hayan idealmente representadas en dicho metal o bien en oro imaginario, consecuentemente no está separada la existencia dineraria de la real para del oro, así éste sólo esta transformado en dinero ideal, por ende, la mercancía en cuanto tal es valor de cambio y tiene un precio, así las bases para el proceso de circulación entre las mercancías están sentadas.

En este punto de la circulación las mercancías comienzan la fase crucial de su realización, por un lado son poseedoras de un valor de uso e idealmente de un valor de cambio, el paso crucial está a punto de darse, es decir, en el intercambio es donde los valores de uso se realizan e implícitamente el valor de cambio deja de ser ideal y se convierte en oro real.

Dicha realización de la mercancía depende de que el valor de uso producido de forma particular sea reafirmado como un valor de uso social y esto depende de que el tiempo de trabajo con el que se produjo sea igual al tiempo de trabajo que la sociedad necesita para producir dicha mercancía.<sup>47</sup>

Así tras este proceso el oro se ha convertido en medida de valores y el valor de cambio en precio, es decir, el oro es medida de mercancías (valores de cambio) las cuales tienen un precio, de ahí que Marx critique a quienes postulan aniquilar el dinero sin aniquilar las condiciones de la producción fundada en el intercambio privado, “pues en la invisible medida de los valores acecha el cruel dinero”<sup>48</sup> y ya que se ha mencionado que el trabajo creador del valor de cambio sólo es particularidad y ley de la economía capitalista “*puesto que para que un valor de cambio se realice implica que el trabajo individual particular contenido en una mercancía debe ser primeramente mediante el proceso de la enajenación en cuanto su contrario, como trabajo privado de individualidad, abstractamente general, y social sólo en esta forma, o sea como dinero*”<sup>49</sup> es imposible pensar en la abolición del sistema de precios sin pensar en la abolición de la economía de mercado.

---

<sup>47</sup> Aquí advertimos como la transformación de valores a precios no fue una argucia teórica, sino es congruente con su teoría pues ya desde estos escritos, dilucida como el mercado es el que sanciona o premia la ineficiencia o eficiencia de los productores individuales.

<sup>48</sup> *Ibíd.* p 55

<sup>49</sup> *Ibíd.* p 54

Como se ha visto una de las formas del dinero es como medida de valor de cambio y en el proceso de circulación, los valores de cambio se han convertido en precios, esto es cantidades imaginarias de oro, pero éste a su vez, tiene un patrón de medida que son las medidas de masa *mg, g, kg, oz*, entre otras; particularmente la onza, en un primer momento también fue el patrón de precios en Inglaterra. Ahora el oro vuelve a sufrir otra “transformación” pues al convertirse en medida de los valores de cambio de las demás mercancías, estos transfiguran en precios es decir, sólo difieren en cuanto a la cantidad de oro que idealmente expresan sus precios, consecuentemente el oro se convierte en *el patrón de medida de los precios*.

Esta diferencia del oro en tanto medida de valores y patrón de medida de los precios es importante señalarla y aclararla, pues es medida de valor en cuanto tiempo de trabajo materializado; es también patrón de medida de los precios en cuanto masa determinada metálica: “el oro es medida de valor en cuanto su valor es variable, mientras que es patrón de medida de los precios porque se lo fija como unidad de peso invariable<sup>50</sup>”.

Pero esta fijación de la unidad de unidad de peso invariable y de medida de los precios, es decir, el patrón de masa monetaria que regirá el intercambio es un monopolio del Estado<sup>51</sup> mediante su gobierno. Empero, si bien los Estados determinaron la unidad de su patrón de precios no hicieron los mismo con el metal que se convertiría en dinero, esto estaba socialmente determinado mediante el intercambio entre productores privados interesados en el valor de cambio de sus mercancías.

Marx describe ahora un nuevo proceso donde el dinero se convierte en *dinero de cuenta*, es decir, como el dinero puede existir sólo en forma ideal, pues para determinar el precio en libras de 1 tonelada de algodón no es necesario tener ni un átomo de oro presente, un ejemplo que llama poderosamente la atención, es el de la libra esterlina en tiempos de

---

<sup>50</sup> *Ibid.* p 56

<sup>51</sup> pues recordemos que al unísono del desarrollo del sistema capitalista se desarrolla los estados naciones, que aunados a la separación geográfica aquellos también están separados por monedas, en Inglaterra el patrón era la libra, en Francia el marco, etc. Empero, si bien los Estados determinaron la unidad de su patrón de precios no hicieron los mismo con el metal que se convertiría en dinero, esto estaba socialmente determinado. Louis Gill en su libro los límites del capitalismo tiene reflexiones interesantes sobre la teoría del dinero y señala que es el desarrollo histórico de las naciones Estado la que van dotando a este del monopolio referente a la fijación del patrón de medida de los precios.



Guillermo el conquistador, pues, si bien esta unidad de cuenta existía y representaba una libra de plata pura, sólo existía como unidad de cuenta en tanto que ninguna de estas monedas circulaba realmente ya que el penique que representaba 1/240 parte de una libra esterlina, era la moneda de mayor denominación que realmente circulaba.

2) Medio de Circulación: segunda función de la mercancía dineraria.

Una segunda función del dinero es como medio de circulación, esta última entendida como el tráfico de mercancías, es decir, cuando las mercancías, productos de trabajos individuales, se deben afirmar como trabajo social. Y éstas se presentan al mercado con precio determinado y el oro, o cualquier otra mercancía, ha tomado el papel de la mercancía dinero. Así:

$$M - D - M$$

Este circuito puede llamarse circulación global de las mercancías, sin embargo, por el momento véase como el circuito de una mercancía en particular este circuito puede dividirse en dos momentos que se realizan simultáneamente; el primero la venta:

$$M - D$$

La venta es el paso donde el poseedor de la mercancía ( $M$ ) se da a cambio de dinero ( $D$ ); dado que toda mercancía tiene un precio determinado, es en dicho proceso donde las mercancías aparecen con una “dualidad recíproca: realmente, como valores de uso, e idealmente -en el precio- como valores de cambio”<sup>52</sup>.

Así en la venta, el precio de la mercancía ( $M$ ), “*es el exponente del tiempo de trabajo contenida en la misma, es decir de su magnitud de valor, expresa a la vez el deseo irrealizable de tal mercancía de convertirse en oro, es decir, de conferir al tiempo de trabajo contenida en ella misma la forma del tiempo de trabajo social general*”<sup>53</sup>, esta dificultad es superada una vez que se realiza la venta, para que ésta pueda realizarse, como ya he señalado, el tiempo de trabajo individual debe afirmarse como tiempo de trabajo

---

<sup>52</sup>MARX, Karl, *Contribución a la crítica de la economía política*, Siglo XXI p. 73

<sup>53</sup>MARX, Karl, *Contribución a la crítica de la economía política*, Siglo XXI p. 75

social y el valor de uso de una mercancía particular como valor de uso social, puesto que el proceso de la venta conlleva el de la compra.

En la compra  $D - M$ , al poseedor de cierta cantidad de dinero le debe ser útil la mercancía (M) como valor de uso, en tanto para su productor lo importante es realizar su valor de cambio, es decir, convertir el dinero imaginario en dinero real, es así como compra y venta se dan al unísono, en este proceso al poseedor del dinero solo le interesa (aunque no es un valor de uso real) la posesión de este como vehículo del valor de cambio y por ende “sólo como valor de uso formal, no referido a ninguna necesidad individual real,”<sup>54</sup> en tanto al vendedor le interesa realizar su producto y cambiarlo por dinero y convertirlo en la mercancía absolutamente enajenable, dinero real, en cuanto producto de la enajenación universal de las mercancías a cambio de oro.

Así es errado creer, como también ya se ha señalado, que la venta y su implícita compra de cualquier producto (que es la ley de intercambio en el capitalismo) puede interpretarse como un trueque directo, en el trueque lo que se intercambia son valores de uso de necesidades individuales y concretas pues: “En la medida en que el precio de una mercancía se realiza en oro, ella se intercambia por él en cuanto mercancía, como concreción material particular del tiempo de trabajo, pero en tanto sea su precio el que se realice en él, se intercambia por él como dinero y no como mercancía, es decir, por el oro en cuanto a concreción material general del tiempo de trabajo”<sup>55</sup>

Una vez discernido y aclaro, con mayor amplitud, que la compra y la venta no es lo mismo que el trueque, regresemos al que llamamos circulación global de las mercancías, como es bien sabido en la economía capitalista se presupone un división del trabajo desarrollada, es decir, “la multilateralidad de las necesidades del individuo en proporción inversa a la unilateralidad de su producto”<sup>56</sup> el circuito:

$$M - D - M$$

---

<sup>54</sup> *Ibid.* p.76

<sup>55</sup> *Ibid.* p. 77

<sup>56</sup> *Ibid.* p.79

Puede leerse de la siguiente forma, el productor de la mercancía *M* la vende y obtiene dinero *D* con el cual adquiere otra mercancía, tendiéndose una red de ventas y compras simultaneas que podemos entender como la circulación, es decir, la serie anterior es una serie sin principio ni fin, por ende, el proceso real de circulación no aparece, pues, como metamorfosis global de la mercancía, sino como el mero agregado de muchas mercancías que corren simultáneas. **Es así que el dinero se vuelve en el aceite que permite que las mercancías corran en el mercado, es decir, el medio de circulación.**

“Así el valor de uso de la mercancía se comienza con su salida de la circulación en tanto el valor de uso del dinero es la circulación misma (o el atesoramiento caso que ahora no mencionaremos). El movimiento de la mercancía en la circulación es evanescente, mientras que el movimiento incesante dentro del proceso de circulación se convierte en la función del dinero; este es otro de los argumentos para rebatir la idea que arguye que la compra venta es equiparable al trueque”<sup>57</sup>. Es importante aclarar que el concepto de flujo circular del dinero, como tal, no existe pues, el dinero realmente comienza su círculo y lo termina en *n* puntos con compras y ventas simultáneas, así en todos los punto vemos su aparición y desaparición.

*La moneda, el signo de valor.*

En su función de medio de circulación, “el oro adquiere una forma que le es peculiar: se convierte en moneda. A fin de que su circulación no se vea entorpecida por dificultades técnicas, se le amoneda en correspondencia con el patrón de medida del dinero de cuenta...Al igual que la determinación del precio de la moneda, la actividad técnica del amonedamiento corre por cuenta del Estado o venía del mismo. Lo mismo que el dinero de cuenta, el dinero en cuanto moneda, adquiere un carácter local y político...La esfera dentro de la cual circula el dinero como moneda se diferencia, por ende, de la circulación general del mundo de las mercancías en su condición de circulación mercantil interna.”<sup>58</sup>

Dado los movimientos de la circulación con el tiempo el desgaste y prácticas de pulir la moneda, la moneda se desgasta conteniendo una menor cantidad de oro, a pesar de ello,

---

<sup>57</sup> *Ibíd.* p.88 los paréntesis son míos.

<sup>58</sup> *Ibíd.* p.95

sigue cumpliendo la función del oro como oro aparente, es decir, medio de circulación, pues la moneda a diferencia de cualquier mercancía está idealizada; una vez que el proceso de desgaste de las monedas se generalizó, los nombres de cuenta de la moneda seguirán siendo los mismo, onza, libra , etc., pero en él “indicarían una cantidad menor de oro. En otras palabras, el patrón de medida del dinero se modificará, y en lo sucesivo se amonedaría el oro en concordancia con este nuevo patrón de medida. A causa de su idealización como medio de circulación, el oro hubiese modificado retroactivamente las proporciones legalmente fijadas en las cuales era patrón de medida de los precios. La misma revolución se reiteraría transcurrido cierto lapso, y de este modo el oro se vería sometido a un cambio constante, tanto en su función de patrón de medida de los precios cuanto como medio de circulación, de modo que el cambio en una forma producirá el cambio en la otra<sup>59</sup>.

Lo anterior conllevaba serias complicaciones, pues debido al desgaste una moneda de oro más allá de representar el peso real en oro que su nominación le asignaba, representaba una cantidad de oro menor lo que implicaba que en los hechos su nominación no correspondía con su peso real de oro, convirtiendo dicha moneda en un mero signo de lo que tendría que representar, supongamos una onza de oro. “Dado que una cosa no puede ser símbolo de sí mismo, el oro adquiere una existencia simbólica de plata o cobre, separada de su existencia de oro, en aquellos sectores de la circulación en los cuales se desgasta con mayor celeridad, es decir en los sectores en los que las compras y ventas de proporciones más reducidas se renuevan... Así estos medios de circulación subsidiarios, representan fracciones de la moneda de oro, de ahí que su tasa de cambio quede fijada por la ley.”<sup>60</sup>

#### *Dinero papel: forma desarrollada de los signos de valor*

Como se ha visto es la propia circulación la que arroja al oro de ésta como mercancía única, es decir, como dinero; a su vez, es la propia circulación y el crecimiento de la misma la que sustituye al oro, como medio de circulación, por monedas subsidiaria como el cobre o la plata, sin embargo, es el mismo incesante crecimiento de la circulación y el intercambio el que también saca a estos de la circulación junto con el oro, y los sustituye por meros signos

---

<sup>59</sup> *Ibíd.* p.98

<sup>60</sup> *Ibíd.* p.99

puesto que estas monedas subsidiarias también sufren un procesos de desgaste separando a su nominación de su peso real.

Así la forma más desarrollada de los signos de valor, por ende, de la moneda, y consecuentemente del dinero, es el dinero papel, el cual sólo es un certificado expedido por individuos, bancos privados, o estatales que se puede cobrar a la orden del tenedor por dinero contante y sonante, es decir, dinero real.

Ricardo y Smith como ya se ha señalado reconocen que el dinero papel es la forma más evolucionada de los signos de valor; así por último es el dinero papel el que suple al oro y las monedas fiduciarias, como medios de circulación, en el proceso del tráfico de mercancías pues “como el valor de cambio de las mercancías se cristaliza en dinero áureo en virtud de su proceso de intercambio, así el dinero áureo se sublima en la circulación para convertirse en su propio símbolo, primeramente en la forma de moneda desgastada, luego en la forma de moneda metálica subsidiaria, y por último en la forma de ficha sin valor, el papel, del mero signo del valor”<sup>61</sup>

Sin embargo, es importante recalcar que el papel moneda no sustituyó, incluso como lo creen algunos teóricos modernos, al oro como dinero sino sólo es un signo de éste, es decir, es sólo en reemplazo en su forma, pues como bien menciona el autor, el oro no dejó de circular debido a su desgaste, sino que se desgastó debido a su tan aceptada circulación, ese desgaste es el que lo hizo convertirse en su propio signo, al circular monedas que no correspondían con su denominación para posteriormente ser sustituidos por signos, que en su forma más evolucionada está representado por meros papeles, más adelante se desarrollará el argumento de Gill(2000) de cómo los signos aún no desplazan al oro como el exponente último de la riqueza en el capitalismo.

### 3) Atesoramiento: una función importante del dinero.

El atesoramiento es una función del dinero que este autor no deja pasar de lado, al igual que Smith, en el atesoramiento Marx señala que el dinero, ya no cumple la función de medio de circulación, sin embargo, no deja de ser dinero. Es decir, el atesoramiento es entendido como *quatum* determinado de dinero que se retira de la circulación, así,

---

<sup>61</sup> *Ibíd.* p.102

suponiendo que en una sociedad sea el oro el que circule; este retiro de la circulación sólo puede darse en tanto se interrumpa el ciclo global de las mercancías, es decir, en tanto se realicen ventas pero no compras.

Pero ¿cuál es la función del atesoramiento? Como mencionamos la mercancía es la unidad de riqueza elemental en la sociedad capitalista, sin embargo, una vez que se ha extendido el intercambio individual mediante la compra y la venta, hemos mencionado que se excluye una mercancía única que es la expresión máxima de la riqueza en su forma ideal, dicha mercancía es llamada dinero; de tal suerte, el atesoramiento del dinero refleja el cumulo de riqueza que un individuo tiene, así siendo el oro la mercancía dinero la acumulación de éste “garantiza su propia magnitud de valor y por la misma razón el proceso de circulación garantiza su acción constante como valor de cambio”<sup>62,</sup>

Pero ha de hacerse una especificación más, tomando en cuenta la función de atesoramiento, el oro debe interrumpir su función de medio de circulación para cumplir su función como dinero, en cuanto expresión máxima de la riqueza, por ende, la apropiación de la riqueza en su forma general (oro y plata) imposibilita la misma en sus valores de uso (las n-2 mercancías).

De ahí que la función del atesoramiento sea conservar la riqueza en su expresión general imperecedera. “Así en tiempos de conmoción del proceso metabólico, el proceso de soterramiento del dinero como tesoro se produce aun en la evolucionada sociedad burguesa”<sup>63</sup>. Algo similar ocurre con los signos de valor<sup>64</sup>

A diferencia de lo que piensa Brunoff, Marx afirma que los objetos de oro y plata pueden transformarse en dinero y viceversa, a su vez señala , que en tanto más se acrecente la riqueza de una sociedad cuanto más dicha práctica se hará frecuente. Así al igual que Jacob, “puede establecerse como ley general que la transformación del oro y la plata en

---

<sup>62</sup> *Ibid.* p.116

<sup>63</sup> *Ibid.* p.120

<sup>64</sup> En los tiempos de contracción económica los signos de valor, particularmente el papel dinerario, son reemplazados por oro, baste mencionar como ejemplo que el gobierno chino desde el 2008 ha venido cambiando paulatinamente sus, nada pequeñas, reservas de dólares por oro. Tal como ocurrió en el caso Estados Unidos respecto a la libra esterlina en el siglo XX.

objetos suntuarios prevalece durante la paz, mientras que conservación en lingotes sólo predomina durante situaciones tumultuosas<sup>65</sup>”

#### 4) Medio de pago: función del dinero y base del sistema crediticio

Las dos formas en la cuales el dinero se distinguía, hasta el presente, del medio de circulación, eran las de moneda suspendida y la del tesoro (dinero retirado de la circulación). La primera se reflejaba, en la transformación transitoria de la moneda en dinero; el atesoramiento se fundaba en el acto de vender sin comprar, es decir, como expresión de la riqueza abstracta. “La reserva monetaria y el tesoro era sólo dinero en cuanto no medio de circulación, pero ello sólo porque no circulaban”<sup>66</sup>

Ahora bien otra de las formas del dinero es el de medio de pago, sin embargo, a pesar de que éste entre a la circulación, pero no en la función de medio de circulación, en cuanto medio de circulación, el dinero es siempre medio de compra, mientras que ahora actúa como no medio de compra. Una vez que el dinero funciona como medio de pago “vendedores y compradores se convierten en acreedores y deudores respectivamente... así en la forma  $M - D$ , en la que la mercancía está presente en tanto el dinero sólo está representando, este último sólo funciona, como medida de valores”<sup>67</sup> es decir, el precio se convierte en una obligación que el comprador ha de cubrir, por ende, el dinero funciona como medio de pago en tanto cambia a una mercancía de mano, entrando el dinero en circulación hasta una vez que se ha cumplido el contrato, sin embargo, aquí ya no funciona como medio de circulación o de compra, puesto que no se están intercambiando dinero y mercancías *al pari passu*.

Es así que quien contrae la obligación<sup>68</sup> está obligado a vender otra mercancía que le provea del dinero necesario, ya no como medio de circulación sino, como medio de pago, por ende, una vez que esta función del dinero entra en circulación el vender se convierte en una obligación social imperiosa e ineludible, consecuentemente, se puede afirmar que la

---

<sup>65</sup> *Ibid.* p.125

<sup>66</sup> *Ibid.* p.127

<sup>67</sup> *Ibid.* p.130

<sup>68</sup> Muy diferente cuando el movimiento es contrario, es decir, se encarga la mercancía que también se entregará en un futuro realizando su valor de cambio con dinero, en dicho proceso el dinero sigue circulando como medio de compra.

función del dinero como medio de pago es la piedra angular del sistema crediticio. Sin embargo, Marx ya en este primer libro va avistando los problemas que el desarrollado sistema crediticio y por ende el sistema capitalista acarrearán endógenamente pues menciona: “está claro que con el perfeccionamiento de sistema crediticio, es decir, de la producción burguesa en general, la función del dinero en cuando medio de pago se expandirá a costa de su función como medio de compra, y más aún como elemento del atesoramiento”<sup>69</sup>

Es así que la forma de medio de pago del dinero es la más evolucionada y va de la mano con la penetración del valor de cambio en los modos de producción diferentes al capitalismo pues, como menciona Marx, la necesidad del dinero circulante como medio de pago está en función de la masa de obligaciones contraídas en la economía, es decir, de las mercancías que ya fueron enajenadas y no las que son enajenables aún.

### **1.3) Conjeturas monetarias en torno a la teoría de Marx**

Una vez expuesto el génesis del dinero y sus funciones se puede dar paso a la teoría monetaria de Marx, que para fines de la tesis implica la ruptura entre Ricardo y Smith y, consecuentemente, de su modelo respecto al comercio internacional. Para comenzar el análisis de la teoría monetaria de Marx supondremos que circula la mercancía dineraria (oro) y no sus signos.

Así, como se ha mostrado, la primera función del dinero es fungir como medio de circulación, es decir, como medio de compra, sin embargo, no sólo las mercancías hacen circular el dinero sino viceversa, la circulación de las mercancías implica la circulación del dinero

Se ha llegado al punto donde Marx define algunas posturas en torno a la cuestión monetaria, en primera instancia niega, para el caso de la circulación simple (donde el dinero es oro), la postura de Ricardo y Hume, es decir, niega la teoría cuantitativa del dinero pues menciona que “La premisa de la circulación de dinero es la circulación de mercancías; más exactamente, el dinero hace circular mercancías que poseen precios, es decir, que ya han sido idealmente equiparadas a determinadas cantidades de oro. En la determinación del precio de las propias mercancías se presupone como dada la magnitud del valor de la

---

<sup>69</sup>*Ibid.* p.133



cantidad de oro que sirve como unidad de medida, o sea el valor del oro. Por tanto bajo esta premisa, la cantidad de oro requerida para la circulación está determinada en primera instancia, por la suma global de los precios de las mercancías que han de ser realizados. Pero esta misma suma global ésta determinada:

- 1) Por el grado de precios, la mayor o menor altura relativo de los valores de cambio de las mercancías valuadas en oro
- 2) Para la masa de mercancías que circulan a precios determinados.”<sup>70</sup>

Para derivar la ecuación que Brunoff llama la ecuación anticuantitativista, se da paso a una segunda cita “Si aumentan los precios globales de las mercancías circulantes, pero en menor proporción de lo que aumenta la velocidad de la circulación del dinero, disminuirán los medios de circulación<sup>71</sup>. De tal suerte lo que era una ecuación identidad ahora puede convertirse en una ecuación función, llamada anticuantitativista por Brunof, donde señala que la cantidad de medios de circulación está en función de los precios, si suponemos dada la velocidad de la circulación del dinero

$$M = f\left(\frac{PT}{V}\right) \quad [1]$$

Donde

*M es la masa monetaria en circulación*

*V es la velocidad del dinero*

*T es el número de mercancías que se realizan en un periodo dado*

Se puede afirmar como lo hace Marx que la “masa de los medios de circulación está, pues, simplemente determinada por los precios de las mercancías. Por tanto, los precios no son altos o bajos circule más o menos dinero, sino que circula más o menos dinero por que los precios son altos o bajos”<sup>72</sup>. Así con la ecuación (1) que es refinada por Shaikh (2009)

---

<sup>70</sup> 90, así si la masa de mercancías desciende a pesar de un aumento en los precios descenderá la masa monetaria

<sup>71</sup> *Ibíd. p.92*

<sup>72</sup> *Ibíd. p.93*, en esta misma página da un ejemplo importante de la caída de circulante en Inglaterra.

puede respaldarse la siguiente afirmación de Marx “La ley según la cual, con una velocidad de circulación del dinero y una suma de precios de las mercancías dados, la cantidad del medio de circulante se halla determinada, también puede expresarse diciendo que, dados los valores de las mercancías y la velocidad media de sus metamorfosis, la cantidad del oro circulante depende de su propio valor. Por ello, si el valor del oro, es decir, el tiempo de trabajo requerido para su producción, aumentase o disminuyese, los precios de las mercancías aumentarían o disminuirían en proporción inversa, y a este aumento de los precios correspondería, de mantenerse constante la velocidad de circulación, una cantidad mayor o menor de oro que el que se requeriría para la circulación de la misma masa de mercancías”<sup>73</sup>.

Consecuentemente y de acuerdo a la teoría de Marx, en una economía donde no haya sistema crediticio y donde lo que circule sea la mercancía dineraria, la masa de circulante está determinada por los precios que, a su vez, están en función del tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de todos los valores de uso, que en el agregado es igual a la suma de los tiempos de trabajo individuales para la producción de los mismos, es decir, a nivel social la suma de los valores es igual a la suma de precios como dicho autor demostrará en el tercer tomo de su obra.

Ahora bien parecería contradictorio que el oro también siendo una mercancía, la cantidad de éste que circule esté en función de su propio valor, es decir, que dados los precios la cantidad de circulación de oro esté determinada por su valor en sí misma. Para esclarecer este punto primeramente, como ya se ha mencionado, el oro como todas las mercancías es producto de trabajo cristalizado indiferenciado, lo que lo hace conmensurable con las demás, pero a diferencia del resto, ha sido excluido del conjunto como equivalente general como patrón de medida de todos los demás tiempos de trabajo necesarios, es así que al ser la mercancía dineraria, sus tiempos de producción de determinadas porciones se vuelven el patrón de medida de valores<sup>74</sup>, esto se muestra con el ejemplo de Ricardo, Smith, Hume

---

<sup>73</sup> *Ibid.* p.94

<sup>74</sup> Esto podría contribuir a aclarar el debate de si el oro entra o no en la mediación de la tasa de ganancia, mi postura es que no, es decir, este queda como un sector exclusivo cuyos requerimientos medios sociales de producción son el patrón de medida de los valores y ello no es por obra de un decreto sino como hemos demostrado ha sido el propio proceso de circulación el que ha excluido a esta mercancía y por ende a su sector productivo.

y Marx, cuya interpretación es distinta respecto a la ecuación función de la masa monetaria y los precios, donde arguyen que dado *el descubrimiento de América los requerimientos de trabajo para la producción y la abundancia de este mineral hizo descender su valor y con ello los precios de las mercancías se elevaron, todos en escala similar. Es decir, el patrón de medida de los valores sufrió una alteración en sus propios valores, por ende, los valores de cambio transfigurados en precios (de las demás mercancías) cambiaron.*

Se ha visto que en la circulación simple, suponiendo que el oro circula, la masa monetaria requerida para la circulación está en función de los precios que ya están dados en el mercado. Sin embargo, una vez que la mercancía dineraria es sustituida por sus signos que implicaciones hay respecto a la circulación y los precios.

La pregunta obligada que surge es, una vez que se ha levantado el supuesto de que el oro es el medio de circulación, ¿qué proporción guardan los símbolos con el oro que tendría que haber en circulación? ¿Y ello qué implicaciones tienen?

Para que estas preguntas queden esclarecidas primero habrá que retomar la relación que hay entre la mercancía dinero y sus signos.

*“El signo de valor -por ejemplo, el papel- que funciona como moneda es signo de la cantidad de oro expresada en su denominación monetaria... En cuanto que una cantidad de oro posee, tiempo de trabajo materializado, una magnitud de valor determinada, el signo de oro representa el valor. Pero la magnitud del valor que representa depende, en todos los casos, del valor de la cantidad de oro que representa. Con respecto a las mercancías, el signo de valor representa la realidad de su precio, es signo precio y signo de su valor sólo porque su valor se halla expresado en su precio...El signo de valor sólo es, en forma inmediata, signo de precio, es decir signo de oro, y sólo en virtud de un rodeo es signo del valor de la mercancía”<sup>75</sup>*

Marx es claro en afirmar que los signos de valor no representan el valor de la mercancía *pers se*, pues solo es signo del oro, aunque parezca que se presenta como signo del valor de cambio transfigurado en el precio de las mercancías. A su vez, señala que los signos de

---

<sup>75</sup>*Ibíd. p. 103*

valor en su forma perfeccionada es el papel moneda emitido por los estados, y dicha forma de los signos de valor sólo pertenece a la circulación metálica o de la propia circulación simple de las mercancías pues, “El dinero de crédito pertenece a una esfera superior del proceso social de producción y se regula por reglas totalmente distintas. De hecho el papel moneda simbólico no difiere en absoluto de la moneda metálica subsidiaria (cobre o plata), sólo que actúa en una esfera más amplia de la circulación”<sup>76</sup>

Ahora bien ¿cuántos signos de valor pueden circular como dinero? Esta pregunta no tiene sentido afirma Marx, pues dado los precios y velocidad del dinero es un problema sólo de escala ya que si se emitieran, “billetes de una denominación de 5 £ sólo podrían circular un número de veces menor que billetes de 1£...Si el valor del oro disminuye o aumenta por disminuir o aumentar el tiempo de trabajo requerido para su producción, y manteniéndose constante el valor de cambio de la misma masa de mercancías, el número de billetes de libras esterlinas aumentará o disminuirá en proporción inversa al cambio de valor del oro”<sup>77</sup>

Así la cantidad de billetes es una función de la cantidad de oro que representan y que en la circulación simple está determinada por el nivel de precios y dado que “sólo son signos de valor, su valor está simplemente determinado por su cantidad.... En tanto la cantidad de oro depende de los precios de las mercancías, el valor de los billetes de papel circulante depende exclusivamente, por el contrario, de su propia cantidad”<sup>78</sup>

Esto parecería dar la razón a todos los adeptos a la teoría cuantitativa del dinero pues el Estado mediante la emisión de billetes parecería controlar el nivel de precios ya que al ser de curso forzoso no pueden sacarse de la circulación pues de ser así son meros papeles sin valor, es decir, no son dignos representantes del valor de cambio (es importante recordar que el análisis lo estamos llevando sólo en el plano de la circulación simple donde no existe el atesoramiento o la acumulación, ni el sistema crediticio). Sin embargo, Marx niega que la ley económica subyacente se derrumbe, pues un Estado al emitir sin considerar la proporción que sus billetes deben guardar respecto al oro que suplen lo único que hacen es cambiar la escala de precios de todas las mercancías, sean medios de producción o bienes

---

<sup>76</sup> *Ibid.* p.104 los paréntesis son míos

<sup>77</sup> *Ibid.* p.107

<sup>78</sup> *Ibid.* p.107

de consumo final, con lo que a pesar de que exista emisión superflua de signos de valor ésta será absorbida por la circulación alterando la escala de precios generalmente.

Empero, Marx advierte que la circulación de signos parecería invertir las leyes económicas entre la masa monetaria y los precios<sup>79</sup>, es decir, “En la circulación de los signos de valor, todas las leyes de la circulación real del dinero aparecen invertida y puestas cabeza bajo. Mientras el oro circula porque tiene valor el papel tiene valor porque circula. Mientras que, con un valor de cambio determinado de las mercancías, la cantidad circulante depende de su propio valor” Por ende, para la circulación simple podría decirse que dada la velocidad del dinero los precios están en función de la cantidad de masa monetaria como en la ecuación [2], lo cual se demostrará es errado.

$$PT = f(M) \quad [2]$$

Se verá cómo a pesar de ello, la concepción de Ricardo respecto a la teoría cuantitativa, para validar las ventajas comparativas, aun aceptando *el inmediato proceso inflacionario* creado por la emisión excesiva de signos de valor, es errada incluso cuando se incorpora el sector crediticio.

### **1.3.1) De cómo el atesoramiento y la función del dinero como medio de pago cambian las leyes monetarias de la circulación de los signos.**

Ahora bien encadenando al análisis de la circulación el papel del atesoramiento, y tomando en cuenta que el atesoramiento retira dinero del circulante, de tal suerte, si la emisión de dinero incluyendo la de signos fuera excesiva o si bien los precios de las mercancías descendieran, el atesoramiento retira la cantidad del circulante excedente; por el contrario si los precios aumentan el atesoramiento incorpora oro a la circulación o bien signos de valor.

Sin embargo, Marx puntualiza la siguiente acotación “En países de circulación puramente metálica o que se hallan en una fase no desarrollada de la producción, los tesoros se hallan infinitamente fragmentados y dispersos a través de toda la superficie del país, mientras que

---

<sup>79</sup> Recomiendo un trabajo de rojo respecto a cómo Marx era un cuantitativista, pero no en el sentido neoclásico, si bien dicho autor tampoco extiende su análisis al sistema crediticio si posibilita dilucidar ciertas afirmaciones erradas por parte de Brunoof, quien niega rotundamente que Marx era un cuantitativista.

en países de desarrollo burgués se concentran en depósitos bancarios. No debe confundirse al tesoro con la reserva monetaria, la cual constituye parte de la cantidad global de dinero que siempre se encuentra en la circulación, mientras que la relación activa entre tesoro y medios de circulación presupone la disminución de esa cantidad global”<sup>80</sup>

Ahora como el atesoramiento puede cambiar la ley donde la circulación de signos de valor alterara los precios, es aquí donde Marx comienza a referirse a Smith pues si bien critica que dado su análisis vacilante no pudo discernir entre las leyes monetarias en tanto a la circulación del dinero metálico o dinero papel, sí pudo distinguir el importante papel del atesoramiento, esto obliga a que introducir la tasa de interés como variable importante en la teoría monetaria de Marx; pero antes de explicar cómo la tasa de interés cambia el análisis de la circulación simple, se debe explicar además como el medio de pago también altera las leyes monetarias de los signos en la circulación simple.

Se ha señalado que la función más evolucionada del dinero es la de medio de pago; de las características más evolutivas del dinero en su forma de medio de pago a diferencias del medio de circulación es, que en ésta última el límite para la sustitución de masa de moneda por la velocidad de circulación está representado por la suma de los precios de compras y ventas simultaneas, es decir, la forma de medio de pago es la transición entre la circulación simple y el sistema crediticio, ya que el límite ya mencionado para la circulación queda superado con el dinero como medio de pago pues, la suma de dinero que se requiere como medio de pago está en función *“no de la suma de los precios de los pagos que se deben realizar en forma simultánea sino por la mayor o menor concentración de los mismos y la magnitud del balance remanente después de compensarse recíprocamente como magnitudes negativas y positivas... En la medida que los pagos se saldan como meras magnitudes positivas y negativas, no se produce intervención alguna del dinero real”*<sup>81</sup>

Pero si la cadena de compensaciones se ve interrumpida el dinero real entra en circulación nuevamente, **es donde el oro vuelve a tomar su papel de mercancía única capaz de representar la riqueza.**

---

<sup>80</sup> *Ibíd. p.126*

<sup>81</sup> *Ibíd. p.136*

Ahora bien, para que la realización de los futuros pagos sea posible, es imperiosa la acumulación de dinero, sin embargo, habrá que distinguir entre el atesoramiento y esta acumulación, en el atesoramiento el retiro de circulante parecía una aberración, sin embargo, una vez que la función de medio de pago va expandiéndose en la esfera de la circulación la paulatina acumulación de dinero se vuelve requisito para cubrir, una vez terminado el plazo, las obligaciones contraídas.

Así las leyes de la circulación simple se modifican una vez que esa forma (la de medio de pago) permea la circulación, pues la masa de dinero requerida en la circulación está determinada por *“la suma global de los precios de las mercancías, más la suma global de los pagos que vencen en ese período, menos los pagos que se anulan recíprocamente compensados....Sin embargo, aun presuponiendo constante la velocidad de circulación y la economía de los pagos la suma de los precios de las cantidades circulantes en un periodo determinado, no coinciden en modo alguno, pues circula una cantidad de mercancías cuyo precio se realizará en el futuro, mientras que circula una cantidad de dinero cuyas mercancías han desaparecido”*<sup>82</sup>

### **1.3.2) De cómo el sistema de crédito altera las leyes de la circulación de los signos.**

Una vez expuesto el atesoramiento y particularmente la función del dinero como medio de pago, podemos abandonar la circulación simple y pasar al sistema crediticio, como hemos señalado en un país donde las relaciones de producción capitalista han permeado la mayor parte del territorio, los tesoros se acumulan en los bancos, sin embargo, *los bancos también son un negocio susceptible de apropiarse de parte de las ganancias, así que estarán dispuestos a prestar el dinero de sus depositarios a cambio de compensar a éstos con un incremento en el dinero que guarden.*

Pero ¿en qué radica la ganancia de este sector?, pues en la tasa de interés, que es el precio de una mercancía *sui generis*<sup>83</sup> como es el dinero, es decir, en el mercado dinerario donde se enfrenta prestatarios y prestamistas, la tasa de interés, es el precio que el prestatario tiene

---

<sup>82</sup> *Ibíd.* p.138

<sup>83</sup> Marx explica con profundidad la peculiaridad de estas mercancías en los capítulos XXII, así como en la contribución a la crítica de la economía política donde, desarrolla las funciones del dinero y el capítulo III del tomo uno del capital.

que pagar por hacer uso de un *quantum* monetario que no le pertenece y que pasado cierto tiempo tiene que pagar. Ello es posibilitado por el sector bancario quien “funge una doble actividad 1) Reunir capital de quienes no tienen una aplicación inmediata para el mismo y distribuirlo y transferirlo a otros que puedan utilizarlo. 2) Recibir depósitos de ingresos de sus clientes y pagarles a éstos el importe a medida que lo necesiten para sus gastos de consumo. La primera es circulación de capital la segunda es circulación de dinero”, aunque en la actualidad también podría incorporarse el crédito al consumo privado.

La actividad del inciso 1, implica que el prestamista (banco) sin comprometer ningún capital en procesos productivos, obtiene con dinero (D),  $D + \Delta D = D'$ , pero de ¿dónde es posible ese incremento?

Marx, argumenta que el interés sólo se puede pagar con el plusvalor<sup>84</sup>, por tanto ahora el plusvalor no es igual a la ganancia industrial, sino a ésta más el interés, una vez que se conoce la fuente de donde es posible pagar los intereses, podemos relacionar tasas de interés y de ganancia.

La tasa de ganancia expresa el grado de valorización del capital en una sociedad, la cual está en función, del plusvalor y del capital global desembolsado en la economía, por tanto de la forma en la que este se divide entre capital constante y variable, y sabiendo que el interés es una escisión del plusvalor, entonces, la tasas de dicho interés está en función (señala Marx) tanto de la tasa de ganancia como de la proporción en la que se divide la ganancia en ganancia industrial e interés.

Pero aquí habrá que hacer una diferencia entre tasa de interés promedio y tasa de mercado pues, la primera está ligada a la tasas de ganancia media, donde es esta última el “límite” superior de aquella,<sup>85</sup> pero si bien la tasa de interés promedio gravita en torno a la de ganancia, no implica que la determine.

---

<sup>84</sup> Esa es una diferencia rotunda frente a la escuela neoclásica donde, Marx comprende que el interés no es equiparable a la ganancia empresarial sino una parte que se escinde de la ganancia total, y esto da como resultado que la ganancia empresarial y la tasa de interés sean cualitativamente distintas, esta diferencia importante radica en que para Marx es clara la fuente de la ganancia que es el *trabajo excedente*, mientras la escuela neoclásica adjudica está a la productividad marginal del capital e iguala ésta a la tasa de interés.

<sup>85</sup> Esto no implica que la tasa de interés no puede estar por encima de la tasa de ganancia, puede estarlo pero no de forma permanente, ya que al estar la tasas de interés por encima de la tasas de ganancia durante



Es decir, la tasa de interés promedio no se forma por ninguna ley general, Marx menciona que es la naturaleza del propio interés la que le da cierto grado de autonomía, pues la tasa de interés sólo es una parte de la ganancia media, a diferencia de la tasa de ganancia que como hemos mencionado está en función del plusvalor y, a su vez, éste de la tasa de plusvalor, aunado a la composición orgánica de capital. La tasa de interés promedio no está sujeta a variables independientes que se ponen límites entre sí. Por ende la tasa de interés promedio sólo es un acontecimiento meramente empírico, a diferencia de la tasa de interés de mercado que podemos definirla no como la tendencia de la de dicha tasa sino como los movimientos específicos de la misma, es decir, la tasa de interés del mercado puede entenderse como las fluctuaciones de corto plazo que están determinadas por la oferta y demanda en el mercado monetario, dando una importancia central al mercado mundial.

Ahora bien es aquí donde el atesoramiento, la acumulación y el crédito toman importancia, como hemos visto hay una tasa de interés que fluctúa constantemente que es la tasa de interés del mercado, la cual está en función de la oferta y demanda en el mercado de dinero. De tal suerte, el atesoramiento de individuos, que a su vez, hace retirar el circulante excedente del mercado, implica ampliar la acumulación de los bancos y sus reservas, lo que posibilita bajar la tasa de interés del mercado y que los empresarios estén dispuestos a pedir préstamos dado que el interés que tendrá que pagar por él será bajo es así que surge el sector financiero<sup>86</sup>

Explicado lo anterior, también es importante aclarar que actividades llevadas a cabo por los bancos o entidades más especializadas que no son parte del sector financiero como casas de

---

lapsos prolongados implicaría que el grado al que se está valorizando el capital en una economía no es ni suficiente para hacer frente a los pagos de los intereses, lo anterior imposibilitaría el proceso de acumulación y de reproducción del capitalismo.

<sup>86</sup>Definido como lo hace Hilferding, la alianza del sector comercial y el industrial, en la que el banco presta a interés a las industrias con el objetivo de que ésta acrecenté este desembolso, y de sus ganancias éste pague interés, es importante no confundir el sector financiero, --como señala Astarita- con el mercado accionario, pues una acción si participa de la ganancia, no es una escisión de la misma, por tanto la división entre la ganancia y el interés se vuelven fundamentales; supongamos que una empresa obtiene dinero que transforma en capital mediante acciones y préstamos del sector financiero, si el interés es elevado resulta afectar al accionista, en tanto beneficia a los capitalistas que prestaron a interés, por ende, estos últimos "*no se preocupan*" por la ganancia, sino por el pago del interés (que es su ganancia) y mientras más alta sea esta (y vaya en detrimento de la ganancia empresarial) se verá beneficiado.

cambio, agencias de cobro, pagos de nóminas no son parte del sector financiero sino del sector comercial pues, si bien no es el que se dedica al tráfico de mercancías sí es el que se dedica al tráfico de dinero, por ende, estos entran a la mediación de la tasa de ganancia que como parte del sector comercial no son productivos, empero, si participan aunque en la formación de la tasa media de ganancia, a diferencia del capital que devenga interés la cual es una escisión de dicha tasa y cuyo límite está determinado por ésta. Así, un banco puede llevar a cabo tanto actividades financieras (prestar a interés) y actividades con las cuales si participa de la tasa media de ganancia, al igual, que una empresa puede destinar los recursos de su depreciación o sus ganancias al sector financiero y prestar a interés.

#### **1.4) En torno a los precios**

Antes de señalar por qué el comercio internacional no puede ser regulado por el mecanismo de las ventajas comparativas es importante puntualizar algunos elementos teóricos sobre el *precio de producción* en Marx. Para dicho autor los precios de mercado, al igual que para los clásicos, tienen centros de gravedad que son los precios de producción, pero “estos también gravitan en torno al precios directos directamente a los valores (precios directos). Partiendo de ahí muestra que el valor de la fuerza de trabajo determina y regula los salarios monetarios, y que el plusvalor es la base de la ganancia monetaria”<sup>87</sup>.

Daremos por sentado el debate en torno a la transformación de los valores en precios simplemente diremos que obras como las de Von Borskievic(1952), Morishima(1973) Shaikh(1973) Valle (19..) son estupendos trabajos que dilucidan varios problemas en torno a esta polémica, sólo mencionaremos que el mecanismo de la tasa media de ganancia junto al concepto de trabajo socialmente necesario son los que posibilita la transformación de valores a precios de producción, siendo estos últimos los más cercanos a los precios de mercado, qué a su vez están expuestos a cualquier tribulación de oferta o demanda y consecuentemente son más inestables, por ende, “el precio de producción de una mercancía será mayor que su precio directo, según la composición orgánica en esa industria sea mayor o menor que la composición orgánica de la economía en su conjunto”<sup>88</sup> recordemos, si la

---

<sup>87</sup> SHAIKH, Anwar, *Teorías del comercio internacional*, Maia, p. 59

<sup>88</sup> *Ibíd.* p. 60

composición orgánica<sup>89</sup> del sector es mayor que la media social su precio de mercado  $p. m_i$  serán mayor que el precio directo  $p. d_i$ , es decir:

En tanto la composición orgánica ( $\theta$ ) sea más alta en un sector que la media social:

$$p. m_i > p. d_i \quad [3]$$

Caso contrario si la composición orgánica ( $\theta$ ) es más baja que la media social:

$$p. d_i > p. m_i \quad [4]$$

Lo anterior se lleva a cabo mediante el proceso del mercado o bien la plusvalía relativa, es decir, en el mercado los trabajos individuales tienen que validarse como trabajos sociales aceptados, de tal suerte el mercado premia a los eficientes y sanciona a los ineficientes, es así que el ente llamado “mano invisible”, permite, si bien no verla si ver rastros de sus mecanismos. Por ende, en un modelo competitivo los capitales que apuestan por la innovación tecnológica con vías a reducir el tiempo de trabajo necesario en la producción de sus mercaderías se apropian, vía el mercado, de ganancia que no sólo derivan del trabajo impago a sus trabajadores sino también de la transferencia de valor de otros productores menos eficientes.

A su vez, es importante recalcar que es gracias a la competencia intersectorial que un bien se puede vender, a pesar de ser producido por diversas empresas, a un único precio ya que éste está relacionado con el tiempo de trabajo socialmente necesario; a diferencia de la competencia intersectorial en la cual los precios son muy divergentes.

---

<sup>89</sup>la composición orgánica del capital, que indica el grado de tecnificación del proceso productivo o bien la relación entre trabajo vivo y muerto (por cada unidad monetaria destinada al capital variable cuantas están destinadas al capital constante).

## 2. La teoría monetaria y la invalidez de las ventajas comparativas

Una vez expuestas la teoría monetaria de Marx y algunos conceptos básicos en torno a los precios, podemos avanzar hacia la explicación de por qué el mecanismo de las ventajas comparativas no puede explicar el comercio internacional; el siguiente apartado lo dedicaremos a exponer como la teoría monetaria de Hume y de Ricardo se contraponen con la de Smith y la de Marx, a su vez, señalaremos la deficiencias de la primera y como son deficientes las conclusiones que de ella se derivan respecto al comercio internacional.

*El punto focal de validación de las ventajas comparativas en Ricardo como se ha visto, es la teoría cuantitativa del dinero, de tal suerte en el escenario internacional, dicho autor hace a un lado las ventajas absolutas.* Pone el ejemplo de Portugal e Inglaterra, donde la primera nación tiene la ventaja absoluta en la producción de vino como en la de tela. Así, en un primer momento en el que Inglaterra importará mercancías de Portugal, conllevará a una salida de oro de sus arcas y una entrada de oro neta a las arcas de Portugal. Posteriormente esto traerá consigo un proceso inflacionario en Portugal y deflacionario en Inglaterra, para en un segundo periodo esto posibilitara a Inglaterra entrar a competir en el mercado mundial, vía precio, con la tela. Pero esta conclusión de Ricardo está posibilitada por una serie de imprecisiones teóricas.

Primero, Ricardo no distingue entre la circulación de dinero metálico y la de signos de valor y por tanto no distingue la diferencias de sus leyes, podría decirse que eso es irrelevante pues en la actualidad sólo circulan signos de valor y el propio Marx admite que con los signos de valor la ley de la teoría cuantitativa del dinero parece cumplirse<sup>90</sup>; aún más, Ricardo nunca abandona el oro como medio de circulación y medio de pago su error es considerable e importante, pues como ya se ha demostrado en una economía donde lo que circula es la mercancía dinero (oro) la masa de circulación de ésta está determinada por los precios no a la inversa.

---

<sup>90</sup> Esto lo aclaremos cuando toquemos el tipo de cambio, puesto que Ricardo nunca presupone el intercambio internacional con signos de valor sino con oro, lo que implícitamente conlleva que Ricardo sin saberlo supone un tipo de cambio fijo, es decir, y este fue un buen recurso para los posteriores defensores de las ventajas comparativas suponer tipos de cambio fijos

Al no abandonar el supuesto de que todo el oro circula Ricardo no puede ver ,como sí lo hizo Smith y posteriormente Marx, que el atesoramiento y la acumulación de reservas en los bancos jugará un papel importante en la teoría monetaria y en el intercambio internacional, si suponemos que Portugal tiene un exceso de oro en circulación debido a su superávit, el atesoramiento retirará este exceso de circulante y lo llevará a las arcas de los bancos o bien se convertirá en bienes suntuarios y de lujo, como alhajas, vasijas, etc. Es así, que bajo la circulación del oro, la teoría cuantitativa del dinero no se cumple y por ende el mecanismo de las ventajas comparativas ricardiano tampoco lo hace pues, Ricardo al tener la dificultad de expresar una solución de su modelo de costos (e implícitamente de costos de oportunidad<sup>91</sup>) en un modelo de precios, recurre al mecanismo de flujos planteado por Hume para validar las ventajas comparativas.

Supóngase que lo que circula es oro y no signos de valor, Shaikh (2009) sostiene que una implicación del escenario que plantea Ricardo, tomando en cuenta el papel del atesoramiento, es que la entrada de oro a Portugal hará que las empresas quienes recibieron este oro puedan ampliar más su producción, o bien que ese exceso de oro sea llevado a las arcas de los bancos.

Dado que los bancos tendrán que responder a cada depósito con interés, pues como dice Smith este es uno de los costos de los bancos, ello implicará que ofrezcan crédito a una tasa de interés más baja dada la creciente oferta de tesoros susceptibles de convertirse reservas monetarias, que a su vez son susceptibles de ser lanzadas a la circulación. Pero se podría contra argumentar que de todos modos ello crearía una presión inflacionaria por el lado de la demanda final, particularmente por la inversión, sin embargo surge aquí *una tercer crítica en torno a la teoría cuantitativa del dinero la cual, desde Hume y Ricardo y no se diga las más actuales teorías monetarias, mantiene implícita y explícitamente el supuesto*

---

<sup>91</sup> Esta dificultad parece haber sido superada en los modelos modernos de las ventajas comparativas, empero, como ya se ha mencionado, los modelos de costos de oportunidad como el de Hecsher-Ohlin, implícito tienen el supuesto de pleno empleo, lo que también implica aceptar la teoría monetaria cuantitativa. A su vez, si bien estos modelos han podido expresar el costo de oportunidad del modelo Ricardiano en un modelo de precios, Shaikh(2009) menciona que el problema de los modelos que asocian los precios a costos de oportunidad , particularmente el de H-O son: que se puede llegar a cualquier resultado con una apropiada combinación de oferta y demanda, que como cualquier cuasi-tautología, esto es coherente con prácticamente todo , así que apenas puede explicar nada. O bien el modelo de Hecsher-Ohlin-Samuelson supone que ambas países o regiones, producen de forma idéntica cualquier mercancía.

*fundamental es el de pleno empleo de los factores productivos*, sin embargo, tanto en el caso del capital fijo como en el del trabajo éste es un supuesto sumamente alejado de la realidad; Marx expone como en el caso de la fuerza de trabajo, el sistema de producción capitalista mantiene en constante crecimiento un reservas de fuerza de trabajo que por un lado presionan a la baja los salarios manteniendo a un porcentaje de la población económicamente activa en el desempleo, por el lado del capital, las industrias necesitan un capital fijo siempre ocioso para estar prevenidos contra cualquier tribulación en la demanda o en la oferta.

Resumiendo la crítica a la teoría ricardiana del dinero en tres puntos: primero, Ricardo confunde la circulación del dinero con la circulación de los signos de valor y por ende sus leyes y la relación causal entre precios y masa monetaria, segundo, suponer que todo el dinero entra a la circulación y por tanto omitir el papel que juega el atesoramiento en la circulación como regulador de la liquidez, tercero, suponer implícitamente el pleno empleo de los factores productivos, lo que imposibilita ver que es posible una expansión del producto de la economía que a su vez conllevará a un aumento de la masa monetaria en circulación no porque los precios hayan aumentado sino porque el volumen de mercancías a producirse ha aumentado. Por ende, la teoría de Ricardo en torno al dinero es equivocada pues, antes de que el aumento de masa monetaria en oro cree procesos de inflación le antecederán varios fenómenos, primero, el dinero excedente en la circulación será retirado por el atesoramiento llevado a las arcas de los bancos, consecuentemente presionará a la baja la tasa de interés, por último, si no hay pleno empleo, el oro será arrojado a la circulación vía crédito y antes de que los precios suban lo habrá hecho el nivel del producto.

## **2.1) Implicaciones del libre comercio una vez desechada la teoría monetaria de Ricardo o de cómo las ventajas absolutas regulan el comercio entre naciones.**

Hemos ya demostrado como la teoría monetaria ricardiana, retomada de Hume, es errada y por tanto las conclusiones respecto al patrón que regula el comercio internacional, sin embargo, no hemos señalado las implicaciones que tiene el comercio internacional desde la óptica de la teoría monetaria de Marx.

A continuación se expondrán las implicaciones del intercambio entre Portugal e Inglaterra, derivadas del análisis monetario de Marx, recordando que lo que circula es oro e incorporando un supuesto adicional, las mercancías se realizan por sus precios directos (valores); de tal suerte, Portugal dada la abundancia de oro y el crecimiento de las reservas, el proceso de acumulación se acelera en dicha nación, los procesos de innovación no cesan, a su vez, la creciente producción demanda mayor fuerza de trabajo generando mayor empleo; caso contrario el de Inglaterra, pues al salir oro de sus arcas para saldar su balanza comercial deficitaria, hace que la tasa de interés se eleve con lo cual el proceso de acumulación tendrá un freno mayor que el de su socio comercial, consecuentemente, se frenará la innovación y se contraerá la producción<sup>92</sup>.

Shaikh (2009), ahonda aún más en los efectos que tendrá este intercambio pues, si mantenemos el supuesto de Ricardo de la inmovilidad de capital, Inglaterra se verá asediado por crónicos déficits comerciales y fugas contantes de oro de sus reservas; al agotar éstas no le quedará más que retirarse del escenario en el comercio internacional. Sin embargo, en la actualidad el supuesto de la inmovilidad de capital es innecesario, así que al levantar este supuesto las conclusiones son diferentes, al vaciarse las reservas de oro en Inglaterra y al incrementarse en Portugal, así como elevarse la tasa de interés en la primera y bajar en la segunda, los bancos de este último país reexportarán el oro a Inglaterra con miras a recibir un mayor beneficio vía la mayor tasa de interés inglesa, por ende, Inglaterra podrá saldar su déficit vía líneas de crédito de Portugal.

Consecuentemente, la balanza de pagos de Inglaterra será igual a cero, ya que a pesar de tener una balanza comercial deficitaria tiene una de capital superavitaria, ello le posibilita saldar la primera, empero, esto no puede ser una solución permanente, ya que esos préstamos de capital implica un pago de interés más el monto inicial de la deuda y, en algún

---

<sup>92</sup> Hay teorías modernas que sustentan que la ventaja comparativa sigue rigiendo el comercio internacional pues, el déficit de un país hace que se contraiga la demanda efectiva y a su vez hace caer los precios y con él los salarios, sin embargo, como hemos visto ello no ocurre ya que si bien la oferta y la demanda juegan un papel importante en el precio de mercado de los bienes, son condiciones objetivas como grado de tecnificación y nivel de salarial el que determinan el precio. Es decir, teorías como el de saldos efectivos asocian el déficit a una contracción de la demanda efectiva y con ella de precios, empero, esta relación lineal es la que, como señala Shaikh, Marx rechaza.

momento Inglaterra debe disminuir sus importaciones a un nivel menor que sus exportaciones ya que tiene las obligaciones contraídas por las líneas de crédito extendidas desde Portugal.

Ahora bien, pasemos a un ejemplo más realista y general donde la gama de productos ya no sólo son dos, como en los ejemplos de Ricardo y Smith, sino que se produce una gran cantidad de bienes, a su vez, hay un país desarrollado y uno subdesarrollado, léase país desarrollado como aquel cuyos procesos productivos son más eficientes vía los procesos tecnológicos y su fuerza de trabajo está más calificada respecto a los países subdesarrollados, en el ejemplo de Ricardo Portugal es el país más desarrollado.

Una vez que se toman en cuenta toda la gama de productos comerciables, el análisis de nuestro modelo se vuelve más complejo pues, aunque en el fondo las conclusiones se mantienen inalteradas, si bien los países subdesarrollados según hemos expuesto tendrán déficits comerciales estructuras de algunas de las mercancías producidas en dichas regiones pueden competir en el mercado mundial. Dado que en el ejemplo que hemos seguido las mercancías se venden por sus precios directos implica que:

*“las únicas exportaciones posibles para una región subdesarrollada son o mercancías que pueden producir a un valor más bajo (con mayor eficiencia) o mercancías típicas de la región...aquí los salarios no son relevantes, pues, en el caso de los precios directos, el nivel salarial afecta a los beneficios pero no a los precios”<sup>93</sup> (véase tabla 1).*

El resultado del modelo Inglaterra-Portugal no difiere del general, es decir, son la ventajas absolutas la que regulan el comercio internacional, puesto que los países subdesarrollados tendrán déficits crónicos que sanearán mediante líneas de crédito, por ende, las consecuencias son las mismas, estos países tendrán que ajustar su importaciones a niveles iguales a los de sus exportaciones o menores, dependiendo el nivel de deuda, toda vez que el plazo de sus obligaciones se haya vencido.

Pero podrá argumentarse al existir libre movilidad de capital, las empresas del país subdesarrollado podría importar métodos productivos más eficientes y con ello competir con menores costos (ventajas absolutas) aunado a las ventajas de clima y recursos naturales

---

<sup>93</sup> SHAIKH, Anwar, *Teorías del comercio internacional*, Maia, p. 82;



con las que pueda contar; lo que si bien es posible tiene una gran gama de dificultades, primero, como ya mencionamos el tipo de interés en la región subdesarrollada es más alto para atraer capital ocioso de otras países, consecuentemente, el obtener un crédito para importar maquinaria y equipo implica un mayor costo, aunado a ello hay otros factores “*el coste y la escala de las técnicas avanzadas, que son claramente mayores, la compleja interdependencia que tiene que haber entre las diferentes técnicas para que cualquiera de ellas sea viable, y la mayor socialización requerida por la fuerza de trabajo. Pero el mayor obstáculo es la presencia misma de los capitalistas avanzados ....Por esta razón cuando el comercio es libre y abierto, la modernización desde dentro se ve superada por otra tendencia intrínseca más poderosa: la modernización desde fuera, a través de la inversión directa*”<sup>94</sup>

Una de las opciones que tiene una nación para saldar su déficit comercial es la inversión de capital extranjero ya sea de corto plazo por el que tendrá que pagar intereses o bien capital de inversión directa; es aquí donde el supuesto de los precios directos es relevante pues pierde poder explicativo, es decir, “*en el caso de los precios directos, el precio se determina directamente por el valor; el salario sólo afecta a la masa y la tasa de ganancia. En el caso de los precios de producción, la tasa salarial afecta a la tasa media de ganancia y por tanto, puede afectar a la medida en que los precios individuales de producción se desvían de los precios directos; pero el precio medio sigue estando conectado al valor. Hasta ahora las diferencias de eficiencia productiva eran las manifestaciones más importantes del desarrollo desigual, pero las diferencias salariales...son también sintomáticas de la disparidad...una vez admitida la posibilidad de movimientos internacionales de capital, las disparidades salariales entre regiones capitalistas se convierten, por sí mismas, en un factor importante*”<sup>95</sup>.

En este punto los salarios se vuelven una variable fundamental para la explicación de cómo las ventajas absolutas rigen el comercio internacional y no las comparativas vía su implícita teoría monetaria.

---

<sup>94</sup> *Ibíd. p.87*

<sup>95</sup> *Ibíd. p. 89*

Antes de seguir con las implicaciones del libre comercio y una vez ya introducido la importancia de las diferencias salariales, es necesario puntualizar qué se entiende por ventaja absoluta. Guerrero (2000) señala que una ventaja absoluta “antes que absoluta, es ventaja... Esto significa que se trata de un concepto relativo, comparativo,” es decir, la sutil diferencia entre el concepto de ventaja comparativa y absoluta no radica en los adjetivos del término sino en la forma que es entendida cada ventaja.

Como se ha señalado la ventaja comparativa es el resultado del movimiento general de los precios en las naciones una vez que los déficits y superávits hacen mover flujos monetarios de una nación a otra, para Smith el libre comercio lo único que hace es revelar las ventajas dadas las estructuras productivas de los diversos países . Otra diferencia sustancial es que, la ventaja comparativa, aunque parte de una ventaja competitiva intrasectorial, sus implicaciones son intersectoriales, a diferencia del concepto de Smith cuya ventaja es asociada a la competitividad intrasectorial.

Ahora bien es importante resaltar el término competitividad que no es lo mismo que productividad, pues en la actualidad el modelo de las ventajas absolutas suele desdenarse porque se asocia que dicha ventaja se tiene en tanto mayor productividad, sin embargo, dicha lectura es errónea, el propio Smith no limita su término a una mayor o menor productividad sino a un menor o mayor costo de producción, basta con recordar la siguiente cita de dicho autor:

*“Cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía en condiciones más baratas, que nosotros podemos hacerla, será mejor comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, y dejando a esta emplearse en las ramas donde saque mayor ventaja en el extranjero<sup>96</sup>,”*

Es decir, el autor escocés asocia la ventaja absoluta en términos de precio y por ende de costo, de tal suerte, la ventaja absoluta no es sino el resultado de un menor costo por unidad de producto de cualquier productor respecto a sus competidores y no sólo una mayor productividad de sus procesos productivos.

---

<sup>96</sup> SMITH, Adam, *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, FCE, p.403

Pero ¿qué variables juegan en la ventaja absoluta?, Guerrero (2000)<sup>97</sup> muestra que el costo unitario de una mercancía puede *asociarse* con los costos laborales unitarios de producción, esta deducción la expondremos más adelante, por el momento basten las siguientes ecuaciones:

$$\frac{W}{L} * \frac{L}{Q} = \frac{W}{Q} \quad [5]$$

Donde:

$W$  es la masa salarial de una empresa pagada en el periodo  $t$

$L$  es el número de trabajadores de la empresa  $t$

$Q$  es el número de mercancías de mercaderías producidas por una industria en un periodo  $t$

Así el precio unitario del trabajo  $\left(\frac{W}{L}\right)$  multiplicado por el número de unidades de trabajo por unidad de producto  $\left(\frac{L}{Q}\right)$  es igual al costo monetario por unidad de producto o costo unitario. A su vez, dado que la productividad del trabajo  $\pi$  puede leerse como  $\left(\frac{L}{Q}\right)^{-1}$  obtenemos que el costo laboral unitario (CLU)

$$CLU = \frac{\frac{W}{L}}{\frac{L}{Q}} = \frac{W}{\pi} \quad [6]$$

Así el menor costo unitario de producción, está directamente relacionado con el precio unitario del trabajo inversamente relacionado con la productividad, por ende, a mayor salario mayor costo y a mayor productividad menor costo unitario. Se demuestra que los salarios son relevantes, pues si estos son más bajos a pesar de ser poco productivo puede tenerse un menor costo de producción que cualquier competidor.

Una vez hecha la aclaración sobre el concepto de ventaja absoluta retomemos las implicaciones del libre comercio. Cuando la IED entra en juego el país subdesarrollado

---

<sup>97</sup>GUERERO, Diego, *Competitividad teoría y práctica*, Ariel p.26

tiene crónicos déficits comerciales, la IED se vuelve una fuente de ingresos para saldar esta condición, pero que sectores son los que atraen dicha inversión, principalmente son los que están vinculados al mercado mundial, aún más, ¿qué factores atraen a la IED? Si pasamos del análisis de los precios directos a los precios de producción, los salarios se vuelven relevantes pues, como ya hemos mencionado, el costo de instalación de una planta no será elevado para las industrias de los países desarrollados por varias razones, primera, estas empresas suelen tener la capacidad de desembolsar grandes volúmenes de inversión<sup>98</sup> debido a que sus precios directos son menores que sus precios de producción, posibilitando mayores ingresos y eventualmente inversión mayor, segunda, frecuentemente estas empresas son dueñas de las patentes tecnológicas, es decir, no tienen que pagar ningún derecho sobre los procesos productivos.

Por ende, si hacemos omisión de los gastos de transporte en la instalación de una planta productiva, los costos de instalación serán en cualquier parte del orbe los mismos, de tal suerte una de las variables que determina la IED es el salario menor en las regiones subdesarrolladas.

El costo menor de la fuerza de trabajo en las regiones subdesarrolladas, dado el intercambio mediante los precios de producción, implica para una industria dada, suponiendo que cada productor desembolsa la misma cantidad en capital fijo y circulante, que aquel productor cuyo precio de costo sea menor, vía salarios, se podrá apropiar de una mayor masa de ganancia.

En la tabla 1, se muestra que para una industria  $i$  se pueden tener diferentes productores, cuyo desembolso en capital constante, tanto fijo como circulante, es el mismo, así como su tasa de plusvalor<sup>99</sup>, lo único que diferencia un productor de otro es, que la masa salarial en cada empresa son diferentes. *Cabe mencionar que este caso de diferencias salariales en una industria sólo puede darse entre diversos países, pues dentro de una misma nación es difícil encontrar salarios divergentes en una misma industria.*

---

<sup>98</sup> Recordemos que una de las primeras barreras a la movilidad de capitales, surgida de la competencia y no del monopolio, son los requerimientos de volumen mínimo de inversión.

<sup>99</sup> Este supuesto es simplificador, ya que diferentes composiciones orgánicas implican diferentes tasas de ganancia, sin embargo, tomamos el uno como ejemplo ya que como ha demostrado Valle(19..) reformulando la tasa de ganancia la tasa de plusvalor no puede ser mayor a uno, a pesar de ello los resultados de Marx no son diferentes de los de Valle.

La empresa *A*, es la que tiene una mayor ventaja absoluta, pues su coste de producción es menor que su competidores, vía bajos salario, lo que le permite apropiarse de una mayor parte del excedente mediante la plusvalía relativa, consecuentemente los productoras *B*, *C*, *D* y *E* transfieren valor a éste, podrá argüirse que el ejemplo es *ad hoc* pues, las diferencias salariales son muy grandes, empero, en la realidad tales diferencias son posibles, lo cual se mostrará en el cuarto capítulo.

Si pasamos este ejemplo al escenario internacional, tenemos que para una industria con tecnología dada el determinante principal para la IED es el precio de la fuerza de trabajo, pues bajos salarios permiten tener una ventaja absoluta mayor, es decir, el concepto de ventaja absoluta, en tanto existan diferencias salariales entre naciones, no se debe leer, como ocurre en la actualidad, es decir, una mayor productividad respecto a tus competidores sino como el menor costos de producción de una industria respecto a sus competidores por unidad de producto. Por ende, en la tabla uno se corrobora que el productor *A* es el que tiene una ventaja absoluta mayor que sus competidores.

Es importante señalar que en el ejemplo ya citado si bien la interacción de los cinco productores en el mercado mundial posibilita que las tasas de ganancia se igualen ello no implica que lo harán las tasas de ganancia nacionales, es decir, nuestro ejemplo únicamente se limita a la competencia intraindustrial; una industria con cinco productores *A*,*B*,*C*,*D*, *E* ubicadas en cinco países distintos respectivamente, cuyas tasas de ganancia nacionales son distintas.

Tabla 1																			
Modelos de precios: si los valores individuales fueran los precios, si el valor social es el precio.																			
										si los valores de cada productor fueran los precios				Si tomamos en cuenta que los valores se realizan en precios de producción.					
Industria <i>i</i>	CD	$\emptyset$	P'	CV	CF	Años depr.	CFC	Ccir	P	PC	W	g'	Pa= W-pc	g' en %	g' en valor	masa de g	precio de producción Pc+g	Pa= Pp-pc	Plusvalía apropiada o transferida
A	4110	36.36	1	110	2000	5	400	2000	110	2510	2620	3%	110			613 5/8	3123 5/8	613 5/8	503 5/8
B	4700	5.71	1	700	2000	5	400	2000	700	3100	3800	15%	700			701 5/7	3801 5/7	701 5/7	1 5/7
C	4800	5.00	1	800	2000	5	400	2000	800	3200	4000	17%	800	14.93%	3510	716 5/8	3916 5/8	716 5/8	-83 3/8
D	4900	4.44	1	900	2000	5	400	2000	900	3300	4200	18%	900			731 5/9	4031 5/9	731 5/9	-168 4/9
E	5000	4.00	1	1000	2000	5	400	2000	1000	3400	4400	20%	1000			746 1/2	4146 1/2	746 1/2	-253 1/2
$\Sigma$	23510	5.70	1	3510	10000		2000	10000	3510		19020	15%	3510			3510	19020	3510	0

Fuente: Elaboración propia con base en un modelo hipotético.

Ya que se ha expuesto la importancia de las diferencias salariales y como las ventajas absolutas, entendidas como el menor costo de producción por unidad de producto, regulan el comercio internacional podemos seguir con la exposición de las implicaciones del comercio internacional.

Una vez que la IED se instala en los países subdesarrollados, particularmente en los sectores de exportación puesto que son los se caracterizan, dado el atraso generalizado de la región, por productos que *“no tiene homólogos extranjeros y no afrontan la competencia de productos importados; o bien los que, enfrentándose a ella pueden superarla gracias a las ventajas locales, como la abundancia de materias primas, etc., que les permite compensar su, por lo general, inferior tecnología y menor productividad del trabajo”*<sup>100</sup>

Aún más, en los países subdesarrollados dichos sectores también suelen tener beneficios fiscales, es decir, una vez llegada la IED se les ofrece exenciones fiscales para que no se muden a otro país, por ende, el libre comercio permite a las regiones desarrolladas y, particularmente a sus industrias, valorizar su capital vía la IED.

Sin embargo, señala Shaikh, acertadamente, que las industrias ligadas al mercado interno, es decir, las productoras de bienes no comerciables con otras naciones, no quedan fuera de esta expansión de los capitales foráneos, dichos sectores se vuelven aún más atractivos si el mercado interno es grande, por ende, se vuelven sumamente lucrativos pues, no es necesario que las tasas previas sean superiores en el país desarrollado que en el subdesarrollado ya que *“la rebaja en los precios de coste, que las técnicas más avanzadas del capital extranjero hacen posible, permiten que éste se localice en las regiones subdesarrolladas incluso si la tasas de ganancia de los métodos de producción ya existentes (ineficientes) son, en general, menores que en la propia región capitalista desarrollada”*<sup>101</sup>

El argumento anterior, podrá ser acusado de chauvinista frente a la IED pues ¿Qué de malo tiene ésta si genera empleo? Como hemos visto dicha inversión sólo es atraída en las regiones subdesarrolladas por bajos salarios o bien ventajas locales; a diferencias de teorías

---

<sup>100</sup> SHAIKH, Anwar, *Teorías del comercio internacional*, Maia, p. 90

<sup>101</sup> *Ibíd.* p.92

actuales sobre el equilibrio dado el comercio libre , que concluyen que una vez que la IED se expande y demanda más trabajo implicará un alza en el precio del mismo para homologarse con sus socios comerciales, se sostiene que los salarios bajos en las regiones subdesarrolladas son estructurales y que éstos no tenderán al alza aunque la IED se expanda pues, aunado al raquíico proceso de acumulación, dichos países se caracterizan por altas tasas de desempleo, o subempleo, que la IED no es capaz de absorber por completo; pero todavía más importante, se ha demostrado que políticas de bajos salarios en países subdesarrollados tienen que ser casi obligadas para cubrir sus ineficientes procesos productivos y fuerza de trabajo, así, en el libre comercio<sup>102</sup>, la IED no termina por mejorar ni equiparar las condiciones salariales en los países subdesarrollados, por el contrario, dado su poder de negociación respecto a instalar una planta productiva es más fácil que pugne por precarizar aún más los salarios, lo cual es más difícil para el capital local dado todos los costos que a éste le implicaría instalarse en otro país.

Por último, al sistema capitalista le es inherente que todo proceso productivo innovador sustituya fuerza de trabajo por maquinas, de forma subsecuente, las nuevas tecnologías importadas por la IED desplazarán tecnologías con una composición orgánica más baja, si bien se abrirán nuevos puestos de trabajo estos no serán suficientes para absorber todo el que han desplazado.

Ahora bien para fines de la acumulación en las naciones y su estructura productiva, particularmente las subdesarrolladas, la IED genera un carácter dual en las industrias dentro de los países subdesarrollados:

---

<sup>102</sup> Es importante discernir entre los países “subdesarrollados” que en algún momento se beneficiaron, o se benefician del comercio internacional, mediante los modelos de sustitución de exportaciones, sin embargo, esto no lo hicieron a través del libre comercio. Chang (2011) demuestra que países como Estados Unidos, Francia, Alemania, o regiones como la del sudeste asiático, si bien se beneficiaron del mercado mundial no lo hicieron a través del libre comercio, pues dichos países tenían políticas industriales diseñadas con miras a proteger los sectores industriales clave que, una vez madurados los procesos productivos de los mismos, competirían en el mercado mundial. De tal suerte comercio internacional no implica comercio libre.



*“modernas industrias a gran escala, en las que domina el capital extranjero, junto a sectores atrasados en los que domina el capital local. La inversión extranjera expande y fuerza el sector exportador, y, en sí misma tiende a mejorar la balanza comercial... Por otra parte, precisamente la abrumadora superioridad del capital extranjero, la inversión extranjera devasta la producción local ..., mientras que la introducción de técnicas modernas requiere mayores importaciones de maquinaria y materiales procedentes de la regiones capitalistas desarrolladas”<sup>103</sup>.*

Lo anterior es un problema conocido como la desindustrialización, es decir, las regiones subdesarrolladas sufren una suerte de desarticulación en su procesos productivos, a su vez, si bien las exportaciones aumentan, cosa que los defensores del libre comercio aplauden y anuncian con bombo y platillo, también lo hacen las importaciones del consumo intermedio pues, las nuevas tecnologías requieren insumo que son incapaces de proveer productores locales lo cual contrarresta el efecto obtenido por el aumento en las exportaciones.<sup>104</sup>

Un último contrapeso a todas las bondades de la IED es la repatriación de beneficios, pues esto implica una salida de capital, lo que si bien no termina empeorando la balanza de pagos si neutraliza el efecto positivo que un principio tuvo dicha inversión sobre tal balanza.

Hasta aquí se ha expuesto los efectos sobre la IED en los países subdesarrollados, sin embargo, también el desplazamiento de actividades de un país desarrollado a uno subdesarrollado implica eliminación de puestos laborales en el primero; un caso famoso a este respecto es la ciudad de Detroit, cuando GM mudó sus fabricas a otras parte del orbe creó tales problemas de desempleo y miseria, que dicha ciudad fue comparada con algunas europeas de la posguerra.

Si bien hasta este punto varios supuestos han sido levantados, como el de los precios directos, la libre movilidad de capitales, que todo el dinero y el capital circula, no hemos

---

<sup>103</sup> *Ibíd. p.94*

<sup>104</sup> Medidas recientes sobre el comercio en valor agregado entre naciones, demuestra este problema como países subdesarrollados requieren grandes cantidades de insumos importados para producir bienes en las industrias de exportación, el caso de México- Estados Unidos es uno de los más interesantes, pues el superávit comercial del primero respecto al segundo medido en valor agregado se reduce en seis veces. Estos datos pueden ser consultados en la Matriz de comercio bilateral publicado por la OCDE en 2012.

levantado un supuesto fundamental y trascendental para el escenario actual, el cual es que sólo circula dinero metálico. En el siguiente apartado expondremos el intercambio internacional una vez que circula moneda papel y no moneda oro, si bien las leyes generales derivadas del comercio internacional no se alteran con la circulación del dinero papel, pues hemos mencionado la importancia del atesoramiento y el sistema crediticio, al levantar el supuesto que sólo circula moneda metálica nos lleva a analizar una variable importante ésta es, el tipo de cambio tanto nominal como real.

## **2.2) La circulación de los signos de valor en el comercio internacional o de la importancia del tipo de cambio en el comercio mundial.**

Se ha mostrado ya que, si bien en la circulación simple, donde hacemos abstracción del sistema crediticio y dada la circulación de los signos de valor, específicamente billetes, pareciera que la relación funcional entre los precios y la masa monetaria pone a los primeros como la variable dependiente y a la segunda como la variable independiente, sin embargo, una vez que el análisis incorpora el sistema crediticio las relación funcional se invierte, ello mediante el principio del reflujo, baste con recordar que “la cantidad de los billetes en circulación depende de las necesidades del comercio, y cada billete superfluo retorna de inmediato a su emisor”<sup>105</sup> sea billetes de curso obligatorio como los del Estado o billetes de bancos privados; lo anterior, como también ya se ha mencionado, no implica que una desmesurada emisión de billetes por parte de los bancos no genere procesos inflacionarios, pero para ello se requiere que la capacidad de reflujo de la circulación no sea la suficiente para regresar los billetes a los bancos, lo que generará que esos signos de valor tenga que circular necesariamente y consecuentemente cambien los precios.

Así, antes bien que una mayor cantidad de billetes arrojada a la circulación genere un proceso inflacionario, implicará un reflujo de billetes a los bancos provocando un movimiento en la tasa de interés del mercado, que como ya se sabe está en función de la cantidad de dinero disponible en las arcas bancarias al menos la tasa de interés del mercado.

Sin embargo, autores como Mandel (1974) y Rojas(1987) arguyen que con el dinero papel inconvertible no opera el principio de reflujo, ya que de no estar en la circulación éste no

---

<sup>105</sup>MARX, Karl, *El capital T.III vol.7*, Siglo XXI p. 676

tiene valor alguno, lo cual parece acorde con la idea de Marx de que el dinero papel tiene valor porque circula, el primer autor afirma que los signos inconvertibles circulan por la confianza que se tiene en éstos ya que son inconvertibles, sin embargo, en este punto parece Mandel separarse de Marx y acercarse más a la explicación, de corte keynesiano, en la cual el dinero fiduciario circula por la confianza. Ahora bien Marx ,incluso con signos de valor convertibles, plantea las posibilidades de inflación dada una excesiva emisión de billetes que no correspondan con las necesidades de la circulación, sin embargo, también señala que el principal límite a la excesiva emisión de signos de valor es que un Estado en tanto mayor papel emita menor control tiene sobre éste no únicamente por variables de confianza sino por variables económicas, pues ello mermara el poder de compra de los tenedores de estas reservas de signos.

Aunado a lo anterior, habrá que ser cuidadoso con las conjeturas de Mandel en cuanto a los signos de valor inconvertibles pues, éstos no escapan por completo a mecanismos como el del reflujo ni a los límites de su emisión. Para comprender como es que los signos de valor nacionales inconvertibles no escapan a éstas leyes, primero se habrá de introducir el concepto del tipo de cambio.

El tipo de cambio es entendido como los precios relativos entre dos países; a su vez, dicha variable tiene dos medidas, la primera, que es la nominal, entendida como la razón de cambio de dos monedas, es decir, el tipo de cambio nominal de un país  $a$  está dado por la cantidad de unidades monetarias nacionales -signos de valor- que debe dar  $a$  a cambio de una unidad monetaria –signo de valor- del país  $b$ , de tal suerte el tipo de cambio nominal  $e$  queda definido para  $a$ :

$$e_a = \frac{u.m_a}{u.m_b} \quad [7]$$

Si los tipos de cambio reflejan la relación de precios entre países, las diferencias entre los precios muestran la mayor o menor competitividad de un país, lo anterior no es negado por ninguna teoría económica; pero dicho índice de competitividad no está sino dado por la segunda medida del tipo de cambio, es decir, la real. El tipo de cambio real está dado por:

$$e = e_a \frac{P_b}{P_a} \quad [8]$$

Dicha variable, toma en cuenta el nivel de precios de cada espacio de valorización dada el uso de las respectivas monedas y el tipo de cambio nominal pues, es el resultado del producto del tipo de cambio nominal por el cociente de nivel de precios extranjero entre el nivel de precios nacionales.

### **2.2.1) La importancia de los espacios de valorización, tipo de cambio nominal y leyes monetarias de los signos de valor inconvertible en el intercambio internacional.**

Como hemos mencionado el tipo de cambio, en su acepción más general, es entendido como la relación de precios entre dos naciones y en su acepción real, éste contempla el nivel de precios de cada nación. Es decir, el tipo de cambio real relaciona dos signos de valor distintos y dos niveles de precios distintos, lo anterior puede parecer una obviedad, sin embargo, al menos para la teoría del valor trabajo, no lo es ya que se están comparando dos espacios de valorización distintos.

Como se ha señalado en el modo de producción capitalista, los trabajos privados son reafirmados como trabajos sociales mediante el mercado, si la mercancía se vende (realiza) el trabajo privado habrá sido validado como trabajo socialmente necesario, la ley del valor es clara, dadas los límites de la región de valorización, por ejemplo, es clara en una nación cuyas compras y ventas son saldadas por los mismo signos de valorización y donde las mercancías concurren al mismo mercado.

Pero la misma ley del valor se traslapa sin más ni más al mercado mundial de forma directa o bien hay matices que son importantes distinguir para no caer en un análisis errado de la teoría del valor trabajo en el mercado mundial.

El punto nodal es si los tiempo de trabajo privados de cada nación son cotejables por completo y de forma directa, autores como Emanuel y Amin consideraban que esto era posible, por ejemplo, Amin toma el servicio de corte de cabello y menciona que la hora simple de trabajo en un peluquería en NY es cotejable con una hora de trabajo simple en

Alemania, ya que ambos trabajos van destinados al mismo gran mercado, el mercado mundial capitalista, lo cual parecería muy lógico en tiempos como los actuales.

Sin embargo, autores como Astarita (2009), Harvey (1990), Palloix (1971) arguyen que el mercado mundial es un tanto más complejo, pues no todas las mercancías producidas en el orbe concurren al mismo mercado. Es decir, el mercado mundial es una abigarrada red donde coexisten mercados nacionales aislados y otros interconectados.

Así los espacios de valorización, entendidos como “espacios geopolíticos de validación de distintos tiempo de trabajo socialmente necesario”, se vuelven importantes pues no es posible comparar tiempos de trabajo privados que no sean validados por el tamiz del mercado. Pero la delimitación de los espacios de valorización no es fija en tanto mercados aislados se vinculan para crear uno común, los espacios de valorización se transforman.

Si la concepción de los espacios de valorización es tan restringida pues, muy pocas mercancías en el orbe cotizan en un solo mercado y con un solo signo de valor, cómo es que es posible el intercambio entre naciones con mercaderías que no concurren al mismo mercado, la respuesta es que el tipo de cambio posibilita dicho intercambio.

Como se ha mencionado el tipo de cambio nominal relaciona dos monedas -signos de valor- de naciones distintas; en el caso del tipo de cambio real, éste relaciona el tipo de cambio nominal y niveles de precios asociados a cada espacio de valorización.

Profundizando un poco en el tipo de cambio nominal. Aunque de forma insuficiente Marx da algunos esbozos de los movimientos en el tipo de cambio (nominal) pues señala: *“El barómetro del movimiento internacional dinerario lo constituye el tipo de cambio. Si Inglaterra debe efectuarle más pagos a Alemania que Alemania a Inglaterra, sube en Londres el precio del marco, expresado en libras esterlinas, mientras en Hamburgo y Berlín baja el precio de la esterlina expresado en marcos. Si no vuelve a equilibrarse esta preponderancia de las obligaciones de pago de Inglaterra, el precio en esterlinas de las letras de cambio en marcos contra Alemania debe subir hasta el punto en que valga la pena que, en lugar de letras, se envíe metal- el dinero áureo o lingotes- desde Inglaterra en pago a Alemania”*

En este ejemplo Inglaterra tiene que efectuar más pagos debido a sus importaciones provenientes de Alemania, si Inglaterra, para sanear su deuda, libera una mayor cantidad de letras de cambio, y como se ha visto el dinero papel no circula porque tenga valor sino que tiene valor porque circula, estas tenderán a valer menos marcos que antes, es decir, el tipo de cambio nominal de Inglaterra se depreciará. Esto muestra otro freno a la emisión excesiva de signos de valor por parte de un Estado, el tipo de cambio nominal, pues una excesiva emisión de letras o dinero crediticio por parte de Inglaterra implicará una devaluación de su tipo de cambio nominal.

Hasta el momento se han expuestos casos de intercambio internacional, dada la circulación de signos de valor convertible, en el caso de los signos de valor inconvertibles las leyes monetarias se modifican aunque no cambian de fondo, siguiendo el ejemplo ya citado suponiendo que la libra es inconvertible parece que Inglaterra puede mantener su déficit emitiendo dinero crediticio ya sea del banco central o de banco privados, *pareciera que el oro ha sido desplazado de su puesto de equivalente general*<sup>106</sup>, Gill(2002) menciona que ello es una mera apariencia pues en tanto las monedas escriturales y de bancos privados deben estar respaldadas por moneda nacional o central, las monedas nacionales deben ser convertibles entre sí y a su vez en una moneda universal, el oro.

Se ha pensado que la última afirmación también es errada sobre, todo después de que el patrón Bretton Woods ha caído 1970 y donde el dólar se ha convertido en la moneda universal, pero ello, señala Gill (2002), también es una ilusión que habrá desmentido la propia realidad, pues menciona que E.U durante el periodo de 1946 a 1971 aumento el circulante de dólares en el orbe 8 veces en tanto el oro en las arcas de dicha nación también se contrajo. Por ende para 1971 “había cinco veces más dólares estadounidenses en el extranjero que los que el oro podía garantizar”<sup>107</sup>, así E.U declara la inconvertibilidad del dólar.

Pareciera que el llamado patrón dólar había desaparecido al oro de la escena internacional, sin embargo, esto no fue más que simple ilusión pues una moneda nacional no puede

---

<sup>106</sup> Esta idea ha surgido con fuerza a partir de 1971, cuando de forma oficial se anunció la inconvertibilidad del dólar en oro, y de existir ya no es a la tasa fijada en el periodo de posguerra de 35 dólares.

<sup>107</sup> GILL, Louis, *Fundamentos y límites del capitalismo*, Trotta, p. 175

convertirse en la moneda internacional sin dejar de ser la primera, es decir, al igual que en las mercancías el equivalente general debe ser excluido de dicho conjunto, en las monedas la moneda internacional debe ser excluida de las monedas nacionales pues una moneda nacional no puede ser patrón de referencia de las demás y de sí misma, *el problema de fondo es que la emisión de una moneda nacional para el pago de una deuda no implica el pago real, sino una simple extensión de la deuda*. Si bien es cierto que en el caso de dólar E.U se ha beneficiado pues le ha permitido mantener su déficit comercial mediante emisiones de dólares y toda devaluación sobre esta moneda es una presión de sus acreedores, obligando a los bancos centrales de estos a intervenir para evitar una caída del dólar asociada al déficit estadounidense<sup>108</sup>, pero también es cierto que países con altas reservas de dólares están cambiando éstas por oro, tal es el caso del banco central de China, o bien están repatriando oro como en el caso del banco central Alemán, así en tiempos de contracción económica el oro siempre subyacente en el mercado mundial, revela su identidad que ninguna moneda nacional ha sido capaz de sustituir, la de equivalente general y reserva última de valor.

Regresando a nuestro caso, la libra, no tiene las particularidades del dólar, por ende, su emisión tiene aún más límites que éste, al igual que el resto de las monedas nacionales; supongamos que la libra es inconvertible y que Inglaterra no puede, mediante las ventajas absolutas, competir con Alemania en ninguna industria, o si lo hace es en número tan reducido de mercaderías que no es capaz de, con sus exportaciones, saldar las importaciones que provienen de dicho socio comercial, subsiguientemente saldará las mismas emitiendo una mayor cantidad de letras de cambio (deuda), sin embargo, ello provocará movimientos en el tipo de cambio nominal de las respectivas divisas, si bien podrán mantener este déficit emitiendo letras de cambio dicho mecanismo no puede seguir a perpetuidad pues, las letras de cambio de Inglaterra valdrán tan pocos marcos que los tenedores de esas letras de cambio exigirán sean cambiadas por dinero áureo constante y sonante, es decir, que esos signos de valor se conviertan en la reserva mundial del valor, el oro, debido a la inconvertibilidad de la libra esta tendrá que devaluarse respecto al marco creando al interior de Inglaterra un proceso inflacionario, este proceso de alza generalizada de precios no se debe a una revolución en el valor del oro sino a un ajuste del “precio” del

---

<sup>108</sup> Para una profundización del tema recomendamos la lectura del libro de Gill particularmente el capítulo dedica al dinero, donde expone de forma clara los límites del patrón dólar.

oro en signos de valor, así en los patrones monetarios inconvertibles la inflación puede ser generada por la emisión de crédito bancario.

Ahora bien podrá argumentarse que una vez que entran los tipos de cambio flexibles, la teoría de las ventajas comparativas se abre camino ya que la devaluación de la libra esterlina frente al marco alemán posibilitará que los precios en libras esterlinas de las mercaderías alemanas suban, en tanto los precios de las mercaderías inglesas se abaratarán en Alemania, de tal suerte, el mecanismo subyacente de las ventajas comparativas, alza de precios en un país y baja de los mismo en el otro, se hará presente. Sin embargo, dicha observación es errada.

Siguiendo con el ejemplo, Inglaterra importa bienes de capital, ya sea maquinaria y equipo o insumos intermedios, de no ser el caso importa bienes de consumo, lo cual al depreciarse el tipo de cambio neutralizará, aunque no necesariamente por completo, el impulso de las exportaciones, por ejemplo, en el caso de los bienes de capital, el incremento en el costo de los de la maquinaria y el equipo será transmitido al precio y consumidor final (pues no lo asumirá el empresario), consecuentemente, si bien el tipo de cambio de Inglaterra se deprecia ello no implica que la balanza comercial mejorará. Aún más, si negamos este principio de transferencia de precios al consumidor final, como afirma Rojas(1978) que debe hacerse, pues la competencia limita a vender a un precio único esto hará que la inversión en estos sectores se haga poco atractiva ya que constriñe el margen de ganancia, sin embargo, en la realidad el espacio que le da la devaluación al productor de subir los precios más allá de bajarlos es aprovechado.

En el caso de los insumos intermedios, resulta un ejemplo análogo al de la maquinaria y equipo sólo que en este caso es en el consumo y demanda intermedia donde dicho efecto se hace presente Por último, los bienes de consumo, cuya lectura tendrá dos casos: el primero, donde la fuerza de trabajo tenga una conciencia política considerable, que la lleve a estar organizada, así ante una depreciación estará al tanto del aumento en el precio de los bienes-salario y presionará por un aumento de los salarios, sin embargo, *en países desarrollados o subdesarrollados se presta poca atención a la caída del salario real pues la atención se centra en el salario nominal. Lo que lleva al segundo caso, salarios reales con tendencia a la baja.*



Así, si bien una depreciación de la moneda no implica un aumento de los salarios tampoco implica la entrada en vigor del mecanismo de las ventajas comparativas ni el mejoramiento de la balanza comercial, pues si bien los bajos salarios harán que se contraigan la importación de bienes-salario y atraerá inversión directa, ésta importará ahora bienes de capital o plantas productivas gracias a la devaluación, por ende, el efecto positivo que creó la contracción de la demanda final de bienes de consumo importados queda neutralizado una vez que la inversión directa importa medios de producción asfixiando nuevamente la balanza comercial. Ahora, si bien la inversión extranjera directa no entra<sup>109</sup> y los salarios no cambian, peor aún, las consecuencias de tener a la población al borde de la inanición pueden ser de alto costo político, particularmente, cuando se importa bienes de la canasta básica.<sup>110</sup> Pero más allá de las consecuencias políticas, los sectores exportadores con salarios estancados, una vez más dada la tecnología, podrán competir vía el precio y aumentar las exportaciones, sin embargo, esto no fue provocado por una caída generalizada de los precios mediante la caída del tipo de cambio sino por un cambio en el valor de la mercancía a través de una disminución de los bajos costos laborales y por tanto de los costos por unidad de producto, es decir, un incremento de las ventajas absolutas.

Lo anterior no refuta la teoría que hemos manejado, al contrario refuerza la misma pues, deja claro que un país subdesarrollado sólo puede competir, en algunas industrias, si sus salarios reales quedan estancados o tiende a la baja, lo que implicará que la distribución del ingreso se concentre y como hemos visto el mercado interno quede desarticulado, es decir, el libre comercio y la libre movilidad de las divisas más allá de igualar los precios de los factores productivos, como arguyen algunas teorías modernas, perpetúan o agudizan las diferencias salariales o en el peor de los casos las homologan pero a la baja, de ahí que en la actualidad se crea que los países desarrollados tiendan al tercer mundo, en el sentido que también están presionando con salarios a la baja vía el recorte de programas sociales o estancando el salario nominal.<sup>111</sup>

---

<sup>109</sup>lo cual es casi irreal pues como hemos demostrado los bajos salarios son un foco de atracción para ésta a pesar de momentos de contracción en la tasa de ganancia, pues ello permite aumentar sino la tasa si la masa de ganancia apropiada

<sup>110</sup>Esto incluso Smith y Ricardo lo tenían presente, particularmente Smith menciona que algo que como nación no se puede dejar al libre movimiento del mercado son la producción de alimentos.

<sup>111</sup>Esto ocurre particularmente en periodos de contracción económica.

Pero una batalla de salarios a la baja no puede perdurar pues tiene límites, económicamente éstos están dictados por la línea en que la reproducción de la fuerza de trabajo quede atrofiada y por ende la vuelva ineficiente para crear, transferir y conservar el valor; o bien en tanto la incesante batalla tecnológica dé a luz a procesos productivos tan eficientes que sean capaces de reducir el costo por unidad de producto aún más que los métodos con salarios bajos.

## **2.2.2) Precios, tipo de cambio real y comercio internacional**

### 2.2.2.1) Precios relativos entre dos regiones de una misma nación

Sin embargo, dado que en esta tesis se ha mencionado que los precios gravitan en torno a sus precios de costos que están a su vez ligados a los valores y éstos al TTSN (tiempo de trabajo socialmente necesario) se arguye que el tipo de cambio, específicamente el real, está ligado a variables de la producción tales como la igualación de la tasa de ganancia y las diferencias salariales nacionales Shaikh (2000)

Supóngase una economía nacional, donde en cada industria hay una gama de empresas que cuentan con diversos procesos productivos, a su vez, cada industria vende a un único precio, dado el proceso de competencia, de tal suerte los productores más eficientes serán “los que regulen las condiciones de costo en que se basan los precio de mercado”<sup>112</sup>, es importante señalar que son los que regulan las condiciones de costos y por ende de los precios de mercado mas no los que los fijan, como se ha mencionado al tener los menores costos de producción por unidad de producto-una ventaja absoluta mayor-, son estas empresas la aspiración de toda nueva inversión en tanto no aparezca otro proceso productivo que abata sus costos, pues dicho proceso productivo les permite apoderarse de valor vía el mercado. Es decir, los productores con mayores ventajas absolutas en el ámbito nacional son los que marcan la pauta y la aspiración de sus competidores de seguir siendo parte del mercado y consecuentemente regulan la tasa de ganancia.

Pasemos ahora al escenario internacional, supónganse dos países y dos bienes donde  $P_k$  es el precio de los bienes de capital y  $P_c$  bienes de consumo,  $a$  son los requerimientos de

---

<sup>112</sup> SHAIKH, Anwar, tipo de cambio real y movimientos de capital en *Macroeconomía y crisis mundial*, Trotta p. 95

capital (circulante) y  $l$  son los requerimientos de trabajo, ambos por unidad de producto de los capitales reguladores,  $r$  es la tasa de ganancia,  $w$  es el salario monetario en tanto  $w_r$  es el salario real el cual es diferente en cada región, así para uno de los países tenemos cuatro productores y dos precios:

$$\begin{aligned}
 p_c &= (p_k a_c + p_c w r_c l_c)(1 + r_c) & [a] \\
 p_c &= (p_k a_c + p_c w r_c' l_c)(1 + r_c') & [a'] \\
 p_k &= (p_k a_k + p_c w r_k l_k)(1 + r_k) & [b] \\
 p_k &= (p_k a_k + p_c w r_k' l_k)(1 + r_k') & [b']
 \end{aligned}$$

En el sistema de ecuaciones tenemos dos sectores A y B el primero representa el sector productor de bienes de consumo en tanto el segundo representa el sector de producción de bienes de capital, ahora bien supóngase que de cada conjunto  $a$  y  $b$  son los capitales reguladores, dado que estamos en un mismo espacio de valorización, es decir, en una nación la tasa de ganancia *tenderá* a igualarse, sin embargo, dado que una nación la movilidad de capital intersectorial es muy factible pues, “los flujos intersectoriales impondrán los precios que igualen la tasa de ganancias de esos capitales específicos. Y, a su vez, esos precios determinarán las tasas de ganancia de los capitales no reguladores, Se desprende de ello que las tasas medias de ganancia no serán por lo general iguales en los diferentes sectores”<sup>113</sup>

Lo anterior implica que si bien el movimiento de capitales tiende a igualar la tasa de ganancia entre sectores, puesto que las nuevas inversiones se destinan a las empresas de cada sector que tienen mayores ventajas absolutas, también ha de notarse que cada sector al tener una gama de composiciones orgánicas distintas hace que la tasa *media* de ganancia de la industria  $i$  sea diferente de la tasa media de la industria  $j$ ; así la igualación de la tasa de ganancia se revela como mera tendencia.

---

<sup>113</sup> *Ibíd.* p. 97

Ahora supóngase que de cada industria los productores  $a$  y  $b$  son los más eficientes, y si tomamos en cuenta que convergen en un mismo mercado o espacio de valorización la tasa de ganancia puede igualarse para estos capitales reguladores, con lo cual obtenemos el siguiente sistema de ecuaciones:

$$p_c = (p_k a_c + p_c w r_c l_c) * (1 + r) \quad [a]$$

$$p_k = (p_k a_k + p_c w r_k l_k) * (1 + r) \quad [b]$$

Si ambas ecuaciones [a y b] las dividimos entre  $p_k$  a fin de expresar las ecuaciones en términos de precios relativos obtenemos:

$$\frac{p_c}{p_k} = \left( a_c + \frac{p_c}{p_k} w r_c l_c \right) (1 + r) \quad [a.2]$$

$$1 = \left( a_k + \frac{p_c}{p_k} w r_k l_k \right) (1 + r) \quad [b.2]$$

Así podemos obtener, dados los salarios reales, un sistema de dos ecuaciones para dos variables  $\left(\frac{p_c}{p_k}\right)$  precios relativos o  $(pr)$  y  $(r)$  tasa de ganancias. En el último sistema las variables independientes son los salarios reales, de tal suerte, si el sistema estuviera en equilibrio la solución estaría dada por dos funciones

$$r = r(wr_c, wr_k) \quad [9]$$

$$\frac{p_c}{p_k} = F(wr_c, wr_k, r) = f(wr_c, wr_k) \quad [10]$$

Del sistema ya descrito, se pueden deducir varias implicaciones, cuya trascendencia será retomada ulteriormente, la primera, como destaca Shaikh (2009), es que no existe posibilidad para la determinación de tasas de ganancia sectoriales arbitrarias pues “existe una conexión subyacente entre ellas debido a las relaciones de intercambio entre los

diferentes sectores”<sup>114</sup> lo cual se ve reflejado en la relación de precios relativos, cociente que para ambas ecuaciones del sistema será el mismo. Dado que estamos en el análisis de un espacio de valorización determinado, una nación, también es importante señalar, como lo hace Shaikh, que dos regiones aun cuando están en el mismo país no necesariamente tienen el mismo nivel de precios, puesto que no producen y consumen los mismos bienes, aunado a ello no todos los bienes entran al mismo espacio de valorización, es decir, no todos los bienes son comerciables.

Ahora bien, ya que el precio de cada bien –de consumo o capital- puede expresarse como su costo unitario laboral verticalmente integrado ( $v$ ) y como su beneficio unitario verticalmente integrado ( $v\pi$ )<sup>115</sup> así, por ejemplo, el precio de los bienes de consumo reguladores puede expresarse:

$$p_c = v_c + v\pi_c \quad [11]$$

$$p_c = v_c(1 + \pi_c) \quad [12]$$

De manera análoga ocurre con los bienes de capital, así los precios relativos quedan expresados

$$\frac{p_c}{p_k} = \frac{v_c}{v_k} \left( \frac{1 + \pi_c}{1 + \pi_k} \right) \quad [13]$$

Donde  $\pi$  indica el *cociente* beneficio-salario verticalmente integrado; para expresarse en términos reales los precios relativos, dividimos cada término costo unitario laboral verticalmente integrado  $v$  entre los precios de los bienes de consumo  $p_c$ , ya que al medir costos unitarios laborales es preciso deflactar con los bienes de consumo que en su mayoría

---

<sup>114</sup> *Ibid.* p. 101

<sup>115</sup> Una alternativa para expresar el precio de un bien es mediante su vertical integrada de trabajo, siguiendo el ejemplo de Shaikh, se tiene una mercancía donde, en el caso del capital constante, sólo se ocupa capital circulante, si el precio es de 10 dólares, como se ha visto el precio se puede descomponer en los insumo de capital, los salarios y la ganancia. Sin embargo, los insumos al igual que esta primera mercancía pueden dividirse en los mismos componentes, de tal suerte el precio de una mercancía puede verse como la integración vertical de los salarios y la integración vertical de las ganancias. En el capítulo cuatro se abordará un poco más la construcción de dicho componente.

son adquiridos por los trabajadores, de tal suerte obtenemos un costo unitario laboral verticalmente integrado real  $vr$ .

$$\frac{p_c}{p_k} = \frac{\frac{v_c}{p_c} (1 + \pi_c)}{\frac{v_k}{p_k} (1 + \pi_k)} = \frac{vr_c (1 + \pi_c)}{vr_k (1 + \pi_k)} \quad [14]$$

La ecuación anterior podemos reestructurarla, si incorporamos otra variable, la de requerimientos de trabajo verticalmente integrado, es decir, los requerimientos de trabajo directo e indirecto por unidad de producto ( $\lambda$ ), sin embargo, como si recordados la tasa salarial ( $wr$ ) no es más que el cociente de la masa salarial entre el total de trabajadores, si traslapamos este cociente al caso de la integración vertical, la tasa salarial queda expresada:

$$wr = \frac{vr}{\lambda} \quad [15]$$

Despejando  $vr$  :

$$vr = wr \lambda \quad [16]$$

De tal suerte, los costos unitarios verticalmente integrados son el resultado del producto de la tasa salarial y los requerimientos de trabajo (directos e indirectos) por unidad de producto. Sustituyendo en la ecuación 14 obtenemos:

$$\frac{p_c}{p_k} = \left( \frac{wr_c \lambda_c}{wr_k \lambda_k} \right) z_{ck} \quad [17]$$

$$z_{ck} = \left( \frac{1 + \pi_c}{1 + \pi_k} \right) \quad [18]$$

En esta última ecuación el término  $z_{ck}$  relaciona las tasas beneficio-salario de ambos sectores, su escala depende de la dispersión entre dichas tasas, si suponemos que la

dispersión las tasas verticalmente integradas es menos que la de las tasas directas, podemos prescindir de dicho término lo cual no provocará una desviación considerable respecto a los precios<sup>116</sup>. Por ende una buena aproximación para medir los precios relativos es la siguiente:

$$\frac{p_c}{p_k} \cong \left( \frac{wr_c \lambda_c}{wr_k \lambda_k} \right) \quad [19]$$

Así una buena aproximación a la medición de los precios relativos está dada por los costos unitarios verticalmente integrados relativos.

### **2.2.2.2) Precios relativos entre naciones o el tipo de cambio en el comercio internacional.**

Ahora extendamos el análisis de los precios relativos en el comercio internacional, siguiendo el desarrollo de Shaikh, retomando el ejemplo de Inglaterra cuyo signo de valor la libra esterlina (£) y el de Alemania y su respectivo signo de valor, el marco alemán (₯) donde el tipo de cambio nominal ( $e$ ) está dado por la relación (₯/£) de tal suerte:

*“Cada nación tiene sus propios capitales reguladores en cada industria, sus propias tasas de ganancia de los capitales reguladores y sus correspondientes precios. Estos precios representa precios potencialmente internacionales, y, para compararlos, necesitamos expresarlos en una divisa común”<sup>117</sup>*

Como hemos dicho las empresas reguladoras son la que jugarán un papel crucial en la determinación de los precios, así a la hora de entrar al mercado internacional estos precios reguladores se validarán como precios internacionales, en tanto en este nuevo espacio de valorización, el mercado mundial, los trabajos privados nacionales se conviertan en trabajos socialmente necesarios internacionales, en el ejemplo planteado la divisa común será el marco alemán. Así una vez que el comercio entre Inglaterra y Alemania comienza

<sup>116</sup> Shaikh argumenta que esto no sólo es un supuesto sino empíricamente tiende a pasar, la dispersión de las tasas verticalmente integradas es menor, menciona también que los coeficientes de los precios, dada está formulación, suelen desviarse menos de 15% respecto a sus costos laborales unitarios.

<sup>117</sup> *Ibid.* p.103

ambos producen tanto bienes de capital como bienes de consumo de tal suerte la tabla 2 muestra las ecuaciones de preciso para cada país y cada bien.

Tabla 2. Sistema hipotético de precios relativos de Inglaterra y Alemania	
Inglaterra	Alemania
$p_{cl} = (p_{kl}ea_{cl} + p_{cl}ewr_{cl}l_{cl})(1 + r_I)$	$p_{cA} = (p_{kA}a_{cA} + p_{cA}wr_{cA}l_{cA})(1 + r_A)$
$p_{kl} = (p_{kl}ea_{kl} + p_{cl}ewr_{kl}l_{kl})(1 + r_I)$	$p_{kA} = (p_{kA}a_{kA} + p_{cA}wr_{kA}l_{kA})(1 + r_A)$

Si Inglaterra se especializa, aunque de forma parcial, y por ende exporta bienes de consumo en tanto Alemania lo hace con los bienes de capital, y suponiendo la ley del precio único en el cual los bienes de consumo y capital se venden al mismo precio y dicho precio es el del país regulador; en el caso de los bienes de consumo Inglaterra y en el de los bienes de capital Alemania. De tal suerte se obtiene un sistema:

$$p_{cl} = (p_{kl}ea_{cl} + p_{cl}ewr_{cl}l_{cl})(1 + r_I) \quad [20]$$

$$p_{kA} = (p_{kA}a_{kA} + p_{cA}wr_{kA}l_{kA})(1 + r_A) \quad [21]$$

Reescribiendo el sistema en términos de precios relativos y dada la ley del precio único

$$\frac{p_{cl}}{p_{kA}} = \left( a_{cl} + \frac{p_{cl}}{p_{kA}} ewr_{cl}l_{cl} \right) (1 + r_I) \quad [22]$$

$$1 = \left( a_{kA} + \frac{p_{cl}}{p_{kA}} ewr_{kA}l_{kA} \right) (1 + r_A) \quad [23]$$

Si ( $\tau$ ) es asignada a los términos de intercambio o **tipo de cambio real** tenemos:

$$\tau = \frac{p_{cl}}{p_{kA}} e \quad [24]$$



Reescribiendo el sistema:

$$\frac{p_{cl}}{p_{kA}} = (a_{cl} + \tau wr_{cl}l_{cl})(1 + r_I) \quad [25]$$

$$1 = (a_{kA} + \tau wr_{kA}l_{kA})(1 + r_A) \quad [26]$$

De tal suerte, se tiene un sistema de dos ecuaciones con tres variables  $(\tau, r_A, r_I)$ , las tasa de ganancia nacionales de los capitales reguladores un primer momento son distintas ya que sus respectivos espacios de valorización también lo son, pero en cuanto empiezan a comerciar ambas naciones dichas tasas tienden a equipararse por el movimiento de capital, sin embargo, ello no implica que las tasas medias de ganancia se iguale pues:

*“Debemos insistir en que, puesto que sólo se igualan las tasas de ganancia reguladoras de los sectores, las tasas de ganancia medias nacionales (que incluyen las de los capitales no reguladores, así como la de los bienes no comerciables) no tienen por qué igualarse”<sup>118</sup>*

Lo anterior es importante, pues retomando el argumento de Palloix y Harvey, muestra la importancia de los que hemos llamado espacios de valorización, primero, aunque Alemania e Inglaterra participen del comercio internacional, lo anterior no implica que las tasas medias de ganancia nacionales se igualen ya que no todas la mercancías producidas en ambas regiones se comercian, al igual que en el caso nacional; segundo, sólo se igualan las tasas de los capitales reguladores que entran al comercio internacional, dejando en cada nación una gama de tasas de ganancia distintas entre las empresas reguladoras y las no reguladores, lo que conllevan a un sesgo en las tasas de ganancia medias nacionales. De tal suerte el comercio internacional agudiza los crisoles de las tasas de ganancia, pues por un lado tiende a igualar la de los sectores que entran al mercado internacional en tanto eso mismo perpetua las diferencias de tasas de ganancia intraindustriales, y por otro lado deja una *tendencia* a la igualación interindustrial en una nación, de tal suerte al no igualarse las tasas de ganancia es difícil que el precio de los factores productivos lo haga, al menos a niveles nacionales.

---

<sup>118</sup> *Ibid.* p.109

Una vez que las tasas de ganancia de los capitales reguladores, que son lo que comerciarán en el mercado mundial, se igualan el sistema puede quedar planteado en de la siguiente forma:

$$\frac{p_{cl}}{p_{kA}} = (a_{cl} + \tau wr_{cl}l_{cl})(1 + r) \quad [27]$$

$$1 = (a_{kA} + \tau wr_{kA}l_{kA})(1 + r) \quad [28]$$

Cuya solución, al igual que en el caso nacional, están dadas por:

$$r = r(wr_{cl}, wr_{kA}) \quad [29]$$

$$\tau = \frac{p_{cl}}{p_{kA}} e = F(wr_{cl}, wr_{kA}, r) = f(wr_{cl}, wr_{kA}) \quad [30]$$

Las solución a este sistema sigue estando en función de los salarios reales, como en el caso de los precios relativos nacionales, revelando la determinación de los tipos de cambio reales anclada a la base productiva, es decir, si hemos dicho que los tipos de cambio reales son la relación relativa de precios de dos naciones, y en esta tesis se arguye que los precios se conforman de acuerdo a la teoría del valor trabajo, se muestra que los tipos de cambio al ser una expresión de los precios también están sujetos a variables concretas. De tal suerte, los costos laborales unitarios verticalmente integrados relativos son una buena aproximación al tipo de cambio real, como muestra la ecuación [31]

$$\tau = \frac{p_{cl}}{p_{kA}} e \cong \left( \frac{wr_{cl}\lambda_{cl}}{wr_{kA}\lambda_{kA}} \right) \quad [31]$$

Ya que los términos de intercambio reales o el tipo de cambio está determinado por los costos laborales unitarios reales, dada la igualación de las tasas de ganancia de los capitales reguladores, y a su vez sus componentes salarios y productividad no pueden variar

sustancialmente en el corto plazo, es difícil, que el tipo de cambio real se mueva en el corto plazo para equilibrar el comercio internacional de tal suerte:

*“el resultado final de toda discusión es que unos términos de intercambio estructuralmente determinados tenderán a producir desequilibrios comerciales estructurales, incluso si la demanda y los tipos de cambio reales pueden experimentar sustanciales variaciones en el corto plazo. Esta es una diferencia crucial entre la teorías de las ventajas absolutas y las comparativas”*

En el ejemplo, de Alemania e Inglaterra se supuso que cada uno tenía posibilidades de una cuasi-especialización en cada bien pero si transformamos este ejemplo en el caso del modelo de Ricardo, donde Alemania es quien tiene ventajas absolutas en ambos bienes, llegamos al resultado descrito por Marx, dado que Inglaterra no puede alterar en el corto plazo, al menos no de forma drástica, sus costos laborales; emitirá dinero crediticio o letras de cambio, lo que puede obligar a una disminución de la liquidez en Inglaterra y en algún momento una devaluación, cuyos efectos ya fueron descritos; si Inglaterra quisiera seguir financiando su déficit comercial con letras, llegaría un momento donde su moneda valdría tan poco que Alemania demandaría la cancelación de ese dinero crediticio mediante el envío de oro del primer país al segundo, ulteriormente el comercio entre las dos naciones desaparecería.

Pero esta visión catastrófica queda superada con la movilidad de capital ya que, al salir dinero, aunque crediticio, de Inglaterra hacia Alemania para financiar su déficit, se presentará un alza en la tasa de interés en la primer nación, lo cual reducirá la liquidez en ésta, y asfixiará a la ya poca competitiva industria inglesa, sin embargo, estas tasas de interés atraerán capital que regresará liquidez al interior del país vía IED o bien de cartera<sup>119</sup>, pero las implicaciones sobre la industria interna ya han sido descritas, lo anterior se agudiza mediante la inflación que provocará, como menciona Gill (2002), la devaluación de la libra frente al marco, afectando tanto al sector productivo como al de

---

<sup>119</sup>Shaikh arguye este movimiento de capitales tenderá a igualar las tasas de rendimientos de los activos financieros, aún más, sostiene que si bien las IED son suficientes para ajustar las tasas de ganancia de los capitales reguladores, no son necesarias pues, las inversiones de corto plazo también son capaces de hacerlo.

consumo inglés, dada la emisión desmedida de la libra que no es acorde con el nivel de actividad productiva de Inglaterra.

En la realidad los tipos de cambio no son del todo flexibles, la mal llamada “flotación sucia” es un viejo mecanismo de intervención de los bancos centrales para mantener el tipo de cambio nominal y evitar los problemas que una devaluación trae consigo, esto se hace de la siguiente forma, Inglaterra saldará su déficit comercial mediante la disminución de las reservas de divisas en el banco central, lo que no necesariamente afectará las tasas de interés pero si las reservas de divisas del banco central, esto lo llevará a pedir líneas de crédito que le garanticen tener acceso a más divisas para saldar sus déficit.

Astarita (2012) hace varias críticas al desarrollo teórico en torno al comercio internacional de Shaikh, que se ha expuesto en el último apartado, uno es el colapso del comercio internacional, ya que en el modelo del segundo autor es insostenible un déficit crónico, pues aunque se financie con deuda ésta se hará sentir en algún momento en la cuenta corriente o en la de capital dependiendo el tipo de inversión extranjera. Astarita menciona que contrario a las predicciones del modelo de Shaikh los países subdesarrollados han tenidos en 50 años 30 años de superávit y los países desarrollados tuvieron más años de déficit. Aunque importantes las observaciones de Astarita, es imperioso matizar y preguntar algunos puntos sobre dichas afirmaciones, primero el movimiento de capital es el que hace según el modelo de Shaikh que el comercio no colapse a pesar de que las brechas competitivas no se cierran, segundo, muchos de los superávits de los países subdesarrollados ¿no estarán relacionados con los precios de materias primas como, el petróleo, el cobre, el acero?; a su vez, aunque subdesarrollados, los países pueden ser competitivos pues, aunque no por el camino de la alta productividad sí por el de bajas tasas salariales, lo cual es congruente con el modelo expuesto en esta tesis.

Una crítica importante que Astarita resalta, es la de la incidencia del tipo de cambio nominal en el real, el autor señala “Shaikh afirma que las variaciones del tipo de cambio nominal no inciden en el tipo de cambio real”<sup>120</sup>, pero Astarita menciona que en el caso

---

<sup>120</sup> ASTARITA (2011), Economía política de la dependencia y el subdesarrollo. Tipo de cambio y renta agraria en Argentina, Argentina: editorial Bernal, p. 154

Argentino el tipo de cambio nominal si ha tenido incidencia sobre el tipo de cambio real y que por tanto, éste último no es tan estable como predice el modelo de Shaikh, esta crítica del autor argentino tiene una parte relevante pero no desde el punto de vista que la aborda pues, primero, Shaikh no niega la incidencia del tipo de cambio nominal en el real pero sí menciona

*“la devaluación de una moneda no tendrá efectos duraderos a menos que afecte a los costes laborales unitarios. En la medida en que lleva tiempo que los precios se adapten a la devaluación, el efecto inicial podría ser muy bien el descenso de los términos de intercambio del país (su tipo de cambio real) y, por tanto, la mejora de su balanza comercial. Pero salvo que el aumento resultante en los precios de importación sirva para reducir permanentemente el salario real hasta el punto de equilibrar la balanza comercial (lo que exigiría como mínimo que los trabajadores fueran incapaces de defender cualquier nivel de vida particular), los términos de intercambio seguirán siendo “inadecuados” y el desequilibrio estructural volverá aparecer.”<sup>121</sup>*

En la cita anterior puede observarse que Shaikh no niega el impacto que el tipo de cambio nominal puede tener sobre el tipo de cambio real, a su vez, acota las condiciones bajo las cuales un movimiento en el tipo de cambio nominal, en este caso una devaluación, puede tener efectos sobre el tipo de cambio real, particularmente, el que los trabajadores no perciban la inflación causada por una devaluación o bien que dándose cuenta de ello no hagan nada y sin más ni más vean mermar su poder adquisitivo y con ello su nivel de vida, lo cual es muy frecuente que ocurra en los países subdesarrollados, donde las políticas de flexibilización laboral suelen pasar con mayor agilidad pero no de forma estructural sino sólo coyuntural pues, por un lado atrofian la adecuada reproducción de los trabajadores y se ignora el camino de competitividad por excelencia, el cambio tecnológico. De tal suerte, la crítica de Astarita respecto al enfoque ricardiano que le da Shaikh, al desproveer al tipo de cambio real de su relación con el nominal, es imprecisa.

Un segundo problema en la crítica de Astarita es que con un caso particular, Argentina, intenta criticar un caso general desprovisto de todo matiz histórico. Sin embargo, el tipo de cambio nominal en los países subdesarrollados tiene importante relevancia incluso en el

---

<sup>121</sup> SHAIKH, *óp. cit.* p.111

plano teórico, está crítica la retomamos nuevamente de Gill (2002) pues menciona que con la entrada en vigor de la inconvertibilidad del dólar en 1971 y de los tipos de cambios flexibles parecía que la existencia de una moneda supranacional no era necesaria, moneda que no fuera ninguna nacional, ya que como se ha mencionado una mercancía no puede pertenecer al conjunto de éstas y ser patrón de medida, al igual que ninguna moneda nacional puede serlo y a la vez ser moneda internacional.

El problema es que en lugar de una expansión pública de liquidez internacional, administrada por organismos supranacionales como un banco central de bancos centrales, se desarrolla un mercado privado del dólar y después de otras divisas, conocido como el nombre de euromercado, el cual funciona como un sistema crediticio sin banco central, lo que le imprime un peligroso rasgo especulativo a los mercados de divisas.

Aunado a ello, la liquidez internacional ha aumentado a partir de 1970 momento en el cual se declara la inconvertibilidad del dólar, y éste se convierte en moneda nacional e internacional a la vez, de tal suerte que E.U comienza a inundar de dólares la liquidez internacional con lo que en 1985, dada la emisión de obligaciones en el extranjero, dicho país se convierte de acreedor en deudor neto, sin embargo, como se ha mencionado, E.U al ser el país que con cuya moneda nacional emite la moneda internacional y con una devaluación siempre latente, dada la cantidad de dólares circulando en el mundo, de dicha moneda, obliga a los países socios comerciales y a los no socios a tener altas reservas de dólares pues, por un lado son necesarias para frenar cualquier movimiento especulativo en contra de la moneda nacional en turno y ,segundo, para saldar la deuda externa que seguramente se cotiza en dólares, de tal suerte, si el dólar se devalúa a Estados Unidos no le cuesta ni más ni menos, en términos reales, liquidar su deuda, empero, si alguna moneda se devalúa respecto al dólar la deuda externa de dicha nación cambia pues tendrá que ceder más unidades monetaria por dólar. A su vez, si hubiera un movimiento masivo de capitales que pudiera poner al dólar en riesgo de una devaluación, los bancos centrales tendrían que intervenir pues su reservas, las cuales muchas están en dólares como en el caso de China, perderían poder adquisitivo. De ahí la importancia de los tipos de cambio nominal de los países cuya moneda no es el dólar y la imposibilidad de dejar que la latente devaluación del

dólar se haga presente, consecuentemente la necesidad de intervenir constantemente en el tipo de cambio nominal de las naciones mediante los bancos centrales.

Pero esta última crítica no choca con el modelo expuesto sino que es una arista que habrá que ampliarse al estudio tanto teórico como de cada caso empírico que quiera comprobarse. De tal suerte con el desarrollo teórico expuesto puede afirmarse, primero, que el mecanismo que rige el comercio internacional no son las ventajas comparativas sino las absolutas, las cuales no sólo se asocian con una mayor productividad si no con una mayor competitividad en términos de costos por unidad de producto.

## Capítulo 4

### *Tipo de cambio México-E.U.*

Se ha expuesto en el tercer capítulo como el tipo de cambio, no es una variable asociada solamente a la oferta y demanda de divisas entre países, mucho menos el tipo de cambio real, el cual es un indicador de la competitividad de un país. También, al menos en la parte teórica, se mostró que el tipo de cambio, al estar sujeto a niveles de precios y éstos a su vez sujetos a los costos de producción que a su vez están asociados al valor de la mercancía, puede medirse con base en los costos laborales unitarios verticalmente integrados CULVI

Como se ha mencionado en el tercer capítulo, los CULVIR son una medida cercana al tipo de cambio real, tal es el objeto de este capítulo mostrar como el tipo de cambio real sigue una trayectoria en costos unitarios laborales verticalmente integrados relativos (CULVIR). Sin embargo, antes de mostrar los resultados del tipo de cambio real y los CULVIR para el caso de México y Estados Unidos durante el periodo 1970-2011, es importante tanto el concepto como la metodología con la cual serán calculados estos costos.

#### *1. Integración vertical.*

Como bien señala Passinetti (1986) el concepto de integración vertical es uno de los más utilizados en economía, sin embargo, ello no implica que sea uno de los más claros. Dicho autor retoma, como ya se ha hecho en esta tesis, la descomposición que Smith(1746) hace del precio, es decir, este se descompone en salarios, beneficios y renta, Passinetti menciona que la importancia de dicha aseveración es que implícitamente tiene el concepto de integración vertical, aunque este último reformula la interpretación de Smith y, dado un modelo intersectorial, menciona que todo precio puede desagregarse en dos componentes: salarios y beneficios, mediante una matriz de insumo producto, consolida todos los complejos pasos intermedios en un único coeficiente de trabajo y en una única unidad de capacidad productiva. El modelo teórico descrito de los CULVI sigue esta idea recursiva de Passinetti (1986), Sraffa (1963) y Shaikh (2000) quienes demuestran que el precio de un bien puede reducirse a las componentes de trabajo de forma recursiva.



Es decir, el precio tiene incorporado el capital fijo y circulante (insumos) así como salarios y beneficios (pago a factores primarios), sin embargo, cada insumo se descompone en las mismas variables, de tal suerte con un proceso recursivo como ha sido descrito en la parte teórica podemos reducir cada bien en dos componentes, beneficios y salarios. Siguiendo el ejemplo de Shaikh (2000) se tienen un bien cuyo precio es de 10 dólares, suponiendo un modelo sólo de capital circulante, este precio se puede descomponer en tres partes, sus costes laborales unitarios directos- 3 dólares-, los beneficios directos unitarios-2 dólares-, y el costo del capital circulante -5 dólares-. Empero, el costo del capital circulante se puede descomponer en las mismas tres variables, este procesos puede continuar *“hasta que, en el límite, se pueda expresar el precio original (10 dólares) como la suma de los costos laborales directos más los indirectos (3dólares+2 dólares+...=7 dólares) y la suma de sus márgenes de beneficio e indirectos (2 dólares +0.5 dólares+...=3 dólares). El primer término de esta última descomposición puede interpretarse como el costo laboral unitario verticalmente integrado de la mercancía (v=7 dólares) y el segundo como su beneficio unitario verticalmente integrado”*<sup>122</sup>.

De ahí que Shaikh (2000) señale que al mover la componente vertical de un producto se mueva también su precio, en resumen el precio de una mercancía puede estar medido por el costo de sus salarios verticalmente integrados, sin embargo, la descripción del sector verticalmente integrado no resulta ser tan clara a pesar de esta última sección. La siguiente sección describe el método con el que se obtuvieron los CULVI para México y E.U por sector industrial para los años de 1970-2000 con lo cual la noción de integración vertical se espera sea discernida por completo.

---

<sup>122</sup> SHAIKH, Anwar, tipo de cambio real y movimientos de capital en *Macroeconomía y crisis mundial*, Trotta p. 99

## 2. Costos unitarios laborales verticalmente integrados.

La metodología presentada a continuación fue desarrollada por Nápoles (2010), quien siguiendo a Passinetti (1977) utiliza un método con el cual los precios de las mercancías son medidos en términos de su trabajo incorporado de forma directa e indirecta, o mejor dicho, del costo del mismo.

Sea

$$v = a(I - A)^{-1} \quad [1]$$

Donde:

$v$  es el vector del contenido de trabajo verticalmente integrado, o requerimientos de trabajo directos e indirectos.

$a$  es el vector fila de coeficientes de trabajo directo

$A$  la matriz de coeficientes técnicos

La ecuación 1 puede leerse como sigue, la parte de la integración vertical del trabajo está proporcionada por la matriz inversa de Leontief, la cual captura los requerimientos directos e indirectos que una industria hace a las demás para producir una unidad de producto, al pre-multiplicarla por los requerimientos de trabajo por unidad de producto  $a_i$  tenemos como resultado el trabajo directo e indirecto requerido por unidad de producto, es decir, este escalar contemple el trabajo directo e indirecto que se necesita por unidad de producto.

Como se ha señalado, el precio de una mercancía está regulado por el precio de producción, que a su vez está regulado por el valor de una mercancía, y éste está regulado por el tiempo de trabajo socialmente necesario, aunque esto último sólo en el caso de Marx, pues en el de Ricardo y Smith como se ha visto sólo es el tiempo de trabajo necesario.

Sin embargo, la diferencia anterior no altera el modelo que se pretende desarrollar, como señala Nápoles “el valor regula el precio, es decir el valor de cambio regula precio relativo...Este enfoque de la determinación de precios relativos afirma en particular que el precio normal de un producto  $i$  e términos de otro producto  $j$ , puede estimarse por el contenido total de trabajo del producto  $i$  dividido por el contenido total de trabajo del

producto  $j^{\text{th}}$ . Lo anterior será trascendente para explicar el tipo de cambio, pues recordemos que este no es otra cosa que la relación de precios relativos entre dos países. De tal suerte este cociente de precios, aun no entre países, al igual como lo plantean Shaikh y Nápoles puede ser expresado de la siguiente forma, aunque no deja de ser una aproximación pues en este caso se está prescindiendo del capital constante.

$$\frac{p_i}{p_j} \approx \frac{a(I - A)^{-1}e^i}{a(I - A)^{-1}e^j} = \frac{ve^i}{ve^j} = \frac{v_i}{v_j} \quad [2]$$

Donde

$e^i, e^j$  son vectores en los que los elementos  $i$ -ésimo y  $j$ -ésimo, según corresponda, es igual a uno y todos los demás son iguales a cero.

Ahora para obtener el CULVI incorporamos los salarios, así podemos escribir los costos unitarios de trabajo verticalmente integrados de la siguiente manera:

$$vu_i = a\hat{w}(I - A)^{-1}e^i \quad [3]$$

Donde  $vu_i$  son los costos unitarios de trabajo verticalmente integrados de la mercancía  $i$ ,  $\hat{w}$  es una matriz, cuya diagonal principal contiene los salarios y ceros en el resto de las entradas.

En analogía con la ecuación uno, en la ecuación tres lo que se está incorporando es la matriz que conlleva en la diagonal principal los salarios por unidad de producto, de tal suerte, al multiplicarla por  $v$  dicha matriz obtenemos el costo laboral directo e indirecto necesario para producir una unidad de producto, dando así el costo unitario laboral verticalmente integrado, es decir, el proceso recursivo de reducir el precio de las mercancías a sus componente salario y beneficios, en este proceso, se lleva a cabo mediante la matriz  $A$ , aunque es importante señalar que en las ecuaciones planteadas estamos prescindiendo de los beneficios.

Para la economía en su conjunto el indicador CULVI podría expresarse con escalar:

$$vu = a\hat{w}(I - A)^{-1}d \quad [4]$$

Donde  $vu$  es el promedio ponderado de los CULVI;  $d$  es el vector columna de los porcentajes de demanda final agregada de cada una de las ramas.

Por ende, si se ha argüido que los tipos de cambio son la relación de precios y estos como hemos visto en la ecuación 4 pueden expresarse, para una economía dada, como el promedio ponderado de sus costos laborales verticalmente integrados dados por la ecuación 3. De tal suerte la relación de CULVI ponderados de dos países pueden aproximarse e interpretarse como el tipo de cambio real de sus monedas. Es decir:

$$R \approx \frac{vu}{vu^*} \quad [5]$$

Donde  $R$  es el tipo de cambio real;  $vu$ , los costos unitarios de trabajo verticalmente integrados del país base;  $vu^*$  los costos unitarios laborales del país extranjero, ambos están medidos en la moneda de los países respectivos. Habrá que hacer dos aclaraciones importantes pues, no es posible decir que  $R$  es en estricto sentido el tipo de cambio real ya que, primero, en la medición estamos incorporando sólo los costos de producción ya que una matriz de insumo producto esta expresada en precios básicos, segundo, en dicho precio de costo no estamos incorporando, como ya hemos señalado, la parte de los beneficios.

Es decir, si bien hemos llegado a una explicación más objetiva del precio que las simples tribulaciones de oferta y demanda aún queda la brecha entre el precio de costo y el precio de mercado que, "en otras palabras, los precios sus variaciones, tanto en el corto como en el mediano plazo, son influenciados por otros factores cuya importancia no puede soslayarse, como son: la tasa de ganancia, los precios de los bienes importados, los impuestos directos e indirectos y el costo del capital fijo. Por tanto, el tipo de cambio real efectivo debe distinguirse del tipo de cambio real del mercado"<sup>123</sup>

---

<sup>123</sup> RUIZ, Pablo, "Costos unitarios laborales verticalmente integrados por rama en México y Estados Unidos, 1970-2000" en *Investigación económica*, vol. LXIX no.273, UNAM p. 20

### 3. *CULVIR México- Estados Unidos*

Recuperando la ecuación 3 y 5, podemos generalizar para un país base- México la medición de sus costos laborales verticalmente integrados relativos:

$$vu_{MXt} = a_{MXt} \widehat{w}_{MXt} (I - A)_{MXt}^{-1} d_{MXt} \quad [6]$$

$$vu_{jt} = a_{jt} \widehat{w}_{jt} (I - A)_{jt}^{-1} d_{jt} \quad [6.1]$$

$$a_i = \frac{l_i}{y_i} \quad \forall a; i = 1 \dots n \quad [6.2]$$

Así el tipo de cambio real de México, está dado por:

$$R_{\frac{MX}{j}t} = \frac{vu_{MXt}}{\sum_j vu_{jt}}; j \neq MX \quad [7]$$

Donde  $vu_{MXt}$  es el total ponderado de CULVI para México, en el tiempo  $t$ ;  $a_{MXt}$ , el vector de coeficientes de trabajo de México;  $\widehat{w}_{MXt}$  es la matriz diagonal de salarios por unidad de producto de México;  $(I - A)_{MXt}^{-1}$  la matriz inversa de Leontief de México;  $d_{MXt}$  el vector columna de porcentajes del producto interno bruto PIB por rama de México;  $l_i$ , son los puestos de trabajo de la industria  $i$  para cada país respectivo;  $y_i$ , el producto de la rama  $i$ ; todo lo anterior es análogo para el país  $j$ .

La ecuación [6] y [7] puede ser utilizada para medir los CULVIR de un país base, en este caso México, respecto a otros países que sea socios comerciales; obsérvese que el denominador de la ecuación [7] es un promedio ponderado de los costos laborales de los socios comerciales del país base en la misma moneda.

Empero, es posible medir el CULVIR para cada sector y no sólo ponderado pues:

$$vu_{MXt} = a_{MXt} \widehat{w}_{MXt} (I - A)_{MXt}^{-1} \quad [8]$$

Donde  $vu_{MXt}$  es el vector renglón de orden  $1 \times n$  de CULVI de México en el cual cada una de las entradas es el CULVI de cada industria;  $\widehat{w_{MXt}}$ , la matriz diagonal de salarios por empleado de México, así cada elemento de  $vu_{MXt}$  corresponde a  $vu_i^{MXt} \forall i; i = 1 \dots n$ , en este caso  $i$  es cada una de las industrias de la economía. Así los costos unitarios laborales verticalmente integrados relativos por rama  $CULVIR_i$  para el caso de México y Estados Unidos están dados por la siguiente ecuación:

$$CULVIR_i = \frac{vu_{it}^{MXt}}{vu_{it}^{UST}} \quad [9]$$

### ***3.1) Costos unitarios laborales verticalmente integrados y el tipo de cambio real México-Estados Unidos 1970-2010***

Utilizando matrices homologadas a 36 sectores tomando en cuenta, para fines de conmensurabilidad, la clasificación industrial. De las cuales sólo 25 se consideraron bienes comerciables, por ende, son los que se lleva a cabo el cálculo de los- CULVIR- costos unitarios laborales verticalmente integrados relativos.

En el cuadro 1 está la clasificación de las industrias las 36 en la matriz homologadas y las 25 con las que se llevaron a cabo las mediciones y mencionadas. Obsérvese que son los bienes comerciables los que se tomarán en cuenta para la elaboración de los CULVIR, ya que, como hemos sostenido en la parte teórica de esta tesis, son los bienes comerciables que concurren a un mismo espacio de valorización los que juegan un papel importante para la elaboración del indicador ya mencionado.

A su vez, es importante señalar que a pesar de mostrar esta clasificación las gráficas y tablas mostradas en este capítulo se referirán al agregado nacional de las variables, esto se debe a que no se pretende hacer un estudio exhaustivo de cada industria, empero, los datos por industria, así como las gráficas, están disponibles en el anexo estadístico de esta tesis.

Cuadro 1

**Clasificación industrial de la matrices insumo- producto México-USA 1970-2000**

	Industrias de matrices homologadas	Bien comerciable
1	<i>Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca</i>	1
2	<i>Minería metálica</i>	2
3	<i>Minería de carbón</i>	3
4	<i>Extracción de petróleo y gas</i>	4
5	<i>Minerales no metálicos, excepto los combustibles</i>	5
6	Construcción	
7	<i>Alimentos y productos afines</i>	6
8	<i>Productos de tabaco</i>	7
9	<i>Fabricación de productos textiles</i>	8
10	<i>Ropa y otros productos textiles</i>	9
11	<i>Madera y productos de madera</i>	10
12	<i>Muebles y enseres</i>	11
13	<i>Papel y Productos Afines</i>	12
14	<i>Impresión y publicación</i>	13
15	<i>Productos químicos y productos relacionados</i>	14
16	<i>Productos derivados del petróleo y carbón</i>	15
17	<i>Caucho y misc. productos plásticos</i>	16
18	<i>Productos de cuero y piel</i>	17
19	<i>Piedra, arcilla y productos de vidrio</i>	18
20	<i>Industrias de metales primarios</i>	19
21	<i>Productos metálicos</i>	20
22	<i>Maquinaria y equipo industrial</i>	21
23	<i>Equipos eléctricos electrónicos y otros</i>	22
24	<i>Vehículos y equipos de motor</i>	23
25	<i>Otro equipo de transporte</i>	24
26	<i>Otras manufacturas</i>	25
27	Transporte	
28	Comunicaciones	
29	Distribución de electricidad, gas, agua y servicios sanitarios	
30	Comercio al por mayor y por menor	
31	Finanzas, seguros y bines raíces	
32	Hoteles y restaurantes	
33	Servicios a empresas	
34	Servicios de esparcimiento y recreación	
35	Servicios educativos y legales	
36	gobierno y empresas de gobierno	

Fuente: Elaboración propia basa en la matrices insumo producto homologadas

Nótese que los servicios así como el sector de construcción no son bienes comerciables, por cuestiones por demás lógicas pues, por un lado la construcción es una industria que necesita un espacio geográfico determinado para la producción de su mercancía, y los servicios en su mayoría es difícil que se importe o exporte, tal es el caso del transporte o bien hoteles y restaurantes.

Los resultados que se presentan a continuación<sup>124</sup>, fueron obtenidos tomando en cuenta, como ya se ha mencionado, los 25 bienes comerciables, el periodo de estudio por sector sólo abarca el lapso de 1970-2000 pues, los cambios en las metodologías de la clasificación industrial hace casi imposible homologar las últimas matrices oficiales de México y Estados Unidos, así como los vectores de empleo.

De las ecuaciones [6] y [7] se puede obtener una medida del tipo cambio real en términos de costos unitarios laborales verticalmente integrados relativos entre México y Estados Unidos, la cual se mostrará en la gráfica 1, y cuyos datos corresponde a la tabla 1, en ésta misma se presenta la medición del tipo de cambio real tomando en cuenta el tipo de cambio nominal y los índices nacionales de precios al consumidor de cada país, es decir, un acercamiento al tipo de cambio medido por la - paridad de poder adquisitivo –PPP por sus sigla en inglés (power parity purchase). Ambos índices tienen como base el año 1980 y abarcan el periodo de 1970-2010, sólo que en el caso del CULVIR los últimos diez años son estimados mediante un modelo econométrico pues, como ya se ha mencionado, las últimas matrices oficiales hacen imposible la conmensurabilidad de los datos mediante las técnicas de insumo producto e integración vertical.

Puede observarse, en la gráfica 1, que si bien los CULVIR y el tipo de cambio real no se sobreponen, ambos índices siguen la misma trayectoria en el largo plazo, con lo cual se corrobora una primera hipótesis planteada en el capítulo 3, es decir, en el largo plazo el tipo de cambio real sigue la misma trayectoria que los costos laborales verticalmente integrados relativos-CULVIR-

---

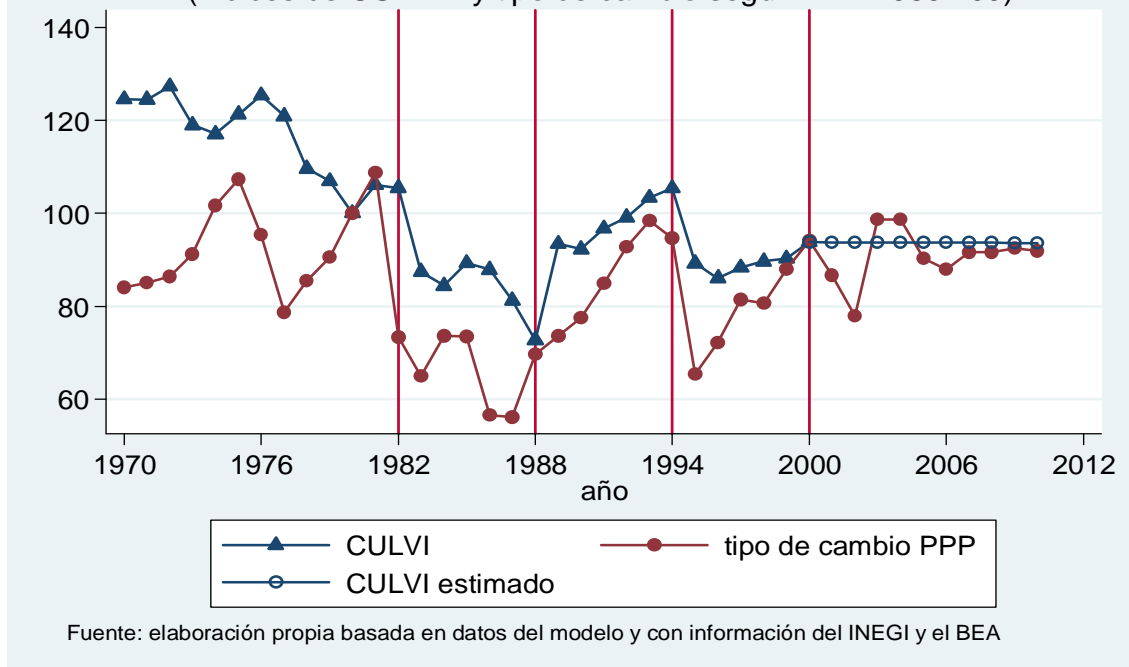
<sup>124</sup> Agradezco, al Dr. Pablo Ruíz Nápoles, la facilitación de los datos que se presentarán de costos unitarios laborales verticalmente integrados y las relaciones salariales de México y Estados Unidos.



Cuadro 2		
<b>Costos unitarios laborales relativos y tipo de cambio real, México-Estados Unidos 1970-2010</b>		
número índice 1980:100		
Año	CULVIR	tipo de cambio PPP
1970	124.53	84.11
1971	124.45	85.06
1972	127.33	86.49
1973	118.99	91.25
1974	117.06	101.70
1975	121.29	107.30
1976	125.36	95.37
1977	120.91	78.79
1978	109.62	85.51
1979	106.95	90.58
1980	100.00	100.00
1981	106.10	108.70
1982	105.47	73.34
1983	87.44	64.93
1984	84.44	73.68
1985	89.33	73.43
1986	87.88	56.61
1987	81.28	56.20
1988	72.71	69.69
1989	93.42	73.65
1990	92.28	77.46
1991	96.74	84.95
1992	99.14	92.81
1993	103.32	98.37
1994	105.45	94.64
1995	89.26	65.34
1996	86.07	72.06
1997	88.31	81.52
1998	89.66	80.66
1999	90.26	87.92
2000	93.87	94.17
2001	93.74	86.67
2002	93.72	77.88
2003	93.71	98.62
2004	93.69	98.73
2005	93.68	90.25
2006	93.67	87.97
2007	93.66	91.63
2008	93.66	91.71
2009	93.65	92.47
2010	93.65	91.92

Fuente: elaboración propia basada en el modelo con datos de INEGI y la BEA

Gráfica 1. Costos unitarios laborales y tipo de cambio real México-USA 1970-2010  
(Índices de CULVIR y tipo de cambio según PPP 1980:100)



El pronóstico de la variable CULVI, se realizó a partir de un modelo ARIMA (1, 1, 2) con constante. El  $R^2$  obtenido fue de 0.73 y un estadístico D. W. de 2.02: Las raíces obtenidas para el modelo AR fue 0.84 y MA 0.20 y -0.20.

El que ambos índices no se sobrepongan tiene explicaciones razonables, primero, como los que obtenemos son costos laborales, pues las matrices insumo-producto reportan precios básicos, no se toman en cuenta las tribulaciones de oferta y demanda que desvían los precios de los costos o impuestos directos e indirectos, así como tampoco aunque mínimo, gracias al proceso recursivo de los costos laborales, el margen de beneficio que también es parte del precio. Segundo, está medición no contempla los movimientos del tipo de cambio nominal que no son menos importantes.

Sin embargo, a pesar de estas limitaciones la similitud si bien no cuantitativa sí cualitativa de ambas series no contradice hasta el momento lo postulado en el capítulo tercero. Puede observarse, en la gráfica uno, que los CULVIR tienen una tendencia a la baja en todo el periodo, pero este puede dividirse, en subperiodos: el primero, 1970-1982 ambos índices muestran una tendencia a la baja, la cual se acelera en el segundo periodo de 1983-1988,

tocando ambos su punto más bajo en este periodo, para posteriormente repuntar entre 1989-1994 y por último estabilizarse en el periodo 1994-2010 tras la caída de 1995.

El tipo de cambio real presenta movimientos cualitativamente similares a los CULVIR, sin embargo, el punto más bajo de este índice es en el año de 1987 y no en 1988 como en el caso de los CULVIR: a su vez, puede observarse que en tanto los CULVIR mantienen una tendencia a la baja la brecha entre ambos índices se acorta. Pueden notarse cuatro líneas que dividen todo el periodo de estudio y que coinciden con cambios de gobierno en México, sin embargo, estudiar estos cambios de gobierno no es el objetivo de la tesis, por ende, hemos de aclarar que estas divisiones se consideraron pertinentes debido al comportamiento de los datos, empero, consideramos preciso hacer algunos apuntes, aunque de forma somera<sup>125</sup>, que puedan robustecer las observaciones

Durante el gobierno de Luis Echeverría el modelo de sustitución de importaciones comenzaba a ser cuestionado, particularmente por sus resultados en torno a la desigualdad “el pobre desempeño de la agricultura, la reforma impositiva y la baja competitividad en los mercados de exportación”<sup>126</sup> de tal suerte, la política económica se destinó a atender estos problemas en lo que refiere a la agricultura, se aumentaron los precios de garantía al sector, se dio una expansión del crédito y programas de infraestructura. En lo que refiere a lo que refiere a la reforma fiscal, se pretendió aumentar la tributación mediante impuestos como, el -ISR- impuesto sobre la renta, impuesto a activos financieros, así como un aumento a la tasa impositiva de los ingresos personales (de 35% 42%), señala Ros (2010), sin embargo, esta reforma tributaria no tuvo éxito debido a la presión del sector privado reflejado en la fuga de capitales que se presentó en dicho periodo.

En lo que refiere a la política industrial se crearon y ampliaron varios fondos con miras a ampliar el crédito, particularmente al sector exportador, por ejemplo, el -Fonei- Fondo para el equipamiento industrial o el-Fomex- fondo para el fomenta de las exportaciones de los productos manufacturados, estos programas daban prioridad a aquellos productores que demandaran bienes de capital nacionales.

---

<sup>125</sup> Citar trabajos del cambio en la política económica.

<sup>126</sup> ROSS, Jaime y MORENO, Juan Carlos , *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana* p.171

Estas estrategias fueron exitosas, aunque sólo por un tiempo, el PIB creció 6% promedio anual durante el sexenio de 1971-1976. “La inversión privada, después de una caída en 1971, reaccionó bien positivamente a la recuperación de la inversión pública. Las exportaciones crecieron alrededor de tasas de 14 a 15% en 1972 y 1973... Los salarios reales se incrementaron en más de 40% entre 1970-1976, y la participación de los salarios se elevó del 35 al 40%”<sup>127</sup>.

Sin embargo este modelo tuvo limitaciones y estuvo acompañado del surgimiento de problemas macroeconómicos, pues al no llevarse la reforma fiscal a cabo, la carga de dicho crecimiento económico impactó las finanzas públicas pues, en tan sólo cinco años (1970-1975) el déficit fiscal pasó del 0.5% del PIB al 6.4%, el déficit financiero público representó 2.5% del PIB y fue cubierto expansión monetaria, crecientes tasas de encaje en los bancos y deuda externa. Así la inflación llegó a ubicarse en cifras de 2 dígitos como en 1974 cuyo índice fue de 20%.

“En tanto la inflación interna crecía por encima de la externa, en el contexto de un tipo de cambio fijo, el tipo de cambio real sufrió una sustancial y continua apreciación”<sup>128</sup>, lo cual puede observarse en la gráfica 1, todo ello provocó un incremento en el déficit comercial y la cuenta corriente. En la gráfica 2 puede observarse dicho comportamiento, si bien es cierto que México mantiene en algunos años un superávit comercial gracias al petróleo, en el primer sexenio 1970-1976, en estudio, México era un país importador de petróleo. El escenario anterior implicó una caída del PIB en 1974, así en 1976 el gobierno tuvo que devaluar el peso en 50%, lo que llevó a una caída de salario real y de la inversión privada, pues las presiones y las restricciones del sector externo no cedían, como puede observarse en la gráfica 2, hasta 1981 es que México comienza a tener una balanza comercial superavitaria y es sólo gracias al petróleo.

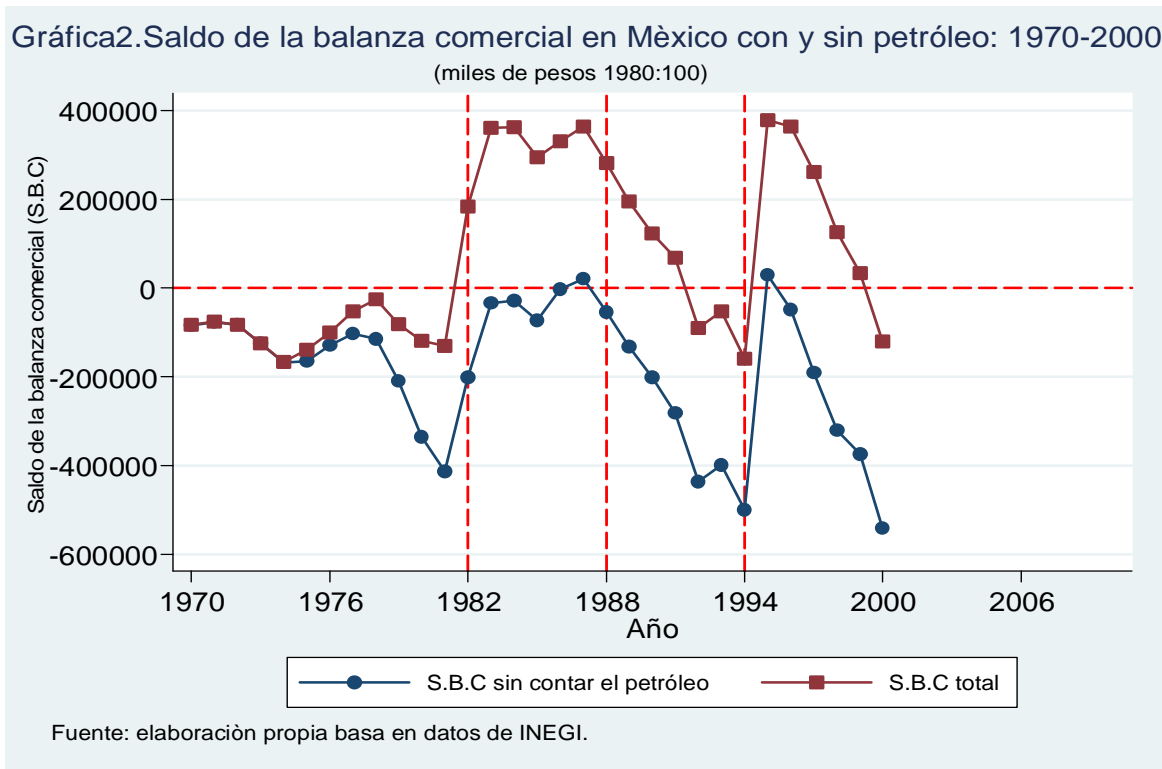
Ros y Moreno (2009) señalan que a pesar de este escenario tan adverso en 1977 con el aumento de las reservas probadas de petróleo que pasaron de 6.3 mil millones de barriles en noviembre de 1976 a 16 000 mil millones en 1977 a 40 000 en 1978. Lo anterior posibilitó

---

<sup>127</sup> *Ibid.*p.173

<sup>128</sup> *Ibid.*p.176

sanear el déficit en la balanza comercial como puede observarse en la gráfica 2 a partir de 1981, el descubrimiento de reservas probadas de petróleo dio a México la posibilidad de reestructurar sus deudas, es así que llegó la llamada administración de la abundancia.



Entre el periodo de 1978-1981 se impulsaron programas de industrialización, así como programas sociales, como el -SAM- Sistema Alimentario Mexicano, con miras a reducir la desigualdad que la crisis del 1977 había generado. Dada el aumento de la producción petrolera y la venta de este combustible en el mercado internacional el PIB de México creció entre 1978-1981 a tasas de 9% anual (véase Ros y Moreno, 2009), empero los problemas estructurales continuaban, la tasa de inflación rondaba aún los dos dígitos-18%- hasta llegar a 25% en 1980, en tanto la balanza comercial no fue superavitaria sino hasta 1981.

Esta creciente devaluación hacia que el tipo de cambio real se apreciara, como puede verse en la gráfica 1, entre el periodo de 1976-1981 el tipo de cambio real de México se apreció, he aquí el papel también importante que el tipo de cambio nominal juega, particularmente en economías subdesarrolladas como la mexicana. Estos problemas estructurales parecían

poderse superar con las reservas petroleras, pues los bancos internacionales estaban ansiosos de prestar a México, cliente favorito; así, la enfermedad holandesa del petróleo parecía no serlo tanto.

En 1981, año record para peso, en términos reales, apreciado y con un déficit financiero del gobierno del 14% del PIB, así como presiones sobre la balanza comercial ya que la liberación de las importaciones, comenzada en 1976 bajo el programa de estabilización del FMI, las presiones sobre el sector externo continuaron aunque también continuaron saneándose por el petróleo.

Las malas expectativas sobre el precio del petróleo y las presiones de la deuda externa, así como el pago de la misma, convirtieron en inevitable una nueva devaluación y la entrada a la llamada década pérdida, agudizada por la caída del mercado petrolero en 1986 el derrumbe del precio del petróleo en 1986 redujo a 50% los ingresos de las exportaciones de México por ese rubro, en tanto el tipo de cambio real llegó en 1987 a su punto más bajo en todo el periodo de estudio, esta depreciación del tipo de cambio real impulsó desde 1984 hasta 1987 a las industrias de exportación no petroleras, generando así en 1987 el único año de superávit comercial para México no explicado por la venta de petróleo, aunque los problemas de inflación seguían siendo la mayor preocupación de la política económica.

Si bien desde 1976 y aún más en 1982 así como 1984 se comienzan a liberar el mercado interno y abrirlo al libre comercio con la eliminación de los regímenes de importaciones, ya sea por presiones por parte de instituciones como el FMI o por convicción política, es entre 1986-1994 que México comienza las más sustanciales reformas en la política comercial. En 1986 México se adhiere al -GATT- Acuerdo General de Aranceles y Comercio, que antecede a la -OMC- Organización Mundial del Comercio, en ese año el gobierno mexicano se compromete a comenzar una disminución en el cobro de aranceles, en 1987 se abolieron los permisos a la importación en bienes de consumo, “la fase culminante de la reforma comercial de México fue el tratado del libre comercio de América del Norte (TLCAN). En 1990, cuando comenzaron las negociaciones al respecto, México ya era una de las economías en desarrollo más abiertas”<sup>129</sup>, así para 1988 el paradigma del Estado

---

<sup>129</sup> *Ibíd.*p.221

como regidor de la política económica y comercial en México había desaparecido en la práctica.

Una de las hipótesis del tercer capítulo, sostiene que unos costos unitarios laborales verticalmente integrados menores a los de un socio comercial garantizará, mediante las ventajas absolutas, un superávit comercial. En este punto es necesario precisar que la balanza comercial en la gráfica 2, no sólo registra el comercio de México con USA sino con todos los socios comerciales.

### ***3.2) México aumentando la competitividad vía salarios un patrón de competitividad limitado.***

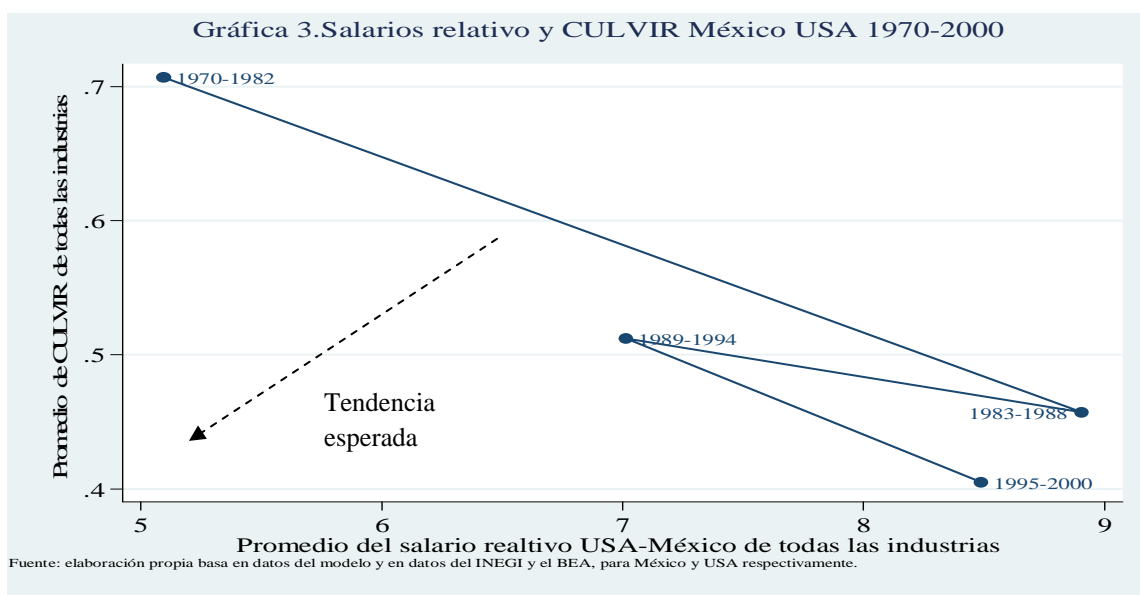
Ahora bien la balanza deficitaria no rechaza la hipótesis planteada, por el contrario la refuerza, pues hemos mencionado que aquellos países subdesarrollados sólo pueden competir por dos vías; la primera, como hemos mencionado estos países sólo pueden competir en el mercado mundial con algunos recursos naturales, en el caso de México es el petróleo, como ya se ha visto, dicha nación tiene superávits asociados comerciales asociados con el precio del petróleo pues en los treinta años de estudio de la balanza comercial sólo tiene un año superavitario que no se explica por el sector petrolero 1987, lo que demuestra que la competitividad de México no es estructural sino atiende a perturbaciones en el tipo de cambio nominal o bien al precio del petróleo.

Ahora visto desde los -CULVIR- costo unitario de trabajo verticalmente integrado relativo, segundo mecanismo de competitividad y que sí es estructural, hay dos vías para aumentar la competitividad, primera, el aumento en la productividad del trabajo lo que implicará estar trabajando con los procesos productivos más eficientes, segundo, en el caso de los países subdesarrollados que importan las tecnologías con las que han de producir, el único camino que queda para competir es vía salarios, es decir, tener respecto a su socio comercial salarios, incluso en términos nominales, más bajos.

Cuando gracias a la libre movilidad de capital, haciendo omisión de los costos de transporte, una empresa puede establecerse en cualquier parte del mundo y sus procesos productivos no requieren fuerza de trabajo calificada pues únicamente son ensambladoras

la variable más importante a analizar es el salario es decir, cuantos dólares nominales pagaré en uno u otro país.

Este segundo patrón de competitividad es el que México ha llevado a cabo, si bien no contamos con datos de productividad relativa<sup>130</sup>, sí se cuentan con datos de salarios por trabajador, lo cual permite realizar la gráfica 3 donde se muestra la relación entre el promedio de los CULVIR<sup>131</sup> entre México y Estados Unidos para todas las industrias y el promedio de la relación salarial entre México y Estados Unidos en los periodos 1970-1982, 1983-1988, 1989-1994 y 1995-2000.



En la gráfica 3, se puede observar una gráfica en z, es decir, los CULVIR si bien es cierto que muestran una tendencia a la baja, esta se recupera en tanto se acorta la relación entre salarios de USA- México, por ende, podemos inferir que la competitividad de México es atribuible a los bajos salarios que tiene respecto a su principal socio comercial y no mediante la productividad, es decir, México cierra brechas en competitividad respecto a

<sup>130</sup> Alejandro Valle en [Diferencias de Salarios Medios entre Países: Canadá, Estados Unidos y México](#), Economía: teoría y práctica, num. 3, 1994, pp. 79-91, menciona que las diferencias salariales entre México y Estados Unidos se deben a las diferencias en productividad, aunado a ello el concepto de productividad que utiliza es similar a la integración vertical, es decir, la productividad de una industria no sólo depende de está sino de la productividad de las industrias que le proveen sus insumos.

<sup>131</sup> Los datos obtenidos en esta gráfica para los CULVIR no coinciden con el ponderado presentado en la gráfica 1 pues, recordemos que el primero es un índice pondrá mediante la demanda final en tanto este segundo es el promedio de los costos unitarios laborales verticalmente integrados relativos de cada sector



Estados Unidos pero no por métodos productivos que aumenten la productividad de trabajo sino mediante salarios.

En el periodo que va de 1970-1982 en el cual los CULVIR son los más altos (.72) la relación salarial es la más baja 5.2 dólares pagados por trabajador en E.U por cada dólar pagado en México. En el segundo periodo inmerso en la década pérdida 1983-1988 la relación salarial es la más grande aproximadamente nueve dólares a uno, en tanto los CULVIR son los segundos más bajos (.47). Posteriormente en el periodo 1988-1994 cae la relación salarial a 7 dólares pero los CULVIR (.51) se recuperan respecto al periodo anterior; por último, en el periodo 1995-2000 los VULCIR son los más bajos (.41) pero la relación salarial es la segunda más grande 8.5 dólares.

La flecha punteada señala el comportamiento que se esperaría de una economía cuyos costos unitarios de trabajo disminuyen mediante mejorar en la productividad, pues recordemos que los CULVI tiene una relación directa con el salario e inversa con la productividad, por ende, si el patrón de competitividad en México fuera *principalmente* el aumento en la productividad, las relaciones salariales tenderían a igualarse a la par que los CULVIR descenderían.

De lo observado en gráfica 3 puede inferirse que México ha aumentado su competitividad, a lo largo de 30 años por lo menos, compitiendo con salarios más bajos que su principal socio comerciales-USA-, sin embargo, este patrón como hemos mencionado acarrea serios problemas, primero, siempre habrá otros países<sup>132</sup>, principalmente subdesarrollados, dispuestos a bajar los salarios; segundo, una política económica de este corte implicará de suyo aceptar ser sólo un país maquilador que no requiera fuerza de trabajo calificada que demande mayores salarios, por último y más importante, atrofia la reproducción de la fuerza de trabajo y posibilita el aumento de las actividades ilícitas e informales; a mediano plazo los problemas no serán menores, pues las condiciones de pauperización en las cuales está viviendo la clase trabajadora en México los conducen a malos hábitos alimenticios desencadenando enfermedades crónico- degenerativas, las cuales serán una carga, en última

---

<sup>132</sup>Aunque para el año 2013 según reportes de la OCDE México es el país con salarios más bajos de esta organización, a su vez, Bank of America Merrill & Linch menciona que para Marzo del 2013 el costo laboral en México es 19% más bajo que en China, mientras en el 2003 era 189% más alto.

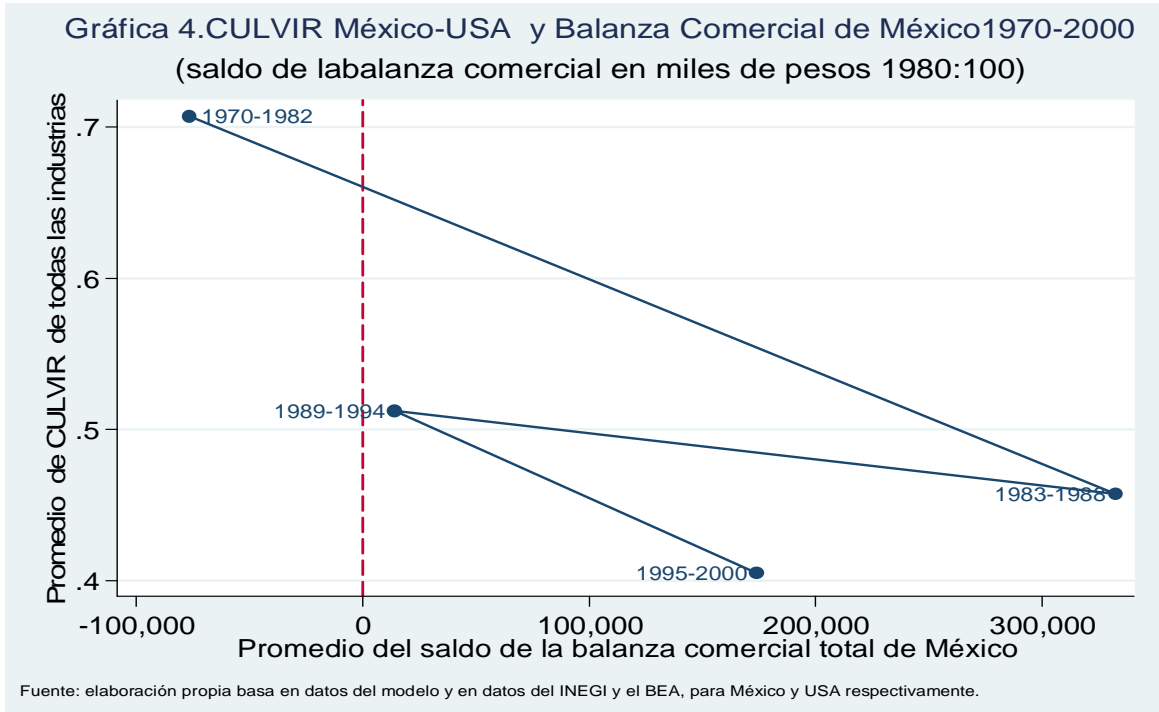
instancia, para las finanzas públicas como recientemente lo ha sido la diabetes. Si bien se piensa que con la desprotección social esta carga se evitara, el riesgo ahora no sólo es económico sino también político debido a la inconformidad social que generan condiciones de vida deplorables.

Incluso la propia acumulación y el proceso de producción tiene dificultades con fuerza de trabajo mal remunerada pues, no se puede esperar que esta esté preparada para adoptar métodos productivos que requieran alta calificación, es decir, una política generalizada de bajos salarios, como se ha dicho, implica de facto aceptar convertirse en un país meramente maquilador.

Hasta este punto los datos describen a México como un país que si bien acrecienta su competitividad, vía la disminución de sus costos laborales unitarios, lo hace mediante el patrón característico de los países subdesarrollados, compitiendo con salarios bajos y en lo que respecta su balanza comercial la única posibilidad que tiene para paliar sus limitaciones productivas es algún recurso natural, como el petróleo.

En las gráficas 4 y 5 se muestra algo similar a la gráfica 3 sólo que los CULVIR no los se comparan contra los salarios relativos sino contra el promedio del saldo en la balanza comercial por periodo. La gráfica 4 muestra el saldo de la balanza comercial promedio incluyendo la balanza comercial de la industria 4 -Extracción de petróleo y gas- y el promedio de los CULVIR por periodo.

En la gráfica número cuatro es más clara la relación inversa entre los CULVIR y la balanza comercial, pues en el periodo de 1970-1982 cota superior de los CULVIR la balanza comercial es deficitaria incluyendo la industria de extracción de petróleo y gas, que como ya se ha mencionado, en ese periodo era importador neto, en el segundo periodo 1983-1988 donde los CULVIR están en su segundo nivel más alto se tiene el mayor superávit en la balanza comercial con más 300 millones de pesos, recordemos que es en este periodo cuando México se beneficia del precio internacional del petróleo.

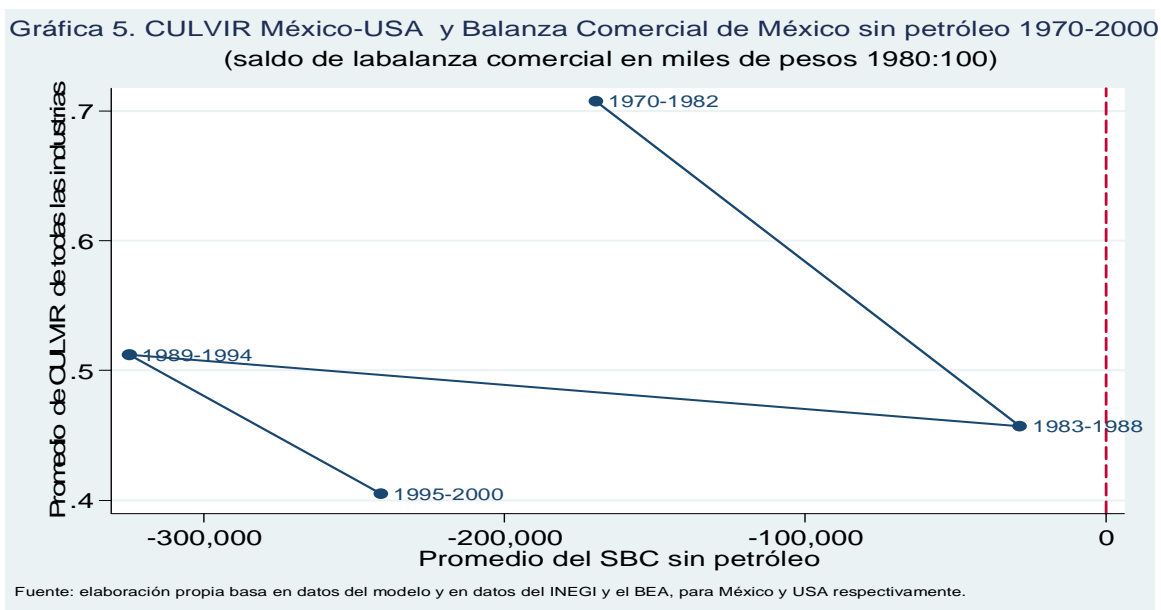


En el tercer periodo en el cual los CULVIR tienen una recuperación la balanza comercial toca su segundo nivel más bajo en el cual apenas alcanza a tener un superávit. Por último para el periodo 1995-2000 cota inferior de los CULVIR es el segundo mejor nivel de la balanza comercial pues, para este periodo el precio ya se ha estabilizado.

De tal suerte, la relación esperada entre los CULVIR y la balanza comercial se cumple de acuerdo con la hipótesis planteada en el tercer capítulo, a menores costos unitarios laborales de trabajo relativos mejor condición en la balanza comercial. Sin embargo, se ha dicho que México aumenta su competitividad vía la disminución de salarios, principalmente, pero incluso en este rubro tienen competidores, por ende, no tiene una estructura productiva competitiva mediante procesos productivos más eficientes ya que toda la tecnología con la que ha de producir la importa dejando a los salarios como la única vía de competencia; a su vez se ha mencionado que como todo país subdesarrollado su balanza comercial depende mucho de recursos naturales importantes en el mercado mundial.

La gráfica 5 muestra la relación entre los CULVIR y la balanza comercial exceptuando la balanza comercial de la industria 4-extracción de petróleo y gas. La gráfica 5 tiene un comportamiento cualitativo idéntico al de la gráfica 4, sin embargo, cuantitativamente es

sumamente distinta pues para todos los periodos existe un déficit comercial a pesar de la tendencia decreciente que los CULVIR representan, aunque se sigue cumpliendo la relación general, a menor CULVIR mejor situación de la balanza comercial, es importante señalar que en el periodo 1970-1982, a pesar de ser la cota superior de los CULVIR es el segundo mejor nivel de la balanza comercial con -170 millones de pesos, esto se puede explicar por todas las restricciones a las importaciones existentes en el mismo periodo, paradójicamente, el periodo con menores CULVIR en promedio 1995-2000 y es el segundo peor dato en cuanto a la balanza comercial sin petróleo, esto puede quedar explicado por el mayor grado de apertura comercial que se ha dado en los últimos años de forma indiscriminada y que a pesar de ir reduciendo los costos unitarios de trabajo respecto a su principal socio comercial esto no le es suficiente para mejorar el saldo en la balanza comercial.



La gráfica 5 tiene un comportamiento cualitativo idéntico al de la gráfica 4, sin embargo, cuantitativamente es sumamente distinta pues para todos los periodos existe un déficit comercial a pesar de la tendencia decreciente que los CULVIR representan, aunque se sigue cumpliendo la relación general, a menor CULVIR mejor situación de la balanza comercial, es importante señalar que en el periodo 1970-1982, a pesar de ser la cota superior de los CULVIR es el segundo mejor nivel de la balanza comercial con -170 millones de pesos, esto se puede explicar por todas las restricciones a las importaciones

existentes en el mismo periodo, paradójicamente, el periodo con menores CULVIR en promedio 1995-2000 y es el segundo peor dato en cuanto a la balanza comercial sin petróleo, esto puede quedar explicado por el mayor grado de apertura comercial que se ha dado en los últimos años de forma indiscriminada y que a pesar de ir reduciendo los costos unitarios de trabajo respecto a su principal socio comercial esto no le es suficiente para mejorar el saldo en la balanza comercial.

Lo anterior dado que no se cuenta con los datos suficientes, sólo permite formular una hipótesis, a merced de ser comprobada, a pesar de que México ha ido reduciendo sus CULVI respecto a Estados Unidos ambos han ido perdiendo competitividad en el mercado mundial de ahí que ambos tengan balanzas deficitarias.<sup>133</sup>

---

<sup>133</sup> La diferencia sustancial entre estos países, es que Estados Unidos como se mencionó en el capítulo tres puede saldar su déficit comercial imprimiendo dinero.

## **Conclusiones y recomendaciones.**

En el presente trabajo se ha recuperado un debate que renace en la actualidad pues, el libre comercio no ha sido la panacea que algunos trabajos teóricos y otros tantos discursos políticos habían prometido que sería.

En un escenario con economías nacionales más interconectadas pero con asimetrías en crecimiento y desarrollo económico cada vez más grandes, el replantear los modelos teóricos que dan explicación al comercio entre naciones no es una tarea poco importante, es así que en este trabajo se ha recuperado, en un plano teórico y empírico, los dos modelos clásicos del comercio internacional, el primero, el modelo de Adam Smith llamado de las ventajas absolutas, el segundo el modelo de Ricardo- modelo de las ventajas comparativas-.

Se ha visto que a pesar de que ambos autores defienden el libre comercio y los beneficios que estos traen para las naciones, uno y otro llegan a conclusiones distintas, pues para el primero son las ventajas absolutas, es decir, el menor costo de producción respecto al competidor el que da la ventaja en un sector y por ende indica en que industrias debe especializarse una nación, para Ricardo el mecanismo es similar, sin embargo, en el escenario internacional este autor se apega a la teoría monetaria de Hume -antecesor de la teoría cuantitativa del dinero- para validar el modelo de las ventajas comparativas, es decir, Ricardo abandona la teoría del valor-trabajo construida a lo largo de seis capítulos para apeгarse a la teoría cuantitativa del dinero y sustentar en ésta el modelo de las ventajas comparativas.

Así la divergencia del mecanismo que regula el comercio entre naciones (las ventajas comparativas o las absolutas) se debe a la también divergencia existente entre la teoría monetaria a la cual se apega Ricardo y a la cual se apega Smith respectivamente. El primero como ya hemos dicho defiende las ideas de Hume así como las de la *currency school* quienes arguyen que los precios están en función de la masa monetaria en circulación, de ahí que una balanza superavitaria no se podrá mantener a perpetuidad pues ello implicará un proceso inflacionario que hará menos competitivos los bienes exportados

y permitirá que los socios comerciales, en un primer momento deficitarios comiencen a competir vía precios en el mercado mundial.

En oposición a la teoría ricardiana está Smith quien crítica a Hume y posteriormente a Ricardo pues aduce que estos autores no tomaron en cuenta que la cantidad de circulante está dado por el nivel de precios y no a la inversa, menciona que tampoco tomaron en cuenta el papel del atesoramiento como canal de desahogo de todo excedente en circulación. De tal suerte, al no cumplirse la predicción sobre los precios que sostiene Ricardo el mecanismo que regula el comercio internacional es el de las ventajas absolutas.

Sin embargo, los argumentos de Smith, quien tiene imprecisiones y puntos de vista contradictorios respecto a la teoría del valor, no son suficientes para discernir porqué es que las ventajas absolutas regulan el comercio internacional. Por ende, fue necesario recuperar el trabajo teórico de Marx -y autores marxistas- en temas como el monetario, el de la teoría del valor trabajo, así como el del comercio internacional.

Marx al ser más preciso en las categorías en torno a la teoría del valor -sustancia, magnitud y forma- permite encadenar de forma más cohesionada que Smith estos conceptos con la teoría monetaria, que como se han señalado es la divergencia principal entre Ricardo y Smith y por ende de su teoría del comercio internacional.

Las conjeturas en torno a la teoría monetaria expuesta por Marx y autores de esta vertiente teórica, postulan que son los precios los que regulan la cantidad de circulante en la economía, se esté en el patrón oro o no, aunque es más complejo ver esta relación en este último patrón, lo anterior no implica negar la posibilidad de una inflación vía una sobre emisión de signos de valor por parte del Estado, sin embargo, esta última también tiene límites, el primero es que el Estado perdería todo control sobre el signo de valor que lo legitima como poder político, el segundo e importante es el tipo de cambio variable relevante para el comercio internacional.

Este último autor, al igual que Smith, recupera el papel del atesoramiento y del crédito como parte fundamental del sistema monetario, menciona que antes de que un superávit comercial tenga un impacto generalizado sobre los precios se dará un impacto en la tasa de interés pues, en el caso que ese circulante, que ingreso vía el superávit comercial a las arcas

naciones, exceda las necesidades se retirará mediante el atesoramiento o depósitos bancarios, lo que posibilitará expandir la actividad productiva en una nación. Lo anterior descarta de forma implícita a la teoría monetaria de Ricardo y por ende también el modelo de las ventajas comparativas, pues no ocurre el movimiento general de precios predicho por este autor.

Si bien la teoría marxista del dinero recupera mucho de la teoría de monetaria de Smith, la conclusión respecto al libre comercio no es la misma que la de los autores clásicos, pues estos movimientos sobre la tasa de interés impactan en la acumulación de los países inmiscuidos en el intercambio comercial. Primero, al no funcionar la teoría monetaria de Ricardo, el mecanismo de las ventajas comparativas no funciona, por ende el comercio internacional está regulado por la ventajas absolutas- menores costos de producción por unidad de producto-; segundo, al darse los efectos que hemos mencionado sobre las tasas de interés el análisis del comercio internacional, y particularmente del libre comercio, se hace más complejo que el expuesto por Smith.

Para Smith, al igual que para Ricardo, el libre comercio beneficiaba a las naciones pues les permitía especializarse en aquellos bienes en los que fueran más eficientes pudiendo arrojar una mayor cantidad de mercancías, susceptibles de intercambiarse, al mercado mundial y con ello aumentar el consumo de las mercancías en las que no fueran eficientes, acarreando así un ahorro de trabajo en las economías involucradas en el mercado. Sin embargo, al enlazar la teoría del valor trabajo con la teoría monetaria y al regir las ventajas absolutas, las conclusiones son muy distintas.

Al incrementarse las reservas monetarias en el país con mayores ventajas absolutas, gracias al intercambio comercial, las tasas de interés bajarán en dicho país, ello permitirá aumentar la acumulación de capital pues, los empresarios estarán dispuestos a endeudarse ya que tendrán que pagar un tipo de interés más bajo; en tanto el socio comercial aumentará su tasa de interés, lo cual complicará el escenario de ineficiencia productiva que ya presentaba, pues con la salida de dinero de sus arcas tendrá que elevar el tipo de interés asfixiando así la ganancia industrial, principal incentivo de todo empresario.



Pero el país deficitario puede palear por un momento está situación, emitiendo deuda con la cual saldará su balanza comercial, pero ello no puede ser una solución de largo plazo pues, de no haber movilidad de capital, su moneda y el comercio con otras naciones tendrá que cesar.

Sin embargo, una vez que la movilidad de capital se incorpora en el estudio se mostró que la Inversión Extranjera Directa- IED- tiende a mejorar la situación de la balanza de pagos pues el déficit comercial, asociado a las desventajas absolutas, tiende a cubrirse mediante la entrada de capital, a su vez, esta inversión tiende a introducir procesos productivos innovadores en los países que en un primer momento eran deficitarios. A pesar de estas ventajas, la IED tiene asociados algunas limitaciones para el crecimiento y desarrollo económico, la primera es que al importar insumo o capital fijo la devaluación no puede ser parte de la política monetaria del país importador, otro de los problemas asociados es el de la repatriación de beneficios que al final, redundan en una salida de capital.

Pero aún más importante, la IED, rara vez, impulsa la innovación en los procesos productivos, de tal suerte, los países subdesarrollados, que para evitar el colapso del comercio abren sus fronteras a la IED, importan procesos productivos que requieren fuerza de trabajo poco calificada, aunado a lo anterior, dado que la movilidad de capital permite instalar la misma planta productiva en uno u otro país, los países subdesarrollados tienden a mejorar su competitividad mediante salarios más bajos.

En la parte empírica del trabajo se demostró la aseveración anterior, pues se argumentó que los tipos de cambio- reales- al ser una relación de precios entre dos países y asociando la teoría del valor- trabajo, se midieron los costos unitarios laborales verticalmente integrados relativos-CULVIR- de México y Estados Unidos como un acercamiento a la medición de los precios relativos, al graficar los CULVIR y el tipo de cambio real se observó que ambos siguieron la misma tendencia y movimientos en el largo plazo, si bien no cuantitativos sí cualitativos.

Por ende, al mostrar que el tipo de cambio está estrechamente relacionado con los CULVIR y dado que el primero es una medida de la competitividad, fue posible mediar dicha variable, vista desde la óptica de las ventajas absolutas, donde se mostró que los

costos unitarios laborales de México alrededor de 30 años (1970-2000) desciende en comparación con los de Estados Unidos.

Lo anterior, si bien implica que México ha ido incrementado su competitividad respecto a Estados Unidos no implica que los haga mediante procesos productivos más eficiente pues, al medir las ventajas absolutas como aquellas industrias en las que se tengan menores costos, respecto al socio comercial, por unidad de producto no implica que éstos sean menores únicamente por aumentos en la productividad del trabajo.

En el capítulo tres y cuatro, al desarrollar el concepto de costo laboral verticalmente integrado, se mostró que éste está en función directa de la productividad del trabajo e inversa de los salarios, de tal suerte, al compararse en forma relativa y con un modelo de acumulación que estuviera reduciendo sus costos mediante la productividad laboral en países subdesarrollados, se esperaría que éstos disminuyera sus costos laborales relativos a la par que la brechas salariales con sus socios comerciales se fueran cerrando.

Lo anterior no pasa con México, pues como se mostró en el cuarto capítulo, si bien los costos laborales unitarios de dicho país han ido cayendo a lo largo de treinta años también las brechas salariales han ido creciendo a lo largo de treinta años respecto a Estados Unidos.

El perfil de México encaja en el perfil de los países subdesarrollados, expuesto en el capítulo tres, pues es un país que importa la tecnología de sus procesos productivos, por ende, siempre está a la zaga de la innovación tecnológica y con la libre movilidad de capital el único camino mediante el cual puede competir es el de bajar los niveles salariales de sus trabajadores respecto a sus socios comerciales. De tal suerte es cierto que el libre mercado aumenta la competitividad, pero al exponer la deficiente estructural productiva de los países subdesarrollados el único camino viable para que estos aumenten su competitividad es la disminución de los salarios.

*Así, es importante aclarar que el libre comercio si bien conlleva a procesos de competitividad ello no implica, como arguyen la teoría neoclásica, una tendencia a la igualación del precio de los factores productivos, particularmente el del trabajo, por el contrario el libre comercio sólo perpetua, en el mejor de los casos, las brechas salariales entre naciones.*

Un modelo de competitividad basado en bajas salariales, como el que ha implementado México, tiene serios problemas económicos y políticos; en la parte económica una política económica de este corte implicará de suyo aceptar ser sólo un país maquilador que no requiera fuerza de trabajo calificada que demande mayores salarios, a su vez y más importante, atrofia la reproducción de la fuerza de trabajo y posibilita el aumento de las actividades ilícitas e informales, fenómenos que no son favorables para el Estado por un lado el aumento de las actividades ilícitas implica un gasto mayor y la informalidad implica baja recaudación fiscal, aunada a la ya baja recaudación fiscal que tiene, gracias a las concesiones y exenciones realizadas a la empresas de IED para hacer más atractiva la inversión en el país; a mediano plazo los problemas no serán menores, pues las condiciones de pauperización en las cuales está viviendo la clase trabajadora en México los conducen a malos hábitos alimenticios desencadenando enfermedades crónico-degenerativas, las cuales serán una carga, en última instancia, para las finanzas públicas como recientemente lo ha sido la diabetes. Si bien se piensa que con la desprotección social esta carga se evitara, el riesgo ahora no sólo es económico sino también político debido a la inconformidad social que generan condiciones de vida deplorables.

Otro de los rasgos que identifica a México como un país subdesarrollado es el de la dependencia de las materias primas exportables, particularmente el petróleo, pues México a pesar de disminuir sus CULVI respecto a Estados Unidos tiene en los 30 años de estudio un déficit comercial crónico, es decir, el superávit comercial de México depende principalmente de sus exportaciones petroleras. Así los retos que se le presentan a la política económica en México, más aún cuando es una de las economías más abiertas en el mundo no son pocos, pues las preguntas responder son ¿cómo hacer una política económica destinada a aumentar la eficiencia y productividad del trabajo cuando los proceso tecnológicos se importan? ¿Qué de la política monetaria cuándo pareciera imperioso

acumular reservas de dólares para mantener el tipo de cambio? ¿Cómo intentar impulsar una política industrial cuándo se han firmado tantos tratados de libre comercio que impiden proteger, aunque sea marginalmente, a la industria? O en todo caso ¿Qué industria proteger cuando los procesos productivos se han desarticulado tanto alrededor del mundo?

En tanto a las recomendaciones, a pesar de que esta tesis ha corroborado, aunque con limitaciones, las hipótesis planteadas en la misma como el que las ventajas absolutas pueden explicar el comercio internacional, y esto es congruente con una teoría monetaria adversa a la cuantitativa, o bien, que los tipos de cambio reales al estar relacionados con los tipos de CULVIR y estos a su vez tienen un explicación en la teoría del valor- trabajo, dando una oportunidad alterna a la explicación del libre comercio y sus consecuencias, no implica que se hayan desarrollado los temas con suficiente profundidad que permitan disipar todo cuestionamiento.

Una de las principales aristas de estudio que esta tesis deja planteada, es en torno al papel e importancia que el tipo de cambio nominal tiene en torno al tipo de cambio real, sobre todo para países subdesarrollados con una imperiosa necesidad de mantener cuantiosas reservas de dólares, congeladas, prestas para intervenir en el mercado monetario en cuanto el tipo de cambio presente fluctuaciones.

Una segunda arista, es más de corte empírico, pues como se habrá observado en el cuarto capítulo a pesar de que México ha venido aumentando su competitividad respecto a Estados Unidos ello no redundo en una balanza comercial superavitaria para el primer país, la hipótesis que se puede señalar, a reserva de ser comprobada, es que ambos países en el plano internacional han ido perdiendo competitividad.

A su vez, el índice de costos laborales unitarios verticalmente integrados, que se expuso y calculó en el cuarto capítulo, no contempla variables como capital fijo o márgenes de beneficio, si se hiciera un trabajo que contuviera estos datos dicho índice sería aún más cercano de lo que fue, al tipo de cambio real, Sin embargo, cabe señalar que para el caso de México es difícil encontrar datos sobre stock de capital.

## Apéndice estadístico.

Cuadro 2.1					
<i>Costos unitarios laborales relativos, México-Estados Unidos 1970-2000</i>					
Bienes primarios					
Año	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	Minería metálica	Minería de carbón	Extracción de petróleo y gas	Minerales no metálicos, excepto los combustibles
1970	0.9791	0.4537	0.8890	2.8992	0.9393
1971	0.9870	0.4564	1.0024	2.6335	0.9646
1972	1.0777	0.5118	1.0283	2.7932	1.0999
1973	1.0784	0.7486	1.1878	2.3611	1.1977
1974	0.9886	0.6756	1.5003	1.4390	1.2017
1975	0.8920	0.6827	1.5137	1.3890	1.0851
1976	0.8810	0.7729	1.4816	1.7621	1.2070
1977	0.8589	0.6499	1.2939	1.1584	1.2505
1978	0.8562	0.7008	1.3969	1.0093	1.1707
1979	0.8556	0.5845	1.4470	0.9414	1.1593
1980	0.8160	0.4641	1.3531	0.4208	1.1430
1981	0.8463	0.6616	1.5776	0.5530	1.1989
1982	0.7513	0.4591	1.7333	0.3979	1.0832
1983	0.6728	0.4854	1.1114	0.2422	0.9571
1984	0.6211	0.5573	0.8863	0.2463	0.7909
1985	0.5255	0.8051	0.9238	0.4019	0.6270
1986	0.5384	0.5908	1.2058	0.4035	0.5744
1987	0.5159	0.5239	1.1446	0.3058	0.6058
1988	0.4943	0.4299	0.7152	0.5575	0.5411
1989	0.5020	0.3960	0.7234	0.7201	0.4798
1990	0.4363	0.3259	0.6097	0.5050	0.4489
1991	0.4320	0.3863	0.7102	0.7138	0.4060
1992	0.4677	0.4218	0.7402	0.5964	0.3890
1993	0.4808	0.8374	0.8403	0.6313	0.4602
1994	0.4933	0.8009	0.9501	0.5733	0.4551
1995	0.4166	0.4878	0.6419	0.5053	0.4491
1996	0.3599	0.2797	0.4962	0.5154	0.4806
1997	0.3450	0.3027	0.5354	0.4907	0.4985
1998	0.3410	0.3042	0.5389	0.4333	0.4652
1999	0.3400	0.3418	0.5586	0.3921	0.4717
2000	0.3403	0.3946	0.5645	0.5374	0.4656

Fuente: Estimación basada en el modelo con datos del INEGI y el BEA

Cuadro 2.2

*Costos unitarios laborales relativos, México-Estados Unidos 1970-2000*

## Bienes manufacturados

Año	Alimentos y productos afines	Productos de tabaco	Fabricación de productos textiles	Ropa y otros productos textiles	Madera y productos de madera	Muebles y enseres
1970	0.7755	0.4591	0.6746	0.2520	0.6691	0.4992
1971	0.7259	0.4087	0.7076	0.2366	0.6631	0.5012
1972	0.7596	0.3999	0.6807	0.2470	0.7380	0.5265
1973	0.7232	0.4896	0.6244	0.4829	0.7270	0.5315
1974	0.7156	0.4760	0.6447	0.5038	0.7238	0.5315
1975	0.6868	0.4800	0.6694	0.5688	0.6459	0.5644
1976	0.7301	0.4081	0.6920	0.5929	0.7229	0.6122
1977	0.6822	0.3896	0.6263	0.5765	0.7313	0.5925
1978	0.6191	0.3682	0.5618	0.5075	0.7209	0.5497
1979	0.6386	0.3471	0.5289	0.4710	0.6332	0.4941
1980	0.5801	0.4831	0.4593	0.4251	0.5449	0.4739
1981	0.6149	0.4432	0.4725	0.4418	0.5666	0.4686
1982	0.5713	0.4843	0.4753	0.4762	0.5669	0.4403
1983	0.4904	0.3734	0.3875	0.3898	0.4998	0.3711
1984	0.4515	0.3397	0.3624	0.3684	0.4201	0.3447
1985	0.4131	0.4045	0.4371	0.3935	0.3898	0.2908
1986	0.4070	0.4445	0.4273	0.3887	0.4160	0.2991
1987	0.3846	0.4005	0.3795	0.3549	0.4109	0.2839
1988	0.3479	0.4423	0.3738	0.3001	0.3300	0.2271
1989	0.4258	0.5244	0.4697	0.4512	0.3982	0.3514
1990	0.4125	0.5036	0.4674	0.4173	0.3989	0.3674
1991	0.4398	0.5209	0.5285	0.4405	0.4522	0.3968
1992	0.4753	0.5610	0.6205	0.4986	0.5192	0.4389
1993	0.4803	0.6805	0.5926	0.3805	0.4329	0.3229
1994	0.4877	0.6886	0.5816	0.3846	0.4519	0.3281
1995	0.3899	0.4970	0.4374	0.2975	0.3841	0.2751
1996	0.3237	0.5694	0.4367	0.3334	0.3925	0.3562
1997	0.3298	0.7106	0.4467	0.3521	0.3936	0.3655
1998	0.3427	0.7999	0.4858	0.3676	0.4009	0.3755
1999	0.3497	0.8176	0.5137	0.3966	0.4078	0.3930
2000	0.3496	0.8795	0.5495	0.4111	0.3970	0.3940

Fuente: Estimación basada en el modelo con datos del INEGI y el BEA

Cuadro 2.3

*Costos unitarios laborales relativos, México-Estados Unidos 1970-2000*

## Bienes manufacturados

Año	Papel y Productos Afines	Impresión y publicación	Productos químicos y productos relacionados	Productos derivados del petróleo y carbón	Caucho y misc. productos plásticos	Productos de cuero y piel
1970	0.5804	0.6260	0.6458	0.7050	0.6971	0.4318
1971	0.6094	0.6203	0.6463	0.6382	0.7464	0.4220
1972	0.6301	0.6481	0.6730	0.6635	0.7908	0.4009
1973	0.6130	0.6249	0.7027	1.5287	0.8406	0.6196
1974	0.5711	0.6040	0.7230	1.0482	0.8354	0.6395
1975	0.6041	0.6314	0.6859	0.9460	0.8290	0.6543
1976	0.6116	0.6822	0.7398	1.1775	0.8834	0.7465
1977	0.6032	0.6950	0.6810	0.8820	0.8608	0.7065
1978	0.5302	0.6463	0.6348	0.7935	0.7115	0.6246
1979	0.4997	0.5931	0.6090	0.8773	0.6563	0.6441
1980	0.4629	0.5495	0.5833	0.6111	0.5644	0.6332
1981	0.4709	0.5243	0.6052	0.6360	0.6094	0.6816
1982	0.4640	0.4943	0.5446	0.5486	0.5889	0.5942
1983	0.3490	0.4246	0.4438	0.3975	0.4701	0.4999
1984	0.3414	0.3576	0.4355	0.3771	0.4387	0.4648
1985	0.3364	0.3540	0.4916	0.6818	0.4204	0.4575
1986	0.3302	0.3387	0.4611	0.7023	0.4204	0.4411
1987	0.2826	0.3189	0.4093	0.5885	0.3777	0.3984
1988	0.2732	0.2893	0.3964	0.6095	0.3564	0.3580
1989	0.4067	0.4832	0.5001	0.8799	0.4565	0.4179
1990	0.4000	0.3706	0.4598	0.7029	0.4777	0.4138
1991	0.4249	0.3967	0.4957	0.7830	0.5364	0.4236
1992	0.4811	0.4433	0.5194	0.7314	0.6229	0.5125
1993	0.4027	0.3936	0.5429	0.6387	0.5945	0.4405
1994	0.4100	0.3926	0.5471	0.5984	0.5946	0.4160
1995	0.3444	0.4475	0.4103	0.4803	0.4481	0.2818
1996	0.3557	0.5200	0.3766	0.4968	0.4522	0.2878
1997	0.3670	0.5085	0.3973	0.5355	0.4621	0.2953
1998	0.3822	0.5166	0.4123	0.5432	0.4770	0.2953
1999	0.3938	0.5284	0.4076	0.5195	0.5040	0.3029
2000	0.4124	0.5476	0.4075	0.6528	0.4955	0.3285

Fuente: Estimación basada en el modelo con datos del INEGI y el BEA

Cuadro 2.4

*Costos unitarios laborales relativos, México-Estados Unidos 1970-2000*

## Bienes manufacturados

Año	Piedra, arcilla y productos de vidrio	Industrias de metales primarios	Productos metálicos	Maquinaria y equipo industrial	Equipos eléctricos electrónicos y otros	Vehículos y equipos de motor
1970	0.6957	0.5673	0.5986	0.7504	0.5332	0.4401
1971	0.7363	0.6090	0.6413	0.7782	0.6047	0.5322
1972	0.7469	0.6164	0.6320	0.7765	0.6052	0.4788
1973	0.7659	0.6251	0.8099	0.8623	0.6116	0.5195
1974	0.7519	0.6159	0.7833	0.8360	0.5929	0.5170
1975	0.7421	0.6369	0.8073	0.8718	0.6969	0.5884
1976	0.8042	0.4976	0.7917	0.9162	0.6957	0.7183
1977	0.7775	0.6473	0.8096	0.8925	0.7410	0.6095
1978	0.7292	0.6230	0.7014	0.7728	0.6497	0.4826
1979	0.6974	0.5682	0.6555	0.6968	0.6045	0.4539
1980	0.6187	0.4939	0.5640	0.6382	0.5553	0.4170
1981	0.6097	0.5572	0.5728	0.6379	0.5891	0.4333
1982	0.5975	0.5374	0.5551	0.6098	0.5831	0.4370
1983	0.5077	0.4722	0.4530	0.5061	0.4736	0.4070
1984	0.4766	0.4021	0.4053	0.4708	0.4599	0.3304
1985	0.4262	0.4399	0.3843	0.4434	0.4819	0.2883
1986	0.4216	0.3943	0.3767	0.4531	0.4662	0.3373
1987	0.3838	0.3532	0.3284	0.3961	0.4187	0.2961
1988	0.3640	0.3262	0.2947	0.3261	0.4152	0.2585
1989	0.4645	0.4202	0.4134	0.4753	0.9568	0.4210
1990	0.4505	0.3794	0.4068	0.4475	0.9487	0.4227
1991	0.4501	0.3963	0.4456	0.4732	1.0351	0.3897
1992	0.4628	0.4259	0.5206	0.5500	1.1042	0.4623
1993	0.4404	0.4109	0.4707	0.4915	0.4059	0.3692
1994	0.4435	0.4049	0.4717	0.4832	0.3771	0.3636
1995	0.4208	0.2976	0.3580	0.3684	0.2402	0.2492
1996	0.3828	0.2407	0.3553	0.3828	0.3015	0.2662
1997	0.3878	0.2518	0.3592	0.3531	0.3017	0.2838
1998	0.3903	0.2603	0.3727	0.3157	0.2767	0.2893
1999	0.3966	0.2657	0.3846	0.3183	0.2663	0.3015
2000	0.3815	0.2640	0.3969	0.3173	0.2452	0.2935

Fuente: Estimación basada en el modelo con datos del INEGI y el BEA



Cuadro 2.5		
<i>Costos unitarios laborales relativos, México-Estados Unidos 1970-2000</i>		
Bienes manufacturados		
Año	otro equipo de transporte	otras manufacturas
1970	0.5190	0.2528
1971	0.5439	0.2540
1972	0.5549	0.2603
1973	0.5469	0.2207
1974	0.5527	0.2231
1975	0.6518	0.2601
1976	0.6240	0.2670
1977	0.6676	0.2553
1978	0.6879	0.2356
1979	0.6759	0.2056
1980	1.0173	0.1777
1981	1.0179	0.1917
1982	1.0928	0.1736
1983	0.9680	0.1338
1984	1.0013	0.1286
1985	0.7673	0.1263
1986	0.8447	0.1293
1987	0.8401	0.3450
1988	0.7413	0.2514
1989	0.7668	0.3573
1990	0.6966	0.3951
1991	0.7757	0.4176
1992	0.7685	0.4816
1993	0.6191	0.3650
1994	0.6228	0.3468
1995	0.3210	0.2772
1996	0.4121	0.3176
1997	0.4429	0.3490
1998	0.4287	0.3457
1999	0.3724	0.3596
2000	0.3922	0.3705

Fuente: Estimación basada en el modelo con datos del INEGI y el BEA

**Cuadro 3.1****Balanza comercial de México por industria 1970-2000**

Miles de pesos 1980:100

<b>Industria</b>	<b>1970</b>	<b>1971</b>	<b>1972</b>	<b>1973</b>	<b>1974</b>	<b>1975</b>	<b>1976</b>	<b>1977</b>	<b>1978</b>	<b>1979</b>
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	9,224	10,477	9,677	4,563	-5,575	-7,210	957	-3,714	-1,876	-5,290
Minería metálica	4,742	1,610	4,201	2,587	6,637	4,950	4,636	4,239	3,111	3,073
Minería de carbón	-1,294	-1,188	-1,366	-1,504	-1,635	-1,388	-377	-316	-936	-1,313
Extracción de petróleo y gas	1,936	1,025	481	224	1,311	25,496	29,217	49,944	88,851	128,027
Minerales no metálicos, excepto los combustibles	1,747	2,480	2,181	1,572	2,536	1,483	1,976	2,020	2,144	2,548
Alimentos y productos afines	24,244	25,639	26,110	25,831	19,388	17,720	15,339	15,715	19,453	18,902
Productos de tabaco	495	504	685	834	1,176	783	789	819	1,168	977
Fabricación de productos textiles	9,759	8,526	10,964	11,327	9,801	9,096	9,125	7,939	10,145	10,315
Ropa y otros productos textiles	-2,552	-3,039	-3,368	-3,212	165	-820	-1,491	-849	-1,362	-2,782
Madera y productos de madera	-1,375	-1,106	-1,211	-1,051	-1,448	-1,920	-1,461	-1,323	-1,234	-1,568
Muebles y enseres	-2	625	791	1,128	1,457	696	940	1,173	1,248	867
Papel y Productos Afines	-6,585	-5,269	-4,276	-7,953	-9,274	-7,921	-7,408	-8,304	-6,006	-7,832
Impresión y publicación	-275	-717	-1,602	-915	-446	-135	-213	215	-66	-311
Productos químicos y productos relacionados	-23,358	-22,811	-25,022	-27,876	-42,651	-29,058	-23,116	-27,543	-25,279	-29,481
Productos derivados del petróleo y carbón	-9,163	-16,757	-22,053	-35,993	-29,183	-11,986	-13,795	-5,669	-7,239	-6,284
Caucho y misc. productos plásticos	-975	-965	-1,076	-1,277	-1,709	-2,111	-2,195	-1,160	-1,792	-3,103
Productos de cuero y piel	-1,775	-962	-479	-208	109	121	58	615	922	734
Piedra, arcilla y productos de vidrio	-320	-165	336	402	872	-516	1,597	3,306	3,042	-85
Industrias de metales primarios	-2,412	2,296	2,384	-6,443	-9,505	-12,823	-7,383	-5,428	-24,769	-30,191
Productos metálicos	-5,999	-6,904	-7,210	-7,522	-8,892	-9,093	-6,606	-4,810	-6,508	-10,727
Maquinaria y equipo industrial	-34,224	-32,542	-35,636	-37,743	-42,314	-51,186	-50,053	-33,092	-42,937	-74,944
Equipos eléctricos electrónicos y otros	-11,466	-9,842	-10,400	-9,440	-7,919	-6,248	-6,805	-6,903	-6,438	-13,658
Vehículos y equipos de motor	-18,557	-18,694	-16,898	-18,623	-35,785	-40,139	-33,037	-28,342	-19,373	-35,784
otro equipo de transporte	-9,431	-3,587	-4,707	-7,434	-6,923	-11,563	-6,353	-7,500	-5,102	-10,976
otras manufacturas	-5,372	-4,849	-5,425	-6,287	-6,776	-5,905	-3,850	-3,691	-4,892	-12,171
<b>Saldo de la balanza comercial total</b>	<b>-82,989</b>	<b>-76,217</b>	<b>-82,919</b>	<b>-125,012</b>	<b>-166,580</b>	<b>-139,676</b>	<b>-99,509</b>	<b>-52,657</b>	<b>-25,725</b>	<b>-81,059</b>

Fuente: Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática, INEGI, México

**Cuadro 3.2****Balanza comercial de México por industria 1970-2000****Miles de pesos 1980:100**

<b>Industria</b>	<b>1980</b>	<b>1981</b>	<b>1982</b>	<b>1983</b>	<b>1984</b>	<b>1985</b>	<b>1986</b>	<b>1987</b>	<b>1988</b>	<b>1989</b>
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	-29,732	-35,823	-9,323	-27,601	-22,841	-18,165	620	-3,194	-12,252	-13,565
Minería metálica	4,400	9,142	8,852	9,813	10,536	10,077	10,871	8,895	8,550	6,013
Minería de carbón	-1,582	-1,140	-1,139	-247	-416	-1,106	-438	-363	-800	-1,283
Extracción de petróleo y gas	216,993	282,308	384,512	395,144	391,021	367,586	331,782	343,283	335,905	326,791
Minerales no metálicos, excepto los combustibles	2,995	1,798	896	2,853	2,350	2,029	1,722	1,194	1,578	1,239
Alimentos y productos afines	-3,271	-5,323	5,595	9,766	16,988	20,155	27,333	35,642	21,935	12,828
Productos de tabaco	1,117	963	862	517	611	426	526	268	473	526
Fabricación de productos textiles	7,048	7,768	6,484	6,591	10,098	6,401	8,078	10,397	8,073	5,513
Ropa y otros productos textiles	-3,408	-5,141	-2,539	653	1,029	526	2,388	3,953	7,218	2,715
Madera y productos de madera	-1,805	-1,991	-1,102	-220	-707	-795	-568	-279	-529	-549
Muebles y enseres	465	654	792	3,102	4,060	2,885	5,090	6,515	12,921	13,969
Papel y Productos Afines	-12,872	-11,623	-7,410	-4,960	-5,278	-5,881	-4,668	-6,430	-8,437	-10,453
Impresión y publicación	-675	-2,384	-1,749	539	-500	-567	-1,344	-5	-61	-1,714
Productos químicos y productos relacionados	-40,382	-40,770	-25,022	-9,819	-9,326	-22,755	-7,500	-2,593	-7,822	-11,979
Productos derivados del petróleo y carbón	2,549	5,273	-4,749	10,116	23,563	18,013	11,790	2,369	145	-12,283
Caucho y misc. productos plásticos	-5,075	-5,921	-3,156	-1,570	-1,842	-3,176	-3,380	-1,087	-1,164	-1,906
Productos de cuero y piel	473	36	198	646	861	733	1,278	3,027	4,195	2,282
Piedra, arcilla y productos de vidrio	-1,431	-2,700	-168	5,049	6,702	6,505	8,345	9,858	11,195	6,600
Industrias de metales primarios	-47,680	-57,527	-24,126	-243	-7,445	-15,932	-2,698	2,921	-1,483	131
Productos metálicos	-13,456	-18,487	-9,880	-1,489	-4,759	-6,448	-3,755	-2,271	-5,033	-10,579
Maquinaria y equipo industrial	-101,627	-125,269	-69,771	-23,334	-32,986	-43,291	-34,158	-27,838	-44,147	-50,575
Equipos eléctricos electrónicos y otros	-15,696	-20,375	-13,169	-4,071	-7,989	-12,049	-11,683	-7,715	-20,560	-24,502
Vehículos y equipos de motor	-42,837	-57,654	-22,943	2,747	4,413	4,634	-7,069	-6,212	-9,306	-4,266
otro equipo de transporte	-17,429	-24,398	-15,051	-9,502	-10,507	-6,374	2,307	-806	-11,041	-29,183
otras manufacturas	-15,441	-21,409	-13,692	-3,735	-4,890	-8,779	-4,779	-5,791	-7,657	-10,756
<b>Saldo de la balanza comercial total</b>	<b>-118,359</b>	<b>-129,993</b>	<b>183,202</b>	<b>360,745</b>	<b>362,746</b>	<b>294,652</b>	<b>330,090</b>	<b>363,738</b>	<b>281,896</b>	<b>195,014</b>

Fuente: Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática, INEGI, México

**Cuadro 3.3****Balanza comercial de México por industria 1970-2000****Miles de pesos 1980:100**

<b>Industria</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	-14,241	-15,734	-34,219	-25,008	-41,838	-12,268	-44,147	-41,900	-54,477	-61,740	-58,002
Minería metálica	8,086	-1,485	-2,488	-1,339	68	-2,387	-3,701	-5,155	-4,052	-5,625	-3,106
Minería de carbón	-879	-937	-1,473	-1,775	-2,092	-2,359	-2,576	-3,649	-3,379	-2,693	-3,378
Extracción de petróleo y gas	325,056	349,019	345,297	344,959	340,369	349,194	412,517	452,207	447,064	407,586	420,823
Minerales no metálicos, excepto los combustibles	259	461	1,385	644	33	1,532	204	232	-468	337	337
Alimentos y productos afines	-17,701	-10,991	-23,880	-21,053	-29,595	19,022	22,865	11,600	2,593	570	-11,663
Productos de tabaco	472	792	621	1,007	928	1,619	2,088	2,070	2,270	2,363	2,395
Fabricación de productos textiles	1,434	776	-1,541	-3,255	-1,069	15,328	11,286	8,963	5,554	4,491	2,058
Ropa y otros productos textiles	-825	-4,863	-14,476	-14,374	-9,980	17,597	28,714	32,191	37,058	44,456	49,753
Madera y productos de madera	-1,226	-905	-1,703	-1,820	-1,736	1,752	2,226	2,285	599	-327	-3,004
Muebles y enseres	11,172	9,358	10,045	9,955	8,210	11,978	20,745	25,313	23,758	23,259	19,241
Papel y Productos Afines	-12,549	-15,011	-19,241	-21,637	-28,402	-18,886	-16,785	-19,829	-20,118	-21,864	-26,143
Impresión y publicación	-3,043	-4,022	-6,163	-7,763	-10,902	-4,604	-3,714	-3,804	-4,827	-5,682	-6,373
Productos químicos y productos relacionados	-1,182	-4,317	-6,927	-17,971	-25,536	32,893	918	-23,677	-36,194	-46,485	-55,460
Productos derivados del petróleo y carbón	-8,317	-17,117	-25,987	-19,674	-24,031	-10,782	-25,818	-49,581	-54,940	-60,389	-98,198
Caucho y misc. productos plásticos	-4,713	-10,400	-13,083	-14,661	-18,465	-9,864	-14,717	-17,902	-19,371	-17,891	-23,076
Productos de cuero y piel	2,982	2,227	1,077	708	-370	7,117	9,550	10,754	7,876	8,061	7,842
Piedra, arcilla y productos de vidrio	3,676	437	-2,112	-3,071	-4,414	5,322	5,863	3,842	1,283	2,143	890
Industrias de metales primarios	-1,053	-652	-10,289	5,802	-557	52,086	34,762	22,821	-3,449	-10,999	-26,419
Productos metálicos	-13,805	-16,560	-23,095	-21,377	-28,115	-7,199	-12,426	-18,064	-31,060	-45,752	-52,164
Maquinaria y equipo industrial	-63,918	-72,206	-104,754	-97,102	-109,700	-34,926	-56,098	-61,776	-90,367	-104,792	-129,389
Equipos eléctricos electrónicos y otros	-27,586	-34,781	-43,254	-39,377	-45,846	-19,179	-33,692	-51,971	-65,344	-74,268	-102,827
Vehículos y equipos de motor	-10,503	-12,792	-16,917	-12,782	-20,406	-9,645	-1,645	-8,283	-7,321	3,734	-7,916
otro equipo de transporte	-36,599	-53,245	-68,968	-65,719	-73,324	11,684	51,398	29,756	31,946	41,033	35,079
otras manufacturas	-11,547	-19,197	-27,998	-26,521	-32,011	-16,695	-23,949	-34,785	-37,920	-45,892	-51,814
<b>Saldo de la balanza comercial total</b>	<b>123,450</b>	<b>67,854</b>	<b>-90,147</b>	<b>-53,203</b>	<b>-158,780</b>	<b>378,327</b>	<b>363,866</b>	<b>261,657</b>	<b>126,710</b>	<b>33,636</b>	<b>-120,512</b>

Fuente: Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática, INEGI, México

**Cuadro 4.1****Salarios relativos México- Estados Unidos por industria, 1970-2000****dólares 1996:100**

<b>Industria</b>	<b>1970</b>	<b>1971</b>	<b>1972</b>	<b>1973</b>	<b>1974</b>	<b>1975</b>	<b>1976</b>	<b>1977</b>	<b>1978</b>	<b>1979</b>
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	9.56	9.31	8.57	10.05	9.54	9.62	9.20	9.65	8.80	8.53
Minería metálica	2.58	2.22	2.07	2.57	2.75	2.28	2.24	2.77	2.61	2.95
Minería de carbón	0.58	0.52	0.50	0.67	0.69	0.68	0.69	0.73	0.71	0.72
Extracción de petróleo y gas	1.97	2.27	2.04	2.14	3.74	3.39	2.45	3.84	3.10	2.44
Minerales no metálicos, excepto los combustibles	2.82	2.93	2.79	2.68	2.49	2.66	2.47	2.54	2.79	2.75
Alimentos y productos afines	3.83	4.68	4.35	4.14	4.00	4.27	3.69	4.07	4.30	4.01
Productos de tabaco	5.60	6.37	6.32	8.51	7.48	5.93	8.27	8.86	10.13	10.30
Fabricación de productos textiles	3.81	3.18	3.58	3.74	3.56	3.18	2.97	3.33	3.48	3.77
Ropa y otros productos textiles	6.27	6.71	6.20	5.96	5.75	4.80	4.75	4.85	5.08	5.03
Madera y productos de madera	10.05	10.29	9.66	10.36	9.42	9.43	8.73	8.78	8.38	10.11
Muebles y enseres	10.69	10.77	9.85	9.02	8.62	8.34	7.65	7.58	8.23	8.96
Papel y Productos Afines	6.95	6.99	6.45	6.34	6.59	5.94	6.03	5.83	5.84	5.91
Impresión y publicación	7.22	8.08	7.28	7.52	7.15	6.63	5.76	6.02	6.37	6.66
Productos químicos y productos relacionados	4.59	4.64	4.25	4.24	3.82	3.66	3.49	3.73	3.80	3.71
Productos derivados del petróleo y carbón	2.08	2.57	2.33	1.78	2.00	2.40	2.00	2.38	3.18	1.31
Caucho y misc. productos plásticos	4.41	4.23	3.81	3.45	3.39	2.59	2.33	2.37	2.47	2.75
Productos de cuero y piel	4.10	4.34	4.30	4.37	3.65	3.67	3.18	3.18	3.22	2.84
Piedra, arcilla y productos de vidrio	5.31	4.91	4.96	4.79	4.29	3.89	3.74	4.06	3.82	3.85
Industrias de metales primarios	3.87	3.61	3.61	3.52	3.85	3.64	6.28	3.70	3.65	3.92
Productos metálicos	6.22	5.55	5.50	4.96	5.17	5.24	5.22	5.33	5.09	5.08
Maquinaria y equipo industrial	2.59	2.43	2.46	2.46	2.50	2.33	2.23	2.36	2.37	2.57
Equipos eléctricos electrónicos y otros	10.66	10.59	10.34	10.48	8.90	7.59	7.57	6.76	6.48	6.50
Vehículos y equipos de motor	8.64	7.23	8.19	8.22	6.49	5.69	5.04	6.33	7.33	7.18
otro equipo de transporte	5.88	5.79	5.77	5.69	5.49	4.47	4.33	4.52	4.30	4.68
otras manufacturas	3.39	3.54	3.62	4.30	4.10	3.91	3.72	4.10	4.06	4.35
<b>Promedio de tasa salarial</b>	<b>5.35</b>	<b>5.35</b>	<b>5.15</b>	<b>5.28</b>	<b>5.02</b>	<b>4.65</b>	<b>4.56</b>	<b>4.71</b>	<b>4.78</b>	<b>4.83</b>

Fuente: Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática, INEGI, México; Burea of Economic Analysis, BEA, USA.

**Cuadro 4.2****Salarios relativos México- Estados Unidos por industria, 1970-2000****dólares 1996:100**

<b>Industria</b>	<b>1980</b>	<b>1981</b>	<b>1982</b>	<b>1983</b>	<b>1984</b>	<b>1985</b>	<b>1986</b>	<b>1987</b>	<b>1988</b>	<b>1989</b>
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	10.58	10.69	13.69	13.01	15.69	21.86	22.12	22.86	23.53	26.58
Minería metálica	2.68	1.79	2.72	4.24	3.75	3.17	5.24	6.29	6.46	7.93
Minería de carbón	0.86	0.80	0.67	1.29	2.02	2.20	1.89	2.24	3.79	4.48
Extracción de petróleo y gas	2.85	1.50	2.30	10.97	9.45	6.91	9.43	15.26	8.10	5.47
Minerales no metálicos, excepto los combustibles	2.42	2.40	2.97	3.70	4.78	5.46	6.06	5.62	6.13	7.51
Alimentos y productos afines	4.67	4.35	4.76	6.00	6.57	7.52	8.02	8.48	8.99	6.86
Productos de tabaco	13.99	16.61	15.11	13.79	14.86	12.23	13.82	12.36	13.16	9.90
Fabricación de productos textiles	4.35	4.09	4.00	5.63	5.95	5.90	6.38	7.57	6.87	5.67
Ropa y otros productos textiles	5.98	5.71	5.23	7.11	7.63	8.06	8.34	9.83	10.51	6.07
Madera y productos de madera	12.47	11.09	10.45	12.80	16.28	17.95	17.28	17.12	21.85	16.36
Muebles y enseres	9.81	10.29	10.67	12.53	12.95	14.53	14.32	16.10	17.90	9.87
Papel y Productos Afines	6.26	6.30	6.16	9.48	9.31	9.18	9.93	12.43	10.89	6.68
Impresión y publicación	7.25	7.79	8.26	10.02	12.00	12.30	13.54	14.45	13.91	7.41
Productos químicos y productos relacionados	3.59	3.44	3.84	5.51	5.34	5.25	6.14	7.37	6.86	5.11
Productos derivados del petróleo y carbón	1.38	2.34	2.88	5.64	7.64	7.74	5.70	9.10	8.33	4.86
Caucho y misc. productos plásticos	3.19	3.16	3.22	4.70	5.18	5.39	5.78	6.92	7.02	5.75
Productos de cuero y piel	2.89	2.71	3.21	4.23	4.35	4.39	4.94	6.71	6.37	5.45
Piedra, arcilla y productos de vidrio	4.11	4.23	4.15	5.52	5.72	5.93	6.20	6.89	6.90	5.49
Industrias de metales primarios	4.08	3.88	3.72	4.91	6.09	5.97	6.91	7.01	6.45	4.17
Productos metálicos	5.67	5.77	5.84	8.37	9.70	9.54	9.78	11.56	13.22	8.59
Maquinaria y equipo industrial	2.72	2.82	3.02	4.46	5.10	5.89	6.64	8.22	8.61	5.74
Equipos eléctricos electrónicos y otros	6.65	6.19	5.89	8.33	8.89	8.89	9.99	10.81	10.27	3.91
Vehículos y equipos de motor	7.61	6.73	6.71	9.29	11.87	12.11	10.25	10.75	9.06	5.27
otro equipo de transporte	6.93	5.93	5.24	6.88	6.81	6.79	6.26	5.73	6.01	7.37
otras manufacturas	5.05	4.91	5.57	7.64	8.09	8.54	9.51	10.58	12.40	9.76
<b>Promedio de tasa salarial</b>	<b>5.52</b>	<b>5.42</b>	<b>5.61</b>	<b>7.44</b>	<b>8.24</b>	<b>8.55</b>	<b>8.98</b>	<b>10.09</b>	<b>10.14</b>	<b>7.69</b>

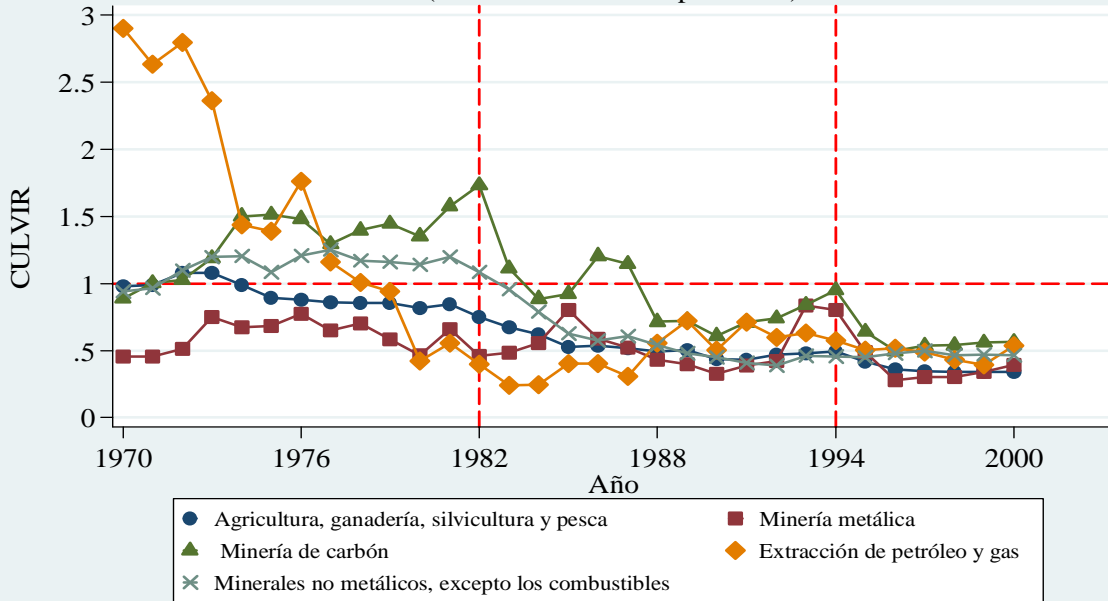
Fuente: Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática, INEGI, México; Bureau of Economic Analysis, BEA, USA.

**Cuadro 4.3****Salarios relativos México- Estados Unidos por industria, 1970-2000****dólares 1996:100**

<b>Industria</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	33.93	36.74	35.58	34.49	35.94	38.68	42.53	48.45	51.03	51.82	52.13
Minería metálica	7.99	6.48	5.67	4.25	4.23	7.26	7.52	6.91	7.78	7.48	6.13
Minería de carbón	5.44	4.84	4.45	5.29	4.80	6.80	8.33	8.76	8.81	8.78	8.54
Extracción de petróleo y gas	6.29	4.72	4.25	2.87	2.94	3.90	2.99	3.17	3.96	4.70	2.72
Minerales no metálicos, excepto los combustibles	7.08	7.93	8.68	9.98	10.05	11.21	10.92	10.66	11.72	11.27	11.14
Alimentos y productos afines	6.47	5.75	5.42	5.14	4.96	6.50	6.62	6.31	5.82	5.41	5.23
Productos de tabaco	5.38	4.75	3.78	5.02	5.94	7.02	7.64	5.09	3.07	1.71	1.39
Fabricación de productos textiles	5.48	5.13	4.66	4.24	4.26	6.20	6.14	6.27	5.50	5.09	4.72
Ropa y otros productos textiles	5.68	5.64	5.10	4.92	4.92	6.23	6.82	7.09	6.96	6.74	6.39
Madera y productos de madera	14.84	11.85	10.14	8.45	7.85	8.79	9.58	9.29	9.12	8.96	9.10
Muebles y enseres	9.22	8.63	8.65	8.72	7.87	9.17	9.33	9.83	10.07	9.32	9.05
Papel y Productos Afines	6.31	6.32	5.59	5.70	5.44	5.85	6.14	6.14	5.69	5.35	4.75
Impresión y publicación	7.07	6.63	5.94	5.60	5.28	6.94	6.49	6.05	5.59	5.33	5.08
Productos químicos y productos relacionados	4.95	4.59	4.30	3.79	3.58	4.42	4.55	4.36	4.01	4.13	4.26
Productos derivados del petróleo y carbón	4.18	3.71	3.78	3.24	3.48	6.23	5.63	4.51	3.67	5.18	3.15
Caucho y misc. productos plásticos	5.42	4.95	4.34	4.28	4.36	5.97	6.10	6.20	5.74	5.28	5.38
Productos de cuero y piel	5.02	5.21	4.74	5.01	5.21	7.48	8.22	8.63	8.34	8.12	8.25
Piedra, arcilla y productos de vidrio	5.56	5.42	5.39	5.32	4.95	5.32	6.24	6.20	6.13	5.78	5.95
Industrias de metales primarios	3.97	3.91	3.33	3.18	3.02	4.03	4.55	4.25	4.03	4.11	4.05
Productos metálicos	7.89	7.11	6.32	5.75	5.52	7.34	7.45	7.13	6.72	6.08	5.60
Maquinaria y equipo industrial	5.44	4.88	4.73	4.27	4.30	5.85	6.82	7.87	9.14	10.12	10.53
Equipos eléctricos electrónicos y otros	3.77	3.65	3.78	3.97	4.23	6.57	7.96	8.73	10.60	12.55	15.88
Vehículos y equipos de motor	4.81	4.28	3.93	3.68	3.67	5.63	5.60	5.23	5.28	4.87	4.43
otro equipo de transporte	7.62	7.70	8.22	6.99	6.25	13.27	10.51	8.95	8.60	9.02	7.74
otras manufacturas	9.41	8.82	8.08	7.38	7.49	9.71	9.17	8.07	8.01	7.52	7.36
<b>Promedio de tasa salarial</b>	<b>7.57</b>	<b>7.19</b>	<b>6.75</b>	<b>6.46</b>	<b>6.42</b>	<b>8.25</b>	<b>8.55</b>	<b>8.57</b>	<b>8.62</b>	<b>8.59</b>	<b>8.36</b>

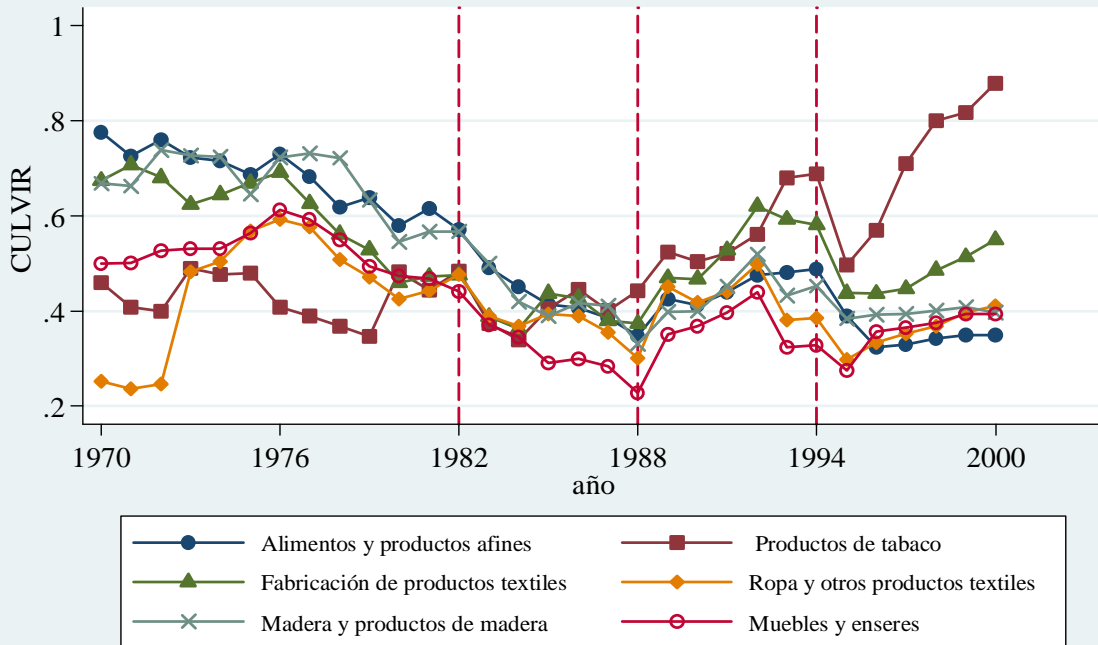
Fuente: Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática, INEGI, México; Bureau of Economic Analysis, BEA, USA.

Gráfica 5. Costo unitario laboral verticalmente integrado relativo México-USA: 1970-2000  
(bienes comerciables primarios)



Fuente: elaboración propia basados en los resultados del modelo CULVI

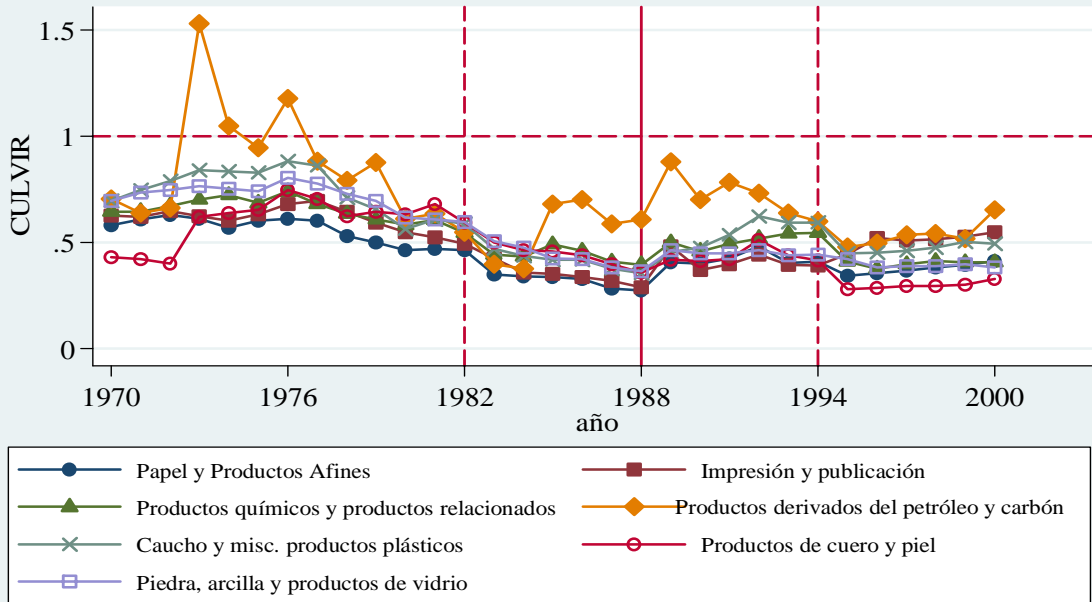
Gráfica 6. Costo unitario laboral verticalmente integrado relativo México-USA: 1970-2000  
(Sector manufacturero I)



Fuente: elaboración propia basa en dato del modelo CULVIR.

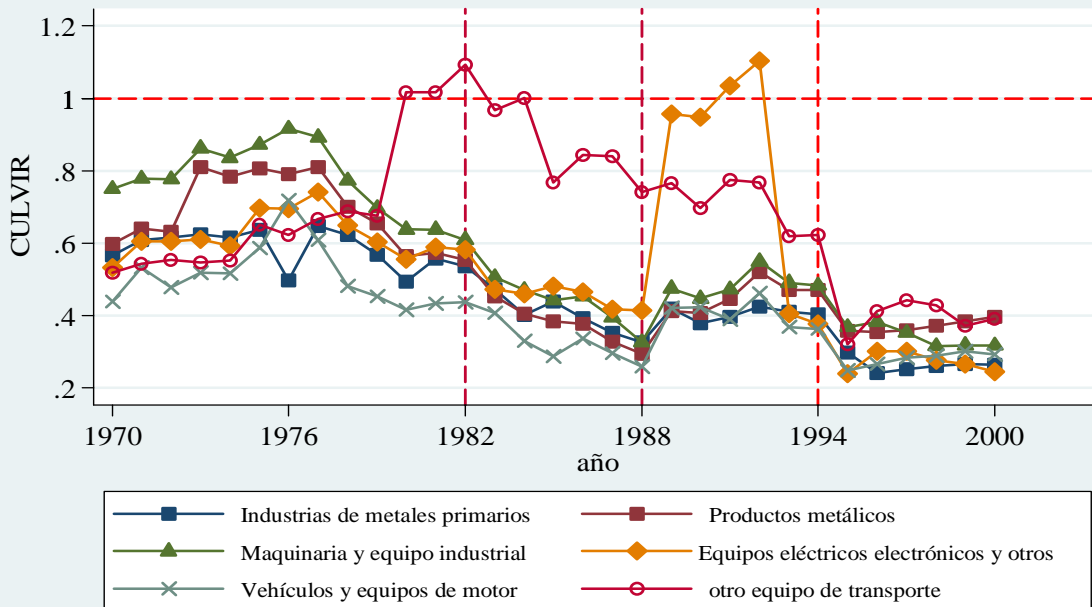


Gráfica 7. Costo unitario laboral verticalmente integrado relativo México-USA: 1970-2000  
(sector manufacturero II)



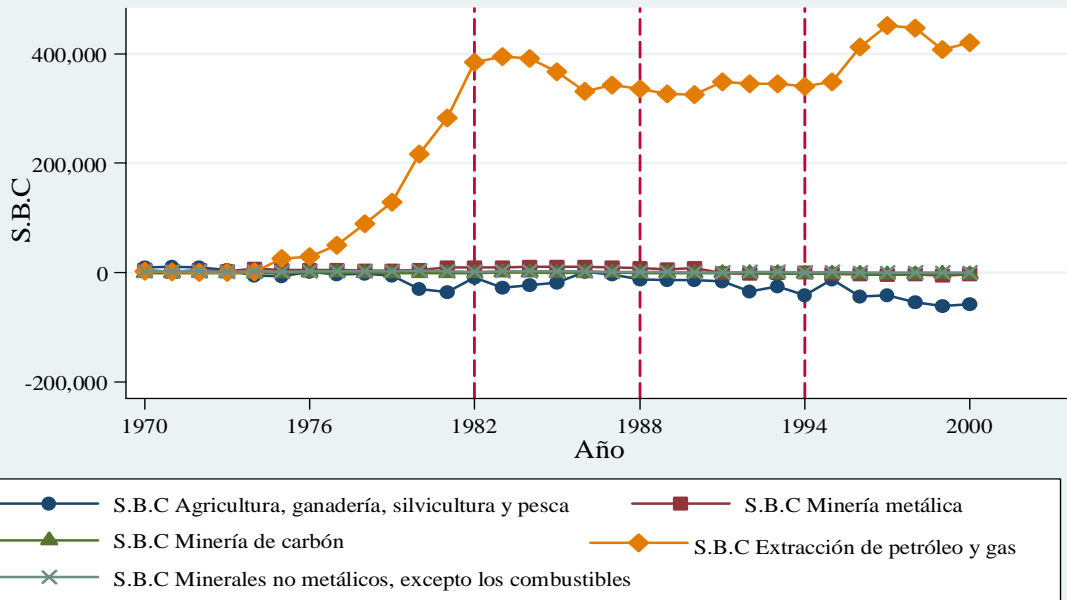
Fuente: elaboración propia basada en datos del modelo.

Gráfica 8. Costo unitario laboral verticalmente integrado relativo México-USA: 1970-2000  
(sector manufacturero III)



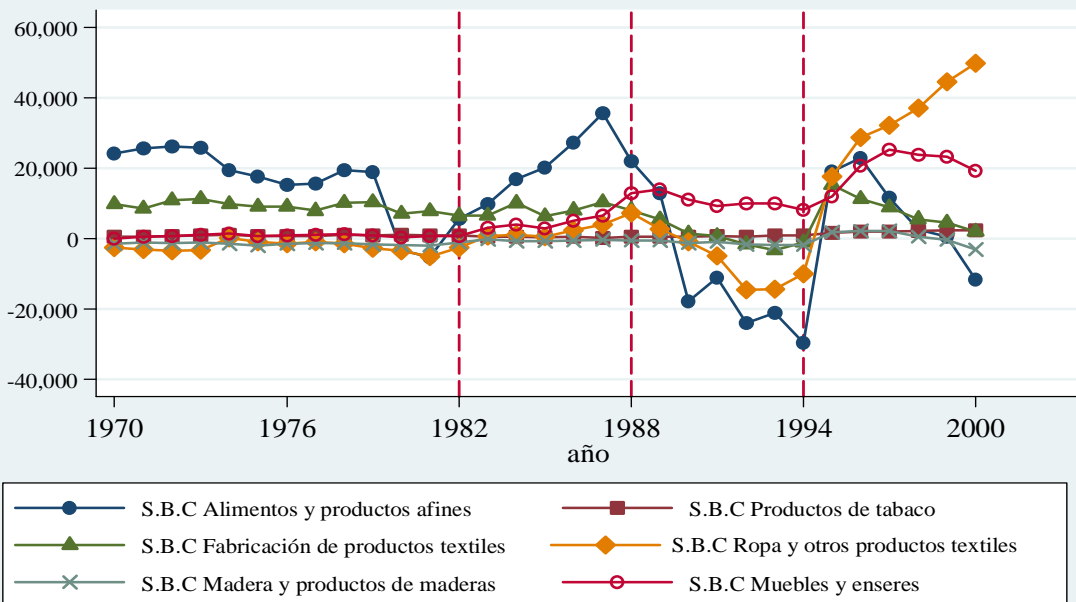
Fuente: elaboración propia basada en datos del modelo CULVIR

Grafica 9. Saldo de la balanza comercial México: 1970-2000  
(Industrias de bienes primarios, miles de pesos 1980:100)



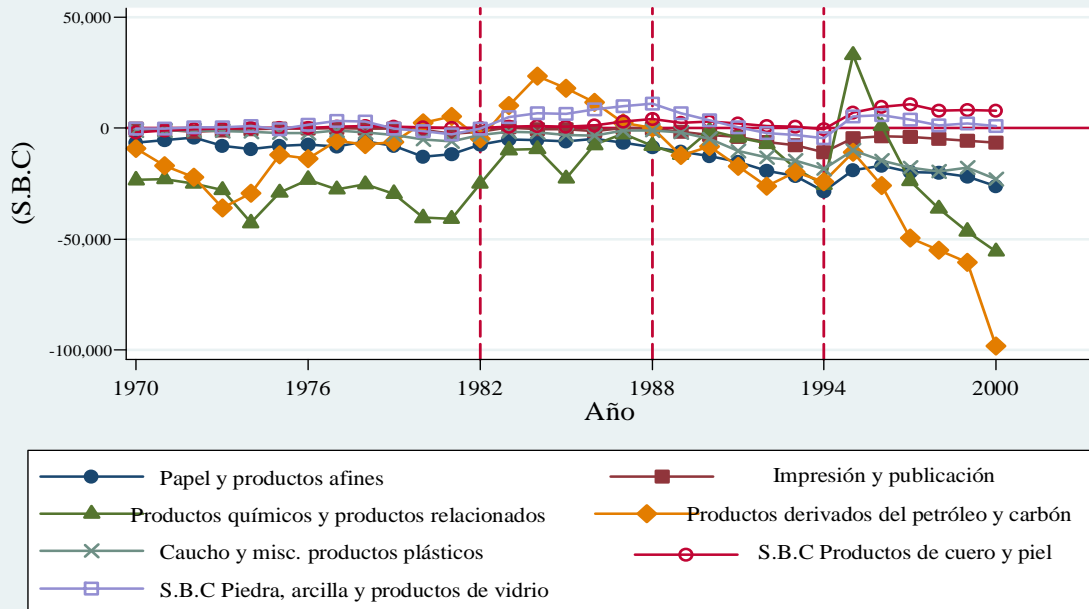
Fuente: elaboración propia basada en datos de INEGI.

Grafica 10. Saldo de la balanza comercial México: 1970-2000  
(Industrias de bienes manufacturados I, miles de pesos 1980:100)



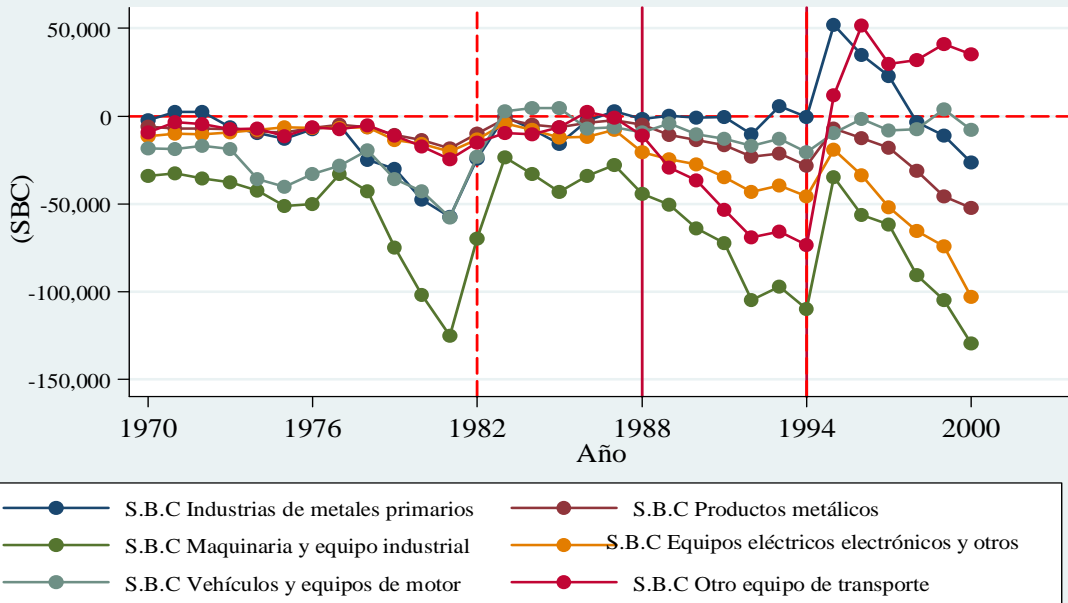
Fuente: elaboración propia basada en datos de INEGI.

Grafica 11. Saldo de la balanza comercial México: 1970-2000  
(Industrias de bienes manufacturados II, miles de pesos 1980:100)



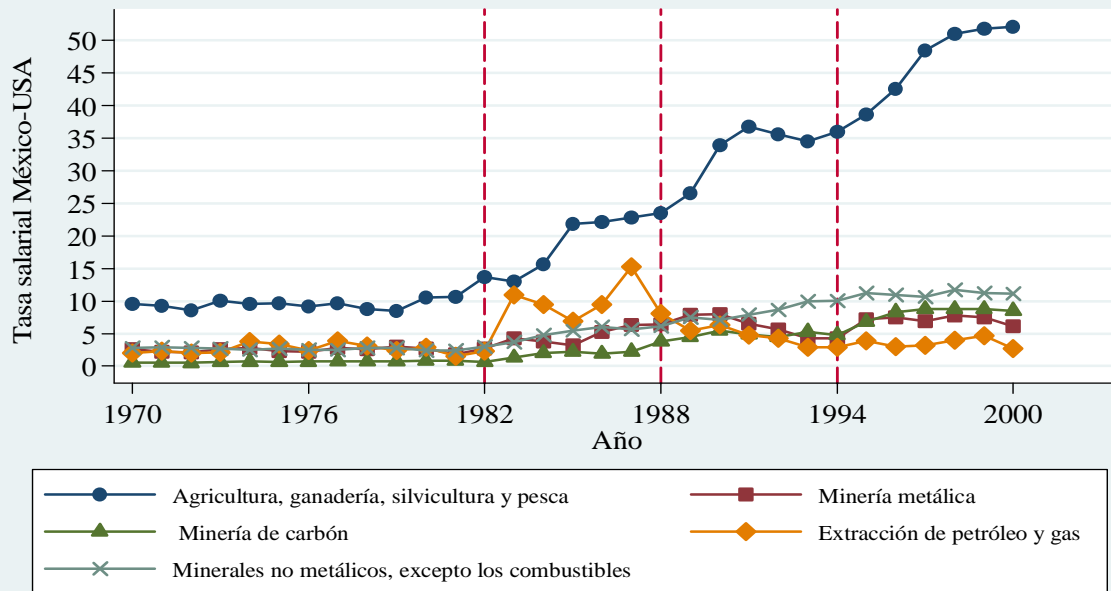
Fuente: elaboración propia basada en datos de INEGI.

Grafica 12. Saldo de la balanza comercial México: 1970-2000  
(Industrias de bienes manufacturados III, miles de pesos 1980:100)



Fuente: elaboración propia basada en datos de INEGI.

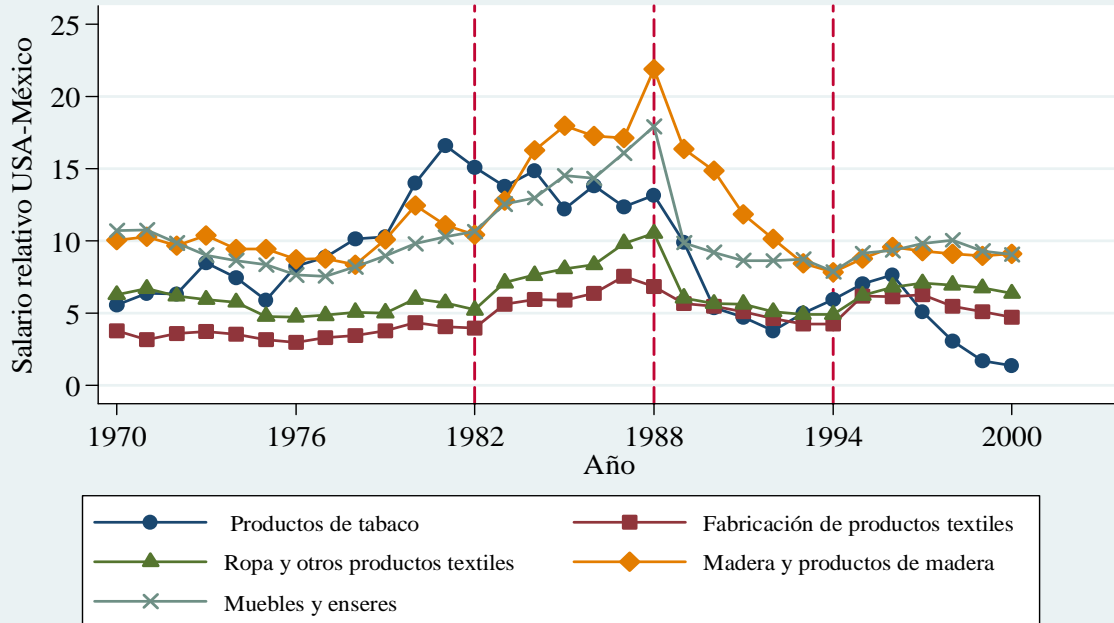
Gráfica 13. Salarios relativos México-USA 1970-2000  
(Bienes de sector primarios, dólares 1996:100)



Fuente: elaboración propia basada en datos de INEGI y BEA

Los salarios relativos, es el cociente de unidad monetaria de salario pagado en USA por unidad monetaria de México ambos medidos en dólares 1996:100

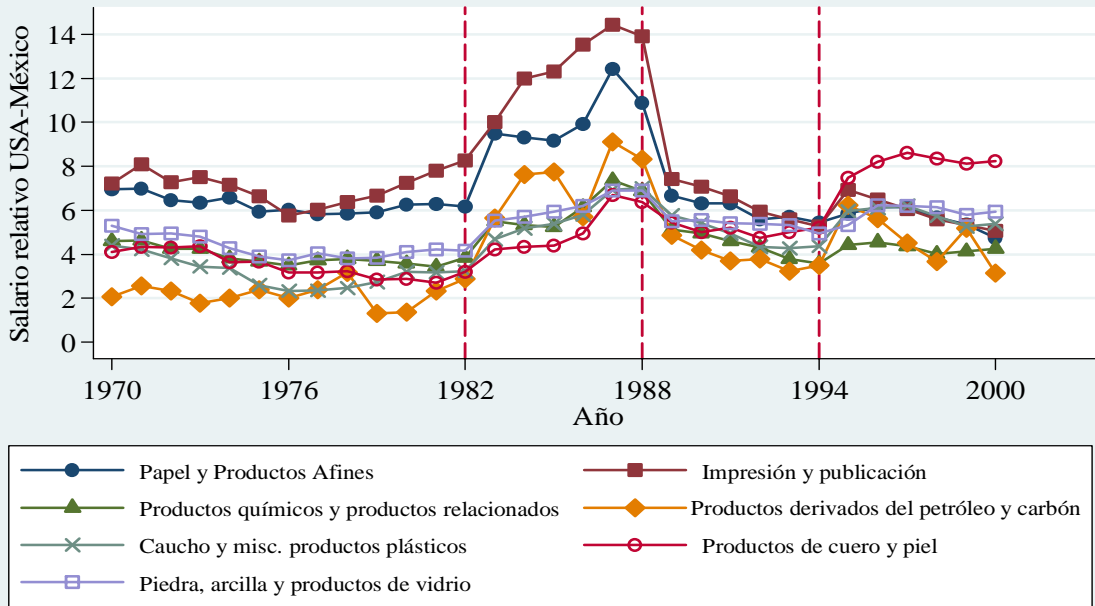
Gráfica 14. Salario relativo USA-México 1970-2000  
(sector manufacturero I, dólares 1996:100)



Fuente: elaboración propia basada en datos de INEGI y BEA

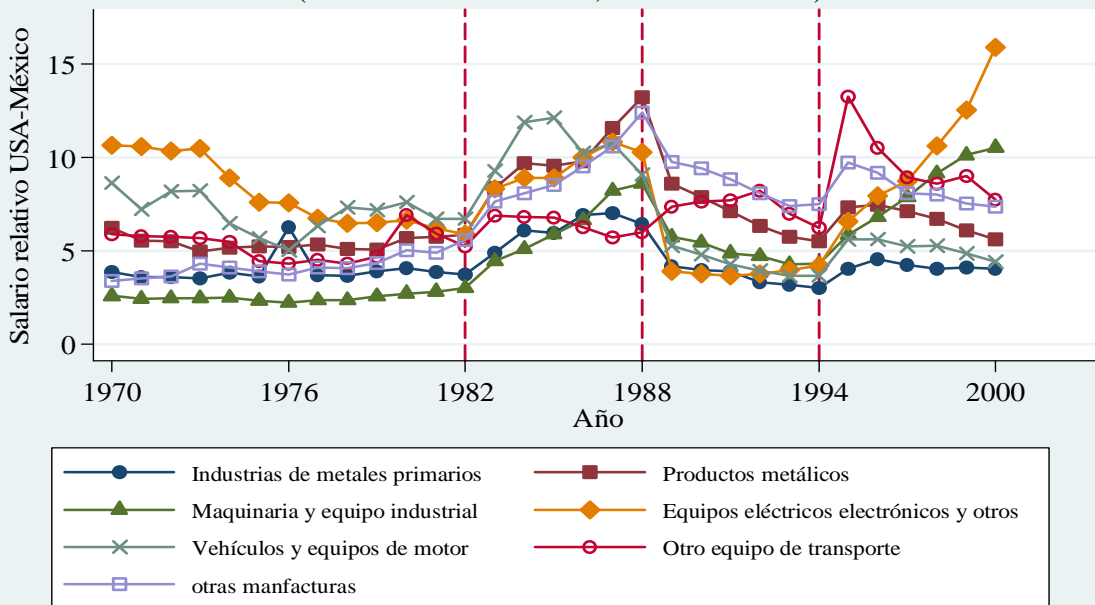
Los salarios relativos, es el cociente de unidad monetaria de salario pagado en USA por unidad monetaria de México ambos medidos en dólares 1996:100

Gráfica 15. Salario relativo USA-México 1970-2000  
(sector manufacturero II, dólares 1996:100)



Fuente: elaboración propia basada en datos de INEGI y BEA

Gráfica 16. Salario relativo USA-México 1970-2000  
(sector manufacturero III, dólares 1996:100)



Fuente: elaboración propia basada en datos de INEGI y BEA

Referencias bibliográficas:

- 1) ARGHIRI, Emanuel (1970), *El intercambio desigual*, México: Editorial siglo XXI
- 2) ASTARITA, Rolando (2009), *Monopolio imperialismo e intercambio desigual*, España: Ediciones Maia
- 3) ASTARITA, Rolando (2006) *Valor mercado mundial y globalización*, Argentina: Editorial Kaicron
- 4) ASTARITA, Rolando (2010), *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo. Tipo de cambio y renta agraria en Argentina*, Argentina: editorial Bernal.
- 5) BARAN, Paul (1988). *Capital monopolista: ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos* México: editorial siglo XXI
- 6) de BRUNOFF, Suzzane (1987) “*Recusando el monetarismo*” en *Investigación Económica Núm. 179*, México: UNAM
- 7) CHANG, Ha-Joon (2011), *Pateando la escalera, El desarrollo estratégico en una perspectiva histórica*, México: Juan Pablos Editor / Fundación México Social Siglo XXI
- 8) GILL, Louis (2002), *Fundamentos y límites del capitalismo*, España: editorial Trotta
- 9) GUERERO, Diego (1995), *Competitividad teoría y práctica*, España: editorial Ariel
- 10) GUERERO, Diego(2000), *Macroeconomía y crisis mundial*, España: editorial Trotta
- 11) HARVEY, David (1990), *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*, México: *Fondo de Cultura Económica*.
- 12) HECKSHER , E.(1949), "*The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income*," *Ekonomisk Tidschrift*, XXI, 497-521; reprinted in *Readings in the Theory of International Trade*, Philadelphia: American Economic Association, Chapter 13
- 13) MARX, Karl, (2010) *Contribución a la crítica de la economía política*, México: editorial siglo XXI
- 14) MARX, Karl, (2007) *El Capital Tomo III, Vol.3* , México: editorial siglo XXI
- 15) MORENO, Juan Carlos; ROS, Jaime (2009), *Desarrollo y Crecimiento en la Economía Mexicana: Una Perspectiva Histórica*, México: editorial Fondo de cultura económica.

- 16) MUN, Thomas (1954), *La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior*, México: editorial FCE.
- 17) PALLOIX, CHRISTHIAN (1975) *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*, México: Siglo XXI.
- 18) RICARDO, David, (1987) *Principios de economía política y tributación*, México: Fondo de Cultura Económica
- 19) ROJAS, Raul (1987), “*¿Era Marx un monetarista?*” en *Investigación Económica Núm. 179*, México:UNAM
- 20) RUIZ, Pablo (2010), “*Costos unitarios laborales verticalmente integrados por rama en México y Estados Unidos*” en *Investigación económica*, México: UNAM
- 21) SAMUELSON, P.A.(1949), “*International Factor-Price equalisation once again*” en *The Economic Journal, Vol 59 No.234*
- 22) SMITH, Adam (2010), *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, México: Fondo de Cultura Económica.
- 23) SHAIKH, Anwar (2009) *Teorías del comercio internacional*, España: ediciones Maia
- 24) SHAIKH, Anwar (1995) “**Free Trade, Unemployment and Economic Policy**” en *Global Unemployment, New York: John Eatwell*
- 25) SHAIKH, Anwar (1999) “*Real Exchange Rates and the International Mobility of Capital*” *Working Paper No. 265*,USA: The Jerome Levy Economics Institute of Bard College.
- 26) SHAIKH, Anwar (1980), “*On the Laws of International Exchange*” in *Growth, Profits and Property*,England: Edward J. Nell
- 27) VALLE, Alejandro (2000) “*Desarrollo desigual y competitividad*” en *La nueva economía política de la globalización*, España: Euskal Herriko Unibertsitatea, Argitalpen Zerbitzua
- 28) VALLE, Alejandro (1998) “*La productividad al encuentro de la teoría marxista*” en *Sociedad Brasileira de economía política*, Brasil: Revista sociedad Brasileira de economía política
- 29) VALLE, Alejandro, (1997) “*Diferencia de salarios México E.UA*” en *Momento Económico No.92*

- 30) VALLE, Alejandro, (1987), *Valor y precio: Hacia una refundamentacion de la teoría marxista del valor*, tesis doctoral, México: UNAM Facultad de Economía.
- 31) VILLAREAL, Rene (1979), *Economía internacional: Teorías clásicas, neoclásicas y su evidencia histórica*, México: Fondo de Cultura Económica.
- 32) VILLAREAL, Rene (1979), *Economía internacional: Teorías de la dependencia y su evidencia empírica*, México: Fondo de Cultura Económica.