



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
POSGRADO EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS**

**Alternativas de política económica para hacer frente a la
actual crisis en economías periféricas: caso de México y
Colombia**

T E S I S

**Que para optar por el grado de:
Maestra en Estudios Latinoamericanos
P r e s e n t a
Lourdes Carolina Hernández Calvario**

Tutor Principal

Dr. Raúl Vázquez López (IIEc, UNAM)

Miembros del Comité Tutor

Dr. José María Calderón Rodríguez (FCPyS, UNAM)

Dra. Josefina Morales Ramírez (IIEc, UNAM)

Dr. Massimo Modonesi (FCPyS, UNAM)

Dr. Juan Arancibia Córdova (IIEc, UNAM)

México DF, agosto 2015



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.

Índice

Capítulo I

Los ciclos del capitalismo y su tendencia a la crisis en México y Colombia.....1

1.1 Los ciclos económicos en América Latina.....2

1.2 Crecimiento económico y crisis en América Latina.....7

1.2.1 La caída en la tasa de ganancia como condición generadora de crisis.....11

Capítulo II

El patrón de acumulación neoliberal en México y Colombia.....16

2.1 El comportamiento del Producto Interno Bruto.....18

2.2 El comportamiento de la productividad del trabajo en la fase neoliberal.....19

2.3 Comportamiento del empleo en el neoliberalismo.....24

2.4 Tasa de asalarización y proletarización.....29

2.4.1 No se puede desproletarizar un país que apenas se está proletarizando.....30

2.5 El valor de la fuerza de trabajo y los salarios.....31

2.5.1 Factores que determinan la tasa de plusvalía.....38

2.6 El desempeño de la Tasa de Ganancia.....39

2.6.1. La tasa de ganancia en México y Colombia en la fase neoliberal.....40

2.6.2 Los determinantes de la tasa de ganancia en México y Colombia.....43

2.7 Tasa de Acumulación en la fase neoliberal de México y Colombia.....48

2.7.1 ¿Por qué hay una baja acumulación en México y Colombia?.....55

2.8 El modelo económico es de crecimiento hacia el exterior.....56

2.9 El impacto del sector financiero en la economía real.....59

Capítulo III

Alternativas a la crisis que enfrentan México y Colombia.....65

3.1 Implementación del modelo neoliberal en Colombia.....65

3.2 Implementación del modelo neoliberal en México.....66

3.3 Respuesta social al neoliberalismo en Colombia.....68

3.4 Respuesta social al neoliberalismo en México.....	70
3.5 Derrumbe de los mitos sobre el neoliberalismo.....	71
3.6 Alternativas planteadas a la crisis desde los distintos enfoques económicos.....	72
3.6.1 Alternativas a la crisis en el Neoliberalismo. Más de lo mismo.....	73
3.6.2 Vertientes capitalistas distintas al modelo neoliberal.....	73
3.6.2.1 La vía de industrialización de corte autoritario–dictatorial.....	73
3.6.2.2 La vía de una industrialización de corte nacionalista y democrático burgués, también entendida como keynesianismo.....	74
3.6.3 Vertiente surgida del pensamiento latinoamericano.....	75
3.6.4 Alternativas de corte marxista.....	76
3.7 Política anticrisis aplicada en México y Colombia después de 2008.....	76
3.8 Condiciones desde donde se debe partir para superar la crisis económica en México y Colombia.....	77
3.9 La importancia del factor político y social en el proceso de transición.....	83
3.9.1 La urgente necesidad de una recomposición de clases.....	85
Conclusiones.....	88
 Anexo Metodológico	
I ¿Qué se entiende por trabajo?.....	96
I.1 Trabajo productivo versus trabajo improductivo.....	96
I.2 Trabajo productivo para Diego Guerrero.....	96
I.3 Trabajo productivo para José Valenzuela.....	97
I.4 Diferencias del trabajo productivo entre José Valenzuela Feijóo y Diego Guerrero.....	98
I.5 Cálculo de la Renta Nacional con metodología de Diego Guerrero.....	100
I.6 El tratamiento de los datos de población y el valor de la fuerza de trabajo con metodología de Diego Guerrero.....	101
I.7 El tratamiento de los datos de población y la fuerza de trabajo con la metodología de José Valenzuela Feijóo.....	102
I.8 Valor de la fuerza de trabajo con metodología de José Valenzuela.....	102
I.9 Para el cálculo de la plusvalía con base en la metodología de Diego Guerrero.....	103

I.10 Para el cálculo de la plusvalía con base en la metodología de José Valenzuela.....	104
I. 11 Metodología de Valenzuela para la obtención de la productividad.....	104
I.12 Para obtener serie de capital con metodología de Diego Guerrero.....	105
I.13 Tasa de ganancia y composición orgánica del capital con metodología de Diego Guerrero.....	105
I.14 Para obtener tasa de ganancia con metodología de José Valenzuela Feijóo.....	106
I.15 Para analizar el crecimiento económico con metodología de José Valenzuela Feijóo....	106
I.16 Para análisis de cuadros de salario real y salario relativo.....	107

Índice de cuadros

Cuadro 1 Comportamiento del Producto por habitante (2005-2013) (Precios constantes en dólares).....	2
Cuadro 2 Tasas de crecimiento de las principales Economías de América Latina (1966-2012) (Precios constantes en dólares).....	5
Cuadro 3 Comportamiento de la Formación Bruta de Capital Fijo en los principales países de América Latina y Estados Unidos (2004-2012) (Dólares constantes).....	11
Cuadro 4 Comportamiento del empleo por sector de la economía en México y Colombia (2001-2010) (Porcentaje del total del empleo).....	27
Cuadro 5 México: Comportamiento de la acumulación en México (2003-2012) (En millones de pesos corrientes).....	50
Cuadro 6 Exportaciones entre México y Colombia (2004-2011) (Porcentaje con respecto a las exportaciones totales calculadas sobre la base de las exportaciones FOB).....	59

Índice de gráficas

Gráfica 1 Comportamiento del Producto Interno Bruto en las principales economías de América Latina (1965-2012) (Dólares constantes).....	4
Gráfica 2 Tasas de crecimiento del PIB en México y Colombia (1976-2002) (Millones de pesos constantes Colombia 2005, México2008).....	8
Gráfica 3 Porcentaje de la producción marxista con metodología de José Valenzuela, con respecto al PIB en México y Colombia (1993-2012) (México, millones de pesos a precios de 2008; Colombia, miles de millones de pesos a precios de 2005).....	19
Gráfica 4 México: Cálculo de la productividad utilizando coeficientes z y a (1998-2012)	

(En millones de pesos a precios de 2008).....	22
Gráfica 5 Colombia: Comportamiento del PIB y del Desempleo (1990-2012) (El PIB tasas de crecimiento y el Desempleo como porcentaje de la fuerza laboral).....	25
Gráfica 6 México: Comportamiento del PIB y del Desempleo (1991-2012) (El PIB en tasas de crecimiento y el Desempleo como porcentaje de la fuerza laboral).....	26
Gráfica 7 Comportamiento del Salario Relativo en México y Colombia (1993-2010) (En pesos corrientes para ambos países).....	33
Gráfica 8 México: Cálculo de la Tasa de plusvalía con Metodología de José Valenzuela (1993-2012) (Millones de pesos corrientes) (La tasa de plusvalía está en porcentajes y el TTN y el TTE en minutos).....	36
Gráfica 9 México: Cálculo de la Tasa de plusvalía con Metodología de Diego Guerrero (1993-2012) (Millones de pesos corrientes) (La tasa de plusvalía está en porcentajes y el TTN y el TTE en minutos).....	36
Gráfica 10 Colombia: Cálculo de la Tasa de plusvalía con Metodología de José Valenzuela (1990-2010) (Miles de millones de pesos corrientes) (La tasa de plusvalía está en porcentajes y el TTN y el TTE en minutos)	37
Gráfica 11 México: Comportamiento de la Tasa de Ganancia con las metodologías de José Valenzuela y Diego Guerrero (1993-2012).....	41
Gráfica 12 Colombia: Comportamiento de la Tasa de Ganancia y sus principales determinantes (2000-2010) (En miles de millones de pesos corrientes).....	42
Gráfica 13 México: Comportamiento de la Tasa de Plusvalía y las Horas Trabajadas en el sector productivo (1993-2012).....	44
Gráfica 14 México: Relación de la Tasa de Ganancia y la Composición Orgánica del Capital con metodología de José Valenzuela (1993-2012).....	46
Gráfica 15 México: Relación de la Tasa de Ganancia y la Tasa de Plusvalía con metodología de José Valenzuela (1993-2012).....	47
Gráfica 16 México: Comportamiento de la Inversión Fija Bruta (1994-2012) (En millones de pesos corrientes) (Tasas de crecimiento).....	51
Gráfica 17 Colombia: Comportamiento de la Formación Bruta de Capital y sus componentes (2003-2011) (En miles de millones de pesos colombianos corrientes).....	53
Gráfica 18 México: Comportamiento de la Tasa de Ganancia y la Tasa de Acumulación (2003-2012).....	55
Gráfica 19 Grado de apertura económica en México y Colombia (1965-2012) (Comercio como porcentaje del PIB).....	58

Gráfica 20 Capitalización en el mercado de las compañías de mexicanas y colombianas que cotizan en el Bolsa de Valores (Porcentajes del PIB).....61

Gráfica 21 Comportamiento del Salario Relativo y las Importaciones en México y Colombia (1993-2010) (En millones de dólares constantes).....63

Cuadros del Anexo Estadístico

Cuadro 1 Comportamiento del Producto Interno Bruto de las principales economías de América Latina (1966-2012) (Tasas de crecimiento con datos a precios constantes en dólares)109

Cuadro 2 Comportamiento del Producto Interno Bruto en México y Colombia (1975-2012) (A precios constantes y tasas de crecimiento).....110

Cuadro 3 Comportamiento del Producto Interno Bruto trimestral del México y Colombia (1993-2012) (A precios constantes en moneda nacional y Tasas de crecimiento).....111

Cuadro 4 México: Cálculo de la Producción capitalista con metodología de Diego Guerreo (1993-2012) (En millones de pesos corrientes).....112

Cuadro 5 México: Cálculo de la Producción capitalista con metodología de José Valenzuela (1993-2014) (En millones de pesos constantes a precios de 2008).....113

Cuadro 6 Colombia: Cálculo de la producción capitalista con metodología de Diego Guerreo (2000-2014) (En miles de millones de pesos corrientes).....114

Cuadro 7 Colombia: Cálculo de la Producción capitalista con metodología de José Valenzuela (1990-2012) (En miles de millones de pesos constantes a precios de 2005).....114

Cuadro 8 México: Cálculo del Capital Variable con metodología de José Valenzuela (1990-2012) (En millones de precios corrientes).....115

Cuadro 9 México: Cálculo del Capital Variable con metodología de Diego Guerrero (1990-2012) (En millones de pesos corrientes).....116

Cuadro 10 Colombia: Cálculo del Capital Variable con metodología de José Valenzuela (1990-2012) (En millones de precios corrientes).....117

Cuadro 11 México: Cálculo del Trabajo vivo con metodología de José Valenzuela (1998-2012) (En número de personas y horas de trabajo).....118

Cuadro 12 Colombia: Cálculo del Trabajo vivo con metodología de José Valenzuela (2001-2014) (En número de personas y horas de trabajo).....119

Cuadro 13 México: Cálculo de la Productividad con Metodología de José Valenzuela, utilizando coeficientes Z y β (1998-2012) (En millones de pesos referenciados a precios de 2008).....120

Cuadro 14 México: Cálculo de la Productividad con Metodología de José Valenzuela, utilizando Trabajo Vivo, Horas Trabajadas y Producción (1998-2012) (En millones de pesos a precios de 2008).....	121
Cuadro 15 Colombia: Cálculo de la Productividad con Metodología de José Valenzuela, utilizando Trabajo Vivo, Horas Trabajadas y Producción (1998-2012) (En miles de millones de pesos a precios de 2005).....	122
Cuadro 16 México: Cálculo de la Tasa de Plusvalía con metodología de José Valenzuela (1993-2012) (En millones de pesos corrientes).....	123
Cuadro 17 México: Cálculo de la Tasa de Plusvalía con metodología de Diego Guerrero (1993-2012) (En millones de pesos corrientes).....	124
Cuadro 18 Colombia: Cálculo de la Tasa de Plusvalía con metodología de José Valenzuela (1993-2010) (En millones de pesos corrientes).....	125
Cuadro 19 México: Coeficiente de la Población Dependiente y Coeficiente de la Población Ocupada Productiva (1998-2013) (Número de personas).....	126
Cuadro 20 Colombia: Coeficiente de la Población Dependiente y Coeficiente de la Población Ocupada Productiva (2001-2014) (Número de personas).....	126
Cuadro 21 Comportamiento del PIB y del Desempleo en México y Colombia (1990-2012) (Porcentaje de la fuerza laboral).....	127
Cuadro 22 México: Evolución de la Proletarización y Asalarización (1995-2011) (Número de personas).....	128
Cuadro 23 Colombia: Evolución de la Proletarización y Asalarización (1996-2010) (Número de personas).....	128
Cuadro 24 México: Comportamiento del salario relativo con datos de Diego Guerrero (1993-2012) (En millones de pesos corrientes).....	129
Cuadro 25 México: Comportamiento del salario relativo con datos de José Valenzuela (1993-2012) (En millones de pesos a precios de 2008).....	129
Cuadro 26 Colombia: Comportamiento del salario relativo con datos de José Valenzuela (1990-2012) (En miles de millones de pesos corrientes).....	130
Cuadro 27 Colombia: Composición Orgánica de Capital con metodología de José Valenzuela (2000-2010) (En miles de millones de pesos corrientes).....	130
Cuadro 28 México: Composición Orgánica de Capital con metodología de José Valenzuela (1993-2012) (En millones de pesos a precios de 2008).....	131

Cuadro 29 Colombia: Comportamiento de la Tasa de Ganancia con metodología de José Valenzuela Feijóo (1994-2010) (En miles de millones de pesos corrientes).....	131
Cuadro 30 México: Comportamiento de la Tasa de Ganancia con metodología de José Valenzuela Feijóo (1993-2010) (En millones de pesos constantes a precios de 2008).....	132
Cuadro 31 México: Comportamiento de la Tasa de Ganancia con metodología de Diego Guerrero (1993-2010) (En millones de pesos corrientes).....	133
Cuadro 32 México: Comportamiento de la Tasa de Ganancia y la Composición Orgánica de Capital con la metodología de José Valenzuela (1993-2010) (En millones de pesos corrientes).....	133
Cuadro 33 Colombia: Comportamiento de la Formación Bruta de Capital y sus componentes (2003-2011) (En miles de millones de pesos colombianos corrientes).....	134

Introducción

En este trabajo de investigación se realiza un análisis de la situación económica que presentan dos de las principales economías latinoamericanas: México y Colombia, en el periodo neoliberal. Se trabajó con base en la elaboración de una línea coherente de las categorías marxistas, por lo que el método que se utilizó es el método de la crítica a la economía política, que entiende a la economía como una ciencia social e histórica, y que trabaja bajo una perspectiva de totalidad de los fenómenos a analizar. Vistos por lo menos dos veces: la primera bajo los supuestos simplificadores, y la segunda bajo su fisonomía definitiva.

Se recurrió a la comprobación empírica del análisis, mediante el uso de la estadística como herramienta, al considerar que el trabajo empírico es la forma más eficaz de contrastar la realidad con la teoría económica, a fin de determinar su falsedad o justeza. Pero conscientes de que la realización de análisis de tipo marxista implica un amplio trabajo estadístico en razón de que los datos convencionales, ofrecidos por organismos institucionales, muchas veces no son aplicables para las categorías que se derivan de las aportaciones de Marx (por ser estos derivados, y por lo tanto preferentemente utilizados para la teoría clásica convencional y por la teoría keynesiana), en esta tesis se incluyen dos anexos: uno metodológico y otro estadístico. En los que se trabaja con un tratamiento marxista de los datos estadísticos.

Los anexos tienen dos objetivos principales: 1) evidenciar la necesidad de un sistema alternativo de contabilidad nacional para los países capitalista, que permita la elaboración de estudios comparativos a escala internacional sobre una base homogénea, lo que sin duda propiciaría el avance de la teoría económica. 2) Analizar las metodologías utilizadas por Diego Guerrero Jiménez y de José Valenzuela Feijoó, que buscan ajustar el sistema de categorías creado por Marx, partiendo del sistema conceptual neoclásico-keynesiano, que es el que ofrecen las instituciones nacionales de estadística. En este sentido, en el Apartado Metodológico se desarrollan cinco aspectos centrales en la concepción marxista: 1) la definición rigurosa de trabajo productivo, al permitir calcular la magnitud de la renta nacional (suma del valor agregado); 2) la delimitación de la extensión del capital variable a escala de la economía en su conjunto; 3) la aportación de otros modos

de producción distintos (aunque subordinados) al modo de producción capitalista; 4) la generación y utilización del excedente económico y; 5) el comportamiento de la ganancia, variable fundamental del sistema económico capitalista. Este análisis se complementa con el aspecto cuantitativo presente en el Apartado Estadístico, de donde se desprenden dos objetivos principales: 1) permitir entender las condiciones del capitalismo en América Latina, y la tendencia a la crisis en las economías mexicana y colombiana en particular; 2) dar sustento al desarrollo del análisis de esta investigación, que consta de tres capítulos.

En el capítulo primero se hace un acercamiento al ciclo económico de México y Colombia, a partir de la implementación del patrón de acumulación neoliberal. Se pone en duda la presencia de una crisis en el patrón de acumulación neoliberal en razón del comportamiento de las principales variables económicas que presentan ambos países: tasas de crecimiento, tasas de explotación y tasas de ganancia. Por lo que se profundiza en el concepto de crisis y las causas económicas para su aparición.

En el capítulo segundo se profundiza el análisis de las principales variables macroeconómicas registradas en México y Colombia a partir de la implementación del modelo neoliberal. Se habla de lo bien que ha sido aplicado el modelo neoliberal en estos países, en razón del cumplimiento en los objetivos planteados en el comportamiento de los agregados macroeconómicos y de los intereses de la fracción de clase que los motivó se han visto satisfechos. Aunque esto haya implicado un incremento en el deterioro en los niveles de vida de la población en general, no sólo de la población trabajadora, sino también de la capitalista nacional. Pues una de las conclusiones a las que se llega en este capítulo es a la confirmación de una crisis, pero no una crisis de subconsumo o una crisis de ganancia, sino una crisis de acumulación.

Finalmente, el capítulo tercero se describe las posibles opciones que se tienen para hacer frente a la actual crisis de acumulación que presentan México y Colombia. Se dibujan alternativas provenientes desde los paradigmas teóricos más importantes: el marxista, el cepalino y el keynesiano, que contrastan los planteamientos neoliberales que destacan por no tener una teoría de las crisis, pero que por el hecho de ser la teoría dominante, vale la pena nombrarlo.

Capítulo I

Los ciclos del capitalismo y su tendencia a la crisis en México y Colombia

Una de las principales características del sistema capitalista es el nivel de expansión que desde su implementación ha generado. Previo a este sistema económico, los niveles de variación en el producto eran menores, hasta llegar al punto de ser imperceptibles (Maddison 2002). Este crecimiento económico se encuentra estrechamente relacionado con el proceso de industrialización; es decir, toda etapa de crecimiento viene de la mano del liderazgo de la industria de la transformación como sector de arrastre. Por lo que al analizar el sistema económico capitalista en su aspecto más general, encontramos la presencia de una reproducción ampliada intensiva: ampliada por los niveles de producto crecientes que registra e intensiva porque este crecimiento tiene como base la mayor productividad del trabajo. Sin embargo, con el crecimiento surge la desigualdad: “crecimiento y desigualdad aparecen como fenómenos muy íntimamente asociados dentro de las sociedades mercantiles” (Valenzuela 2012:475)¹. Y como el capitalismo es una forma que adoptan sociedades mercantiles, a este sistema económico se le suman otras características esenciales: 1) la expansión y el dominio universal del sistema económico y 2) la división del sistema económico mundial entre países desarrollados y subdesarrollados, dentro de los cuales se ubica América Latina.

Las características de los países subdesarrollados han sido abordadas por grandes economistas latinoamericanos, quienes en sus estudios concluyen que los principales rasgos esenciales de las economías que aún no alcanzan el desarrollo están: 1) un producto por habitante menor al de los países desarrollados; 2) estructuras económicas altamente heterogéneas, donde coexisten formas capitalistas con formas precapitalistas y unidades económicas muy avanzadas con otras muy atrasadas; y 3) una situación de dependencia estructural con las economías desarrolladas. La región latinoamericana se encuentra en esta clasificación, para muestra tenemos el comportamiento del Producto por habitante de las principales economías de la región y dos de las economías más desarrolladas: Estados

¹ Para esta afirmación conviene explicar la categoría “grado de mercantilización” que maneja Valenzuela, ya que con ella se puede medir la importancia que alcanza la producción mercantil; y mientras mayor sea el grado de mercantilización, Valenzuela nos dice que mayor será el crecimiento, y con ello también mayor la desigualdad.

Unidos y Alemania. En el Cuadro 1 se observa que el Producto por habitante de los países latinoamericanos en 2005 apenas representó el 66% del Producto por habitante de Estados Unidos y el 84% del alemán. Y aunque en los años posteriores esta diferencia parece disminuir, debido al crecimiento en el Producto por habitante de los países subdesarrollados (que han casi duplicado su cifra)², el rasgo esencial del subdesarrollo se mantiene.

Cuadro 1
Comportamiento del Producto por habitante (2005-2013) (Precios constantes en dólares)

Año	Estados Unidos	Alemania	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México
2005	44,307.8	34,649.9	5,767.7	4,739.3	7,614.5	3,392.9	7,823.8
2006	46,437.1	36,399.6	6,783.7	5,788.0	9,371.4	3,712.8	8,622.6
2007	48,061.4	41,760.8	8,384.2	7,193.9	10,379.0	4,663.5	9,190.5
2008	48,401.5	45,634.5	10,233.0	8,622.6	10,686.0	5,405.1	9,559.8
2009	47,001.4	41,668.8	9,456.8	8,373.5	10,141.6	5,105.0	7,690.2
2010	48,377.4	41,723.4	11,460.4	10,978.3	12,681.8	6,179.8	8,920.7
2011	49,803.5	45,870.6	13,693.7	12,576.2	14,511.0	7,124.5	9,802.9
2012	51,495.9	43,931.7	14,679.9	11,320.0	15,245.5	7,763.0	9,817.8
2013	53,042.0	46,268.6	14,715.2	11,208.1	15,732.3	7,831.2	10,307.3

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial (2014).

1.2 Los ciclos económicos en América Latina

Las constantes oscilaciones en el Producto Interno Bruto (PIB) que registran las economías capitalistas responden a la presencia de periodos de expansión seguidos de periodos de recesión y crisis. Este rasgo es crucial para entender del comportamiento de las economías latinoamericanas en general, y de la mexicana y la colombiana en particular. El análisis del comportamiento cíclico de las economías de estudio, parte de lo siguiente: 1) es un rasgo inherente, aunque no específico, del sistema capitalista; 2) se trata de un fenómeno endógenamente determinado por la lógica económica al interior de cada uno de estos países; 3) la dinámica económica a nivel mundial, aunque juega un papel de gran importancia en el comportamiento de estas economías, no es el elemento determinante.

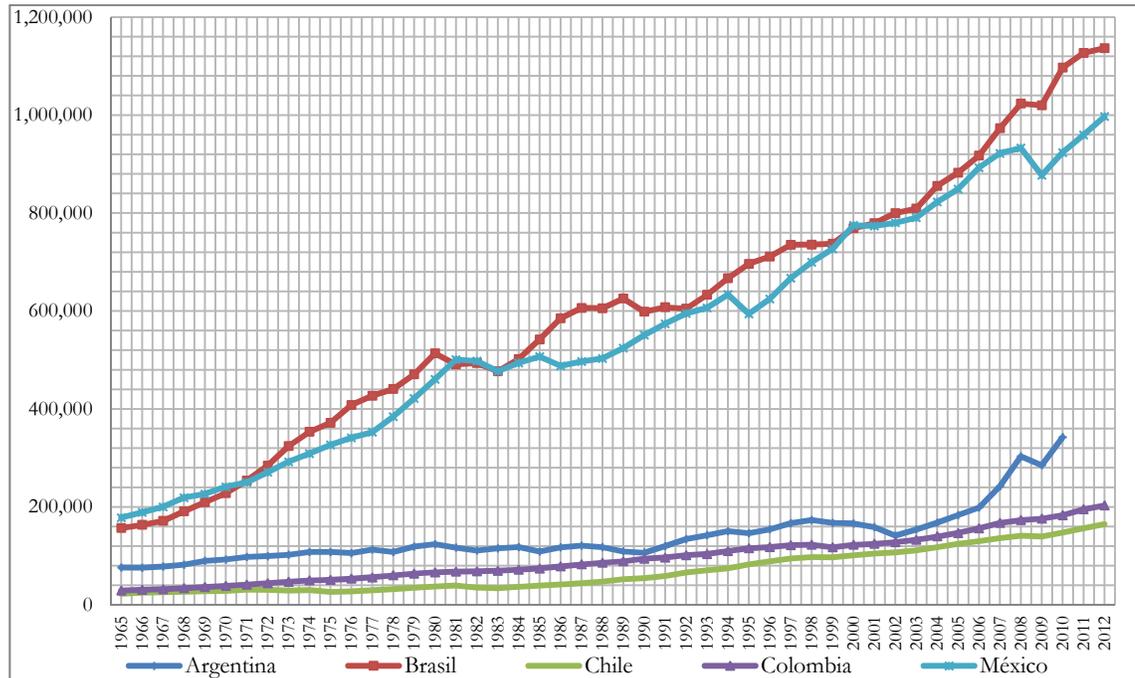
Se dice que el comportamiento cíclico es un rasgo inherente al sistema capitalista tomando como base la estrecha relación que existe entre el desarrollo de este sistema económico y el movimiento cíclico las economías que bajo este sistema operan. Al punto de sostener que estudiar los ciclos económicos resulta equivalente a estudiar el proceso

² Con excepción de México, país que apenas logró aumentar su producto por habitante en un tercio.

económico capitalista. En este sentido, se tratan a los ciclos económicos como un fenómeno endógenamente determinado por que son explicados a partir de la lógica económica al interior de cada uno de los países. La base de esta afirmación se encuentra en los aportes de teóricos de Shumpeter (1939); Mitchell (1959); Sweezy (1984); Mandel (1986), Bowels y Edwards (1990), quienes explican el origen de los ciclos económicos en las causas internas (inherentes al mismo sistema), es decir, que no hayan sido impuestas desde el exterior. Pues aunque no se niega que la dinámica económica a nivel mundial es un elemento de gran importancia en el desarrollo económico de los países de estudio, se sostiene que los factores externos no son el elemento determinante de su funcionamiento. Ya que el sentido que se les da a los ciclos económicos del capitalismo (tanto a los ciclos medios como largos) corre por el lado de entenderlos como circunstancias de las desvalorizaciones estructurales del capital. Con esto decimos que el funcionamiento del capitalismo, y con él las causa de sus ciclos económicos, vienen dados por el hecho de que la producción se encuentra subordinada a la lógica del capital, una lógica de valorización, representada por el famoso esquema D-M-D' de Marx. El cual forma parte de la conclusión teórica central de su discurso crítico sobre la economía política: la *Ley general de la acumulación capitalista*, que dicta que la reproducción capitalista necesariamente implica una reproducción ampliada, más concretamente, necesita de acumulación (sobre este concepto, sus determinantes e implicaciones, abundaremos en el Capítulo II, apartado 2.7, por ahora, lo que nos interesa es resaltar su importancia).

A continuación se muestra el comportamiento cíclico de Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México. La selección de estos 5 países latinoamericanos responde a la relevancia económica que tienen en la región: concentran poco más del 71.4% de la Población Total latinoamericana, representan cerca del 84% del Producto Interno Bruto (PIB) y el 86.5% del Valor Agregado manufacturero. Concentración que se agrava si se considera que tan solo Argentina, Brasil y México registran cerca del 60% de la Población Total de América Latina, concentran el 74% del PIB y poco más del 78.7% del Valor Agregado manufacturero que se genera en el territorio (Isaac, Prudencio y Hernández 2014: 253). Y se eligió el periodo 1965-2012 por la disponibilidad de datos capaces de homologar a los países seleccionados.

Gráfica 1
Comportamiento del Producto Interno Bruto en las principales economías de América Latina (1965-2012) (Millones de dólares constantes)



Fuente: elaboración propia con base en OBELA (2014) y CEPAL (2014).

El comportamiento del Producto Interno Bruto de estos países se caracteriza por: 1) Tratarse de un fenómeno tendencial, pues a pesar de las oscilaciones en los niveles del producto, en cada uno de los países se dibuja un comportamiento ascendente. En la gráfica se observa esta tendencia, y se observa también que Brasil y México son los países que generan mayor producto en la región (Brasil encabeza la lista desde el año 1984 cuando superó el producto mexicano). De 1965 a 2012, el producto de Brasil y Chile se multiplicó en cerca de 7.2 veces al pasar de 156,840 a 1,136,556 millones de dólares y 22,708 a 164,992 millones de dólares respectivamente; el de Colombia 6.9 veces, al pasar de 29,159 a 202,858 millones de dólares y el de México casi 5.6 veces al pasar de 178,153 a 997,096 millones de dólares. 2) Se registra un comportamiento cíclico, que se ejemplifica con los 14 años de decrecimiento en los niveles de producción en el caso de Argentina (1966, 1976, 1981, 1982, 1985, 1988, 1989, 1990, 1995, 1999, 2000, 2001 y 2002) y un año con crecimiento cero (1975). Brasil y México registran 6 años de niveles negativos en el PIB: Brasil (1981, 1983, 1988, 1990, 1992 y 2009) y México (1982, 1983, 1986, 1995, 2001 y

2009). Chile presenta 7 años (1972, 1973, 1975, 1982, 1983, 1999 y 2009) y por último, tenemos a Colombia, quien de acuerdo con los datos del Banco Mundial, sólo presenta una tasa de crecimiento negativa en todo el periodo en el año 1999.

En el Cuadro 2 se observan las tasas de crecimiento promedio por década de cada uno de estos países. El país con mayor crecimiento promedio en el periodo de 1966 a 2012 es Brasil, con una tasa de crecimiento promedio de 4.5%; seguido de Chile y Colombia con 4.4% y 4.3% respectivamente. Mientras que México y Argentina registran un crecimiento promedio de 3.9 y 2.7%. Si bien, los promedios nos acercan a analizar el comportamiento de las economías de estudio, no se debe olvidar que este tratamiento de los datos debe tomarse con cuidado. Esta aclaración es importante si tomamos el caso de Argentina, país que registra el menor crecimiento promedio del periodo, pero que en los últimos años (de 2003 a 2012) registra una tasa de crecimiento del orden del 6.5%, aun considerando el año 2009 (año en el que la mayoría de las economías capitalistas presentaron importantes descensos en sus niveles de producción como consecuencia de la desaceleración a nivel mundial) que presenta una variación de 0.9% anual.

Cuadro 2
Tasas de crecimiento de las principales Economías de América Latina (1966-2012)
(Precios constantes en dólares)

Año	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México
1966-1976	3.1	9.1	1.9	5.7	6.1
1977-1988	1.1	3.4	4.9	4.1	3.4
1989-2000	2.7	2.0	6.6	3.0	3.7
2000-2012	3.8	3.4	4.2	4.3	2.5
1966-2012	2.7	4.5	4.4	4.3	3.9

Fuente: elaboración propia con datos de OBELA (2014) y CEPAL (2014).

Se observa también que con excepción de Chile (a finales de los setenta y principios de los ochenta), los países redujeron sus ritmos de crecimiento casi tres veces respecto de los que habían registrado en la década previa. Mucho se ha escrito acerca de la crisis que la región vivió en este periodo, y la explicación que con mayor frecuencia se encuentra en los escritos corre por el lado de los altos niveles de endeudamiento que contrajeron los países. Para muestra tenemos la tesis de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) que señala que todas las crisis estructurales, financieras, industriales, productivas, laborales y comerciales de los países latinoamericanos de la década de los ochenta fueron una sola “crisis de deuda”. Omitiendo con ello que este periodo no sólo fue de crisis para

América Latina, sino para el mundo en general. Magdoff y Sweezy (1988) caracterizaron los setenta como años de una fase de *estancamiento* del sistema que dio origen a una fiebre estructural de especulación financiera tanto en Estados Unidos como en la economía mundial, que llevó al estancamiento, derivado entre otros factores de la conjunción de una fuerte propensión a ahorrar y una insuficiente inversión en el sistema productivo. Por lo que es esta investigación se afirma que será bajo este contexto internacional, que los países latinoamericanos registraron bajas tasas de crecimiento dando origen a los que algunos economistas llaman *crisis de la deuda*.

Aunque no es intención de este texto dar una explicación a fondo de las causas de las crisis registradas en América Latina en las décadas de los setenta y ochenta, valdría la pena preguntarse la pertinencia de la categorización *crisis de la deuda*, pues con ella se pretende explicar (o justificar) la implementación del patrón de acumulación neoliberal en la región latinoamericana. Y creemos que este argumento, en el mejor de los casos, resulta limitado si se toma en cuenta que en este periodo se registró una de las cuatro más severas crisis del capitalismo a nivel mundial. Lo que implica que la afirmación del agotamiento del patrón de sustitución de importaciones aplicado en América Latina, resulta insuficiente si de justificar la implementación del patrón de acumulación neoliberal se trata. En este sentido, diremos que la caída de los niveles de producción de las principales economías latinoamericanas en la década de los 80 refleja un periodo de crisis en la región, que para algunos economistas, entre ellos José Valenzuela (1999) y Gerard Dumenil (2007), tendrá su origen en la caída en los niveles de la tasa de ganancia, mismos que pasarán a recuperarse en los años siguientes con la implementación del nuevo patrón de acumulación llamado neoliberal. Sin embargo, la recuperación en la tasa de ganancia no vendrá acompañada de una correspondiente recuperación de la acumulación de capital, a pesar de la nueva fluctuación alcista de la tasa de acumulación a fines de los noventa. Que en cierta medida se explica por el surgimiento de nuevas relaciones financieras, las cuales no necesariamente generan un impacto positivo en los niveles de acumulación de capital, sino que muchas veces lo que provocan es un efecto contrario³. Esto nos lleva a pensar que si

³ Este razonamiento de Dumenil es específico para el caso de economías desarrolladas. Más adelante veremos si aplica para los países latinoamericanos de estudio.

bien, las crisis de largo plazo, por definición son persistentes y no pasajeras, no son tampoco permanentes ni menos aún catastróficas o mortales para el capitalismo.

1.2 Crecimiento económico y crisis en América Latina

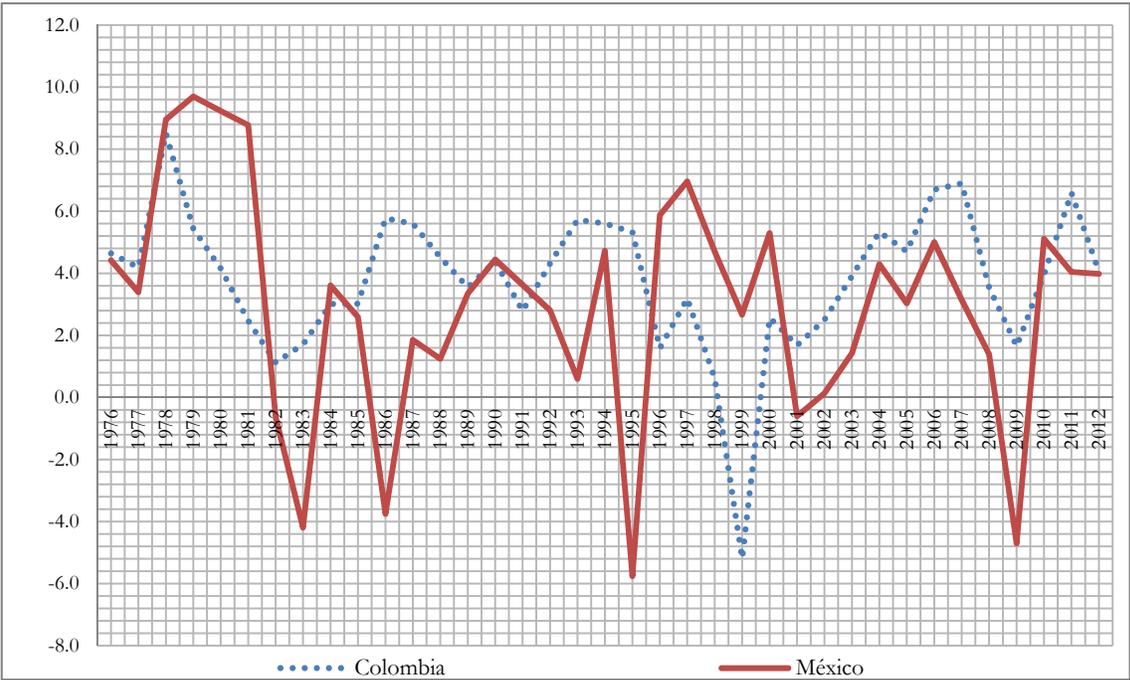
Muchos son los textos escritos que explican el comportamiento de las economías en situación de crisis. Gran parte de ellos la abordan desde las visiones neoclásica y keynesiana, cuya argumentación corre por el lado de que las crisis son causadas por factores exógenos al funcionamiento del capitalismo; es decir, que son factores externos a la lógica económica del capitalismo los que la generan, tales como: el comportamiento irracional de los individuos, como producto de la naturaleza humana (caso de la visión neoclásica); o bien, a ciertas fallas en cuanto a política económica, tanto fiscal como monetaria (visión keynesiana). Pero en este trabajo interpretamos la crisis como expresión de las contradicciones internas sobre las que está basado el modo de producción capitalista y que pueden ser de dos tipos: 1) Crisis general, que refiere al colapso de las relaciones de producción, con sus consecuentes colapsos políticos; 2) Crisis parciales, que se entenderán como los ciclos económicos, y que en el capitalismo son de frecuente aparición, como ya se ha podido observar anteriormente.

El primer caso refiere a una situación en la que el mantenimiento de la vida del sujeto social, una vida históricamente formada o determinada, se vuelve de alguna manera imposible. Bolívar Echeverría los definirá de la siguiente manera: “Cuando una forma histórica de la reproducción social ya no puede continuar porque ha dejado de asegurar la marcha de esa reproducción social que ella está formando, entonces esta reproducción entra en crisis” (Echeverría 1986:12). La frase antes citada describe una situación que afecta a todas las estructuras: económica, social, política, cultural, del sujeto social en un momento determinado. En el segundo caso tenemos las crisis parciales, que para muchos teóricos, resultan hasta doblemente necesarias para el capitalismo: una porque necesariamente ocurren, es decir que son inevitables al capitalismo, y otra porque le sirven al sistema como fenómenos saneadores.

Entrando ya al análisis de las economías de México y Colombia y ampliando el concepto de crisis, pero ahora desde una perspectiva más empírica, se habla de crisis

absoluta (en el sentido estricto del término) cuando se presentan por lo menos dos trimestres consecutivos descensos (absolutos) en los niveles de producción. Y se habla de crisis de crecimiento cuando se tenga un PIB que, por al menos cuatro trimestres presente una reducción en proporción igual o superior a un tercio de la tasa de crecimiento que le antecede, aunque no necesariamente presente una caída (Valenzuela 2009:25). Con base en estas definiciones, en México y Colombia lo que se presenta es una crisis de crecimiento, no una crisis económica en el estricto sentido, por lo limitado que resulta hacer el diagnóstico utilizando únicamente la variable PIB. Esta afirmación se sostiene con los datos del Cuadro 2 del apéndice y con la gráfica 2, que muestra lo que autores como Gerard Dumenil (2007) y José Valenzuela (2008) llaman un *ciclo perverso o mal comportado*. Caracterizado por niveles bajos de crecimiento, pese a que se registren periodos de crecimiento (que pueden explicarse por el amplio periodo de estudio de 36 años).

Gráfica 2
Tasas de crecimiento del PIB en México y Colombia (1976-2002)
 (Millones de pesos constantes Colombia 2005, México2008)



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (1991 y 2014) y DANE (2014).

La crisis de crecimiento que presentan las economías mexicana y colombiana, puede vincularse con la tesis del estancamiento económico. Esta tesis fue subrayada en la *Monthly*

Review hace un cuarto de siglo, teniendo como principales exponentes a Harry Magdoff y Paul Sweezy. En ella se plantea que el estancamiento de la economía real es el estado normal del capitalismo moderno, y que la explosión financiera aparece como respuesta al estancamiento de la economía Magdoff y Sweezy (1983). Los autores parten de que la producción capitalista no se realiza de manera prioritaria con fines de satisfacer las necesidades, sino que se hace en función del poder de compra, lo que los keynesianos llamaran *demanda efectiva*. Y que por la propia naturaleza del sistema, resulta imposible generar la suficiente demanda efectiva que asegure la acumulación; y al no poder vender todo lo que se produce, se cae en el estancamiento.

La pregunta natural que surge ante esta situación es: ¿por qué razón el sistema no genera suficiente demanda efectiva? Para responderla partimos de que en el sistema capitalista la producción total de la sociedad se distribuye entre las dos principales clases sociales: los trabajadores y los capitalistas (es decir, entre salarios y ganancias, por supuesto tomando en cuenta el dinero que se utiliza en el remplazo de los bienes de producción gastados durante el proceso productivo), y esta distribución será el ingreso neto, fuente de demanda efectiva de los bienes y servicios producidos en una sociedad⁴. Es aquí en donde se encuentra la primera contradicción: que los trabajadores gastan todo su ingreso (su salario), y si ahorran algo, ese ahorro es con fines de un consumo posterior. Así pues, por el propio funcionamiento del sistema, los trabajadores nunca van a poder comprar toda la producción destinada para la venta, debido a que siempre van a producir más de lo que se les paga. Caso contrario al que viven los capitalistas, quienes gastan su parte del ingreso (la ganancia) comprando parte de los bienes y servicios generados en la economía, pero también destinan una parte a la inversión en bienes de equipo y en emplear trabajadores para poder continuar produciendo más, de manera más eficiente y ser competitivos en el futuro⁵. Y dado que la inversión está en función de las expectativas de ganancias y éstas en función de las ventas, el freno de las inversiones aparece como una constante en el funcionamiento del sistema.

⁴ Clasificación tomada del Tomo III de *El Capital* (1867), el Capítulo XLVIII, que Marx denominó “La Formula Trinitaria”, que refiere a la fórmula que engloba todos los secretos de la producción: “Capital-ganancia. (Beneficio del empresario más interés); tierra-renta del suelo; trabajo-salario.

⁵ Este en el mejor de los escenarios, porque también está el escenario en el que se destine su ingreso al despilfarro.

En este sentido, una economía capitalista a fin de continuar creciendo, debe constantemente encontrar nuevas fuentes de demanda para la oferta que genera y de este modo se estimulen las inversiones. Sin embargo, de acuerdo con Alonso Aguilar (2011), con el tiempo resulta imposible aumentar las actividades que ofrecen posibilidades de inversión suficientemente rentables, y las razones que da son: 1) la maduración de las economías en las que la estructura industrial básica no requiere ya ser constituida desde abajo, casi a partir de la nada, sino simplemente reproducida (lo que puede hacerse normalmente a partir de las reservas de depreciación); 2) la ausencia por largos periodos de nuevas tecnologías que generen importantes estímulos y transformaciones económicas, tales como la introducción del automóvil (incluso el uso generalizado de computadoras y la internet no han tenido el efecto estimulante sobre la economía de tecnologías anteriores); 3) la creciente desigualdad en el reparto del ingreso y la riqueza, que limita la demanda de bienes de consumo y tiende a reducir la inversión, así como la utilización de la capacidad productiva y; 4) un proceso de monopolización (oligopolización) que conduce a atenuar la competencia en precios, casualmente considerados como la fuerza principal que determina la flexibilidad y el dinamismo del sistema. Y estas complejas razones son las que han propiciado una irregularidad en la inversión neta, irregularidad que refleja la disminución de la inversión total. Y que viene muy *ad hoc* con lo que Sweezy y Magdoff teorizaron.

En el cuadro 3 se observa la caída en el nivel de crecimiento de la Formación Bruta de Capital en las principales economías de América Latina (con excepción de la chilena) y en la economía estadounidense, caída que responde a la disminución en la inversión. En los casos mexicano y colombiano, el porcentaje de crecimiento anual de la Formación Bruta de Capital Fijo presenta considerables reducciones en 2012, comparadas con las registradas 8 años antes; amén de las caídas que ambas economías tuvieron en 2009: Colombia un decrecimiento de 1.3% y México de 9.3%. Entre otras razones porque que al capitalista, sobre todas las cosas, le interesa el rendimiento de su inversión. Para lo cual, debe cotejar las ganancias obtenidas con el monto de la inversión que ha efectuado. Esto nos lleva al desarrollo de otra de las contradicciones inherentes al sistema capitalista, que es causal de crisis en este sistema: la tendencia a la caída en la tasa de ganancia.

Cuadro 3

Comportamiento de la Formación Bruta de Capital Fijo en los principales países de América Latina y Estados Unidos (2004-2012) (Dólares constantes)

Formación Bruta de Capital Fijo (Tasa de crecimiento anual)						
Año	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Estados Unidos
2004	34.4	9.1	10.0	11.1	7.5	5.8
2005	22.7	3.6	23.9	13.2	5.9	5.6
2006	18.2	9.8	2.3	18.1	8.7	2.2
2007	13.6	13.9	11.2	14.4	6.0	-1.2
2008	9.1	13.6	18.6	9.9	5.0	-4.8
2009	-10.2	-6.7	-12.1	-1.3	-9.3	-13.1
2010	21.2	21.3	12.2	4.9	1.3	1.1
2011	16.6	4.7	14.7	18.7	7.8	3.4
2012	-4.9	-4.0	12.3	7.6	5.5	5.5
Formación Bruta de Capital Fijo (Porcentaje del PIB)						
Año	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Estados Unidos
2004	19.2	16.1	19.4	18.8	21.0	22.0
2005	21.5	15.9	21.2	19.7	21.2	22.8
2006	23.4	16.4	19.1	21.6	22.0	22.8
2007	24.2	17.4	19.8	22.5	22.2	22.1
2008	23.3	19.1	24.7	23.1	23.1	21.0
2009	20.9	18.1	21.8	22.7	22.5	18.5
2010	22.0	19.5	21.1	21.9	21.2	18.0
2011	22.6	19.3	22.4	23.6	21.9	18.2
2012	21.8	18.1	24.1	23.5	22.6	18.6
Ahorro ajustado: consumo de capital fijo (Porcentaje del INB)						
Año	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Estados Unidos
2004	11.9	11.6	13.1	14.5	9.0	11.6
2005	11.2	11.2	12.3	13.8	8.9	11.7
2006	11.1	11.2	12.1	13.8	8.7	11.8
2007	11.1	11.1	11.9	13.9	8.8	12.1
2008	11.2	11.2	12.8	13.9	9.2	12.5
2009	11.3	11.2	13.4	13.9	10.8	12.9
2010	12.4	12.3	16.1	16.0	10.2	12.3
2011	12.4	12.3	15.9	16.1	13.5	12.4
2012	12.4	12.3	15.8	16.0	13.5	12.5

Fuente: elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional (2014).

1.2.1 La caída en la tasa de ganancia como condición generadora de crisis

Contrario a la opinión generalizada, la idea de que la acumulación de capital tiende con el tiempo a disminuir la tasa de ganancia, y con ello se pone fin a la expansión económica, no es una idea original de Carlos Marx, sino de Adam Smith. Para sostener esto, me permito de esta amplia cita:

A medida que aumentan los capitales en un país, los beneficios resultantes de su empleo disminuyen necesariamente. Cada vez se hace más difícil encontrar un procedimiento para colocar en forma rentable el nuevo capital en la nación. Surge así la competencia entre los diferentes capitales, porque

los dueños de estos buscan aquella colocación que ya está ocupada por otros (...) No solo es necesario vender algo más barato dentro del ramo, sino que en ocasiones, para lograr la venta, se compra a veces más caro (...) con lo que disminuyen las ganancias que pueden derivarse del uso del capital, por así decirlo, en ambos extremos (Smith 2009: 319).

En estas palabras Adam Smith hace referencia a la tendencia a la caída de la tasa de ganancia, idea que se define mejor cuando hace más evidentes las contradicciones al decir que “al aumentar el capital general de la sociedad, por fuerza aumentaría la competencia entre los capitales particulares que lo integran. Los propietarios de estos capitales se verían obligados a contentarse con una proporción menor del producto del trabajo sustentado con aquellos” (Smith 2009: 322). Esta referencia es un buen preámbulo para lo teorizado por Marx, aunque cabe aclarar que en la concepción de Smith, la caída en la tasa de ganancia se veía incluso como un fenómeno positivo, siempre y cuando se produjera una eliminación gradual de barreras monopolísticas (es decir, siempre y cuando propiciara una creciente competencia). No olvidemos que el teórico inglés concebía a los intereses de las distintas clases (los que reciben rentas, los que reciben salarios y los que reciben ganancias) como intereses comunes. Lo cual se entiende por el hecho de que la cosificación mercantil capitalista o enajenación, se muestra como el “proceso histórico mediante el cual la acción del azar, en calidad de instancia rectora de la socialización mercantil básica, viene a ser interferida (limitada y desviada) por un dispositivo –una relación de explotación disfrazada de intercambio de equivalentes (salario por fuerza de trabajo) – que hace de la desigualdad en la propiedad de los medios de producción el fundamento de un destino asegurado de dominio de una clase social sobre otra” (Echeverría 1995: 147).

Tomando como antecedente lo teorizado por Smith, el planteamiento de Marx en torno a la caída en la tasa de ganancia resulta más avanzado, ya que este autor agrega que el sistema de producción capitalista tiene como motor fundamental la búsqueda del beneficio del capital, y con ello la creciente acumulación capitalista. Pero a su vez, este sistema tiene inherente una contradicción fundamental y es el hecho de que el proceso necesario para incrementar sus niveles de ganancia se convierte, a largo plazo, en la fuente que la hace decrecer. Para entender el porqué de esta situación se comenzará a explicar desde la teoría marxista ¿qué es la ganancia?, ¿cómo se determina su nivel? y ¿qué efectos tiene sobre el sistema capitalista?

El proceso de generación de mercancías en el capitalismo se caracteriza porque los trabajadores utilizan instrumentos de trabajo (planta y equipos), con el objetivo de transformar las materias primas en productos. De allí se desprende el Tiempo de Trabajo Total (TTT) requerido para la producción, mismo se divide en dos partes: 1) por un lado el tiempo de trabajo contenido en los medios de producción empleados, es decir el trabajo pasado (T_p) por el hecho de que su valor se traslada íntegramente al producto final y; 2) el tiempo de trabajo que los obreros gastan durante el proceso de trabajo, el cual llamaremos trabajo vivo (T_v). La suma de trabajo pasado y trabajo vivo dan como resultado el Trabajo Total:

$$TTT = T_p + T_v \quad (1)$$

Una vez entendido esto nos será fácil reconocer que detrás del Producto Total está el Trabajo Total, de la misma manera que detrás del Producto Pasado está el Trabajo Pasado y detrás del Producto Vivo está el Trabajo Vivo. El Producto Necesario que tendrá su correspondencia con el Trabajo Vivo Necesario expresa la cantidad de horas de trabajo (valor trabajo) que se requieren para producir todo aquello que consumen los trabajadores (considerado en términos monetarios como salarios); la otra parte, corresponde al valor Trabajo Excedente o plusvalía (p) generado por los trabajadores. Del cual se apoderan los empresarios gracias a su derecho de propiedad sobre los medios de producción. De aquí se desprende lo que Marx llamó *tasa de explotación*, entendida como la relación entre p y v (p/v). Ambas variables, la plusvalía y la tasa de explotación, pueden incrementarse de dos formas: 1) de manera directa, aumentando la jornada laboral, y de esta forma el excedente y 2) de manera indirecta, reduciendo el Valor de la Fuerza de Trabajo; es decir, reduciendo el Trabajo Necesario para reproducir la fuerza de trabajo mediante el incremento en los niveles de productividad. De este modo, los capitalistas en la búsqueda de una tasa de ganancia, invierten capital en la compra de medios de producción, materias primas y de fuerza de trabajo, es decir que invierten en (c) y en (v) para obtener (p). Y si comparamos el excedente conseguido (p) con la inversión total que efectúan ($c + v$), es decir $p/(c + v)$, obtenemos la tasa de ganancia. Y con esto quedan contestadas las dos primeras preguntas: ¿qué es la ganancia? y ¿cómo se determina su nivel?

Para responder a la tercera: ¿qué efectos tiene sobre el sistema capitalista? Se parte de que la supervivencia de los capitalistas reside en el hecho de buscar constantemente los métodos que les permitan incrementar su tasa de ganancia. Para ello recurren a la mayor explotación de los trabajadores (mayor cantidad de trabajo no remunerado) o a la incorporación de nueva tecnología, que les permita extraer el máximo rendimiento de sus trabajadores. Ello con el fin de enfrentar la competencia y reducir al máximo sus costos de producción. Pero con una mayor incorporación de maquinaria en el proceso productivo, se genera un aumento de valor del capital constante en el proceso productivo, el cual si no es proporcional al aumento en la tasa de plusvalía, provoca que la tasa de ganancia ($p/(c + v)$) decrezca. Esto último explica la gran paradoja del capitalismo, y radica en que los mismos medios por los que consigue incrementar la tasa de explotación (p/v) se convierten a su vez en una rémora para la tasa de ganancia. Y es a lo que Marx refería cuando nos habló de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, que para fines de este estudio nos es de gran utilidad, en el sentido de que en el capitalismo se vive una permanente tensión entre la tendencia decreciente de la tasa de ganancia y los intentos de los capitalistas por recuperarla, por lo que cuando esto último no es posible, innegablemente estalla la crisis. En otras palabras, podemos decir que las crisis ocurren de manera repetitiva debido a que el sistema capitalista opera con fuerzas que al cabo de cierto tiempo, deprimen la tasa de ganancia. En palabras de Wesley G. Mitchell tenemos que “la prosperidad misma crea las condiciones que conducen a las crisis, estas se convierten en depresiones y (...) con el transcurso del tiempo, las depresiones procrean condiciones que originan una nueva recuperación” (Mitchell 1956: 60).

Con base en lo teorizado, se puede afirmar que durante los periodos de expansión económica se van gestando las condiciones que propician la caída en la tasa de ganancia, que hace que la inversión caiga y con ello los niveles de actividad económica. Por lo que el auge económico capitalista es el principal gestor de las crisis, y a su vez las propias crisis engendran el nuevo punto de recuperación y por lo consiguiente, su nuevo auge. Valenzuela Feijóo (2012b) a manera de metáfora dice que la crisis es la manifestación o señal que se ha acumulado demasiada basura en los ductos del sistema, y que la recesión es la encargada de limpiar esos ductos y de poner al sistema en nuevas condiciones de funcionar dinámicamente. Cuando esto se cumple, se puede hablar de la presencia de un

ciclo bien comportado, que de acuerdo con los análisis históricos realizados, tiende a repetirse cada 40 o 50 años. Que no es el caso del comportamiento de las economías mexicana y colombiana, en las que se observa que las inconsistencias se están postergando, lo que provoca que las recesiones tiendan a ser más cortas, con niveles de crecimiento bajos e irregulares que demoran más de lo usual la recuperación.

En este capítulo se hizo uso de las aportaciones de destacados estudiosos de los ciclos económicos, que permiten entender las fluctuaciones en el producto que presentan las principales economías latinoamericanas. Esto nos permitió hacer una introducción al análisis del comportamiento de la producción en México y Colombia, buscando explicar por qué el comportamiento del PIB no es un indicador suficiente para determinar si una economía se encuentra en crisis o no. Ya que en el caso de nuestros países de estudio, con la definición de crisis por medio de este indicador, a lo más que se llega es a decir que estos países no presentan crisis económica, sino solamente crisis de crecimiento. Por lo que se buscó desarrollar el concepto de crisis, centrando la atención en las definiciones realizadas por los teóricos marxistas que las explican por el comportamiento en variables endógenas a la dinámica capitalista, particularmente al comportamiento de la tasa de ganancia, variable fundamental en la lógica capitalista.

A partir de este análisis, pasamos a hacer una evaluación más detallada de las economías mexicana y colombiana desde la aplicación de políticas de corte neoliberal y los efectos que sobre estas naciones han tenido. Siguiendo con nuestra duda inicial respecto a si realmente estos países están pasando por una crisis económica.

Capítulo II

El patrón de acumulación neoliberal en México y Colombia

La década de los ochenta se caracteriza por ser el periodo de auge del llamado que neoliberalismo, que vino acompañado de nuevos pactos entre las burguesías latinoamericanas y las oligarquías internacionales (principalmente estadounidenses), así como por la constante represión de movimientos insurgentes en la región latinoamericana. La transición a la *democracia* comenzó en “Ecuador y Nicaragua en 1979, en Perú en 1980, en Honduras en 1981, en Bolivia en 1982, en Argentina en 1983, en Brasil en 1985, en Uruguay en 1985, en Paraguay en 1989 y por último en Chile en 1990” (Sotelo 2010: 31); y se da bajo el argumento del fracaso del modelo económico de sustitución de importaciones, que había dado a la región altos niveles de crecimiento y una mejora en los niveles de vida de la clase media de la población.

Las bases teóricas de la *nueva derecha liberal* se encuentran en lo que se conoce como el Consenso de Washington, nombre que recibe la *agenda neoliberal*⁶ que sintetiza los temas de índole estructural contenidos en los programas de instituciones de carácter financiero como: el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Reserva Federal de los Estados Unidos (FED) y como parte representante de la comunidad latinoamericana, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). La agenda consta de los siguientes puntos: 1) Disciplina fiscal; 2) Reorientación del gasto público hacia áreas de alto rendimiento económico y potencial; 3) Reforma fiscal; 4) Liberalización de las tasas de interés; 5) Tipo de cambio competitivo; 6) Liberalización comercial; 7) Apertura a la inversión extranjera directa; 8) Privatización de empresas públicas; 9) Desregulación económica y financiera y 10) Garantías a los derechos de propiedad. Este decálogo se presenta como el conjunto de verdades indiscutibles por parte de la política económica predominante a nivel internacional y no toma en cuenta las particularidades de cada una de las economías a las que se les sugiere adoptarlo. Pero la adopción se da en la región latinoamericana (en muchos casos a manera de imposición) con el objetivo de generar las

⁶ Término tomado de (Larrain 1999).

condiciones que propicien la mayor valorización de los capitales financieros y de los grandes monopolios (que en su mayoría son extranjeros), a través del repliegue del Estado en la actividad económica por medio de la supresión del manejo de una política fiscal expansiva, haciendo que la conducción del crecimiento económico recaiga sobre el capital privado. En este entendido, Ruy Mauro Marini (1985) describió el periodo como una fase de transición hacia un nuevo orden económico internacional capitalista neoliberal que se extiende hasta nuestros días, el cual se supondría traería consigo la inminencia de un ciclo expansivo que debería extenderse por lo menos hasta el año 2025, cuando ya hubiera una *nueva hegemonía* ubicada en un *nuevo polo geopolítico* (Sotelo 2010). Situación que no ocurrió, tal y como se puede observar en el Cuadro 1 del Anexo Estadístico.

Los resultados que trajo la aplicación de estas políticas en América Latina en general y en México y Colombia en particular son: 1) el debilitamiento de la clase capitalista industrial nacional, dejando a la fracción de la burguesía financiera y gran exportadora (nacional y extranjera) la función de fracción dirigente; 2) la constante desregulación por parte del Estado de la economía; 3) el mayor grado de apertura económica con el exterior; 4) el incremento de las privatizaciones; 5) el incremento en la tasa de explotación (la plusvalía) que en gran medida se explica por el decrecimiento en los niveles de salario (real); 6) incremento en los niveles de desempleo; 7) reducción en los niveles de acumulación, pues a pesar de los incrementos en la generación de excedente (plusvalía), el grueso del excedente se destina al gasto improductivo. El análisis de estos rasgos es uno de los objetivos de esta investigación, por ello, a continuación profundizamos en el comportamiento de los que consideramos los principales indicadores macroeconómicos de México y Colombia que permiten hacer un balance del patrón de acumulación neoliberal en estos países: 1) el comportamiento de la producción, 2) la productividad del trabajo, 3) el valor de la fuerza de trabajo y los salarios, 4) el comportamiento del empleo, 5) la tasa de ganancia, 6) la tasa de acumulación y 7) el impacto del sector financiero en la economía real. Estos indicadores se trabajarán con las metodologías propuestas por Diego Guerrero y por José Valenzuela Feijóo. Y una vez analizados estos indicadores, se podrá tener las herramientas para decir a cabalidad si estos países se encuentran en crisis económica o sólo presentan un ciclo mal comportado.

2.1 El comportamiento del Producto Interno Bruto

A pesar de las limitaciones ya señaladas del PIB para el análisis de las crisis, no se puede negar la utilidad de este indicador para conocer la tendencia de una economía. Por eso en este capítulo comenzamos con el estudio de su comportamiento a partir de la década de los 90, fecha que marca la consolidación del modelo neoliberal en las economías colombiana y mexicana. En el cuadro 3 del anexo estadístico se muestra el comportamiento trimestral del PIB, tanto de México como de Colombia; se observa que para el caso mexicano, se puede hablar de una crisis absoluta en los últimos meses del año 2008 y en los primeros del 2009, al presentar niveles negativos de crecimiento, mismos que son acompañados de una serie de periodos en los que se presentan crisis de crecimiento, por las variaciones negativas en el producto que se registran. Para el caso de Colombia podemos decir que en el sentido estricto del análisis del comportamiento trimestral de PIB, este país no presenta una crisis absoluta a lo largo del periodo que va del año 2000 al 2012, aunque sí presentará crisis de crecimiento, al igual que México.⁷

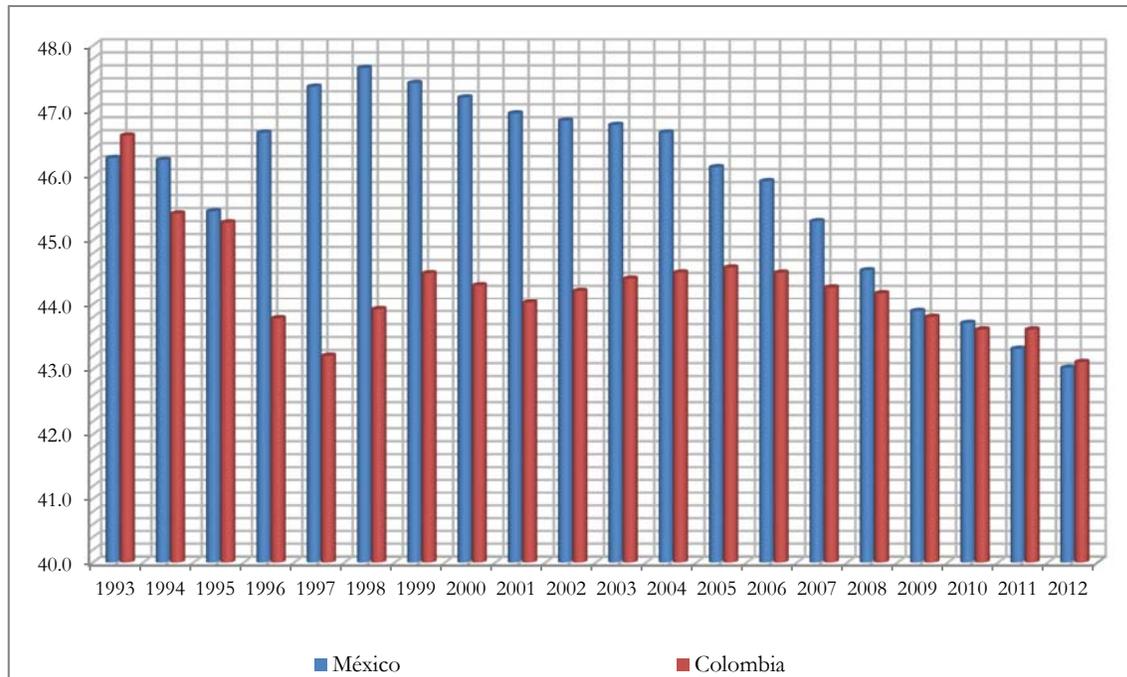
En un esfuerzo por profundizar en el comportamiento de la producción, en el anexo estadístico también se presentan las dos formas que Diego Guerrero y José Valenzuela sugieren más medir la producción productiva dentro de un sistema capitalista. En los cuadros 4 y 6 vienen los cálculos con base en la metodología de Diego Guerrero para México y Colombia respectivamente, y en los cuadros 5 y 7 la que propone José Valenzuela⁸. En ambos casos se aprecia un comportamiento altamente fluctuante de la producción, en donde resalta nuevamente el 2009 como un año complicado para ambas economías: la mexicana sufre una caída en el producto del orden del 6.1 por ciento y la colombiana creció solamente al 0.8 por ciento. En la Gráfica 3 se presenta el comportamiento que registran cada uno de los países con la metodología de José Valenzuela. Resalta el caso de México en el que en los años “de entre crisis” (1996-2008) la producción productiva supera la producción colombiana.

⁷ La definición de crisis absoluta y crisis de crecimiento fue descrita en el capítulo I de esta investigación.

⁸ La explicación de cada metodología se desarrolla en el anexo metodológico de este trabajo.

Gráfica 3

Porcentaje de la producción marxista con metodología de José Valenzuela, con respecto al PIB en México y Colombia (1993-2012) (México, millones de pesos a precios de 2008; Colombia, miles de millones de pesos a precios de 2005)



Fuente: elaboración propia con datos de DANE (2014) e INEGI (2014).

Pero aun así, en ambos casos se registra un bajo porcentaje de representación con respecto al PIB. Con el tratamiento de Valenzuela, no se llega a alcanzar ni el 50 por ciento, y a partir de 2009 los porcentajes de México y Colombia se homogeniza (a la baja), cuando el producto tratado con metodología marxista sólo represente el 43 por ciento de la producción que publican los sistemas de contabilidad nacional de ambos países. Con el tratamiento que propone Diego Guerrero el comportamiento resulta más volátil, una causa podría deberse a la utilización de valores a precios corrientes, a sugerencia del investigador y cuya justificación se encuentra en el anexo metodológico.

2.2 El comportamiento de la productividad del trabajo en la fase neoliberal

El análisis de la productividad del trabajo es fundamental cuando de evaluar una economía se trata. Pues la productividad es el indicador más fiel y preciso del desarrollo alcanzado por las fuerzas productivas, al permitir conocer la eficacia con la que se utilizan los recursos productivos disponibles de una sociedad. En términos de medición, la

productividad se expresa como el cociente de la producción generada entre la masa de recursos utilizados para su producción. Por lo que lo podemos entender como:

- 1) La productividad del Trabajo vivo (Tv) con respecto al Producto Agregado

$$Fav = \frac{PA}{Tv}$$

- 2) La productividad del Trabajo vivo con respecto al Producto Total (PT)

$$Ftv = \frac{PT}{Tv}$$

- 3) La productividad del Trabajo Total (Tt) con respecto al Producto Agregado

$$Fat = \frac{PA}{Tt}$$

- 4) La productividad del Trabajo Total con respecto al Producto Total

$$Ftt = \frac{Pt}{Tt}$$

De estas cuatro opciones para medir la productividad, se prefiere aplicar las dos primeras, ya que con la utilización del Trabajo Vivo, se puede derivar el costo Social Unitario (CSU), que resulta el inverso de la productividad del trabajo respecto a la producción física total: $CSU = \frac{Tv+Tp}{PT}$ y con ello se nos facilita entender la relación entre Productividad y el CSU; si la productividad del trabajo aumenta, el CSU se reduce:

$$csu = [1/(1 + f)] - 1$$

Dónde:

csu= tasa de variación del Costo Social Unitario

f= tasa de variación de la productividad del trabajo

En los Cuadros 11 y 12 de anexo estadístico se encuentra el cálculo del Trabajo Vivo para México y Colombia en los periodos de 1998 a 2013 y 2001 a 2014 respectivamente. Con este dato se calcula la Productividad del Trabajo Vivo con respecto al Producto Agregado (Fav) y la Productividad del Trabajo Vivo respecto al Producto Total (Ftv). En ambos casos, la productividad presenta un crecimiento prácticamente nulo: en México es de apenas el 0.7 por ciento y en Colombia del 0.2 por ciento durante cada uno de los periodos señalados. Los resultados de este primer acercamiento para estimar la productividad, hablan de la falta de asimilación técnica que caracteriza a cada uno de estos países. Para

profundizar más en la explicación del grado de desarrollo de las fuerzas productivas, conviene analizar la composición técnico-física de la producción o la llamada *Densidad del Capital*⁹. Este indicador permite conocer la dotación de máquinas y equipo por hombre ocupado, y como tal, es el factor clave de la productividad. En términos de medición, la Densidad del Capital se entiende como el cociente entre el volumen del acervo de medios de trabajo entre la población ocupada productiva¹⁰:

$$Z = \frac{KF}{POP} \qquad Z = \frac{KF}{Tv}$$

Dónde:

DC= Densidad del Capital

KF= volumen de acervos de medios de trabajo

POP= Población Ocupada Productiva

Tv= Trabajo Vivo

Si a este indicador se le multiplica el inverso de la intensidad de capital (o relación producto a capital fijo), se obtiene la Productividad:

$$F = (\alpha) \cdot (Z)$$

Dónde:

α = PA/KF = Relación producto a capital (inversa de la intensidad de capital)

Z= KF/PA = Densidad de Capital

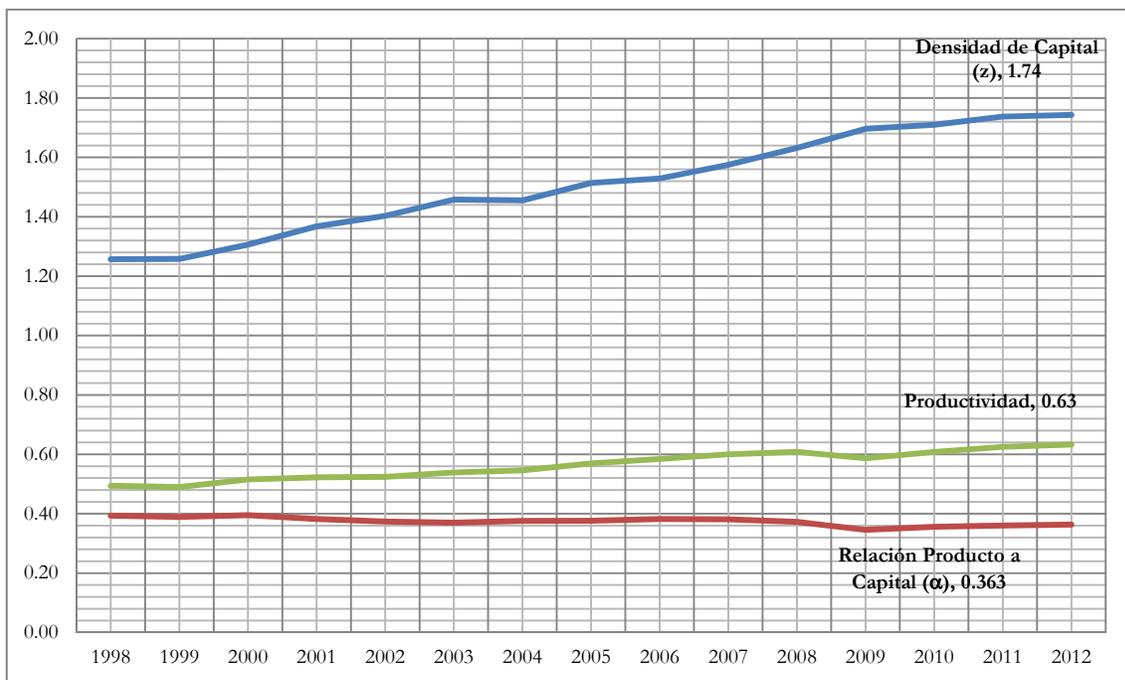
La Gráfica 4 muestra el comportamiento de la productividad de México haciendo uso de la Densidad de Capital y de la Relación Producto a Capital como factores determinantes; el primero indica la cantidad de capital fijo por hombre ocupado, y el segundo la cantidad de producto que se genera por unidad de capital. Con base en esto puede decirse que: 1) La Densidad del Capital en los últimos años presenta un comportamiento creciente; en el año 1998 se registra un coeficiente de 1.26, que indica que detrás de cada hombre ocupado en áreas productivas en ese año, había 1.26 millones de pesos invertidos en capital. Para 2012 la lectura es que por cada hombre ocupado en sectores productivos, el capital invertido para

⁹ La diferencia entre Densidad de Capital y Composición Técnica de la Producción es que el primero pretende reflejar el volumen de medios de trabajo utilizados por hora de trabajo vivo (o por hombre ocupado); mientras que con la Composición Técnica de la Producción ese volumen de medios de trabajo se reduce a horas de trabajo pasado.

¹⁰ Por razones estadísticas, en el denominador en lugar de población productiva, se manejarán horas de trabajo vivo desplegadas a los largo del año. Esto para eliminar el impacto de las variaciones en la jornada de trabajo.

la producción que había detrás de él era de aproximadamente 1.74 millones de pesos. Lo cual no necesariamente significa que la inversión en el país haya aumentado, esta situación también puede explicarse como resultado de los niveles de empleo en los sectores productivos de la economía, pero de esto hablaremos más adelante. 2) Este aumento en la Densidad de Capital explica en gran medida el comportamiento de la productividad, lo cual viene a confirmar lo dicho anteriormente, respecto a que se trata del factor clave de la productividad. 3) La disminución en el coeficiente de la Relación Producto a Capital, habla de los problemas que presenta la economía en cuanto a la organización de la producción, ya que se está en presencia de una caída del producto generado por unidad de capital en cerca de un 6.6 por ciento, si se compara el coeficiente 0.389 registrado en 1998 con el 0.363 de 2012.

Gráfica 4
México: Cálculo de la productividad utilizando coeficientes z y a (1998-2012)
 (En millones de pesos a precios de 2008)



Fuente: elaboración propia con datos de Estadísticas Históricas de México, INEGI (2009) y el Sistema de Cuentas Económicas y Ecológicas de México, INEGI (2014).

Si se desea profundizar en el análisis de la productividad y los dos últimos determinantes que analizamos, conviene decir que para Valenzuela (2005), la Densidad del Capital depende de: 1) La tasa de acumulación, 2) La oferta tecnológica, 3) Los gastos en

investigación y desarrollo y 4) La presiones competitivas. Es decir, se mueve en función de la dinámica del proceso de acumulación. Mientras que los determinantes de la relación producto a capital son: 1) La composición funcional del capital fijo, 2) La escala de producción, 3) La edad del capital fijo, 4) Los periodos de maduración y aprendizaje, 5) La tasa de operación y 6) El nivel de desarrollo económico y la consiguiente composición sectorial del producto. Considerando estos determinantes (y en función de la disponibilidad de información que nos permite analizarlos) es que el cálculo de la productividad en México en el periodo de 1998-2012 es cercano al que registra el cálculo de la productividad en función del Trabajo Vivo empleado en la generación de Producto Agregado que se trató en líneas anteriores: ambos no alcanzan el uno por ciento, y se encuentran cercanos al 0.7 por ciento en el 2012.

Por último, concluimos el análisis de la productividad mencionando otros indicadores clave para el estudio, pero que en razón de la poca disponibilidad de datos, en esta investigación no se profundizará en ellos: 1) *La Composición de Valor del Capital*, que expresa el nivel que alcanza la productividad del trabajo. En el análisis de Marx, esta variable registra una tendencia secular ascendente, como manifestación del incremento en la productividad del trabajo. En términos de medición se entiende como:

$$CVC = \frac{Cca}{Cva}$$

Dónde:

CVC= Composición de Valor del Capital

Cca= Capital constante avanzado

Cva= Capital variable avanzado

2) *La Composición Técnica de la Producción*, que se diferencia de la Composición de Valor del Capital por su nivel de alcance. La Composición de Valor del Capital se entiende como una categoría específica del sistema capitalista, mientras que la Composición Técnica de la Producción (CTP) se piensa en la relación del trabajo pasado (avanzado) sobre el trabajo vivo, sin considerar constante la tasa de plusvalía y la tasa de rotación del capital circulante.

$$CTP = \frac{Tpa}{Tv}$$

Dónde:

CTP= Composición Técnica de la Producción

Tpa= Trabajo Pasado Avanzado

Tv= Trabajo vivo

En otras palabras, la relación entre CTP y CVC depende del comportamiento de la tasa de plusvalía; si la tasa de explotación es constante, el comportamiento de ambos indicadores es similar¹¹. 3) El factor *Intensidad del Trabajo*, que expresa el gasto de trabajo por unidad de tiempo. Dado lo complicado que resulta su medición, por la falta de disponibilidad de estadísticas, sólo nos limitaremos a decir a manera de hipótesis, que la intensidad del trabajo suele ser diferente entre distintos centros de trabajo, pero tiende a fluctuar entorno a la que se maneje como la intensidad media del trabajo.

Lo que más interesa de estos resultados es que en los años de desempeño neoliberal en México y Colombia la productividad laboral se ha mantenido estancada, con tasas de variación por debajo del 1 por ciento. Ello hace más que necesario el replanteamiento como mínimo del patrón de acumulación vigente, y hasta del sistema capitalista por la forma en la que ha operado en los países periféricos de estudio, porque recordemos que “un modo de producción, respecto de otro, se torna históricamente necesario, si es capaz de lograr niveles de productividad superiores; una forma productiva pasaría a ser históricamente superada al verse enfrentada a otra forma productiva capaz de lograr niveles aun superiores de desarrollo de sus fuerzas productivas” (Valenzuela 2005:109). La tarea no es sencilla por la falta de una política industrial con objetivos definidos de desarrollo en México y Colombia, y por el confinamiento de la producción en los mercados nacionales. Por ello se requiere impulsar las industrias nacionales a un medio gradual que genere una mayor eficiencia en la utilización de recursos y de la capacidad de producción que favorezca la asignación sectorial en aquellas actividades generadoras de riqueza.

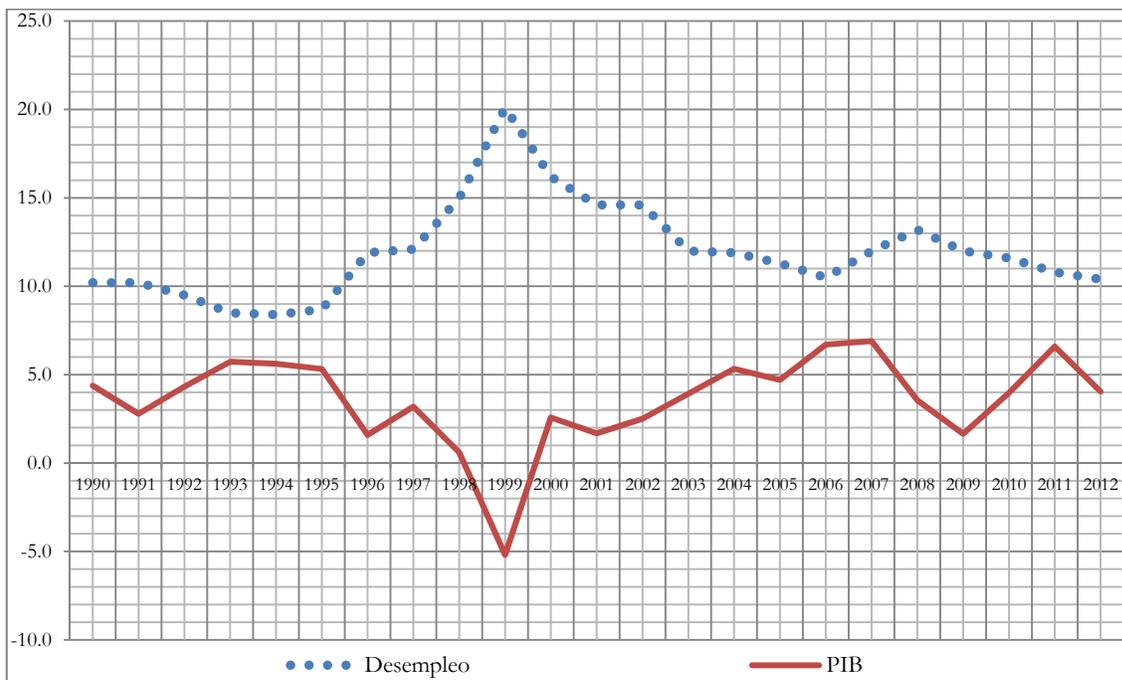
2.3 Comportamiento del empleo en el neoliberalismo

La importancia en sí que poseen los niveles de ocupación en cualquier país del mundo, debe ser objetivo esencial de toda estrategia de desarrollo. Sin embargo, uno de los grandes problemas que afrontan las economías subdesarrolladas son los elevados niveles de

¹¹ Esto debido a que el capital variable representa el trabajo vivo necesario y pagado, mientras que el trabajo vivo total también incluye el trabajo vivo excedente y no pagado.

desempleo que registran de manera estructural, que tienden a elevarse en situación de recesión o crisis. La reflexión que surge es que el desempleo no resulta ser un fenómeno accidental del mal comportamiento de una economía, sino que por el contrario, es consecuencia de causas tan objetivas como lo es el crecimiento económico. En la gráfica 5 se muestra la relación entre el crecimiento y desempleo en Colombia. Destacan dos aumentos de la brecha que existe entre las variables: el primero se ubica en los años 1998 y 1999 con la caída en el PIB de -0.6 y -5.2 por ciento respectivamente y el consecuente incremento en el desempleo a unas tasas del orden del 20.1 y 16.2 por ciento en los años 1999 y 2000. El segundo incremento en la brecha se localiza con el decrecimiento del producto que se registra desde 2008 (cuando se pasa de una tasa de variación de 6.7 a 3.5) y el respectivo incremento en el desempleo al pasar de 10.5 en 2006 a 13.2 en 2008.

Gráfica 5
Colombia: Comportamiento del PIB y del Desempleo (1990-2012)
 (El PIB tasas de crecimiento y el Desempleo como porcentaje de la fuerza laboral)

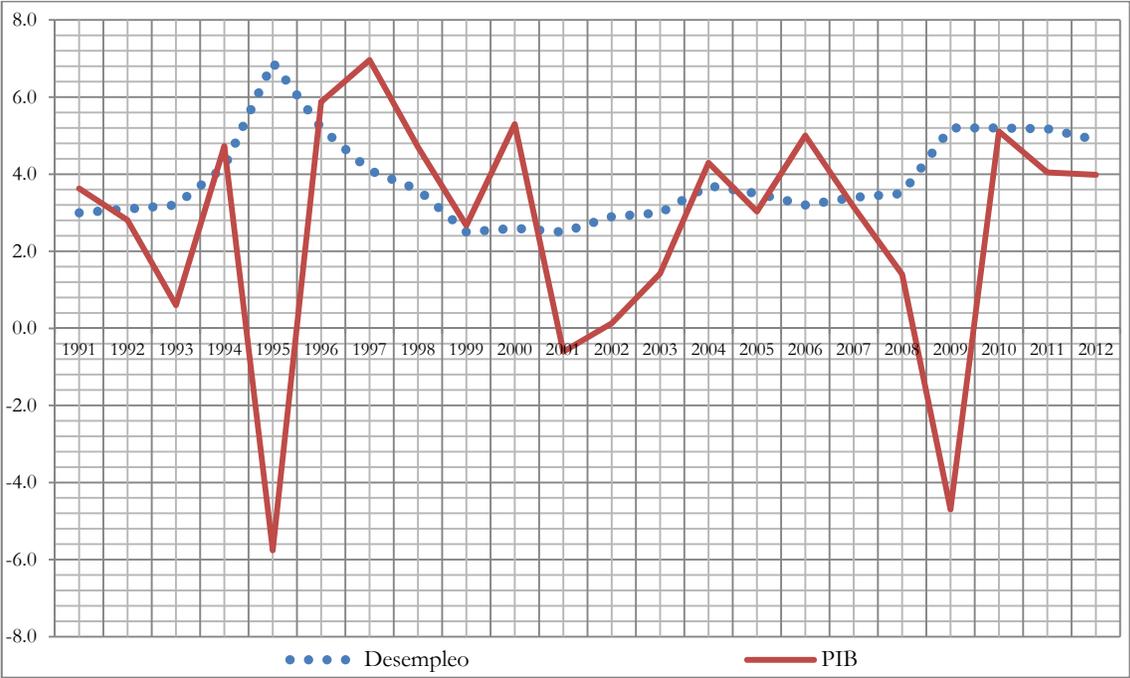


Fuente: elaboración propia con datos de DANE (2015).

En México la tasa de desempleo promedio del periodo 1991-2012 es de 3.8 por ciento, tasa que resulta inferior a la colombiana, pero cuyo comportamiento resulta similar; en el periodo se registran 3 importantes caídas en los niveles del producto: la primera es en 1995

con una variación del orden del -5.8 por ciento, la segunda es en 2001 con un crecimiento de -0.6 por ciento y la tercera en 2009 con una caída de -4.7 por ciento. Estos 3 crecimientos negativos son seguidos de tasas de desempleo de 6.9, 2.9 y 5.2 por ciento respectivamente.

Gráfica 6
México: Comportamiento del PIB y del Desempleo (1991-2012)
(El PIB en tasas de crecimiento y el Desempleo como porcentaje de la fuerza laboral)



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2015).

Pero el problema que presentan estos países en términos de situación laboral no se limita a las altas tasas de desempleo, también se encuentran en la estructura del empleo por sector. En años recientes el incremento en las actividades improductivas y en la subocupación han superado por mucho los niveles de desocupación. En los cuadros 19 y 20 del anexo estadístico se muestra la caída en los coeficientes de dependencia de la población mexicana y de la colombiana. En México se pasa de 1.53 en 1998 a 1.27 en 2013 y en Colombia de 1.46 en 2001 a 1.17 para 2014. Por coeficiente de dependencia se va a entender la relación que existe entre la población no ocupada y la ocupada, es decir, la relación que guarda la población que depende de lo que los ocupados produzcan. Con estos datos se puede hablar de la necesidad que tiene un mayor número de la población por incorporarse al mercado laboral con el fin de obtener el ingreso que le permite sobrevivir. Destaca también que de

este incremento en la población incorporada al sector laboral, cada vez un menor porcentaje se ubica en los sectores productivos, es decir, aquellos que con su fuerza laboral contribuyen a la generación de mercancías que permiten reproducir el sistema capitalista. En el caso de México, se observa que el coeficiente de productivos, de 1998 a 2013 decreció en 8 por ciento al pasar de un 47 a un 39%. Por su parte, en Colombia se pasó del 47 al 44% en el periodo de 2001 a 2014.

Cuadro 4
Comportamiento del empleo por sector de la economía en México y Colombia (2001-2010)
(Porcentaje del total del empleo)

Año	Agricultura		Industria		Servicios	
	Colombia	México	Colombia	México	Colombia	México
2001	22.2	17.9	18.4	25.9	59.4	56.1
2002	21.1	17.9	18.5	24.8	60.3	57.3
2003	21.8	16.8	18.2	24.8	60.0	58.4
2004	19.5	16.4	19.6	24.8	60.8	58.7
2005	21.4	14.9	20.3	25.5	58.3	59.0
2006	20.7	14.3	20.4	25.6	59.0	59.4
2007	19.7	13.5	19.2	25.7	61.1	60.1
2008	17.9	13.1	20.0	25.5	62.0	60.6
2009	19.7	13.5	19.2	25.7	61.1	60.1
2010	17.9	13.1	20.0	25.5	62.0	60.6

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial (2013).

En el Cuadro 4 se muestra el comportamiento del total de empleo para México y Colombia. Contrasta el empleo en el sector agrícola por parte de Colombia versus lo que ocurre en México, país que presenta un mayor crecimiento del empleo en el sector servicios. También nos indica que el principal problema que enfrenta Colombia es la disminución en los niveles de empleo en el sector industrial, con graves descensos en el sector manufacturero. De acuerdo con la Encuesta Anual Manufacturera de 2001, publicado por el DANE, el empleo industrial (urbano) descendió de 1990 a 2000 en cerca del 3.6%, pasando de 23.8 al 20.2 como porcentaje de la fuerza laboral total; el empleo (urbano) en plantas manufactureras como porcentaje de la fuerza laboral total pasó en los mismos años de 11.5 a 6.2%, y como porcentaje de la fuerza laboral industrial de 48.1 a 30.9%. Por su parte, el año 1995 representa para la economía mexicana un año de suma relevancia, no sólo por ser

el año en el que se presnetó una fuerte crisis económica, sino también por ser el año en el que se incrementó la generación de empleos en el sector manufacturero exportador (el cual arrastra el empleo en el sector industrial). Esto ante la creciente demanda de estos bienes en el exterior, fortaleciendo así el llamado crecimiento hacia el exterior que nuestros países latinoamericanos tanto impulsan.

Por otro lado, el empleo precario se incrementa a grandes pasos como resultado la desaparición de empleos formales, para muestra tenemos que “la rama automotriz que había sido la mejor librada (...) y venía mostrando crecimiento en su empleo hasta fines del 2007, ha resentido el efecto de la crisis al iniciar su descenso en enero de 2008, simultáneamente a la caída del empleo en Estados Unidos, nuestro principal mercado de exportación. En el curso de ese año despidió a 82 000 personas, 29 000 de ellos en los últimos dos meses del año” (Samaniego 2009:65). Dejando así entre ver la debilidad de la política laboral en México, pues en los años de la recesión estadounidense (2001-2003), se observa una contracción en los niveles de empleo, principalmente en “las industrias maquiladoras de productos electrónicos y prendas de vestir, que fueron las que impulsaron el crecimiento después de la crisis de 1995, resultaron las más afectadas tanto por la recesión de 2001 en Estados Unidos, como por la entrada de la competencia China y de nuevos países maquiladores.” (Samaniego, 2009: 63). Esto explica en parte que el empleo en el sector servicios acaparara la fuerza de trabajo desocupada en el sector manufacturero exportador. En los años de la más reciente recesión (la que se registra desde 2009), la estructura del empleo sectorial parece mantenerse. Y dado que al encontrarse el exterior en crisis, las probabilidades de que el sector manufacturero exportador nuevamente cobre el dinamismo visto a mediados de la década de los noventa parecen escasas; así como también la posibilidad de que el mercado interno pueda contrarrestar la pérdida de empleos en el sector industrial, si se continúa con la política económica seguida hasta hoy. Sin dejar de lado que la política con la que se intenta a incrementar el empleo, está enfocada al sector informal: “en el mundo las nuevas oportunidades de empleo se crean en el 80% de los casos en la economía informal, generando en la mayoría de los casos empleo inestable, sin prestaciones laborales y mal remunerado” (CAM 2005: 19).

Con esto podemos sacar unas interesantes suposiciones. Primero: la heterogeneidad estructural se ha transformado en un fenómeno ya no solamente entre el campo y la ciudad, sino que ahora parece ser también intra-urbano. Con la característica de que junto a un muy delgado sector capitalista, pululan grupos que hasta con alguna dosis de buena voluntad se podrían calificar como *pequeña burguesía pauperizada y en descomposición*, pues incluye a los sectores que viven de actividades ilícitas: robos, narcotráfico, etc. Es decir que se trata de una especie de lumpen pequeño-burgués que se extiende a capas cada vez más extensas de la población. Segundo: el sector campesino no ha desaparecido pero su importancia numérica se ha reducido y hoy, su peso en la ocupación total fluctúa entre un 6-15%. En breve, ya no es la fuerza principal (mayoritaria) de los segmentos pre-capitalistas.

2.4 Tasa de asalarización y proletarización

Numerosos son los teóricos defensores del *stablishment* que aseguran que el capitalismo actual vive una etapa de desproletarización. Lo hacen bajo el argumento de que una parte considerable de la clase obrera ha ascendido de nivel social; Ralf Dahrendorf (1979) y Daniel Bell (2006) son ejemplo de estas posturas. El primero declarando que a consecuencia del crecimiento de la *nueva clase media* y la *disgregación del capital y el trabajo*, la noción de clase es completamente inaplicable a la sociedad actual capitalista. Más allá de que este sociólogo alemán pone en duda la existencia en el capitalismo de dos grandes clases homogéneas enfrentadas una a otra, remata diciendo que en la actualidad dejaron seguramente de existir. El segundo diciendo que a medida que los procesos automatizados vayan disminuyendo el número de obreros industriales, irá surgiendo en lugar de proletariado una clase nueva de empleados.

Detrás de estos planteamientos altamente debatibles, lo que tenemos es la ideologización de que en la fase actual del sistema capitalista se tiende hacia una sociedad sin clases. Y que esta transición se hace “no por el camino de la dictadura del proletariado, sino a través de una expansión enorme de la clase media, que tiene la tendencia a absorber las clases inferiores”. Sin embargo, vemos con en el cuadro 22 del anexo estadístico se aprecia lo contrario para el caso mexicano, pues el número de proletarios y en el número de asalariados en los últimos 15 años ha aumentado: la proletarización pasó de 0.60 a 0.68 de 1995 a 2011, mientras que la asalarización lo hizo de 0.58 a 0.66 en los mismos años. Y si a

esto se agrega que en México una parte importante del trabajo asalariado se encuentra dentro del sector informal, se intuye que el total de la población proletaria es mayor. Los datos que arroja el Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia arrojan un comportamiento bastante singular de la proletarización y la asalarización del país sudamericano (ver cuadro 23 del anexo estadístico), pues más allá de que estos indicadores apenas superen el 50 por ciento, se tiene que los índices muestran un comportamiento decreciente. Que con base en el análisis presentado hasta ahora, evidencian las inconsistencias en la estructura ocupacional, y por ello también contradicen las posturas de Dahrendorf y Bell. Lo cierto es que estos indicadores están muy vinculados con el análisis de las relaciones laborales que en la actualidad se desarrollan en las economías de estudio. Pues contribuyen a medir *quantum* de trabajo que potencialmente puede incorporarse al proceso productivo así como a hacer una aproximación de la medición del total de proletariados, entendidos como la población potencialmente explotable en cada uno de los países.

2.4.1 No se pudo desproletarizar un país que apenas se está proletarizando.

Con los datos mencionados, para México se puede suponer que con el aumento del número de proletarios y asalariados, los niveles de acumulación deberían presentar un comportamiento igualmente creciente. Pero para el caso, esto no aplica. Pues como se ha visto en anteriores investigaciones (Valenzuela, 1999; Valenzuela, 2005), el despilfarro del producto excedente es lo que impera en las economías neoliberales. Lo que trae consigo que los países que siguen este patrón de acumulación no cuenten con un sector industrial consolidado, que además de generar un sistema de producción altamente productivo, propicie la consolidación de una clase obrera industrial. Esto bajo la lógica de que el desarrollo del capitalismo tiene que conducir necesariamente a la reproducción permanente y al aumento del ejército de obreros asalariados, ya que “el capital supone el trabajo asalariado, y el trabajo asalariado supone el capital. Ellos se condicionan mutuamente; se engendran mutuamente (...) por ello el aumento del capital es aumento del proletariado, o sea, clase obrera” (Ponomariov 1985: 125). Lógica que no aplica tampoco para el caso colombiano. Recordemos que en el capítulo anterior se mostró un incremento en la formación bruta de capital con tasas de crecimiento incluso superiores a las mexicanas, que

con excepción de los años 2008 y 2009, se encuentran sobre los dos dígitos, y que a su vez contrastan con los datos de 1996 a 2010, en donde se tiene que el índice de asalarización de Colombia pasó de 0.58 a 0.46; y el índice de proletarización de igual forma cayó de 0.62 a 0.50. Por lo que con estas tasas de asalarización y proletarización, se tiene una muestra del poco (o nulo) interés por parte de los gobiernos mexicano y colombiano por generar empleo bien remunerado.

2.5 El valor de la fuerza de trabajo y los salarios

No hay duda en afirmar que el valor de la fuerza de trabajo representa un elemento clave en la comprensión de la dinámica del sistema capitalista. Esto en el sentido de que dicha mercancía posee la capacidad exclusiva de crear valor, mismo que se materializa en la esfera de la producción, y es medido por el Tiempo de Trabajo Socialmente Necesario (TTSN) para su producción, por supuesto, de acuerdo a las condiciones históricas concretas en el que se desenvuelve. Es decir, el grado de desarrollo tecnológico, y la evolución en las formas de organización con que se produzca. Para entender mejor esta idea, diremos que el trabajo realizado y el valor creado por los trabajadores están formados por dos elementos: 1) el trabajo necesario para producir los medios de subsistencia, lo que Marx denomina *trabajo necesario* y 2) el *trabajo excedente* que se obliga a los trabajadores a realizar, pues resulta superior al valor de la fuerza de trabajo y que es la raíz de la plusvalía.

Una vez clara esta forma en la que se llevan a cabo las relaciones de producción, pasamos a incorporar lo que se conoce como salario. Que refiere al precio de la mercancía fuerza de trabajo, y que como cualquier otra mercancía, bajo este sistema se dice que se encuentra sujeta a las leyes de la oferta y la demanda (a las leyes del mercado) que van a tener de trasfondo el llamado ejército industrial de reserva, como consecuencia de una creciente composición orgánica del capital. Pero es importante advertir que con esta definición no se puede caer en la falacia de ver a los precios como una forma de expresión de los valores, pues hay que entender que “los precios de mercado se desvían constantemente de los valores (...) y el precio del trabajo en el mercado actual, al igual que el de las demás mercancías, tiene que adaptarse al transcurso del tiempo, a su valor.” (Guerrero 1989:110) En otras palabras, pese a los movimientos a la alza y a la baja, y las

acciones que el obrero (poseedor de la fuerza de trabajo) pueda realizar, éste terminará únicamente recibiendo el valor de su fuerza de trabajo. Ya que la demanda de trabajo no va a ser proporcional comportamiento ascendente del capital, debido a que la oferta de trabajo no se identifica con el aumento de la clase obrera, como si se tratase de dos potencias independientes que se influyen recíprocamente.

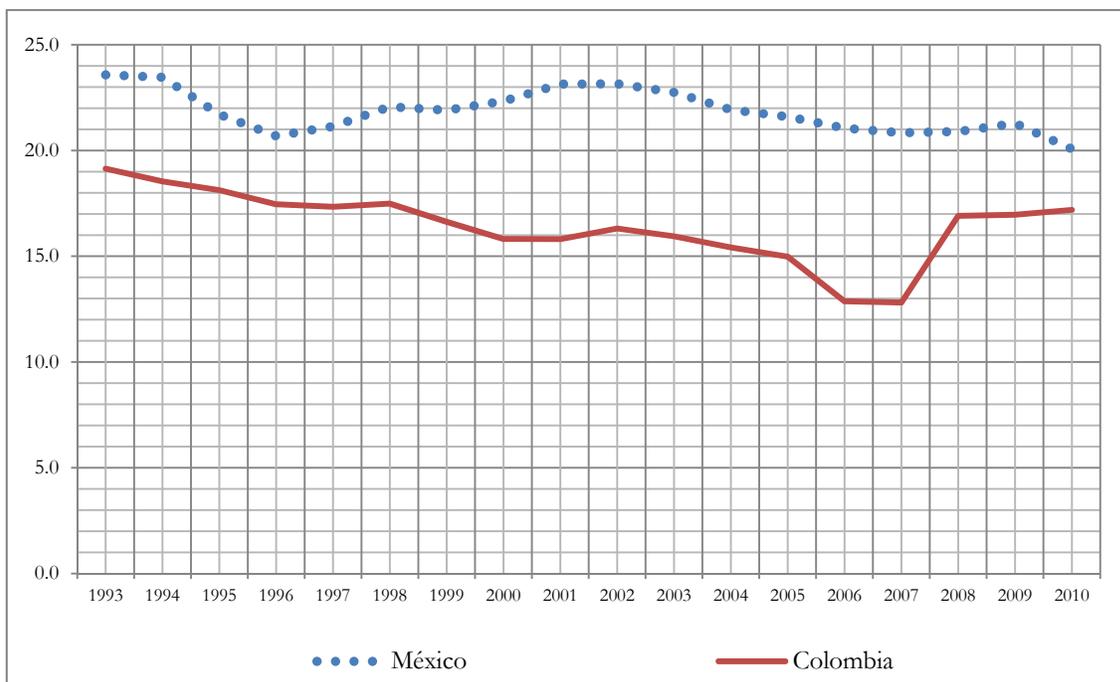
La argumentación aquí descrita resulta más clara si se diferencia la expresión mercantil del valor de la fuerza de trabajo en términos absolutos (también entendida como salario real) de la expresión mercantil de la fuerza de trabajo en términos relativos (salario relativo); y tener claro cómo es que el salario real resulta ser “una magnitud definida exclusivamente en términos relativos“(Guerrero 1989: 143). Para lo cual comenzaremos definiendo los siguientes conceptos: 1) Salario nominal. Entendido como el precio en dinero del trabajo; es decir, como la suma de dinero por la que el obrero vende su fuerza de trabajo al capitalista. 2) Salario real. Es la cantidad de mercancías que el obrero puede comprar con el salario nominal; es decir, es la relación del precio de la fuerza de trabajo, con respecto a las demás mercancías. 3) Salario relativo. Parte que se concede al trabajo directo de los valores creados por el obrero, esto en proporción a la parte que se reserva el trabajo acumulado, el capital. 4) Salario relativo proporcional: Es el salario que se halla determinado por la relación que éste tiene con la ganancia.

Ya claras estas categorías, se puede entender porque “el salario relativo puede disminuir, aunque aumente el salario real simultáneamente con el salario nominal, con el valor del dinero del trabajo, siempre que éstos no suban en la misma proporción que la ganancia” (Guerrero 1989:112)¹². Por tal motivo, tenemos que la estimación de los salarios sólo debe hacerse con base en su valor real; como la cantidad de trabajo y de capital empleados en su producción, ya que la ley del valor marxista, en ningún caso puede admitir una separación sistemática de los precios con respecto a los valores. A continuación se procede a hacer el análisis del salario relativo, que como ya se indicó, representa la parte que se le destina a la remuneración de la fuerza de trabajo, con relación al producto

¹² Diego Guerrero pone de ejemplo lo siguiente: Si en una época de buenos negocios, el salario aumenta en un 5% y la ganancia en un 30%, el salario relativo, proporcional, no habrá aumentado, sino disminuido.

realizado. En la gráfica 7 se observa el descenso en los niveles del salario relativo en México y Colombia. Siendo el segundo país el que registra el menor nivel en el indicador al representar en 2010 apenas el 17.2 por ciento del total de la apropiación del producto en ese año. Ello pese a que en México se da el mayor decrecimiento al pasar de 23.6 a 19.5 por ciento en el periodo de 1993 a 2010. La mayor caída del salario relativo en Colombia se da en 2006 cuando cae en poco más de 2 por ciento con respecto al año anterior y cuya recuperación parece comenzar en 2008 al pasar de 12.8 a 16.9 por ciento. Situación contraria a la que ocurre en México, pues de 2009 a 2012 se da una caída de 21.3 a 19.5 por ciento, lo que a su vez provoca el respectivo incremento en el beneficio relativo que ya supera incluso el 80 por ciento de la apropiación de la producción generada en este país.

Gráfica 7
Comportamiento del Salario Relativo en México y Colombia (1993-2010)
 (En pesos corrientes para ambos países)



1) El Salario Relativo se obtuvo de dividir el Capital Variable entre la suma del Capital Variable más la Plusvalía.
 Fuente: elaboración propia con datos de Cuentas Nacionales DANE (2014) e INEGI (2014).

La situación de reducción salarial no sólo impacta negativamente a los trabajadores, sino también a los empresarios al reducir su margen de ganancia. Ya que la reducción en los márgenes de ganancia no sólo se producen en razón de que se explote menos al trabajador, sino también como causa de una reducción en el total de trabajo incorporado al proceso

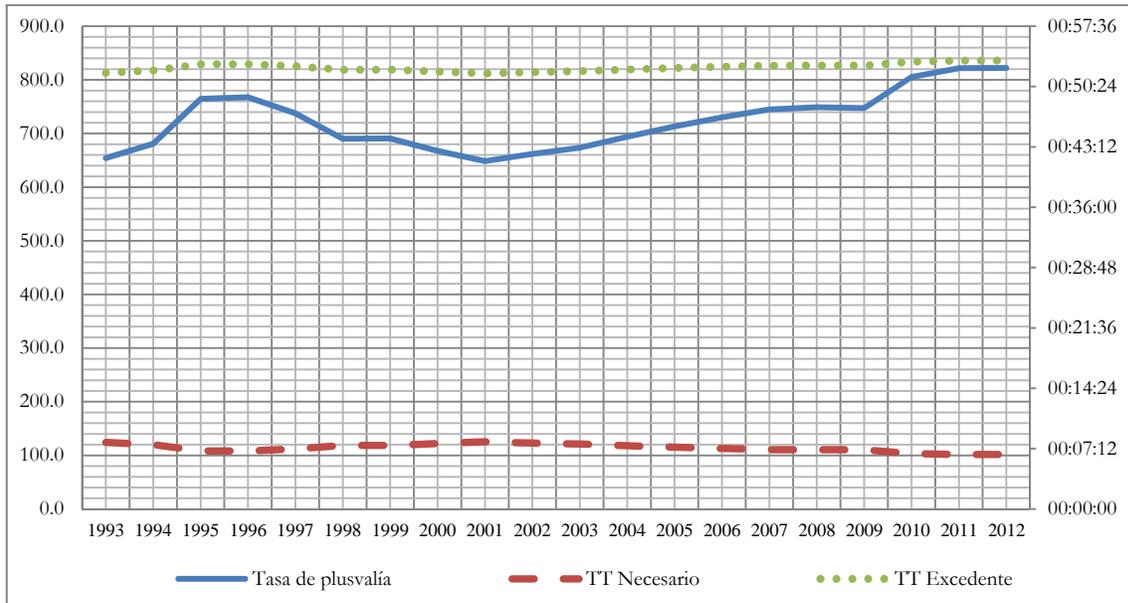
productivo (en relación al capital empleado), y ante una contracción del mercado, por disminuir su nivel de ventas. En este sentido, tenemos que la tasa de desempleo abierto en septiembre de 2013 se ubicó en 4.9%, 2.7% más que en el mes anterior. Por lo que los empresarios no debieran olvidar que existe una estrecha relación entre la productividad, el salario real y la tasa de plusvalía; y que el desarrollo de la producción capitalista implica costos crecientes de reproducción, para lo cual es necesaria una reproducción ampliada de la fuerza de trabajo, es decir, una mayor generación de empleo y mejor remunerado.

En la Gráfica también se muestra que a medida que el obrero produce más mercancías, él mismo se convierte en una mercancía más barata, y por ende tiene menor acceso a las nuevas mercancías (nueva riqueza) generadas, lo que asienta sus privaciones, y acrecienta su miseria. Esta concepción supera la postura predominante de la teoría económica referente al tema del valor de la fuerza de trabajo, en razón de que ésta se limita a interpretar la evolución de los salarios reales como principal indicador del comportamiento de la capacidad adquisitiva de los trabajadores en una economía, y lo hace centrando su análisis en el comportamiento del salario nominal y la variable inflación; es decir, en la famosa equivalencia de salario igual a la aportación del trabajo al producto. Omitiendo el hecho de que la expresión monetaria del valor de la fuerza de trabajo (salario real), presenta una tendencia ascendente en el largo plazo, que responde al aumento en los niveles de productividad, por la reducción del tiempo de trabajo que se requiere para producir los bienes que componen el valor de la fuerza de trabajo, generando así que los trabajadores puedan acceder a una mayor cantidad de bienes. En palabras de Diego Guerrero tenemos que “dado que ha de descender el valor de la mercancía como consecuencia del incremento de la productividad, y, con él, el valor de las mercancías que integran el consumo obrero, puede concluirse que sólo si la clase obrera no participase en absoluto de estos incrementos de productividad podría evitarse el incremento de los salarios reales” (Guerrero 1989:144). Y omitiendo también, el impacto que los niveles de productividad generan sobre el valor de la fuerza de trabajo, al provocar que ésta se reduzca cuando los niveles de productividad aumentan, es decir, cuando se produce más en un menor tiempo.

Para aterrizar esta idea, pasamos a analizar el Tiempo de Trabajo Necesario (TTN) y del Tiempo de Trabajo Excedente (TTE) con el que opera la producción en las economías de estudio. Para ello es necesario recordar que el TTN representa la parte del trabajo que es destinado a reproducir el valor de la fuerza de trabajo y que el TTE refiere al trabajo que le es despojado al trabajador de una hora de trabajo, y es apropiado por la clase capitalista. Para la medición del TTN se considera de manera primordial el valor-hora de la fuerza de trabajo, que debe entenderse como una magnitud variable, no constante, ya que “el desarrollo de las fuerzas productivas sube el nivel de las necesidades de toda la sociedad, incluida la clase obrera (...) poco a poco, todas estas necesidades (...) condicionan la evolución del valor de la fuerza de trabajo, elevación que puede registrarse incluso en las condiciones de reducción absoluta del tiempo de trabajo necesario y prolongación del adicional” (Guerrero 1989: 172). La gráfica 8 se elaboró con la metodología de José Valenzuela Feijóo, su elaboración puede ser consultada en el Cuadro 16 del anexo estadístico. En ella se muestra el marcado comportamiento a la alza de la tasa de plusvalía en México durante el periodo de 1993-2012, con un crecimiento promedio de 25.6 por ciento, al pasar de 654.2 a 822.1 por ciento. Esto se traduce en una reducción del Tiempo de Trabajo Necesario para reproducir la fuerza de trabajo de cerca de 1 minuto 27 segundos o lo que es lo mismo, una apropiación por parte del capitalista de cerca de 53 minutos con 30 segundos de trabajo excedente por cada hora de trabajo. Así que suponiendo que una jornada de trabajo es de 8 horas, tenemos el trabajador mexicano en 2012 tardará en generar el producto equivalente a su salario en cerca de 50 minutos y el trabajo generado en las 7 horas con 10 minutos restantes, será lo que trabajará como producto excedente. Si se comparan estos datos con los que se presentan en el Cuadro 17 del anexo estadístico y que corresponden a los realizados con la metodología de Diego Guerrero se observa una tasa de crecimiento similar de la plusvalía, que ronda el 27.2 por ciento. La diferencia es que con la metodología del profesor de la Universidad Complutense de Madrid la tasa de explotación para México en el año 1993 es del orden del 324 por ciento y la registrada en 2010 es de 412 por ciento. Por supuesto, esta diferencia responde a las distintas formas en las que cada uno de los investigadores realiza el cálculo del Capital Variable, y que se puede consultar en el apéndice metodológico de esta investigación.

Gráfica 8

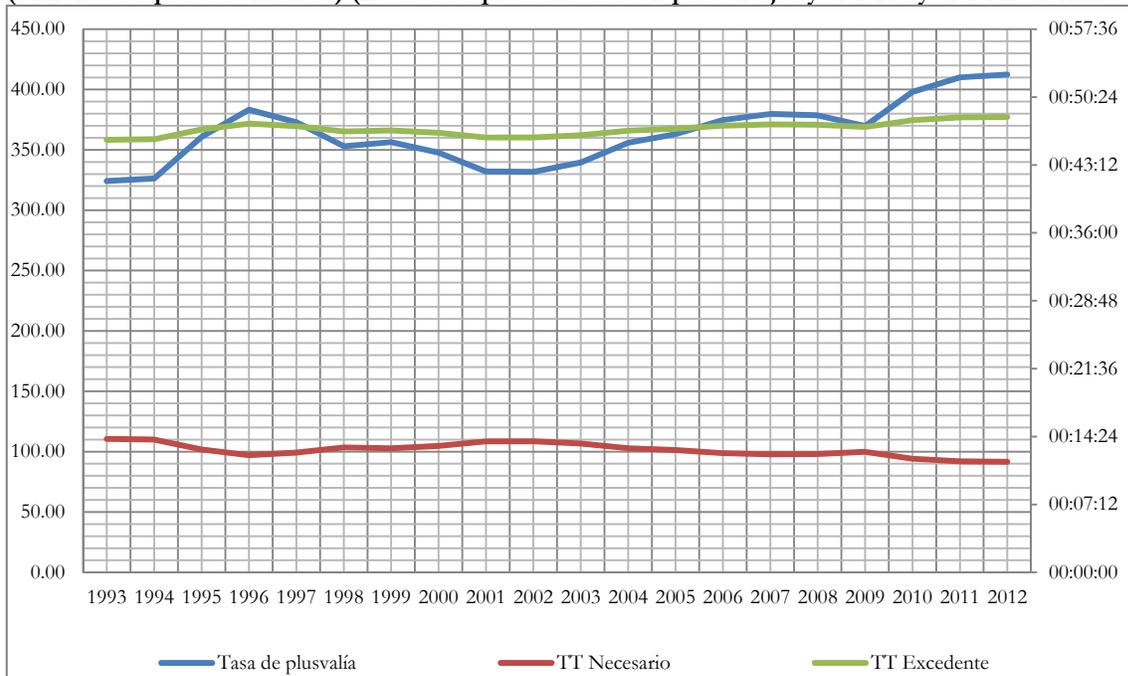
México: Cálculo de la Tasa de plusvalía con Metodología de José Valenzuela (1993-2012)
 (Millones de pesos corrientes) (La tasa de plusvalía está en porcentajes y el TTN y el TTE en minutos)



Fuente: elaboración propia con datos de sistema de Cuentas Nacionales, INEGI (2014) y Productividad total de los factores, INEGI (2014) <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabniveles.aspx?c=33687>

Gráfica 9

México: Cálculo de la Tasa de plusvalía con Metodología de Diego Guerrero (1993-2012)
 (Millones de pesos corrientes) (La tasa de plusvalía está en porcentajes y el TTN y el TTE en minutos)

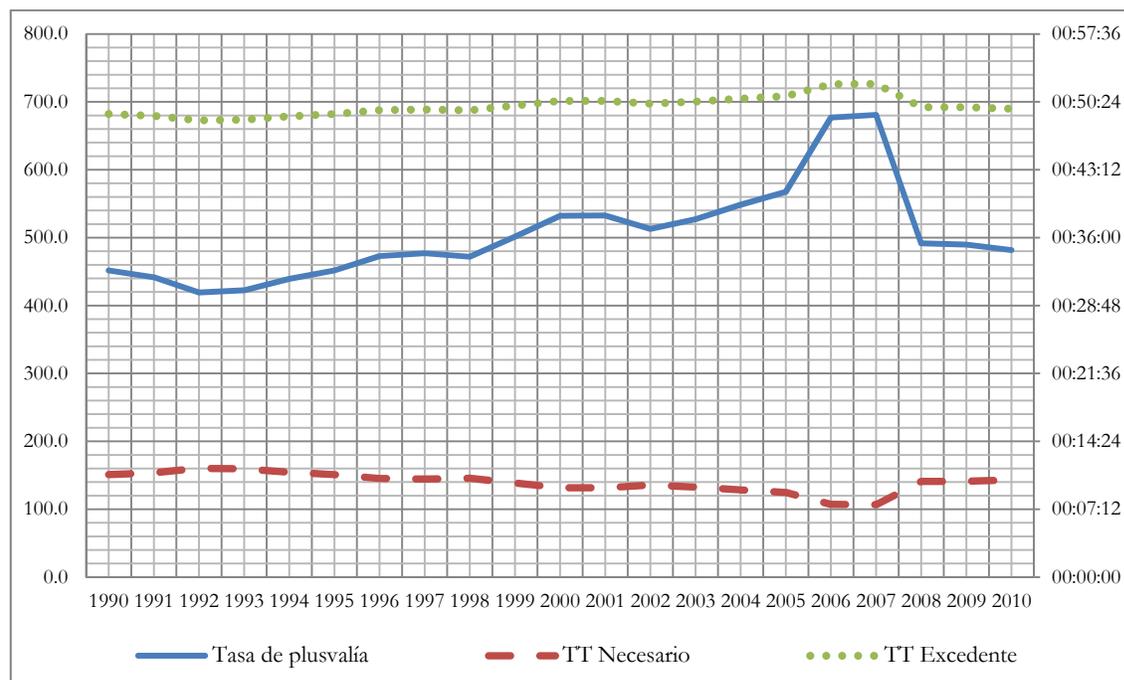


Fuente: elaboración propia con datos de sistema de Cuentas Nacionales, INEGI (2014) y Productividad total de los factores, INEGI (2014) <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabniveles.aspx?c=33687>

Para el caso de Colombia, en el periodo de 1990 a 2010 se presenta una tasa de explotación promedio del periodo de 504 por ciento. Siendo el año 2008 en el que se tiene la tasa de plusvalía más elevada con un registro del 680 por ciento, y a partir del cual comienza un descenso hasta llegar a ubicarse en 2010 en una tasa de 480 por ciento. Esto se traduce en que el trabajador colombiano en promedio tarda 10 minutos con 19 segundos en generar el producto que le permite reproducir su fuerza de trabajo y los 49 minutos con 41 segundos restantes representan el trabajo excedente que es apropiado por los capitalistas. Este fenómeno de contención o incluso decrecimiento de la tasa de explotación es de reciente aparición en las economías latinoamericanas (por supuesto, con excepción de la mexicana), pues se comparte con los datos que se registran en Chile, Argentina e incluso el propio Brasil. (Isaac, Prudencio y Hernández 2014).

Gráfica 10

Colombia: Cálculo de la Tasa de plusvalía con Metodología de José Valenzuela (1990-2010)
(Miles de millones de pesos corrientes) (La tasa de plusvalía está en porcentajes y el TTN y el TTE en minutos)



Fuente: elaboración propia con datos de Cuentas Nacionales, DANE (2014).

En la actualidad poca investigación se hace entorno a la plusvalía. La razón es muy sencilla, resulta ser una categoría fundamental para establecer el comportamiento, la lógica y las modalidades de la reproducción capitalista, por lo que su entendimiento contribuye a

generar serios cuestionamientos a la forma en la que se desarrolla la política económica en una nación. A continuación se describirán algunos de sus alcances:

1. Conocer la tasa de plusvalía o explotación nos permite expresar el conflicto de clase fundamental en la sociedad, al sintetizar la situación que guarda la relación salarial a través de la cual se unifica el patrimonio productivo que tiene lugar en la producción capitalista. Es decir, es una categoría cargada de un amplio componente económico, político y social.
2. Permite establecer la norma básica de la distribución del ingreso entre las dos clases fundamentales del sistema económico: los trabajadores y los capitalistas. Es decir, incide en la distribución del ingreso y el consumo de las clases sociales.
3. Es un determinante fundamental del Potencial de Reproducción Ampliada (Pra), al conocer qué parte del producto generado se puede destinar a la acumulación (reproducción ampliada), y con ello determinar las posibilidades de crecimiento del sistema y sus modalidades de reproducción.
4. Regula la tasa de ganancia y sus niveles de tendencia, ya que constituye uno de los componentes sustantivos de su comportamiento estructural.
5. Se convierte, de tal suerte, en un aspecto determinante para el comportamiento del empleo y la estructura laboral, así como para el nivel del ingreso nacional y el crecimiento económico.

2.5.1 Factores que determinan la tasa de plusvalía

El valor de cualquier mercancía, viene determinado por el trabajo social que exige su producción. En este sentido, el valor de la mercancía fuerza de trabajo no escapa a esta ley general; el valor de la fuerza de trabajo es igual al valor de los medios de vida necesarios para asegurar la subsistencia de los trabajadores, es decir, la suma de los medios de vida que permitan al trabajador reproducirse. En un esquema sencillo tenemos que 1) el trabajador debe consumir una determinada masa de bienes de consumo personal, 2) al consumir, producir y reparar su fuerza de trabajo y 3) la fuerza de trabajo se convierte en la mercancía que será vendida para el proceso productivo. Dentro de la masa de bienes de consumo personal que el trabajador necesita para reproducirse se encuentran: a) alimentos; b) vestuario; c) residencia; d) mobiliario; e) salud; f) educación; g) cultura, deporte y

espectáculos, etc. Estos rubros los podemos agrupar de acuerdo al orden de urgencia en donde a) es el rubro de mayor prioridad y a medida que se vayan cubriendo los incisos, el nivel de vida de los trabajadores va aumentando. En síntesis, el valor de la fuerza de trabajo pasa a depender en consecuencia de tres factores: 1) la canasta física medida por hombre ocupado; 2) la productividad del trabajo en las industrias que producen bienes salarios y 3) la extensión de la jornada de trabajo.

Con base en esta esquematización podemos vincular la desvalorización de la fuerza de trabajo en México con el incremento de la productividad en el sector manufacturero, que de 2000 a 2012 aumentó en 1.6% (Monitor de la Manufactura Mexicana 2013). Que a su vez se traduce en un descenso en el valor de las mercancías, incluidas las de consumo obrero. Pero sólo en el caso en que la clase trabajadora mexicana no haya participado en lo absoluto en estos incrementos de productividad, podría explicarse que los salarios reales no hubiesen aumentado. Lo cual no es el caso. Pues de acuerdo con INEGI, la productividad del trabajo en 2010 creció en 4%, 1.5% en 2011 y 0.7% en 2012¹³. Así, a manera de conclusión se tiene que dado que la plusvalía, es uno de los medios para incrementar la ganancia (objetivo principal del capitalismo) y esta está creciendo, la ganancia lo hace también. Lo que nos invita a pensar que el patrón de acumulación neoliberal en México no se encuentra en crisis.

2.6 El desempeño de la Tasa de Ganancia

La evidencia histórica dicta que las condiciones que precipitan una crisis económica están en función del comportamiento de la tasa de ganancia al provocar el ascenso o descenso de la acumulación, y con ello el ascenso o descenso de la actividad económica. Es decir, que los niveles de acumulación de una economía, dependen en gran medida de la tasa de ganancia; a mayor tasa de ganancia, mayores niveles de acumulación, y viceversa. En otras palabras, la tasa de ganancia marca el curso de una economía, al llevar consigo el potencial de una recuperación de la acumulación y el crecimiento económico, por ende, una disminución del desempleo. Por ello, se dice que la capacidad del sistema capitalista de crear excedente es uno de los elementos que lo ponen por encima de otros sistemas

¹³ Índice de la productividad laboral y del costo unitario de la mano de obra, INEGI (2012).

económicos. Esto explica que la búsqueda de la ganancia (apropiación del excedente) sea un rasgo esencial en la dinámica capitalista: una economía crece o decrece según se comporte la tasa de ganancia. En este sentido, las inversiones que se realizan en un país (en un sector económico o en una empresa) se hacen con el objetivo de obtener la mayor ganancia posible. Por eso, no es de sorprender que los capitalistas a fin de obtener la máxima ganancia posible, se encuentren en constante confrontación desde dos frentes: 1) contra los trabajadores inmersos en el proceso productivo y 2) contra otros capitalistas en la lucha por ampliar el mercado. Confrontaciones que tienen como objetivo generar un impacto positivo sobre los principales factores que inciden sobre la tasa de ganancia: los que operan en el espacio de la producción, los que inciden en el nivel de ventas, los que giran en torno al financiamiento (disponibilidad y costos del endeudamiento empresarial), y los que lo hacen sobre la plusvalía extraordinaria y las innovaciones tecnológicas que se le suelen asociar.

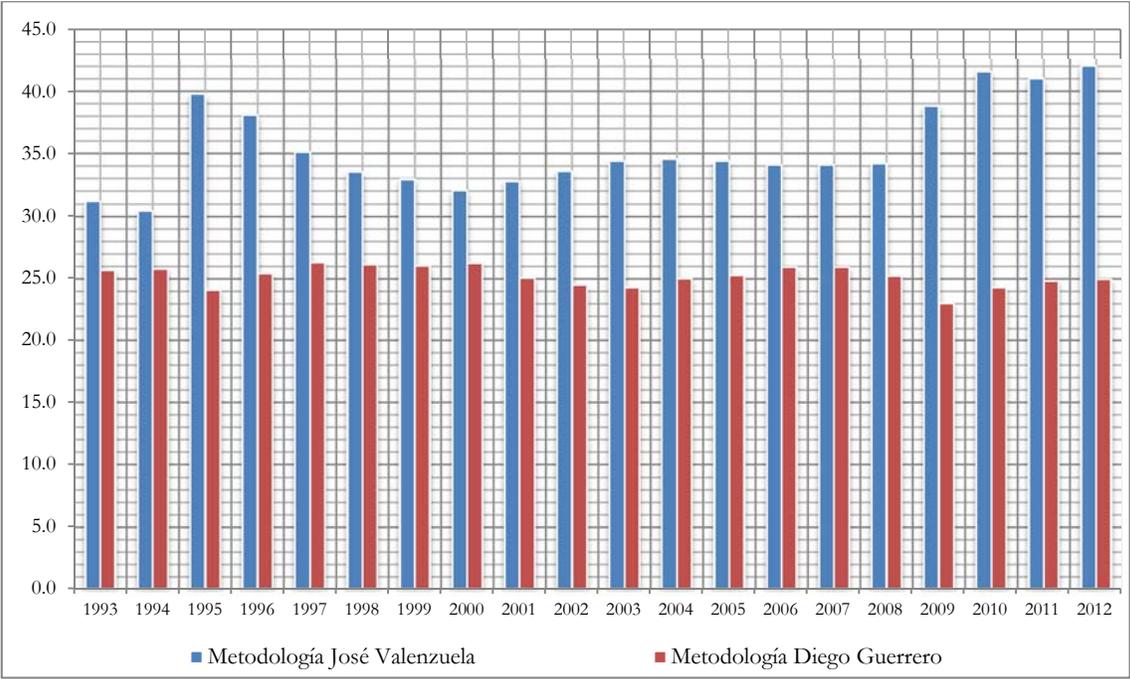
2.6.1. La tasa de ganancia en México en la fase neoliberal

Desde la implementación del modelo neoliberal en México, la tasa de ganancia ha crecido considerablemente, muy por encima del crecimiento que registra la economía nacional. En la gráfica 11 se observa el comportamiento de la tasa de ganancia obtenido con base en dos metodologías: la primera tomada de José Valenzuela Feijóo (1999) y la segunda de Diego Guerrero Jiménez (1989). Los cálculos de la Tasa de Ganancia con cada una de las metodologías se encuentran en los Cuadros 30 y 31 del Anexo Estadístico. El comparativo se hizo con la intención de dar certeza al cálculo, pues a pesar de que los dos investigadores se apegan fielmente a lo teorizado por Marx, la forma en la que cada uno calcula las variables de interés difiere¹⁴. Se observa que la Tasa de Ganancia con la metodología de José Valenzuela, que relaciona la Composición Orgánica del Capital y la Tasa de plusvalía, registra un comportamiento ascendente que en promedio durante el periodo 1993-2012 es de 34 por ciento. De este comportamiento llama la atención el incremento que se registra en el indicador en los años de crisis económica en el país: 1995 y 2009. El aumento en la tasa de ganancia de estos años es comparable con el aumento que se presenta con la

¹⁴ Revisar datos de los cuadros 8 y 9 para el cálculo de Capital Variable; 16 y 17 para Tasa de Plusvalía; 28 para la Composición Orgánica de Capital.

metodología de Diego Guerrero, aunque con la metodología del economista español la tasa de ganancia en años posteriores a las crisis disminuye, lo que provoca que el comportamiento general en el periodo se mantenga constante.

Gráfica 11
México: Comportamiento de la Tasa de Ganancia con las metodologías de José Valenzuela y Diego Guerrero (1993-2012)



Fuente: elaboración propia con datos de Cuentas Nacionales INEGI (2014).

Con los resultados obtenidos con ambas metodologías se comprueba la hipótesis principal de esta investigación: que la tasa de ganancia en los últimos años en México no decrece, lo que significa que en estricto sentido, no se puede hablar de una crisis económica del patrón de acumulación neoliberal, ya que la lógica del sistema capitalista en cualquiera de sus fases es incrementar la tasa de ganancia. De acuerdo con los cálculos hechos siguiendo a Valenzuela, en el periodo de 1993 a 2012 pasó de una tasa de ganancia de 31.2 a una de 42 por ciento, mientras que la obtenida con base en lo recomendado por Diego Guerrero se mantuvo en un promedio del 25 por ciento.

Para Colombia, el análisis se limita debido a la falta de disponibilidad de datos por parte de los organismos encargados de generarlos, específicamente su Departamento

Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Sin embargo, después de una exhaustiva búsqueda de datos que nos permitieran realizar cálculos semejantes a los trabajados en México, se llegó fue a la obtención de la Tasa de Ganancia colombiana, aunque únicamente para el periodo de 2000 a 2010 y sólo se pudo trabajar con la metodología de José Valenzuela.

Gráfica 12
Colombia: Comportamiento de la Tasa de Ganancia y sus principales determinantes (2000-2010)
 (En miles de millones de pesos corrientes)



Fuente: elaboración propia con datos de Cuentas Nacionales, DANE (2014).

Los resultados obtenidos demuestran que la Tasa de Ganancia en Colombia en el periodo de 2000 a 2010 se ubica en un promedio de 29 por ciento. Los años de mayor nivel son 2006 y 2007 que rebasan el 34 por ciento. Sin embargo, este auge no se pudo sostener y desde 2008 (antes de que se hiciera oficial la crisis a nivel mundial) se comienzan a presentar disminuciones en este indicador, a pesar de que se sigue manteniendo muy por encima de los registros del crecimiento económico del país. En la gráfica 12 se dibuja este comportamiento: del lado izquierdo se presentan los valores que reflejan los datos de la tasa de plusvalía y la COC y de lado derecho los valores de la tasa de ganancia. Amén de desarrollar más adelante los determinantes fundamentales del comportamiento de la tasa de

ganancia con base en el conocimiento teórico, diremos a manera de hipótesis que el comportamiento que presenta este indicador en Colombia puede deberse a la falta de inversión productiva en el país y el bajo coeficiente de trabajadores productivos que ronda entre el 40 por ciento de la población colombiana; y que este comportamiento también a su vez explica el estancamiento que presenta el beneficio relativo en el país sudamericano, tal y como se observa en el cuadro 26 del anexo estadístico.

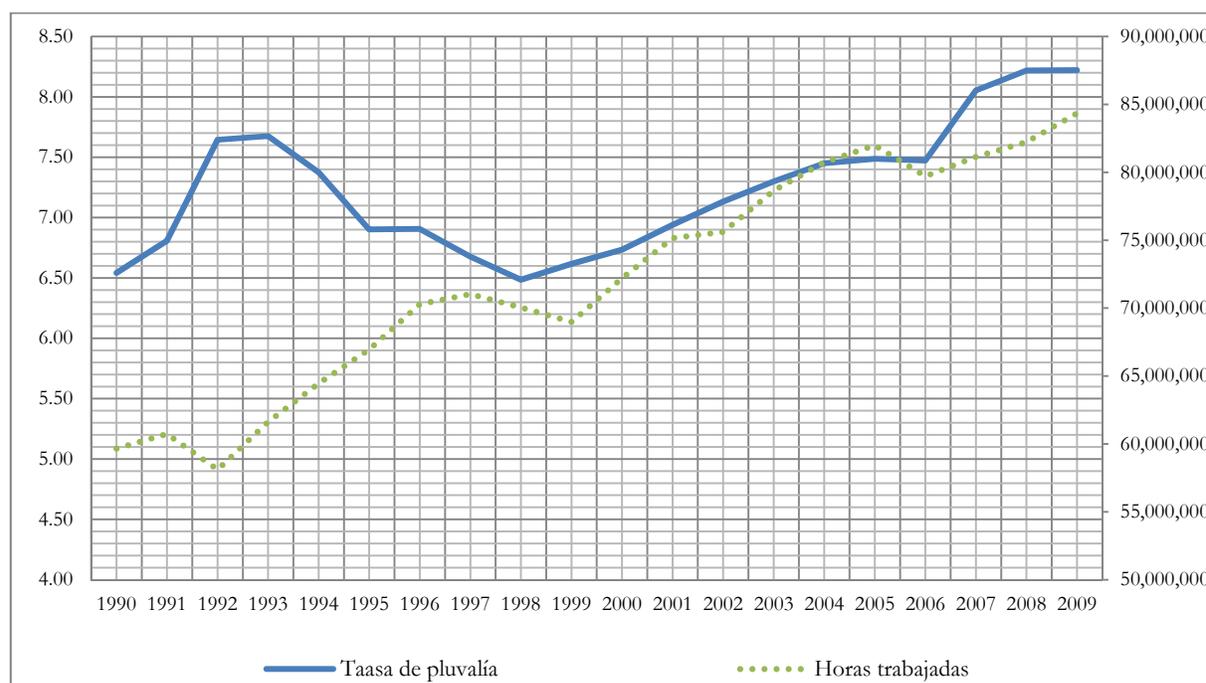
2.6.2 Los determinantes de la tasa de ganancia en México y Colombia

Los avances teóricos realizados en el estudio de la tasa de ganancia señalan que son tres sus principales determinantes: i) la tasa de plusvalía: si ésta aumenta, la tasa de ganancia aumenta, y viceversa; ii) la velocidad de la rotación del capital cuya relación, al igual que la tasa de plusvalía, es positiva y; iii) la Composición Orgánica del Capital (COC), que presenta una relación inversa: si aumenta la COC, la tasa de plusvalía cae y viceversa. La relación positiva de la tasa de plusvalía con la tasa de ganancia radica en el hecho de que entre más se apropia el capitalista de trabajo no pagado (mayor sea la plusvalía), más oportunidad tiene de incrementar sus ganancias. Por esta razón se explica que la ley absoluta de la producción capitalista es la producción de la plusvalía (absoluta y relativa), que se consigue a través de: i) la prolongación de la jornada laboral, ii) la intensificación del trabajo y iii) el incremento de la productividad del trabajo.

En el periodo de 1993-2012, el comportamiento de la tasa de plusvalía en México presenta un importante crecimiento, sobre todo en los años posteriores a las caídas en el producto registrados en los años de 1994 y 2009, que pone al desnudo la relación entre capital y trabajo. La explicación de este aumento en la plusvalía requiere cierto cuidado, pues la medición de explotación sobre la fuerza de trabajo no se hace sobre el total del trabajo realizado en el país, sino sobre aquél efectuado en los sectores productivos. Los cuales registran crecientes tasas de desocupación, que invitan a pensar que reducen el potencial de explotación, y si “la ganancia no es sino la forma bajo la que se manifiesta la plusvalía” (Marx 1976:63), también se genera un impacto negativo sobre la tasa de ganancia. Esto en el sentido de que la tasa de ganancia no sólo decrece porque se explote menos al trabajador, sino también disminuye ante una reducción del total de trabajo

incorporado al proceso productivo en relación con el capital empleado. La gráfica 13 muestra el aumento de las horas trabajadas en los sectores productivos¹⁵ y la relación con la tasa de plusvalía. Ambos indicadores guardan una relación directa positiva, pues ambos crecen, y contrastan el decrecimiento en la generación de empleo en los sectores productivos, lo que invita a pensar que la intensificación del trabajo es mayor, puesto que la productividad laboral no ha sufrido grandes variaciones. En Colombia se presenta una situación similar, el empleo en los sectores productivos no aumenta, lo mismo que la productividad del trabajo, pero si la tasa de plusvalía.

Gráfica 13
México: Comportamiento de la Tasa de Plusvalía y las Horas Trabajadas en el sector productivo (1993-2012) (La tasa de plusvalía se obtuvo con datos a precios corrientes y las horas trabajadas en número de horas



Fuente: elaboración propia con datos de sistema de Cuentas Nacionales, INEGI (2014) y Productividad total de los factores, INEGI (2014) <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabniveles.aspx?c=33687>

Con base en la teoría, otro determinante fundamental del comportamiento de la tasa de ganancia es la Composición Orgánica de Capital (COC). La razón es que un constante

¹⁵ Sectores productivos entendidos de acuerdo a la concepción de José Valenzuela: 1) agricultura, ganadería, pesca, 2) manufacturas, 3) construcción, 4) minería, 5) generación, transmisión y distribución de energía eléctrica y suministro de agua y gas y 6) transporte, correo y almacenamiento.

incremento en la composición de capital genera una situación en la que la acumulación se limita a sí misma, pues los mismos medios que producen el aumento de la tasa de explotación tienden a reducir la tasa de ganancia, y en consecuencia, la creciente productividad del trabajo se manifiesta en una rentabilidad decreciente del capital. Esta postura es compartida por autores como Diego Guerrero (1989) y Anwar Shaikh (1990), y tiene sus posibles orígenes en Joan Robinson (1960), quien tiempo atrás afirmó que la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia es una mera tautología respecto de la caída de la variación de la Composición Orgánica del Capital. Afirmación que retoma lo argumentado por Marx: “con la progresiva disminución relativa del capital variable con respecto al capital constante, la producción capitalista genera una composición creciente más alta que la del capital global, cuya consecuencia directa es que la tasa de plusvalía, manteniéndose constante el grado de explotación del trabajo e inclusive de este aumento se expresa en una tasa general de ganancia decreciente” (Marx 1976: 271).

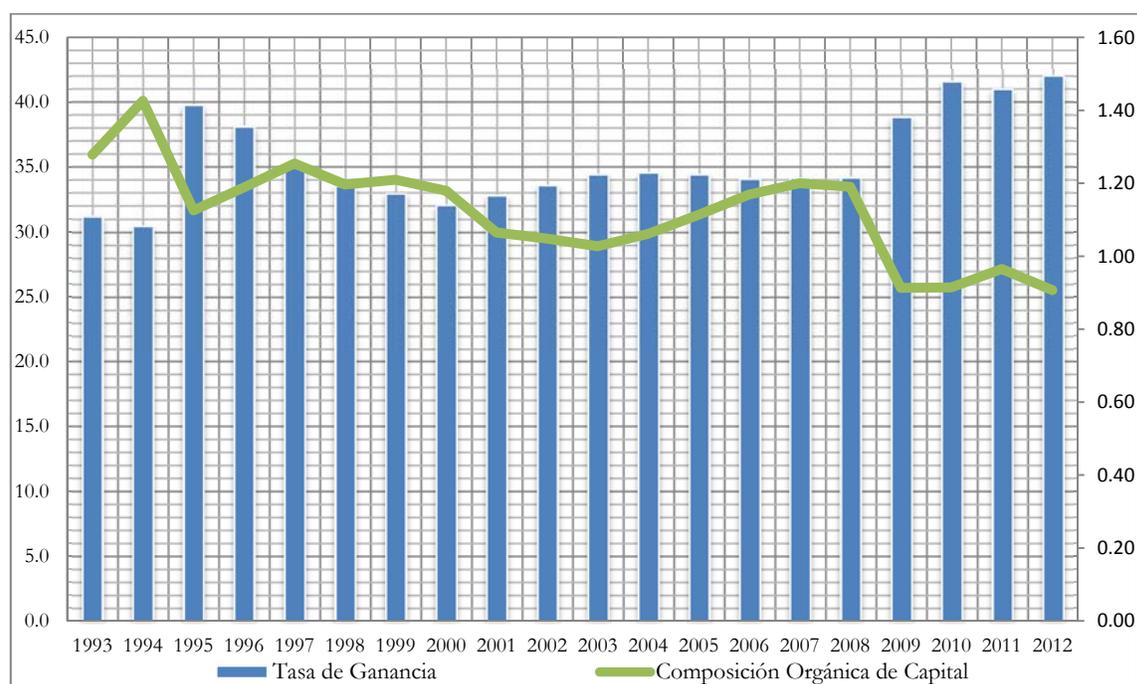
En el caso de Colombia, estos postulados teóricos cobran validez al comprobar de manera directa la relación, pues como ya se dijo anteriormente, en el país sudamericano la tasa de ganancia disminuyó en el periodo de 2000 a 2010 al pasar de un 31.8 por ciento a un 23.7 por ciento, caída que se acompañó de importantes incrementos en la Composición Orgánica del Capital, al pasar de 0.67 a 1.03, es decir, al incrementarse esta relación en cerca de un 58 por ciento. En México la relación se mantiene, aunque en sentido inverso, pues se registran incrementos en la tasa de ganancia que se explican en gran medida por los descensos en la composición orgánica de capital. En la gráfica 14 se aprecia claramente esta relación: cuando la composición Orgánica de Capital sube, la tasa de ganancia disminuye, y viceversa.

La presencia de este proceso regresivo de la mecanización laboral contrasta con la forma que se supone debería operar el capitalismo: “la propia ley de valor, transmutada en ley <<coactiva>> de la competencia, obliga a introducir métodos de producción cada vez más maquinizados y a generalizar y difundir su utilización, hasta su sustitución por métodos un más nuevos y mecanizado” (Guerrero 1989:683); pero ayuda a explicar el incremento de la tasa de ganancia en el país. Con base en esto podemos confirmar que la caída de la tasa de ganancia es en primer lugar, el resultado del incremento de la Composición Orgánica del

Capital, y que esto se cumple en el caso de Colombia, país en el que la tasa de ganancia cae, pero no para México que registra incrementos en la tasa de ganancia derivados de las disminuciones en la Composición de Capital y en los aumentos de explotación (como resultado de las derrotas infringidas a la clase obrera por el capital durante la crisis y el periodo de ensanchamiento del ejército industrial de reserva), también entendidos como Tasa de Plusvalía.

Gráfica 14

México: Relación de la Tasa de Ganancia y la Composición Orgánica del Capital con metodología de José Valenzuela (1993-2012)

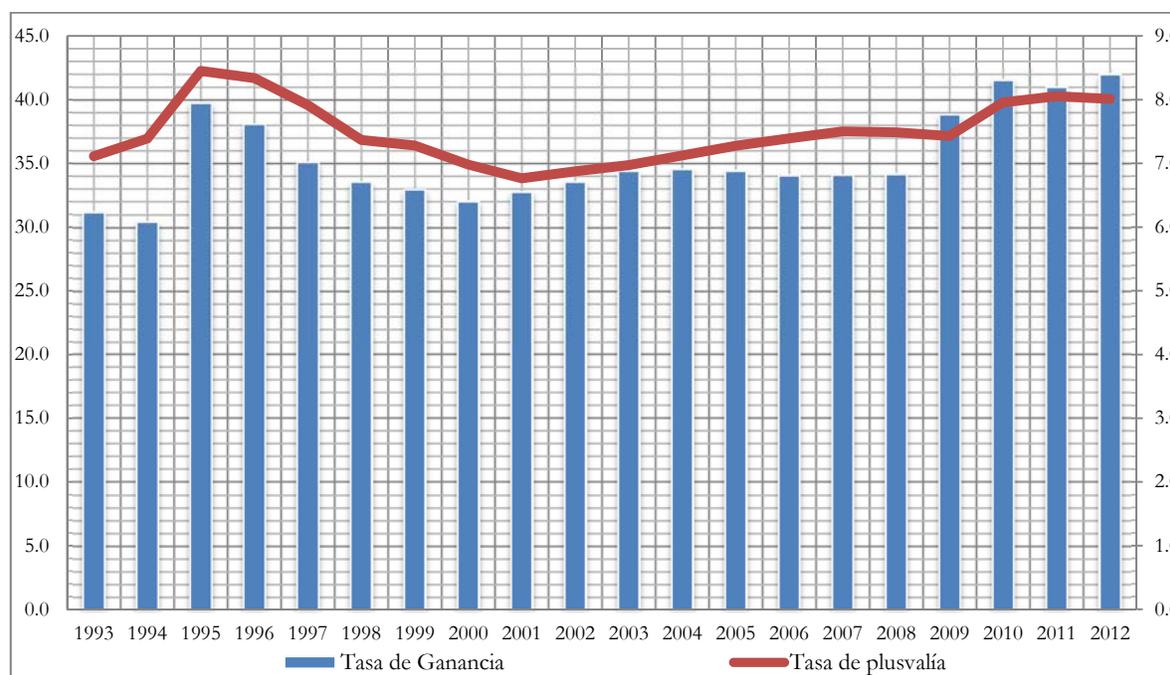


Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2014).

En la gráfica 15 se muestra la relación directa que existe entre los incrementos en la Tasa de Plusvalía y los incrementos en la Tasa de Ganancia. Nuevamente destacan los años de crisis económica 1995 y 2009, que nos acercan a comprender las políticas económicas empleadas para su superación, al mostrar de manera gráfica la contradicción que deja entrever la lucha de clases teorizada por Marx: la que enfrenta a obreros y capitalistas, así como la forma social específica del cambio técnico capitalista que impone la necesidad de una mecanización creciente y de una capitalización progresiva del proceso laboral. Ejemplo de esto es el comportamiento decreciente del salario real en el país, como resultado de las derrotas que la clase obrera ha venido padeciendo de manera más significativa desde la

implementación de la política neoliberal. De acuerdo con la Comisión Nacional del Salario Mínimo (CONASAMI), el salario real en México de 1995 a 2010 se redujo alrededor del 16%. Reducción que contribuye a la explicación del incremento de la plusvalía por la vía más arcaica que el capital pueda emplear: la de extraer al trabajador mexicano más plusvalía por la vía de la reducción salarial y la ampliación de la jornada laboral, y no por la vía de la intensificación del trabajo. Pues para ello se tendrían que aumentar los niveles de inversión en capital, situación que no ocurre de manera significativa en el país. Como ejemplo se tienen los niveles de productividad en México, que en el periodo de 1996 a 2008, crecieron a penas 1.2%, como resultado de la poca inversión en capital que el país ha registrado¹⁶.

Gráfica 15
México: Relación de la Tasa de Ganancia y la Tasa de Plusvalía con metodología de José Valenzuela (1993-2012)



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2014).

En el proceso de trabajo, la productividad potencial del trabajo está determinada por la tecnología empleada, y la productividad real depende de qué tan duro y qué tan rápido puede realmente hacerse trabajar a los obreros. Por ello, durante el proceso productivo, los

¹⁶ La productividad se obtuvo mediante el cociente de la renta nacional entre el total de horas trabajadas anualmente.

capitalistas tratan de ejercer presión sobre los trabajadores con el objetivo de hacer que trabajen tan duro y prolongado como sea posible. Esto nos recuerda los factores de la rentabilidad del capital de los que Marx hablaba en el capítulo XIV del libro III de *El Capital*: 1) aumento del grado de explotación del trabajo; 2) reducción del salario por debajo de su valor (superexplotación)¹⁷; 3) abaratamiento de los elementos que constituyen el capital constante (máquinas, materias primas, edificios); 4) incrementos del desempleo y subempleo; 5) ampliación del comercio exterior en el mercado mundial y; 6) aumento del capital-acciones (capital ficticio). Factores que explican muy bien la política económica neoliberal que busca incrementar “los niveles de competitividad” en el país, y que concuerda con el incremento de la explotación del trabajo en México de cerca de un 256% y el aumento de desempleo en el periodo de 1993 a 2012. Evidenciando el mayor incremento en el valor agregado en el país con respecto al valor de la fuerza de trabajo, que traen consigo el aumento de la tasa de ganancia de alrededor del 30 % en el mismo periodo. La pregunta que surge con base en estas cifras es ¿qué porcentaje de las ganancias se destina a la inversión? Pues de acuerdo con la teoría económica, los niveles de inversión dependen de los niveles de rentabilidad, es decir, del comportamiento de la tasa de ganancia.

2.7 Tasa de Acumulación en la fase neoliberal de México y Colombia

La llamada *ley general de la acumulación capitalista* es la conclusión teórica central del discurso crítico de Marx sobre la economía política, a partir de la distinción elemental entre Capital Constante y Capital Variable, y el examen de la Composición Orgánica del Capital. Esta ley es de gran importancia en nuestro análisis, pues una de las características fundamentales del sistema económico capitalista es la presencia de niveles de acumulación muy por encima de los sistemas económicos que preceden. Niveles que se han logrado no sólo por la capacidad que tiene el capitalismo de convertir una porción de trabajo excedente (plusvalía) en capital, sino también gracias a todo el proceso que realiza a fin de que la

¹⁷ Entiendase el término superexplotación como el expuesto por Mauro Marini en su texto *Dialéctica de la dependencia*, que refiere a la disminución del fondo de consumo de los trabajadores y su conversión en fuente de acumulación de capital. Lo que se traduce en la reducción de salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo.

masa de beneficios crezca lo suficiente para mantener dichos niveles de acumulación. Cuando esta dinámica presenta dificultades, es cuando sobreviene una crisis.

La forma en que se relaciona la tasa de ganancia con la dinámica económica se da cuando se pone en marcha un ciclo de acumulación, ya que la acumulación exige que se reúnan las condiciones necesarias para la recuperación de la rentabilidad: aumento de la tasa de ganancia. En este sentido, los niveles de acumulación juegan un papel crucial en el análisis del sistema económico, pues además de ser un indicador de tipo endógeno de la dinámica económica, de ellos depende si los bajos ritmos de crecimiento responden únicamente a una crisis coyuntural, o se traten del inicio de una onda depresiva de larga duración. En otras palabras, la acumulación en el sistema capitalista tiene como base el excedente apropiado por el capitalista, excedente entendido como la fracción del producto social neto apropiado por las clases no trabajadoras, cualquiera que sea la forma bajo la cual estas clases utilizan el excedente¹⁸. Y al menos tres factores clave inciden en su determinación: 1) los recursos que se pueden aplicar a la acumulación; 2) la capacidad material de acumulación, que refiere al conjunto de bienes que por su naturaleza (por su valor de uso) pueden servir como elementos materiales del proceso de acumulación; y 3) los deseos y decisiones de inversión (Valenzuela 2012). Este último factor estrechamente vinculado con las expectativas de ganancia que el capitalista pueda tener sobre una determinada actividad.

En el caso mexicano, pese a que la ganancia presenta un crecimiento (incluso superior al crecimiento del total de la economía en general), la tasa de acumulación registra un comportamiento decreciente de cerca del 4.5% en 2012 con respecto al 2004, y en poco más del 15% respecto al año 2009, año en el que la economía mexicana registró una caída superior al 6% en su producto. Bajo este panorama, el país presenta lo que José Valenzuela (1999) llama *parasitismo económico*, pues pese al incremento del producto excedente, como resultado de los altos niveles de explotación, la acumulación crece negativamente. O lo que es lo mismo, los grupos sociales que se apropian del excedente le dan un uso

¹⁸ Consumo personal, acumulación productiva o acumulación improductiva, transferencias a los que suministran servicios no productivos, a los miembros de las clases no trabajadoras, etc. (Baran 1980).

primordialmente improductivo; y el excedente generado al no elevar el crecimiento económico, contrae la dinámica económica.

Cuadro 5
México: Comportamiento de la acumulación en México (2003-2012) (En millones de pesos corrientes)

Año	Formación Bruta de Capital Fijo	Variación de Inventarios	Inversión Bruta Total	Consumo de Capital Fijo	Inversión Neta Total	Plusvalía	Tasa de Acumulación
	1	2	3=1+2	4	5=3-4	6	7=5/6
2003	1,586,660	99,728	1,686,388	826,376	860,012	5,931,398	14.5
2004	1,841,412	130,510	1,971,922	914,752	1,057,170	6,795,838	15.6
2005	2,009,643	95,785	2,105,428	969,342	1,136,086	7,413,486	15.3
2006	2,315,708	157,465	2,473,173	1,059,175	1,413,998	8,319,492	17.0
2007	2,539,107	128,340	2,667,447	1,153,540	1,513,907	9,032,986	16.8
2008	2,830,420	164,703	2,995,123	1,292,327	1,702,796	9,672,616	17.6
2009	2,724,720	45,611	2,770,331	1,461,122	1,309,209	9,356,343	14.0
2010	2,806,749	122,737	2,929,486	1,500,521	1,428,965	10,464,984	13.7
2011	3,166,628	72,046	3,238,674	1,618,962	1,619,712	11,485,697	14.1
2012	3,501,075	121,403	3,622,478	1,796,739	1,825,739	12,260,344	14.9

Fuente: elaboración propia con datos de Cuentas Nacionales, INEGI (2014).

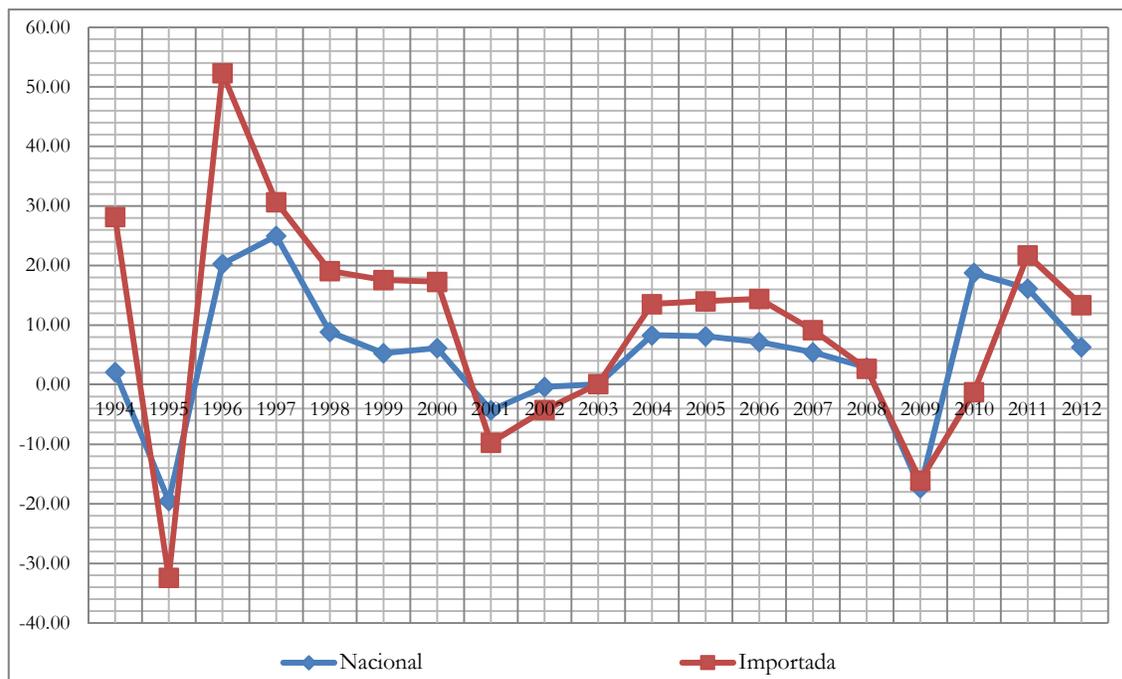
Para incrementar la acumulación es necesario incrementar los niveles de inversión, la cual puede ser obtenida de: 1) el excedente de la producción nacional, canalizado hacia la inversión industrial y; 2) el excedente generado en el extranjero que es atraído hacia la esfera nacional, lo que supone la existencia de regiones dependientes de capitales externos¹⁹. En este sentido, si dividimos la inversión total en nacional e importada, vemos que la Inversión Fija Bruta Importada registra niveles superiores a los registrados por la Inversión Fija Bruta Nacional. Con excepción de los años 1995, 2001 y 2009 en los que se observan niveles de crecimiento superiores por parte de la inversión nacional, y que resultan ser de recesión económica. La explicación más obvia a este comportamiento corre por el lado de que un incremento en la importación de bienes de capital, como el observado, requiere de las divisas necesarias que permitan adquirirlos, las cuales en la mayoría de los

¹⁹ En términos formales José Valenzuela lo muestra de la siguiente manera: $CRA = PBbk - Xbk + Mbk$ Dónde: CRA = capacidad real de acumulación; PBbk = producción nacional de bienes de capital; Mbk = importación de bienes de capital y Xbk = exportaciones de bienes de capital.

casos son producidas por el sector exportador, o bien, obtenidas gracias al financiamiento externo en que incurre el país.

Gráfica 16

México: Comportamiento de la Inversión Fija Bruta (1994-2012) (En millones de pesos corrientes) (Tasas de crecimiento)



Fuente: elaboración propia con base en Banco de México (2014).

Resulta imposible no vincular esta situación con la implementación de políticas neoliberales. Ya que éstas dieron origen a un nuevo patrón en la División Internacional del Trabajo y propiciaron una reubicación de las industrias a partir del incremento en los niveles de Inversión Extranjera Directa (IED). Que más que relacionarse con los niveles de acumulación en el país, provocan que la producción realizada a partir de esta inversión, sea producción destinada para la exportación. Para muestra, tenemos que en el periodo de 1994 a 2012, las exportaciones manufactureras registraron una tasa de crecimiento promedio superiores al 23% (Banxico 2012). Pero este auge exportador, más que ser un logro de las políticas de fortalecimiento de la capacidad productiva en el país, responde a las estrategias de internacionalización de las corporaciones internacionales, particularmente estadounidenses (Mariña 2003), que amén de no incentivar la generación y consolidación de un mercado interno, traen consigo la desarticulación de las cadenas productivas al

interior del país, producto del alto componente importado de insumos intermedios y de capital.

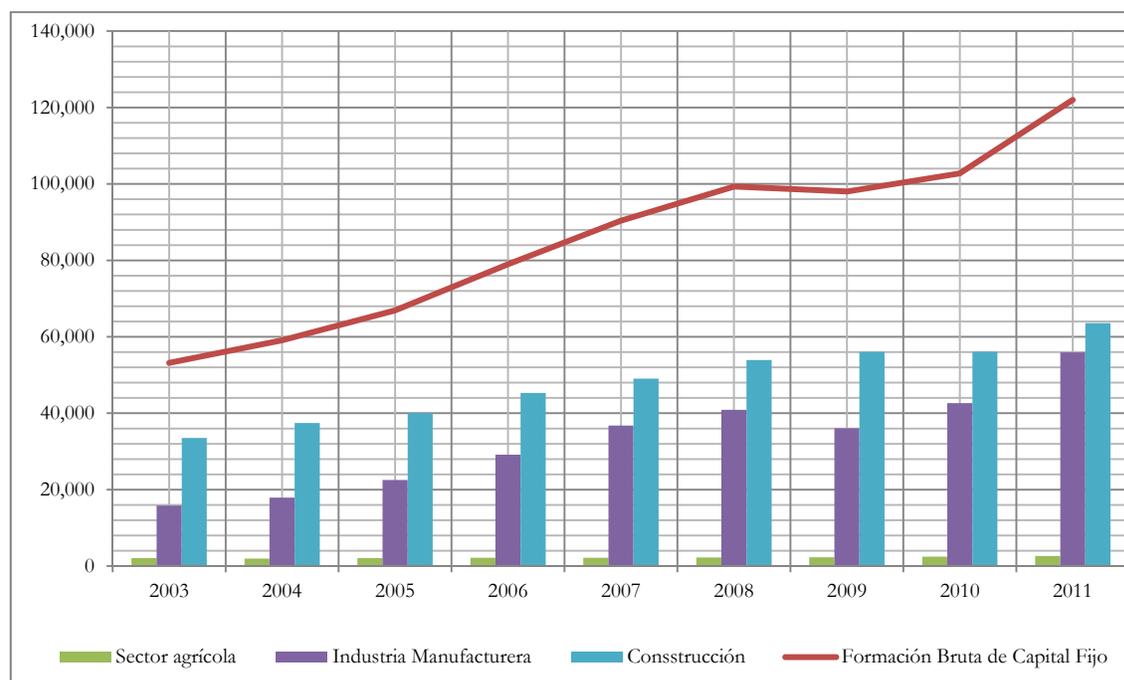
Otros de los efectos que las políticas neoliberales generaron en el país son: la reducción salarial y la intensificación del trabajo. Variables que sin duda vale la pena detenerse a estudiar (principalmente la relación que presentan) para evitar interpretaciones incorrectas de la realidad, o en el mejor de los casos imprecisas. Esto en el sentido de que no es el salario real ningún determinante de la acumulación, como con frecuencia se dice, sino que es la acumulación la que determina el movimiento de los salarios (Marx 1979, T III: 769). La razón es simple: ante una caída en el ritmo de acumulación, disminuye la demanda de fuerza de trabajo, lo que provoca un aumento en los niveles de desempleo. Basta con ver el gasto en Capital Variable en el año 2010 en comparación con el gasto que representó la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF); el primero fue de 1,203,181 millones de pesos, mientras que la FBKF fue de más del doble, 2, 600,823 millones de pesos. En este sentido, se puede entender al nivel de acumulación como un preámbulo de la distribución y no la distribución como una causa de los problemas de la acumulación, y en específico, de las crisis. Lo mismo aplica para la relación entre acumulación y distribución. Con los datos presentados para México se puede comprobar que “es el proceso de acumulación y, muy especialmente, el momento clave de las crisis, el que engendran los cambios en la distribución, de la renta” (Guerrero, 1989: 900). Pues dada la alta concentración en la distribución del ingreso se pensaría que los coeficientes de inversión podrían ser más elevados, pero por el incremento en las inversiones financieras y el aumento en los niveles de consumo de los grupos sociales de los estratos superiores que tienden al despilfarro, hacen que esto no se cumpla.

Por la limitada disponibilidad de datos en Colombia, el análisis del comportamiento de la acumulación no será el mismo que con los datos empleados en México, pero vale la pena hacer el acercamiento. Comenzaremos con la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF), que en el país sudamericano representa en promedio durante el periodo de 2003 a 2011 el 98% del total de la Formación Bruta de Capital. De este total, el sector construcción representa en promedio el 56.2, la industria manufacturera 36.7 y el sector agrícola el 2.7 por ciento. Si analizamos el Capital Fijo registrado en Colombia (entendido como la

Formación Bruta de Capital Fijo a precios de 2003) en un periodo más amplio (1994 a 2010) y la relación que guarda con el producto, se tiene que el coeficiente CF / PIB muestra un comportamiento cíclico que en promedio en el periodo se ubica en el 0.46. Con oscilaciones que van de 0.27 en 1999 (año de crisis económica) a 0.51 como la que se presenta en 2007. Evidentemente estos datos impactan negativamente en comportamiento de la dinámica económica colombiana.

Gráfica 17

Colombia: Comportamiento de la Formación Bruta de Capital y sus componentes (2003-2011)
(En miles de millones de pesos colombianos corrientes)



* Por el tipo de índice utilizado (un índice de Laspeyres encadenado), los datos no son aditivos.
Fuente: elaboración propia con datos de DANE (2014).

En sustancia, el desarrollo económico y social requiere una elevación inmediata del producto por persona activa y una estructura de crecimiento que, al mismo tiempo que absorba la fuerza de trabajo, acelere el ritmo de esa productividad y del ingreso (primordialmente en los sectores sociales rezagados). Para que esto pueda lograrse es indispensable acelerar la acumulación de capital, difundir los adelantos técnicos y las formas de producción más eficientes, así como capacitar la fuerza de trabajo y promover una asignación de estos recursos que corresponda a determinadas finalidades económicas y

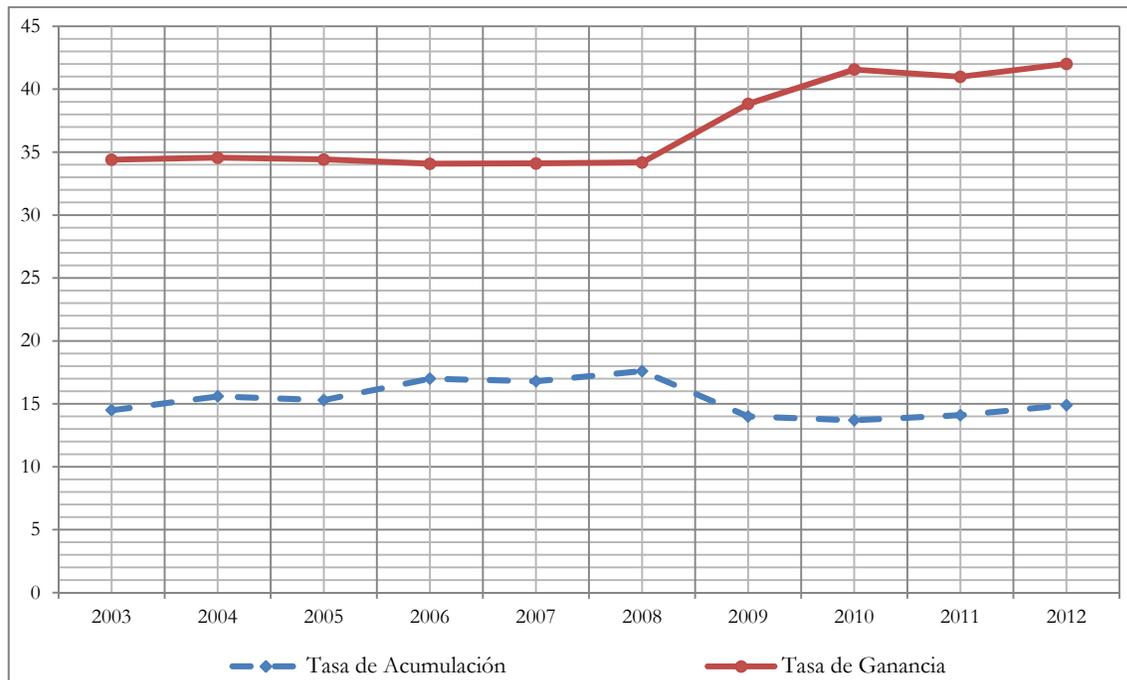
sociales. Lo cual pasa por destinar el excedente generado a la ampliación de la planta productiva²⁰.

La intención de estos argumentos es entender que las crisis económicas no pueden explicarse únicamente a partir del comportamiento (negativo) en los niveles de la tasa de ganancia, aunque este indicador resulte clave. Ya que si aterrizamos esto a las realidades concretas de México y Colombia, nos encontramos que la tasa de ganancia en ambos países supera los niveles que registran el producto, la inversión y los salarios. En Colombia desde el año 2000 la tasa de ganancia en promedio es del 30 por ciento y en el caso mexicano en el periodo de 1993 a 2012 creció en promedio 34 por ciento (al pasar de 31 a 42 por ciento), mientras que la tasa de acumulación decreció en el periodo aproximadamente en un 4 por ciento. Este último comportamiento nos lleva a pensar que si bien, en el capitalismo existe una tendencia decreciente de la tasa de ganancia, este es una tendencia histórica, y sólo compatible con los ciclos largos de la tasa de ganancia (Guerrero, 1989:796). Por lo que una de las relaciones propuestas por Gerard Dumenil para explicar las crisis en los países ya industrializados (piénsese en Francia y Estados Unidos), que dice que la caída en la tasa de ganancia, produce una caída en la tasa de acumulación y con ello, una caída en la tasa de empleo, no es aplicable para estos años en la economía mexicana. Para muestra basta ver la Gráfica 18 en la que se observa el divorcio que existe entre la Tasa de Ganancia y la Tasa de Acumulación, sobre todo a partir del año 2008. Año en el que las expectativas de rentabilidad en los sectores productivos parecen disminuir y con ello las inversiones destinadas a estos sectores, y que además coincide con el aumento en los niveles de explotación a los trabajadores.

²⁰ Excedente que se divide en dos partes: por un lado, el llamado *excedente normal*, que es el que se obtiene en una empresa y cuyo factor de conversión es igual a uno; y el *excedente extraordinario*, que se obtiene en virtud de que el factor de conversión es mayor o menos a uno. Es decir, que parte del excedente está por encima o por debajo del excedente normal. En términos formales tenemos que el Producto Excedente normal se expresa como $PE_{Ni} = (1-p_i) TIPT_i$; mientras que el Producto Excedente Extraordinario se expresa como $PE_{Xi} = (f_i-1) TIPT_i$.

Gráfica 18

México: Comportamiento de la Tasa de Acumulación y la Tasa de Ganancia (2003-2012)



*Con metodología de José Valenzuela Feijóo

Fuente: elaboración propia con datos del Cuadro 5 de este capítulo y del Cuadro 30 del Anexo Estadístico.

2.7.1 ¿Por qué hay una baja acumulación en México y Colombia?

Como bien señala Valenzuela (2005), el proceso de acumulación capitalista representa el incremento de los medios de producción y /o la masa de trabajo vivo con que opera un ciclo económico, respecto al anterior. Cualquiera de estos incrementos provoca que en el ciclo productivo, se pueda apartar una determinada cantidad de bienes con la intención de que en el ciclo que le precede se comience con un nivel patrimonial mayor, que se traduzca en una mayor capacidad de movilizar una cantidad mayor de fuerza de trabajo. Las dos posibles formas de utilización de ese excedente, entendido como acumulación, pueden ser:

1) La que se conoce como *acumulación productiva*, que refiere al mecanismo por medio del cual los productos que integran el producto excedente se reincorporan al ciclo productivo dando lugar a una ampliación del patrimonio productivo. Ampliación que puede ser descompuesta en dos grandes ítems: a) la acumulación o reproducción ampliada de los medios de producción, que es la parte del Producto Excedente, que necesariamente debe asumir la forma natural de medios de producción, y que se destina a la ampliación de la

masa de medios de producción con que funcionará el nuevo ciclo productivo; y b) acumulación o reproducción ampliada de la fuerza de trabajo (i.e., de los productores directos), que refiere a la parte del producto excedente destinada a la sustentación de una masa de trabajo vivo adicional aplicable a actividades productivas²¹. 2) Por el otro lado tenemos lo que será la segunda forma posible de utilización del producto excedente, caracterizada por el uso del mismo en gastos improductivos. Lo que significa una desviación de los productos del carril marcado por la sucesión de los ciclos productivos; es decir que los resultados de la producción ya no se pasan a convertir en premisas de un nuevo proceso. En este sentido, el calificativo de “despilfarro” que usualmente se adscribe a los gastos improductivos es certero.

En México y Colombia, la segunda forma de utilización excedente es la que se ha impuesto en la fase neoliberal. La evidencia de los datos lo demuestra. Y esta es la razón principal por la que los niveles de acumulación en ambos países han decrecido en los últimos años, afectando con ello la dinámica económica de cada uno de estos países. Los sectores que se alejan de esta tendencia e invierten en su planta productiva, son los vinculados con la producción destinada a la exportación. Lo cual se entiende por la lógica de crecimiento hacia el exterior que tanto promueven los gobiernos latinoamericanos que están insertos en el patrón de acumulación neoliberal.

2.8 El modelo económico es de crecimiento hacia el exterior

La apertura comercial es una de las principales políticas económicas implementadas con el neoliberalismo. Entre los cambios que generó en México y Colombia están: 1) el cambio en la propiedad del capital; 2) el cambio en el destino de la producción (hacia el mercado internacional); 3) la relocalización geográfica y 4) el cambio en la integración al interior de cada uno de los países. Haciendo un breve balance de la apertura encontramos:

- 1) *Incremento de las exportaciones manufactureras*. Sin duda es un crecimiento acelerado, pero muy desigual. Son 5 las clases exportadoras más dinámicas, con

²¹ Decir masa de trabajo vivo adicional, como regla implica decir trabajadores productivos adicionales. O lo que es lo mismo decir que la acumulación productiva de trabajo vivo, normalmente supone el aumento del nivel ocupacional con que opera el sector productivo de la economía.

casi el 63% del total de exportaciones: 1) automóviles, camionetas, camiones, tracto motores; 2) partes de sistemas de transmisión; 3) motores gasolina y sus partes para vehículos; 4) otras bebidas destiladas y 5) productos eléctricos de carbón y grafito (Ortíz 2015). Esto viene acompañado de caída en otros subsectores, a manera de ejemplo tenemos que en el año 2000 la industria manufactura no maquiladora registró un déficit en su balanza comercial de 38 123 millones de dólares y para 2006, último año en que se registra el dato, uno cercano a los 50 000 millones de dólares (Morales 2015).

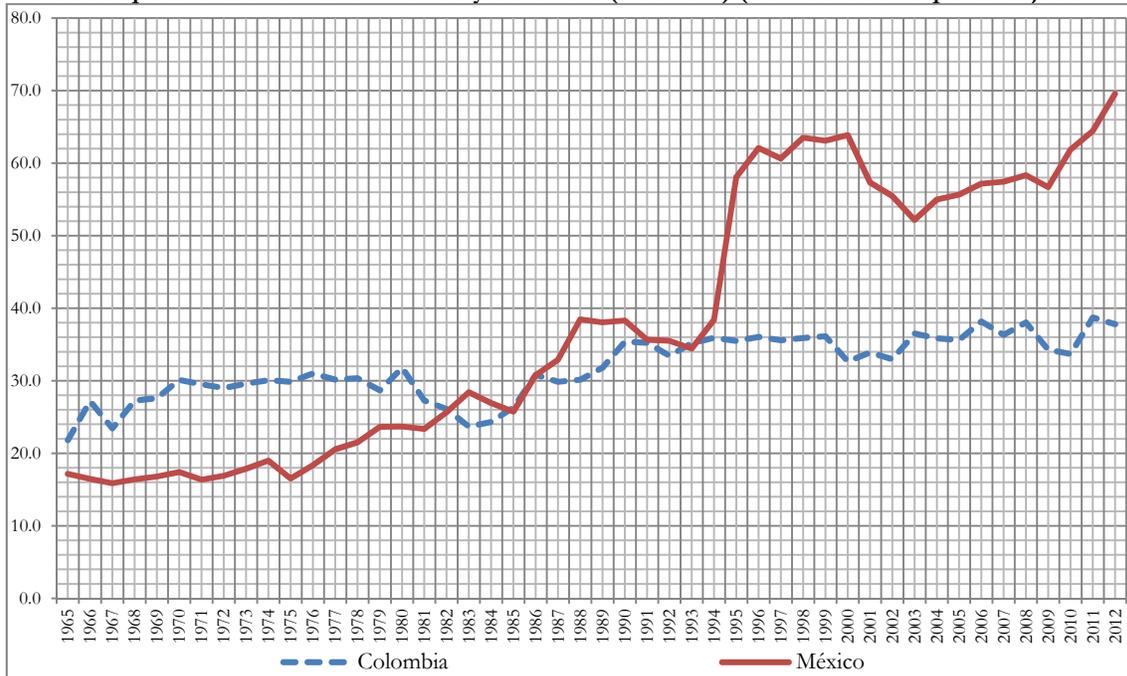
- 2) *El crecimiento desigual de la producción industrial.* La producción manufacturera nacional registra dos tipos de patrones productivos: 1) el destinado a la exportación y 2) el destinado para el mercado interno. Ambos presentan características disímiles; el primero en su gran mayoría es de propiedad extranjera, con altos niveles de productividad como parte de las cadenas globales de valor y el segundo conformado por pequeñas y medianas empresas que registran poca inversión (en términos relativos) y por ende una baja productividad.
- 3) *La desarticulación industrial al interior de cada uno de los países de estudio, seguido por una rearticulación fragmentaria internacional.* Para el caso de México, tenemos que con el incremento de la inversión extranjera en el país, como resultado de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, el crecimiento de la industria manufacturera se ha visto acompañado de una localización dispersa: de tener presencia en 12 municipios fronterizos en 1980 en 2000 se ubica en 187 municipios (Morales y García, 2006), localizados en los estados de Nuevo León, Chihuahua, Baja California, Estado de México y Distrito Federal, y que suman entre el 66 y el 84 por ciento del total de la IED en el país²². Provocando con ello que tan sólo 30 municipios mexicanos, de los cerca de 2,400 generen más de la mitad del valor agregado manufacturero del total del país (Prudencio 2015). Y en con Colombia se concentren en Bogotá y Santander. Por su parte, la rearticulación fragmentaria internacional se explica por el hecho de que la

²² Como dato adicional, entre 1994 y 2013 la inversión extranjera en México acumuló cerca de 408 268 millones de dólares y las inversiones de mexicanos en el extranjero fueron de aproximadamente 93 589 millones de dólares. (Morales 2015a)

producción manufacturera de exportación realizada en la frontera de México con Estados Unidos se distingue por su desarticulación con el resto del país (e incluso Josefina Morales y Elvira Saavedra hablan de desintegración territorial al interior de los espacios fronterizos) y por la intensificación de los vínculos con el país del Norte.

En un contexto en el cual se tiene como estandarte de modelo económico el crecimiento hacia el exterior, la proporción de los grados de apertura de cada uno de los países analizados no resulta menor: tanto México y Colombia registran un fiel comportamiento de incremento de su grado de apertura. En la Gráfica 19 se observa este crecimiento de manera exponencial en el periodo de 1965 a 2012. En el caso de Colombia fue de 73 por ciento y en México de más del 300 por ciento. La entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá en 1995 se ve reflejada de una manera muy clara.

Gráfica 19
Índice de apertura económica en México y Colombia (1965-2012) (Comercio como porcentaje del PIB)



Fuente: Observatorio Económico de América Latina (2014).

Sin embargo, los niveles de apertura de la económica mexicana, poco tiene que ver con vínculo comercial de este país con el resto de las economías de América Latina y el Caribe, que no llega ni al 8 por ciento del total de su comercio con el exterior. Su principal

comercio se realiza con Estados Unidos, país al que se dirige el 80 por ciento del total de exportaciones. Caso distinto es el que presenta Colombia, quien hasta 2011 registra un vínculo con el país del norte más estrecho, de cerca del 30 por ciento del total de sus exportaciones. Pero que a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Colombia (en mayo de 2012), se espera que esta tendencia se modifique. Con la intención de conocer el comercio entre los dos países de estudio: México y Colombia, el Cuadro 6 muestra el comportamiento de las exportaciones entre ambos países.

Cuadro 6
Exportaciones entre México y Colombia (2004-2011)
(Porcentaje con respecto a las exportaciones totales calculadas sobre la base de las exportaciones FOB)

Año	Colombia	México
2004	33.3	3.3
2005	33.5	4.5
2006	31.1	5.0
2007	36.0	6.0
2008	35.8	7.0
2009	30.7	6.4
2010	26.6	7.0
2011	27.9	7.5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2014).

Se observa que en el periodo de 2004 a 2011 los productos que Colombia exportó a México representaron un promedio de 31.9 por ciento del total de productos y servicios que este país realizó con el exterior. Mientras que las exportaciones que México realizó a Colombia en el mismo periodo fueron de apenas el 5.8 por ciento del total de las exportaciones mexicanas, esto a pesar de que en los últimos años las ventas de México a Colombia casi se duplicaron.

2.9 El impacto del sector financiero en la economía real

La situación económica en México y Colombia dicta que cada vez se vuelve más oneroso mantener el contexto de liberalización económica que sigue la política económica de estos países. La razón es que la entrada de capitales se ha convertido en la variable fundamental para sostener el actual modelo económico y principal medio para poder encarar el déficit externo. Resultado de la poca (o nula) competitividad de cada uno de estos países país frente al exterior, en un contexto en donde el crecimiento de cada una de estas economías se basa hacia el exterior. En este contexto es que los gobiernos de cada uno de los países

han recurrido a una serie de reformas de carácter estructural con el objetivo de generar la confianza que el capital financiero requiere. Entre estas reformas están: 1) la desregulación financiera, representada por la eliminación de los requerimientos de reservas legales; 2) la desaparición de la política de canalización selectiva de créditos a sectores prioritarios; 3) el impulso de la emisión de bonos gubernamentales como vía alternativa de financiamiento gubernamental, con el fin de eliminar la demanda de créditos del sector público y 4) la imposición de políticas económicas restrictivas, donde destaca la política monetaria antiinflacionaria²³. Medidas evidentemente lejanas a favorecer la dinámica económica nacional de cada uno de estos países, mediante el incremento de los niveles de crecimiento y empleo. Y que dejan de lado la procuración de una óptima dinámica económica al interior, que tanto se menciona en el discurso político, a través de delegar la sostenibilidad de las economías a factores externos, como la entrada de inversión extranjera y las remesas.

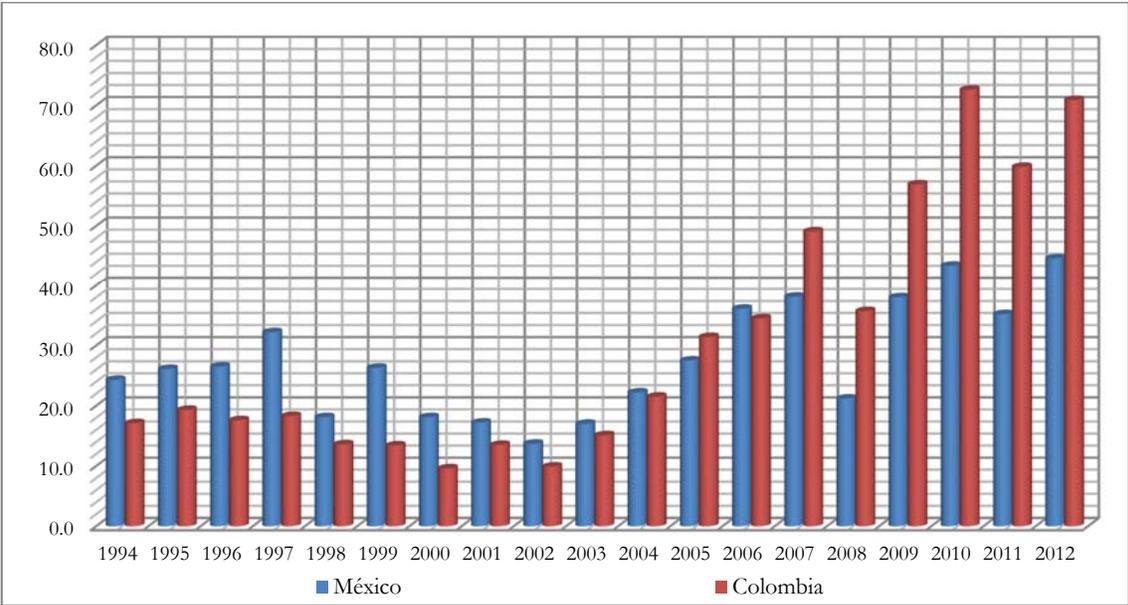
Para los defensores del neoliberalismo (encargados de apologetizar la financiarización y defender los incrementos de la tasa de interés), las medidas encaminadas a hegemonizar el sector financiero son factores de progreso de un país. Parecen olvidar que estas políticas son desfavorables para la dinámica interna de cada país que las aplica, ya que desincentivan la inversión productiva, y con ello aceleran las contradicciones que generan las crisis. Pues además de que las finanzas no crean valor, las ganancias que se obtienen en este sector, son el resultado de la redistribución de una plusvalía generada en otra esfera de la economía. Muestra de ello son los reducidos niveles de acumulación en México y Colombia como consecuencia del enorme poder que ha adquirido el sistema financiero a nivel mundial. Dijera Valenzuela, “es la anemia de la economía real la que explica el auge financiero, el que de hecho encubre o enmascara, por algún tiempo, esa debilidad mayor” (Valenzuela 2009:89). Y aunque el sistema capitalista actual está dominado por un delimitado conjunto de oligopolios, representado por alrededor de 500 empresas industriales en todo el planeta, y estos oligopolios no son financieros, sino grupos que controlan la producción industrial y los servicios, recientes estudios muestran como estos oligopolios han transferido su obtención de ganancia de los sectores productivos hacia la

²³ Se siguió la práctica estadounidense, impuesta por Volver en 1979, que asignó a la política monetaria el objeto único del combate a la inflación, relegando o, mejor dicho, desapareciendo el propósito de crecimiento económico o pleno empleo de los factores productivos.

obtención de ganancia de los productos derivados de las inversiones financieras (Castañeda, 1997). Es decir, que estos oligopolios dejaron de producir ganancias y sencillamente se apoderan de una renta de monopolio mediante inversiones financieras.

Una de las explicaciones más convincentes que se da a esta situación corre por el lado del aumento en las expectativas de ganancia en el sector financiero, que se acompaña de la revolución tecnológica que sobre este sector se da, y que ha desatado la euforia y la gran ola de inversiones financieras en los últimos tiempos. Para muestra basta ver la Gráfica 19, en la que se observa el crecimiento exponencial en la capitalización en el mercado de las compañías que cotizan en la Bolsa de Valores. En Colombia, el crecimiento de 1994 a 2012 fue de más del 300 por ciento, al pasar en 1994 de una capitalización de cerca del 17 por ciento del PIB a una proporción de más del 70 por ciento en 2012. En el mismo sentido, la capitalización de las compañías que operan en la Bolsa de Valores Mexicana prácticamente se ha duplicado al pasar de 24.3 a 44.6 por ciento en el mismo periodo. Estos incrementos en el valor de los activos financieros contrastan con el crecimiento de los salarios y con el comportamiento de la tasa de ganancia en los sectores productivos, como ya se pudo observar.

Gráfica 20
Capitalización en el mercado de las compañías de mexicanas y colombianas que cotizan en el Bolsa de Valores (Porcentajes del PIB)



Fuente: Banco Mundial (2014).

La creciente capitalización de estas compañías es un aviso de la autonomización de los mecanismos financieros en relación con sus bases de producción. Problema que para algunos economistas tiene su origen en la ampliación de la libertad de movilidad internacional de capitales (Dumenil 2007). Recordemos que una de las características tradicionales del imperialismo tal y como lo analizaran Hilferding (1963) y Lenin (1973), es la exportación de capitales²⁴. Si esta relación es analizada como la plantea Gerard Dumenil, podríamos pensar que “importar capitales, sería para un país, el medio de emplearse fuerza de trabajo; exportar capitales conduciría a prolongar el desempleo” (Dumenil 2007: 160). Sin embargo, esta lógica no aplica para nuestros países latinoamericanos que presentan unas tasas de desempleo crecientes, a pesar de los incrementos en las importaciones de bienes de capital que ambos países presentan. Una posible respuesta a esta situación es el dominio macroeconómico del capital financiero especulativo, que pasa a dominar las decisiones de inversión, acarreando así consecuencias negativas para el crecimiento de la economía, por el corto placismo que impera. Ya que “el capital de préstamo suele conectarse con el capital industrial, funcionando éste como prestatario. Pero el capital especulativo sólo conecta a capitalistas financieros con capitalistas financieros” (Valenzuela 2009: 89).

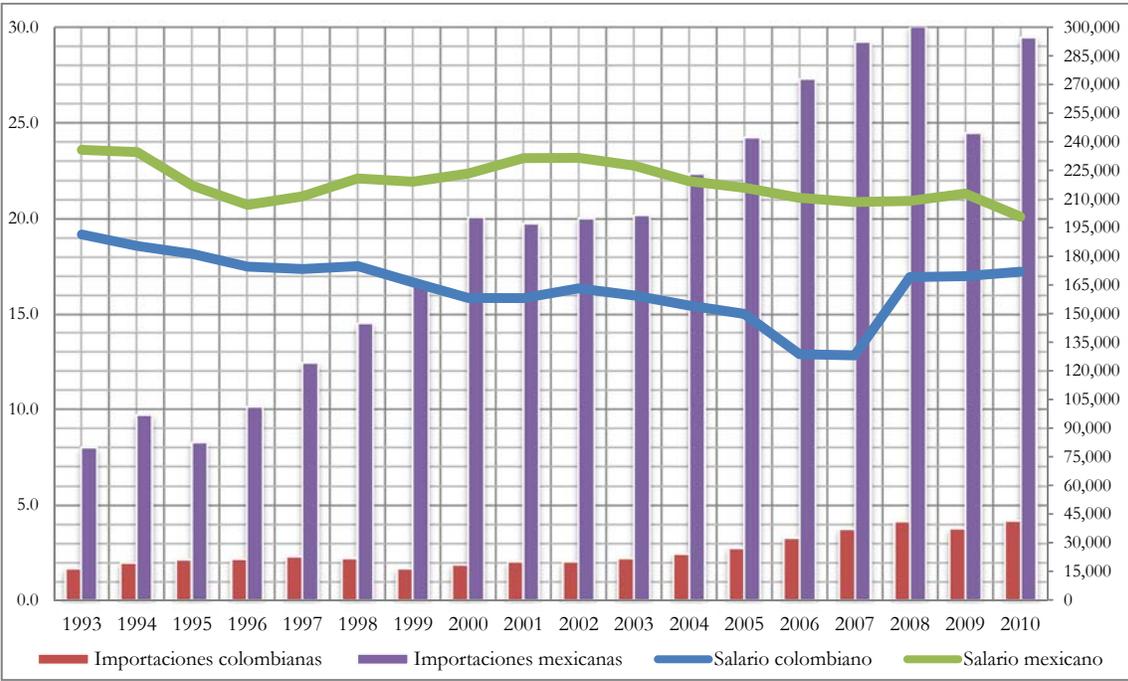
Por esta razón, la liberalización financiera implementada a partir de la década de los 90 en México y Colombia, no tiene mayor explicación que la alta dependencia de estos países de los flujos económicos del exterior; las políticas económicas mexicana y colombiana se ven en la obligada tarea de proporcionar las condiciones necesarias que propicien el interés del capital financiero. Es por ello que la lucha contra la inflación y la estabilidad cambiaria van mancomunadas a la liberalización financiera, pues con estas políticas lo que se busca es evitar prácticas especulativas y pérdidas en el capital financiero, que acontecen cuando la moneda de estos países se devalúa. El interés por la estabilidad de precios incluso trasciende el estancamiento económico. Muestra de ello es que el objetivo principal de los respectivos Bancos Centrales de México y Colombia, gira en torno a esta variable, a pesar de que estas economías no cuentan con condiciones endógenas para su obtención, por lo que aplican lo que los economistas llaman *un ajuste contraccionista*; que no es otra cosa que el intento por equilibrar la oferta y la demanda con menores niveles de

²⁴ Para el caso de México y Colombia, esta exportación corre por cuenta de Estados Unidos.

producción e ingreso, con el objetivo de disminuir las presiones sobre los precios y el sector externo (Huerta 2010).

Pero también se apoyan en una política fiscal restrictiva, lo que no sólo permite ajustar la demanda a las condiciones productivas y financieras internas, sino también contrae la producción, intentando así evitar presiones sobre el exterior, al incentivar la generación de un excedente comercial externo. Minimizando el hecho de que cuanto mayor es la transferencia de recursos al exterior, menos es la inversión y el crecimiento económico que se tiene en el país, y más dependencia de las importaciones que permitan satisfacer la demanda interna. Demanda que como ya se mencionó, se ve contraída por el bajo salario que se tiene en ambos países.

Gráfica 21
Comportamiento del Salario Relativo y las Importaciones en México y Colombia (1993-2010)
 (En millones de dólares constantes)



Fuente: elaboración propia con datos de los Cuadros 24 y 26 del Anexo Estadístico y de OBELA (2014).

En la gráfica se observa el crecimiento de las importaciones en ambos países; en Colombia es de 147 por ciento en el periodo de 1993-2010 y en México de poco más del 268 por ciento. Del incremento tan notable en las importaciones mexicanas pueden deducir dos fenómenos : 1) que con la apreciación de la moneda mexicana estas resultan más baratas y

por ende, más atractivas de adquirir por parte de la población mexicana y 2) que por lo barato que resultan, se utilizan como un mecanismo de contención salarial en el país. Es decir, como un mecanismo para tratar de velar los problemas que la política de disminución salarial genera, no sólo en términos de contracción de mercado interno, sino también en términos de conflictos políticos y sociales.

La reflexión que estos datos nos dejan es que si la política económica ejerciera realmente una política monetaria y fiscal a favor del crecimiento (vía regulación del movimiento de capitales) se protegería la planta productiva nacional y se reduciría el déficit comercial y la dependencia de la entrada de capitales. Pero para ello se requiere superar las políticas económicas impuestas a partir del modelo neoliberal (comenzando por dejar de trabajar con un tipo de cambio apreciado), situación que ni siquiera se plantea en el debate político nacional de ninguno de los dos países, por los compromisos que ambos países tiene con el exterior.

Capítulo III

Alternativas a la crisis que enfrentan México y Colombia

En el Capítulo II de esta investigación se analizaron las características que tipifican el modelo económico neoliberal implementado en México y Colombia, entre los paralelismos encontrados destacan: 1) un estancamiento económico que se manifiesta con bajas tasas de crecimiento del producto; 2) una alta heterogeneidad estructural que sólo incentiva la producción dirigida al mercado externo; 3) la precarización laboral por la reducción de los salarios relativos y en algunos años también los salarios reales; 4) el incremento en los niveles de desempleo productivo y la desvalorización de la fuerza de trabajo y 5) los bajos niveles de acumulación a pesar del alto excedente que se genera en cada una de las economías. Ahora el cuestionamiento que se hace es cómo superar este desempeño, para ello es preciso entender cómo se llegó esta situación.

3.1 Implementación del modelo neoliberal en Colombia

La transición de Colombia hacia el neoliberalismo tiene su origen en el gobierno del presidente Virgilio Barco (1986-1990), pero fue con César Gaviria (1990-1994) y su política de apertura e internacionalización de la economía colombiana cuando se fortalece. Los gobiernos de Álvaro Uribe (2002-2010) y el actual, encabezado por Juan Manuel Santos (desde 2010) han mantenido las políticas económicas propias de esta fase del capitalismo, tales como: 1) las privatizaciones y reestructuraciones estatales de Colombia en materia de Telecomunicaciones (Telecom), de energía (Ecopetrol) y de Seguridad Social (ISS). 2) La incorporación de *una nueva fase del modelo*, mediante la reprimarización de la economía basada en una política económica orientada a la explotación minera (carbón, gas, oro y petróleo) y a la agroexportación de productos como caña de azúcar, soya y palma africana, “con grandes inversiones de capital provenientes de las multinacionales y sectores vinculados estrechamente al narcotráfico, sobre la base del despojo de más de 6 millones de hectáreas efectuado durante la década pasada contra comunidades indígenas, afrodescendientes y campesinas” (Nieto 2011:). 3) La flexibilización laboral como medida adoptada por el gobierno colombiano, que se expresa con la supresión del pago de horas extras y el recorte de pagos extraordinarios en días dominicales y festivos. 4) La aprobación

por parte del Congreso de la República de una nueva reforma tributaria destinada al incremento en el porcentaje del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y la ampliación de su base gravable, al tiempo que se redujo (e incluso suprimió) impuestos al capital nacional e internacional. 5) Recortes sistemáticos en el gasto público social destinado a salud y educación y a las transferencias fiscales a municipios y departamentos.

Estas medidas no sólo refuerzan las políticas de mercado (que tanto se procuran en el neoliberalismo), sino también se orientan a la eliminación paulatina del llamado *Estado Social de Derecho* consagrado en la Constitución del año 1991. De acuerdo con algunos especialistas, en Colombia se asiste a “procesos crecientes de descuidanización, que se traducen en la imposibilidad por parte de amplios sectores de la población de ejercer los derechos de ciudadanía social consagrados en la Constitución de 1991 (Nieto 2011:128). Y que además colocan al país una situación de ser una sociedad de *tres cuartos*: mientras 3 de cada 4 ciudadanos son excluidos y viven en condiciones de pobreza, otro 25% vive en condiciones de opulencia y concentra los beneficios del estilo de desarrollo²⁵ (Sarmiento Anzola 2005). Aunado a esta situación, se tiene el tema de la guerrilla. Que es un aspecto que no se puede soslayar en el análisis de un país tan complejo como lo es Colombia, pero al no ser nuestro eje de análisis, nos limitaremos a abordarlo de manera económica diciendo que esta actividad ha favorecido la conservación de formas pre capitalistas, por ser un medio defensor de la tradicional estructura latifundista que genera la exclusión de un amplio sector de la población campesina de la posesión de tierra, del acceso al crédito y la tecnología necesaria para el desarrollo sostenible del campo.

3.2 Implementación del modelo neoliberal en México

El origen de la implementación del neoliberalismo en México data del periodo presidencial de Miguel de la Madrid (1982-1988), con la entrada de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) y el famoso “Pacto de diciembre de 1987”, acuerdo entre el gobierno mexicano y el sector más poderoso de la

²⁵ Según el informe de desarrollo humano de Naciones Unidas (2005), Colombia se encuentra con relación a la distribución del ingreso entre los 10 países más desiguales en el mundo (similar a muchos de los países africanos) y entre los tres más inequitativos de América Latina (junto a Guatemala y Brasil). Desde mediados de los años setenta, la distribución del ingreso por persona ha pasado de 0,47 a 0,58 puntos en el coeficiente de Gini, 11 puntos por encima del observado hace treinta años

burguesía (el capital financiero), con el objetivo de comenzar a generar las condiciones que permitieran la llamada *modernización económica*. Que entre otras cosas buscaba atraer el mayor flujo posible de capitales al país, al considerar este elemento como fundamental para la política económica que intentaba dar salida a la crisis padecida desde finales de los años 70. En el mandato de Carlos Salinas (1988-1994) se procuró garantizar la permanencia del nuevo modelo, por lo cual, la estabilidad cambiaria representó para el gobierno una premisa fundamental para el combate a la inflación y la atracción de capitales externos. Con este objetivo surge la llamada *Reforma Financiera* de la década de los 90, cuyo propósito era el cambio de funciones del Banco de México (institución que siempre de una u otra manera, había desempeñado su papel en la economía nacional de manera sincronizada con Gobierno Federal) con la finalidad de adecuar institución a las necesidades de la nueva economía globalizada y su marcada tendencia del dominio del mercado mundial²⁶. La flexibilización de la estructura institucional del sistema financiero permitió la modificación de las tasas de interés, que dejaron de tener como principal referente la productividad nacional, y comenzaron a fijarse con base en las consideraciones de los mercados financieros. Rompiendo así la relación entre las tasas de interés y la tasa de ganancia en el país. En los gobiernos posteriores, se mantuvo la dependencia de la entrada de capitales a costa de la carencia de políticas monetaria y fiscal soberanas, que ponen al descubierto la disociación de los flujos financieros de la creación de riqueza y su inherente tendencia a la crisis.

Una vez planteados los rasgos del neoliberalismo en México y Colombia, procedemos a describir el contexto político y social que permiten la aplicación de alternativas al modelo económico en estos países. Pues se sabe que las aportaciones del conocimiento económico aunque sirven para presionar por el cambio, no lo deciden. Para muestra tenemos lo dicho por la directora del Fondo Monetario Internacional (FMI), Christine Lagarde, en una reunión ante ministros de finanzas y gobernadores de bancos centrales de 187 países, quien declaró lo siguiente: “nuestros problemas pueden ser sobretodo económicos, pero las soluciones son esencialmente políticas” (Diario *La Jornada*, sábado 24 de septiembre de 2011, p. 23).

²⁶Para mayor referencia sobre la funcionalidad de la economía globalizada, ver (Ulrich 2008).

3.3 Respuesta social al neoliberalismo en Colombia

Jaime Rafael Nieto (2011), en un análisis que hace sobre Colombia, brinda una mirada panorámica de la trayectoria de la resistencia social en este país durante los últimos diez años, toma como referente central los ejes de la guerra y las políticas sociales y económicas derivadas de la aplicación del modelo neoliberal por parte de los gobiernos en turno durante los últimos veinte años. Sin embargo, a pesar de que para el autor, el espectro de las acciones de resistencia social es amplio, no dejan de ser acciones de resistencia. Es decir, que no contienen en su organización planteamiento alguno de superación del neoliberalismo.

Las expresiones de inconformidad más sobresalientes en los últimos años son las que protagonizan los estudiantes colombianos (especialmente los de nivel universitario), quienes desde 2011 tomaron de manera continua las calles de las principales ciudades del país, con la intención de llamar la atención de la sociedad colombiana sobre los problemas que la educación superior presenta. Pero pese a que los movimientos estudiantiles colombianos tienen una historia de lucha²⁷, es un actor cuya fuerza política para enfrentar las políticas neoliberales es mínima (por no decir nula) en razón de no ser un sector productivo para el sistema; no está directamente relacionado con la organización productiva. A lo más, sus demandas en contra del sistema neoliberal, se centran en las afectaciones en el Estado Social de Derecho incorporado en la Constitución colombiana de 1991, que con la apertura económica afecta el financiamiento de la educación pública e incorpora elementos neoliberales de achicamiento del Estado (Archila 2012:90).

Un elemento a destacar es que durante el largo mandato (de dos periodos presidenciales) de Álvaro Uribe, las luchas estudiantiles tuvieron cercanía con las demandas ciudadanas. A inicios de la década pasada la inconformidad por la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos provocó la movilización de un amplio sector de la población, y aunque los resultados no fueron favorables para la ciudadanía, estas acciones quedan enmarcadas como la ruptura del *unanimismo* que el régimen colombiano pretendía imponer. En 2007 nuevamente se registran protestas estudiantiles (esta vez desde distintos niveles educativos) ante la reforma al Sistema

²⁷ Según las cifras de luchas sociales recogidas por el CINEP (Centro de Investigación y Educación Popular), el movimiento estudiantil ocupa el 18% del total de las protestas sociales entre 1975 y 1990.

General de Participaciones (SGP), también llamado “Sistema de transferencias del ejecutivo a las regiones” por las afectaciones que generaba sobre el sistema educativo general y nuevo Plan Nacional de Desarrollo. La razón es la reducción por parte del Estado de los ingresos dirigidos a sectores. El lamentable resultado fue el incremento de represión estatal, sobre todo en 2008, cuando el Presidente Uribe autorizó a la policía a entrar a las universidades en caso de protestas, sin el previo consentimiento de las autoridades académicas.

Como se puede observar, los reclamos estudiantiles de los últimos años en Colombia son en defensa de la autonomía universitaria, la financiación de las entidades públicas y el bienestar universitario integral, la calidad académica, y la vigencia de las libertades democráticas y los derechos humanos. Reclamos que no dañan la estructura económica neoliberal, como sí pueden hacerlo las manifestaciones por parte de los trabajadores del Estado. Quienes apoyados por importantes centrales obreras o por sindicatos de la industria (como la Unión Sindical Obrera, empleados bancarios y profesores), han conjugado acciones al interior de las empresas y las diferentes ramas del sector público con acciones nacionales de protesta; a través de paros nacionales, manifestaciones públicas y concentraciones en las principales ciudades del país.

La causa que han propiciado estas expresiones de inconformidad social recae principalmente en la defensa de los derechos sociales y laborales adquiridos a lo largo de la Historia en beneficio del pueblo colombiano, tales como: la contratación colectiva, el derecho al trabajo, la defensa de los salarios, la defensa de la universidad pública y la calidad de la educación, la defensa del patrimonio nacional de las empresas estatales contra su privatización y contra la flexibilización laboral, entre otros. Demandas que como se puede observar, intentan articular a otros sectores sociales. Uno de los más recientes ejemplos de estas acciones sociales es la movilización nacional realizada el 18 de febrero de 2010 por miles de personas en todo el país en contra de los *Decretos de Emergencia Social* del presidente Uribe, que pretendían reformar, en un sentido aún más privatizador, el sistema nacional de salud. Otros ejemplos son: 1) el paro ocurrido en 2008 (que fue sostenido por varios meses) protagonizado por los cortadores de caña de azúcar del Valle del Cauca, quienes pedían mejoras en las condiciones salariales y laborales y se manifestaban en contra de las cooperativas de trabajo asociado. 2) La huelga con visos de

estallido social y laboral protagonizada por más de 10 mil trabajadores petroleros en Puerto Gaitán (Meta) contra la multinacional canadiense *Pacific Rubiales Energy*, que opera en Campo Rubiales, debido al despido de más de mil trabajadores y por la exigencia de mejorar las condiciones salariales y laborales.

3.4 Respuesta social al neoliberalismo en México

Las manifestaciones de protesta social realizadas de manera pacífica en los primeros años del siglo XXI en el país se pueden centrar en 6 puntos: 1) la oposición política al fraude electoral de 2006 y las inconsistencias en las elecciones en 2012; 2) la defensa de los derechos humanos; 3) la pacificación con justicia; 4) la oposición a la explotación de recursos naturales por empresas transnacionales, 5) los movimientos magisteriales en contra del componente laboral de la reforma educativa y; 6) la oposición a las reformas estructurales. Sin embargo, se debe aclarar que con excepción de los puntos 5 y 6, las demás demandas responden en gran medida al estado de guerra decretado por el gobierno de Felipe Calderón, quien nacido de la ilegitimidad aplicó una política basada en el miedo y la ilegalidad que le permitió dar un giro conservador a la política mexicana y de paso, encubrir las repercusiones económicas de la políticas de corte neoliberal en el país. “De ahí que el ejecutivo encabezado por Felipe Calderón haya encaminado una parte importante de sus recursos a actividades militares y contrainsurgentes (Olivier, Modonesi y López 2011:215). Dando con ello ejemplo que al igual que en Colombia, en México la forma que los gobiernos encuentran para evitar protestas sociales es la represión. Por lo que la pérdida de derechos de la sociedad en estos países se ha convertido en una pérdida de *derecho a tener derechos*.

A estas acciones de política se les suma la permanencia de manifestaciones de descontento social que presenta mayores grados de politización, con posturas emancipatorias y que están dando lugar a procesos de autodeterminación, y a estrategias de seguridad autogestionadas: *las juntas de buen Gobierno* en Chiapas y la *policía comunitaria* en Guerrero. Sin dejar de lado los nacientes movimientos de autodefensa en Michoacán y Guerrero, que por su reciente aparición resultan complicados de analizar en este trabajo. Medidas, que aunque importantes, no han generado un impacto mayor en la estructura político-económica país (no se puede decir lo mismo en los Estados de la

República mencionados), a pesar de que parecen haberse alcanzado mayores niveles de politización respecto a la situación política y social en Colombia.

Por último, no queda más que decir que esta actitud de apatía frente al neoliberalismo que se presenta en México y Colombia, no es una actitud propia de la región latinoamericana, también se ve en las regiones desarrolladas. Como ejemplo tenemos Estados Unidos, país sobre el que Paul Krugman hablando acerca de la política de George Bush dice lo siguiente: “el gobierno no aprendió nada de la crisis actual. Pero necesita, como gesto político, simular que hace algo” y agrega que se tiene “un sistema financiero que es dirigido por accionistas privados y manejado por entidades privadas y nos gustaría hacer todo lo posible por conservar ese sistema” (Gambina 2011: 61).

3.5 Derrumbe de los mitos sobre el neoliberalismo

A pesar de que el neoliberalismo ha multiplicado la frustración y las desilusiones con el capitalismo, porque ha sido incapaz de cumplir las promesas de prosperidad, hablar de su fracaso es impreciso. Basta con ver “el éxito” en el achicamiento del Estado, la reducción de los niveles de sindicalización, el descenso en los niveles salariales y el aumento de privatizaciones, medidas que le son funcionales al modelo y que no están regidas por el determinismo propio del ciclo económico, sino más bien, obedecen una correlación de fuerzas a nivel mundial. Y que de no ser por el grado de ideologización con que operan, es muy probable que ya se hubiera echado abajo. Por eso es que terminar con los mitos que giran en torno al neoliberalismo es una tarea básica.

Existe una nutrida bibliografía entorno a las condiciones económico-políticas sobre las cuales fue implementado el modelo neoliberal, así como las supuestas funciones históricas de dicho modelo cumplió. Pero de sus mitos funcionales se dice poco. Álvarez Béjar (2011) menciona dos: 1) el mito de la superioridad del libre comercio en la maximización de la eficiencia y el bienestar económico (por encima de cualquier resultado socialmente predeterminado) y; 2) el que socializó Margaret Thatcher con su desplante autoritario, conocido como TINA (There is No Alternative), que referían a la apertura, privatización y desregulación como receta para salir de la crisis. Mitos que se vinieron abajo con las necesidades de intervención estatal en la economía ante el hecho de que los

mercados no se ajustan solos.²⁸ Y si de ser críticos se trata, tampoco se puede omitir el mito del carácter progresista de toda intervención pública (que viene desde el lado keynesiano), ya que no es un dato menor considerar que la tendencia que hoy en día se tiene del gasto público es el de ser destinado a programas de asistencia social, más que a programas que fomenten la industrialización como vehículo de salida de la crisis.²⁹

3.6 Alternativas planteadas a la crisis desde los distintos enfoques económicos

En 2008, a raíz de la declaración pública de la crisis por la que atravesaba el sistema capitalista a nivel mundial, surgieron numerosos planteamientos para superar el ciclo económico. Éstos corrían desde la opción por un capitalismo más humanista, hasta quienes se pronunciaba por un sistema socialista. En América Latina el discurso en favor de una sociedad más justa, con una mejor distribución de la riqueza, mejores condiciones laborales y la expropiación de grandes empresas monopólicas se vinculó con la llamada *política bolivariana*. Estas propuestas político-teóricas pueden ser entendidas como alternativas al modelo económico actual, siempre y cuando se tenga claro en cada uno de los países qué tipo de transformaciones se desean generar. Es decir, tener resueltas las respuestas de ¿para qué?, ¿cómo? y ¿para quién se transforma? Y con base en ellas saber ¿qué se puede hacer frente a la crisis que se vive en México y Colombia? Pues en este trabajo se tiene claro que no hay una única salida a la crisis.

En este sentido se clasificarán y sintetizarán las alternativas de política económica planteadas a raíz de la actual crisis. La clasificación se hará a partir de cuatro principales ejes ideológicos: la primera vertiente entendida como la permanencia del modelo neoliberal; la segunda como una vertiente capitalista distinta al modelo neoliberal; la tercera vertiente será una que concentre el pensamiento latinoamericano y; la cuarta y última será de corte democrático popular y socialista.

²⁸Como ejemplo representativo de esto tenemos cuando George Bush y Henry Paulson recurrieron a las nacionalizaciones de empresas hipotecarias y aseguradoras, y compras parciales del sector bancario. Para ver las nacionalizaciones y compras parciales por parte de EU, ver Estay, 2010: 39-61.

²⁹ Para más información, ver (Villarespe 2001).

3.6.1 Alternativas a la crisis en el Neoliberalismo. Más de lo mismo...

Entre los resultados obtenidos en esta investigación se encuentra la incapacidad del modelo neoliberal para generar acumulación y crecimiento. Sin embargo, como nos dice Atilio Boron, “sería ingenuo pensar que, porque el capitalismo está en crisis, su suerte está echada. Una recomposición reaccionaria del orden burgués también figura entre las posibilidades que alberga la actual coyuntura” (Boron 2011: 66). Lo que se intenta decir es que a pesar de que el paradigma neoliberal presenta problemas económicos y políticos, no significa que esté agotado como herramienta de la clase dominante; ya que pueden diseñarse nuevos mecanismos que permitan su permanencia. Como ejemplo tenemos el impulso dado a las reformas estructurales de segunda generación en México: la reforma laboral, reforma fiscal, reforma energética y reforma financiera, aprobadas en el año 2013. Reformas diseñadas para reforzar los cimientos del modelo liberal en medio de la carencia que se tiene de actores sociales que se manifiesten por un cambio³⁰.

3.6.2 Vertientes capitalistas distintas al modelo neoliberal

En el capítulo primero de este trabajo se abordó el tema de los “ciclos perversos o mal comportados”, y se dijo que le eran hasta funcionales al sistema capitalista en el sentido de que escondían las contradicciones de primera importancia de la estructura del sistema, al centrar la atención en las contradicciones del patrón de acumulación que en ese momento se aplicaba. En razón de esto, a continuación se analizan dos propuestas que aunque no buscan trascender el sistema capitalista, sí buscan romper con el neoliberalismo: la primera se visualiza como una ruta de industrialización de corte autoritario–dictatorial, y la segunda se entiende como una vía de industrialización de corte nacionalista y democrático burgués, lo que también se conoce como keynesianismo.

3.6.2.1 La vía de industrialización de corte autoritario–dictatorial.

Esta vía es un desarrollo teórico tomado de José Valenzuela (2012b). De acuerdo con el investigador, las condiciones que propician su aplicación son: 1) el desprestigio creciente de los partidos políticos tradicionales, de sus dirigentes, y en general de la política, al

³⁰ Entiéndase por actores sociales clases o fracciones de clase.

considerarla como “sucia, propia de deshonestos, de mentirosos y ladrones³¹; 2) desprestigio y descomposición de partidos de izquierda; 3) el debilitamiento político de la burguesía nacional, que se muestra incapaz e impotente para impulsar un proyecto de renovación nacional; 4) una alta dependencia económica e ideológica hacia países desarrollados y; 5) la extensión y generalización del descontento social que no se procesa en términos de conciencia de clase, por lo que la conciencia política de los segmentos medios y populares es prácticamente nula. Provocando que el descontento sólo se limite a buscar un nuevo personaje, necesariamente providencial.

Bajo estas condiciones puede resultar sencillo entender la aparición de líderes carismáticos, que representen una autoridad firme (y represiva) sobre los cuales recaiga el apoyo de una buena parte de la población a través de elaborados discursos que hagan resurgir la efervescencia patriota de defensa de los intereses nacionales, pero que eviten peligrosos cuestionamientos entorno al sistema de clases que prevalece en el capitalismo. También propician que la dirección de proyecto nacional sea encabezada por la clase militar, pero con la misma mira hacia una dictadura de tipo desarrollista. De cualquier forma, esta vía dista del modelo neoliberal en el sentido de que atenta contra el liberalismo (económico y político) y que con base en la Historia, puede tender a un incremento en los niveles de acumulación de los países que la adopten.

3.6.2.2 La vía de una industrialización de corte nacionalista y democrático burgués, también entendida como keynesianismo

La vía keynesiana resulta en este contexto una alternativa. Entre sus características se encuentra la de ser comandada por la burguesía nacional y tener como bases de apoyo a diversos sectores de la población como son: el sector campesino, el sector asalariado y la pequeña burguesía. Sectores a los que les favorece la regulación de capitales extranjeros en territorio nacional, así como la eliminación de la hegemonía del capital financiero.³² Es decir, sectores que requieren de una política económica que extienda la intervención estatal

³¹ Apreciación que los medios televisivos, se encargan de difundir y propagandear ampliamente

³² Es de destacar que este proyecto ya tuvo un antecedente directo en América latina en periodos de Perón en Argentina, de Vargas en Brasil, de Lázaro Cárdenas en México y de Aguirre Cerda en Chile.

no sólo en el ámbito productivo, sino también en el control de la política monetaria y cambiaria para generar condiciones de rentabilidad al sector productivo nacional.

Entre las limitaciones de esta estrategia está la de colocar en segundo plano los conflictos obrero-patronales que son inherentes al sistema capitalista. Esto en aras de que la alianza entre la burguesía nacional y la clase asalariada, centra su atención en el combate de las políticas que únicamente benefician al gran capital exportador y financiero. Es decir que, como toda alianza, ésta también presenta sus *pros* y sus *contras*: el contra es el riesgo que corre el amplio sector de la población, el que no pertenece a la burguesía nacional, de seguir política e ideológicamente sometidos a la burguesía; la ventaja es que (en el mejor de los casos) los trabajadores adquieren conciencia de las condiciones inaceptables que les impone el imperialismo, y las relaciones internacionales desfavorables para el país que habitan. Otra crítica que se le hace a esta postura como alternativa a la crisis es que aunque los economistas keynesianos discuten entorno a la materialización de los cambios sociales y políticos que posibilitan la reinstauración de políticas de corte keynesiano, fracasan en reconocer la distinción entre la corrección económica del argumento y la posibilidad de su implementación, “lo que ha llevado a rechazar el primero a causa de la incapacidad para resolver el último” (Kregel 1985:47).

3.6.3 Vertiente surgida del pensamiento latinoamericano

Los rasgos que de manera general postula la corriente de pensamiento económico generado en América Latina son: 1) una vocación industrializadora por parte del Estado que subordine los intereses financieros a los intereses productivos; 2) el desplazamiento de la intensificación de mano de obra por intensificación de capital dentro de los procesos productivos; 3) destreza en el manejo de condiciones externas favorables, que se conseguirían por medio de la obtención de altas tasas de acumulación y desarrollo (aunque esto sea a costa de una fuerte compresión de los ingresos de una parte considerable de la fuerza de trabajo); 4) exportación de bienes producidos internamente que permitan generar los recursos necesarios para la importación de bienes de capital que no se pueden producir en la región por la inferioridad técnica y económica.

3.6.4 Alternativas de corte marxista

La alternativa más radical desarrollada en términos teóricos es la que presenta el marxismo. Ya que este paradigma concibe las crisis como inherentes al sistema capitalista, por ello, la forma para superarlas corre por la vía de trascender el modelo económico. Grandes aportes se han hecho desde esta corriente a la teoría del ciclo económico, concluyendo que los periodos de crisis se repiten cada vez con mayor frecuencia y más fuerza. Rodolsky (1978) llega a afirmar que tienden a reproducirse en un plano cada vez más elevado, hasta que finalmente provocarán que el capitalismo llegue a su fin. Pero ese fin no se producirá por razones puramente económicas, pues un cambio de sistema económico no viene dado sólo por contradicciones económicas, sino que éstas sólo explican el cambio social y político generador de la transición económica. En este sentido, la teoría marxista sostiene que por debilitado que esté, ningún sistema económico se viene abajo por sí mismo de manera automática, hay que derribarlo.

Las limitaciones de esta postura más que correr del lado teórico se ubican en la poca difusión que actualmente presentan. Creemos que en razón de que los planteamientos que realiza no sólo sirven para conocer las tendencias objetivas que llevan al estancamiento del sistema, e incluso a conocer los eslabones más débiles del mismo; sino que proponen un cambio de organización social y política como acción transformadora de las estructuras económicas. Ya que la lucha de clases no sólo es decisiva para determinar el momento de la crisis, sino también para combatir sus efectos.

3.7 Política anticrisis aplicada en México y Colombia después de 2008

Con base en el análisis que se realizó en el capítulo II, se puede decir sin temor a la equivocación que las medidas de política económica que los gobiernos de México y Colombia implementaron a raíz de la declaración de crisis en año 2008 (cuyo paradigma seguido es el dominante en el periodo neoliberal), resultan inefectivas para hacer frente a la actual crisis que viven cada uno de estos países. En primer lugar, tenemos la propuesta del gobierno mexicano, que se sintetiza en: 1) un incremento del gasto presupuestal moderado, principalmente destinado a infraestructura; 2) medidas de apoyo extraordinario a las pequeñas y medianas empresas, nada diferentes a las aplicadas en años previos por parte la

Secretaría de Economía; 3) incentivos para incrementar la productividad en la actividades económicas³³, que corren por el lado de la aplicación de las reformas estructurales encaminadas a: i. La privatización de energéticos, ii. Al incremento de recursos públicos por la vía del aumento impositivo y iii) A la reducción salarial, a través de las modificaciones en el artículo 123 de *la Constitución Mexicana*, anulando los derechos laborales obtenidos por la clase trabajadora³⁴; 4) el inicio de la construcción de una nueva refinería en el país, refinería que casi 4 años después no ha entrado en operaciones, y se prevé que siga igual en los próximos años y 5) un nuevo programa de desregulación y desgravación arancelaria, con el discurso de hacer más competitivo el aparato productivo mexicano, es decir, incrementar las importaciones. Por su parte, el gobierno colombiano basó su estrategia anticrisis en cuatro ejes: 1) reducción de la carga impositiva y un mayor gasto público en infraestructura; 2) acceso a financiación externa a través de emisiones de deuda y préstamos de organismos multilaterales³⁵; 3) el impulso a la productividad y 4) protección al empleo. Medidas muy cercanas a las propuestas en México, con excepción de la política fiscal anti cíclica.

Evidentemente, con estas medidas, lo que se busca es mantener el modelo, cumpliendo de manera prioritaria las demandas que el actual sector hegemónico presenta (los grandes capitalista exportadores y los grandes financieros, en su mayoría internacionales) y que a lo largo de las últimas décadas le han permitido consolidar extraordinarias ganancias a costa del capital productivo, por las altas tasas de interés, la competencia desleal con el exterior (por un tipo de cambio apreciado), y la contracción del mercado interno de cada uno de los países latinoamericanos.

3.8 Condiciones desde donde se debe partir para superar la crisis económica en México y Colombia

Los principales problemas de la economía mexicana son: 1) La crisis de crecimiento. El promedio del PIB en la última década ronda el 2.5 por ciento, del cual apenas el 50 por

³³ Incentivos que el gobierno mexicano entiende como la capacidad competitiva en los mercados mundiales.

³⁴ Desde el gobierno de Felipe Calderón (2006-2012) se propusieron iniciativas de reformas energéticas, laboral y fiscal, que no se aprobaron hasta la llegada a la presidencia de Enrique Peña Nieto en 2012.

³⁵ El plan anticrisis llevado por Uribe, buscó financiamiento en el exterior con la línea BID-Bancoldex, por cerca de 650 millones de dólares: 100 millones de dólares para 2008, 200 millones de dólares para 2009, 200 para 2010 y para 2011. Y por la línea CAF-Bancoldex: 300 millones de dólares (Gambina 2011).

ciento corresponde a producción productiva; 2) El comportamiento de la productividad laboral, con tasas de variación por debajo del 1 por ciento; 3) Los elevados niveles de explotación que en 2012 llegan a alcanzar el 800 por ciento; 4) La disminución en los niveles de acumulación, que no pasan el 15 por ciento (y que en el periodo de sustitución de importaciones se ubicaron en cerca del 25 por ciento); 5) El fortalecimiento económico y político del sector financiero que registra un incremento en sus niveles de ganancia, a pesar de atentar en contra del aparato productivo nacional. Por su parte, los principales problemas que presenta Colombia son: 1) la conservación de formas de producción precapitalistas, que incluso superar el *quantum* de las relaciones capitalistas si nos atenemos a que menos del 50 por ciento de la población en este país forma parte de la población asalariada; 2) La disminución en la tasa de ganancia debido a la falta de inversión en sectores estratégicos para la industrialización y al alto nivel en la ocupación productiva; 3) la falta de acumulación en el país, que amplíe tanto la planta productiva (instalaciones, maquinaria y equipo) como la fuerza laboral; 4) Al igual que en México, el predominio del sector financiero que acapara las inversiones en el país sudamericano.

Evidentemente los problemas de cada una de estas economías son de orden estructural, y hacen más que necesario un cambio. De acuerdo con lo teorizado por Aníbal Pinto (1975) los cambios posibles pueden ser: 1) una transición de modo de producción; 2) una transición del capitalismo subdesarrollado al capitalismo desarrollado y 3) en el seno del capitalismo subdesarrollado, la transición de un patrón de acumulación a otro. El cambio en el modo de producción significa la superación del capitalismo por el socialismo. Entendido como una política revolucionaria que emana de la estructura teórica de Marx y cuyo desarrollo teórico se basa en la idea de que en la concepción misma de capital, germinan las contradicciones que marcan la necesidad histórica de su superación (transformación) en otro modo de producción superior (el modo de producción socialista) y a su vez, la superación de éste por otro aún superior (el modo de producción comunista). Entre sus representantes más destacados tenemos a Henryk Grossmann en Alemania, a Paul Mattik en Estados Unidos, a David Yaffe en Inglaterra, a Diego Guerrero en España y a José Valenzuela en América Latina; quienes se pronuncian por el derrocamiento del poder de las oligarquías, por la vía de una progresiva nacionalización democrática. Estos autores coinciden en mostrarse incrédulos respecto a que estemos ante el fin del capitalismo, pero

se muestran optimistas respecto a que son posibles nuevas configuraciones de las relaciones sociales que obliguen al capital a ajustarse a las reivindicaciones de las clases populares y de los pueblos, a condición de que las fuerzas sociales todavía fragmentadas (y a la defensiva), consigan en su conjunto cristalizar en una alternativa política coherente.

La transición de un capitalismo subdesarrollado a uno de desarrollado, requiere necesariamente de una política industrial con objetivos definidos de desarrollo y por el confinamiento de la producción en los mercados nacionales. Para ello se precisa del impulso a las industrias nacionales que motive de manera gradual una mayor eficiencia en la utilización de recursos y de la capacidad de producción que favorezca la asignación sectorial en aquellas actividades generadoras de riqueza. Por último, el cambio en el patrón de acumulación, por las inconsistencias que presentan el neoliberalismo y que ya se han descrito en esta investigación. Y que dado el contexto económico, político y social, se presenta como el más próximo a poder realizarse. Pero ¿qué requiere tener como mínimo el nuevo patrón de acumulación?

El cambio que demandan las economías latinoamericanas y en particular la mexicana y la colombiana requiere de un reordenamiento estructural que tenga por objetivos: 1) un incremento en los niveles efectivos de acumulación que contribuya a una mayor dinámica económica; 2) incorporación de grandes innovaciones tecnológicas aplicadas a la producción, capaces de arrastrar el crecimiento económico (lo cual pasa por el aumento en la inversión productiva); 3) una mejora sustancial de la distribución del ingreso. El logro de estos objetivos debe ir más allá de las políticas de corte keynesiano, al considerar que esta alternativa no es la más idónea para el cambio en las estructuras económica que se requiere. La razón es que su típico modelo de desarrollo (el famoso modelo IS-LM), al ser una construcción analítica en la cual se resuelve todo un conjunto de relaciones interdependientes (lo que los economistas llaman un modelo de “equilibrio general”), su lógica de solución de equilibrio precisa que las funciones que lo componen sean estables. Y si ponemos por delante la idea de que las decisiones en gasto en inversión y en la demanda de dinero son funciones inestables que se relacionan con la tasa de interés, pero que no son gobernadas fundamentalmente por ésta variable, sino por los actores involucrados, el modelo planteado pierde precisión y su validez queda limitada a

situaciones restringidas en las que tales expectativas (que en realidad cambian de manera recurrente), están dadas y no se alteran. Para muestra se tiene la restricción al déficit público que presentan México y Colombia, que no sólo les sirve para ajustar la demanda a las condiciones financieras, sino también para contraer la producción y las importaciones, con el objetivo de evitar que se generen presiones sobre el exterior. Pues de esta forma lo que se busca es generar el excedente comercial que permita a cada uno de los gobierno hacer frente a sus compromisos con el exterior, a pesar de que con ello se provoca que la demanda se contraiga en mayor proporción que los recursos existentes. Con base en datos de la CEPAL, las transferencias netas de Colombia en el periodo de 1991 a 2012 crecieron a una tasa del 8.6 por ciento, y las de México de lo hicieron en 7.9 por ciento en el mismo periodo. Crecimientos superiores a los registrados en su Producto Interno Bruto, que se explican por el hecho de que a mayor es la transferencia de recursos al exterior, menor es la inversión y el crecimiento económico al interior de cada uno de estos países.

Lo que se rescata del planteamiento keynesiano es la combinación de políticas monetarias y fiscales orientadas a procurar niveles de pleno empleo por la vía de una adecuada orientación de la inversión. Medidas que a pesar de ser de tipo reformista (es decir, con un horizonte social limitado), dadas las condiciones políticas y sociales actuales, se presentan como complicadas de aplicarse y hay quienes hasta las catalogan de radicales. Jan Kregel (1985) describe los motivos de esta inaplicabilidad en razón de que los gobiernos, incluso los más progresistas, no han sido capaces de sobreponerse al peso de los intereses privados. Y en un contexto en el que tanto México como Colombia tienen al sector financiero y gran exportador como el políticamente dirigente (al haber logrado presentar sus intereses como intereses generales de la sociedad), es fácil entender que desempeñen la función de lo que Poulantzas (1969) llama “clase mantenedora del Estado”. En donde el reclutamiento del aparato del Estado se hace en los sectores de la gran burguesía, trayendo con ello el dominio no sólo económico, sino también cultural y político. Para muestra basta ver las solicitudes a la Comisión de Investigación y Acusación de la Cámara colombiana para que se investigue al ex presidente Álvaro Uribe por su presunto tráfico de influencias en el proceso de compra de tierras en los Montes de María, por parte de empresarios que fueron donantes y promotores de su campaña en el año 2002. Y qué decir del “presidente del cambio”, Vicente Fox, quien no tuvo empacho en declarar

que su gobierno “era de empresarios y para empresarios”, sin que ello generase escándalo alguno.

De la alternativa keynesiana surgen planteamientos poskeynesianos como el de Arturo Huerta (2006) que se centran en: 1) la implementación de un tipo de cambio competitivo en el país que incentive la producción nacional; 2) la implementación de un gasto público deficitario dirigido a la inversión productiva, cuyo límite esté en función de la inflación; 3) un gobierno soberano en el manejo de su moneda; 4) la restricción de la entrada de capitales con el objetivo de flexibilizar la política. Propuestas que resultan de la crítica que se hace al patrón de acumulación neoliberal, pero que no trascienden al sistema capitalista como tal, ya que poco se cuestionan las relaciones de producción. A lo más, se pronuncian por una política monetaria y fiscal que deje de subordinarse a la estabilidad cambiaria, al concebir que atentan contra las condiciones endógenas de acumulación y crecimiento, y la propia dinámica del mercado interno.

Después de este brevísimo repaso-crítica por las alternativas más conocidas, que pudieran aplicarse para dar solución a los problemas económicos que aquejan a México y Colombia, planteamos la que consideramos la alternativa más viable. Esta alternativa está basada en el modelo Tugan-Baranovsky (1913)³⁶, que al margen del modelo neoliberal propone aumentos en las inversiones productivas, aunque estos sean acompañados de altos niveles de explotación. Esta teoría pone especial énfasis en las inversiones que se requieren para la creación de innovaciones tecnológicas con fines productivos, capaces de generar cadenas productivas que arrastren a la dinámica económica. Para ello se precisa de una activa intervención estatal en favor del desarrollo tecnológico (sobre todo en la industria pesada) y el impulso para la creación de empresas nacionales (públicas y mixtas) por medio de políticas arancelarias y fiscales que incentiven su permanencia en la actividad productiva. Esta propuesta teórica no restringe la presencia de grandes corporaciones de tipo monopólico, siempre y cuando trabajen con una dirección estatal, y que tengan como objetivo una política de fortalecimiento de la inversión, y estén orientadas a los sectores estratégicos. La estrategia propuesta por Tugan-Baranovsky es muy cercana a la planteada

³⁶ Modelo recibe su nombre por el economista y político ruso-ucraniano Mijaíl Tugan-Baranovsky, precursor de la propuesta teórica de Joseph Shumpeter para superar la crisis del capitalismo registrada en la década de los años treinta.

por Prebisch (1981) con la diferencia de que el economista latinoamericano se pronuncia en favor de que el Estado regule el uso social del excedente, con la intención de acrecentar el ritmo de acumulación y corregir las disparidades distributivas de carácter estructural, pero sin que el excedente se concentre en manos de la institución. Y rechaza que el Estado tome en sus manos la propiedad y gestión de los medios productivos en donde surge el excedente. Pues argumenta que las fallas del sistema no radican en la propiedad privada en sí misma, sino en la apropiación privada del excedente y las consecuencias nocivas de la concentración de los medios de producción. La situación de Colombia es distinta, ya que en su estructura económica aún tienen un alto peso las actividades precapitalistas y la generación de excedente es mucho más limitada que la que registra México. Por lo que este país requiere tener como prioridad una estrategia de industrialización que favorezca la industria nacional y favorezca el empleo productivo, ya que con ello no sólo se beneficia a los productores nacionales, sino también a las clases medias asalariadas y a los obreros en general.

Aun con estas diferentes necesidades inmediatas, lo que ambos países necesitan es reconfigurar su política económica internacional, comenzando por trabajar en una correlación de fuerzas que propicie el desplazamiento del poder imperialista que actualmente domina y en gran medida, impide las respectivas reconfiguraciones al interior de cada una de las economías. La tarea no es sencilla, pues dadas las condiciones de dependencia los países subdesarrollados, los trabajos empezarán no sólo por estrechar vínculos comerciales con los países de la región (que comparten la subordinación) sino también con otros países que puedan dar a la estructura económica internacional un poder más compartido, por ejemplo China. De lo que se trata es de comenzar por cambiar los nexos entre los países subdesarrollados y los países desarrollados en pro de algo así como una *dependencia negociada* que busque un relacionamiento menos desfavorable para en este caso, México y Colombia. También tienen en común la necesidad de trabajar en reducir las importaciones; en un primer momento a través de un efectivo control sobre ellas y después en el esfuerzo de volver a un proceso de sustitución de las mismas. Para esto se necesita una reorientación de la demanda al interior de cada uno de los países procurando no atentar en contra de la intención de exportación de mercancías, ya que son la fuente

principal de entrada de divisas que permiten la adquisición (en un primer momento) de maquinaria y equipo que nuestros países no producen.

La promoción del auge exportador debe estar en función de las necesidades de la dinámica al interior de cada uno de los países de estudio; es decir, bajo ninguna circunstancia deben nuestras economías sujetarse al comportamiento de las importaciones de ningún país extranjero. Para evitar que se presente una situación como la que hoy en día vive México, que se encuentra en serias complicaciones debido a la reducción en su nivel de exportaciones, como consecuencia de la recesión económica que se presenta a nivel internacional. A la que se le suma el hecho de que sus principales fuentes de ingresos externos como lo son el petróleo, la Inversión Extranjera Directa, las remesas y el turismo a partir de la crisis de 2008 entraron en una fase depresiva. En este sentido equilibrio en la balanza comercial con el exterior debe darse a través de un incremento en las exportaciones manufactureras con un alto componente de valor agregado y no con la entrada de divisas indiscriminadas que sólo buscan dar lugar a la estabilidad de precios y al pago de las obligaciones financieras con el exterior, que propician una dinámica altamente desequilibrada, con bajo efecto multiplicador interno.

3.9 La importancia del factor político y social en el proceso de transición

José Valenzuela (2012b) dice que pensar en los contornos de una sociedad diferente es algo que ya se ha hecho y no presenta mayores dificultades si se realiza a partir de la organización social, aunque ésta sea por ahora “bastante rudimentaria e insuficiente”. De acuerdo a los datos de población que se observan en los cuadros 22 y 23 del Anexo Estadístico, en México y Colombia la clase trabajadora productiva capaz de generar un cambio social, no es mayoritaria. Por lo que un obstáculo fundamental para el inicio de una transición (que como mínimo deje atrás el neoliberalismo), es la carencia de un bloque popular que inicie el cambio. Así, la necesidad de crear un bloque conformado en un primer momento por la alianza de la clase trabajadora y la burguesía nacional que impulse un cambio de proyecto nación resulta fundamental. Ya que una amplia coalición popular dirigida por la clase obrera industrial se concibe como un proceso con miras a ser largo y

no sencillo de lograr, es decir, como una fase prolongada de transición llena de contradicciones.

Esto se explica por los registros históricos que se tienen, y por las complicaciones que el contexto actual presenta, tales como: 1) la correlación internacional de fuerzas que desfavorece una vía post capitalista en la región latinoamericana (sobre todo en nuestros países de estudio, que al igual que en Chile, el sector político de derecha es el que se encuentra en el poder); 2) la carencia de un proyecto organizado que se proponga trascender el sistema capitalista. El planteamiento de un proyecto de nación que busque ir más allá del capitalismo, simplemente desapareció de la escena latinoamericana, y mundial, desde la caída del muro de Berlín; 3) el fuerte dominio de la ideología neoliberal en la base social de los países, principalmente en nuestros países de estudio; 4) el debilitamiento no sólo ideológico, sino también material de la clase obrera industrial, que para estos fines, representa la potencial vanguardia en los procesos políticos. Se tiene que hoy en día el grueso de la población trabajadora se ubica en segmentos improductivos de la economía capitalista, lo que provoca severas dificultades para su organización. “En las actuales condiciones, la clase obrera funciona como un islote rodeado de un mar de informales, de pequeña burguesía pauperizada, de ambulantes, lumpen y demás. Estos segmentos, por sus mismas condiciones de vida son indisciplinados y muy difíciles de organizar. Su conducta política suele ser muy volátil y, como regla, viene determinada por factores puramente emocionales” (Valenzuela 2012b).

Pero a pesar de las condiciones poco favorables ya señaladas, las crisis económicas y sus consecuentes crisis sociales y políticas en los países más afectados por el sistema capitalista de corte neoliberal, abren el escenario para la aparición de una política económica nacional, popular y democrática que propicia la ruptura del sometimiento de estos países frente a las naciones desarrolladas. Lo cual implica: 1) cambios en patrón de acumulación vigente en la potencia mundial dominante; 2) cambios en la correlación de fuerzas existente entre las grandes potencias imperiales; 3) cambios en el tipo de nexos que se establecen entre el centro y la periferia del sistema (sugiriendo una redefinición de los términos de dominación y dependencia que tipifican a la economía mundial) y 4) cambios en el patrón de acumulación (o en los patrones) vigentes en los países periféricos, poniendo

énfasis en la situación de América Latina (Valenzuela 2012b). Que a su vez les permitiría a las naciones latinoamericanas retomar el control nacional de los mercados monetarios y financieros, la aplicación de una política de apropiación de las tecnologías incorporadas al sistema productivo, la soberanía en el uso de los recursos naturales, la independencia en su gestión política impuesta por instituciones internacionales garantes del actual sistema y su consecuente libertad en la gestión política en sectores agrario y productivo, que garantice la mejora del mercado interno. Pero para que estas medidas de independencia de la región latinoamericana se den, se requiere de la organización de la región para unir la fuerza política capaz de propiciar dichas transformaciones. En el año 2004, Venezuela tomó la iniciativa de crear el Alba (Alternativa bolivariana para América Latina y el Caribe) y el Banco del Sur (Bancosur), incluso antes de la crisis de 2008. Sin embargo, México y Colombia se presentan ajenos a estos proyectos latinoamericano, e incluso no parecen tener intenciones de incorporación.

3.9.1 La urgente necesidad de una recomposición de clases

Cuando Marx habla del capitalismo, lo describe como un cúmulo de contradicciones que generan las periódicas crisis en el sistema. Entonces, si el capitalismo es crisis, la pregunta que surge es: ¿Qué se necesita para que haga crisis la crisis capitalista? Para responderla se debe tomar en cuenta que a lo largo de su historia, el sistema ha desarrollado mecanismos que contribuyen a su mantenimiento, por lo que el determinismo estructural o limitación del capitalismo no es una respuesta que satisfaga. En este sentido, la potenciación de la actividad y organización política parece ser la vía de limitación de este sistema, y estos dos elementos sólo serán posibles si se tiene claridad en lo que es una clase social y su respectiva *conciencia de clase*, sobre todo ahora que hay una desaparición de la conciencia social y política; que pareciera que sólo existe lo individual, lo particular, lo parcial, cotidiano y de corto plazo: opera el viejo lema de “yo me preocupo de mí y de los demás que Dios se haga cargo” (Valenzuela 2012b). Y mientras se siga con esta apatía, y la situación se mantiene como hasta ahora, ello significará para la región décadas de historia perdida.

De acuerdo a lo planteado por Lenin, las clases son grandes grupos de hombres que se diferencian entre sí por: 1) el lugar que ocupan en un sistema de producción social

históricamente determinado; 2) por las relaciones en que se encuentran con respecto a los medios de producción (relaciones que las leyes refrendan y formulan en gran parte); 3) por el papel que desempeñan en la organización social del trabajo y , consiguientemente por el modo y la proporción en que perciben la parte de la riqueza social de que disponen (Lenin 1979:479). Estos rasgos son muy didácticos para entender las diferencias entre la clase capitalista y la clase trabajadora en nuestros países de estudio. Pues con base en ellos, las clases pueden ser entendidas como grupos humanos, uno de los cuales tiende a apropiarse el trabajo del otro por ocupar puestos diferentes en un régimen determinado de economía social. En este sentido, la clase trabajadora o proletaria, representa el grupo de trabajadores asalariados que ante la privación que tienen de medios de producción propios, se ven obligados a vender la única mercancía que poseen: su fuerza de trabajo. Mientras que la clase capitalista, o explotadora se entiende como el sector social que al poseer los medios de producción son poseedores del trabajo excedente generado en el proceso productivo.

Para cerrar, tenemos que la teoría económica imperante evidencia serias limitaciones para hacer frente a la crisis. Por lo que una necesidad que hoy en día se presenta, deriva de la actuación de las leyes económicas sobre la conciencia social. Diversos autores plantean que el sujeto histórico capaz de mediar esta situación es la clase obrera, al ser concebida como principal sujeto histórico de la revolución. Sin embargo, esta afirmación es objeto de interesantes debates ya que los indicadores poblacionales en México y Colombia, arrojan una clase obrera que no es ni siquiera cualitativamente suficiente para cubrir esta necesidad. Por ello es de primera necesidad la aplicación de una política de industrialización en estos países que permita la consolidación de una verdadera clase obrera, que una vez organizada, trabaje por el cambio. Cambio que no sólo se debe realizar en la forma en que se distribuye y utiliza el excedente, sino también en la forma que se produce. El trabajo para ello consiste en la creación de una alternativa política coherente con las luchas sociales hoy en día fragmentadas, y más enfocadas a la resistencia que a propuestas de cambio. De esta manera se podría marcar el comienzo de una larga transición del capitalismo a un modo superior de organización social, que para algunos, recibe el nombre de socialismo, y que requiere como mínimo de: 1) la reinvencción por parte de los trabajadores de organizaciones apropiadas que hagan posible la construcción de su unidad con el fin de trascender su dispersión asociada a las formas de explotación vigente

(paro laboral, precariedad, informalidad; 2) generar un despunte de la teoría y la práctica de la democracia asociada al progreso social; 3) superar el mito de lo individual fundado en el liberalismo, que ya pasó a ser tema histórico, y que provoca en los países desarrollados una opinión general de defensa de los privilegios que presentan respecto a los países subdesarrollados. Es decir, que se apunte a mejorar la distribución de ingreso y los ritmos de crecimiento económico con miras a la superación del capitalismo como sistema económico predominante.

Conclusiones

Atrás ha quedado el proceso de industrialización nacional que vivieron las economías latinoamericanas, que apoyadas por el poder estatal fortalecieron a la burguesía nacional y dinamizaron el mercado interno. Lo que hoy en día se tiene, con el modelo neoliberal, es una enorme heterogeneidad en la estructura productiva provocado por la reducción en la participación del Estado en la economía y por una política de crecimiento hacia el exterior.

El patrón de acumulación que actualmente impera en las economías mexicana y colombiana forma parte de una estructura industrial internacional, en la que el gran capital transnacional es quien dicta las pautas de su funcionamiento. Dando como resultado la fragmentación de la producción al interior de cada una de estas economías: en México y Colombia, conviven regiones que muestran evidencia de desindustrialización con regiones que muestran signos de reindustrialización, e incluso, con zonas que compiten con las productividades registradas en las industrias de los países más desarrollados. En este sentido, no se puede hablar de una desindustrialización en los países (a nivel nacional), por el incremento en la producción de bienes manufactureros destinados a la exportación. Lo que se tiene es una nueva forma de articulación de la producción a través de las denominadas cadenas globales de valor.

Evidentemente, esta reconfiguración beneficia a las empresas con estrecho vínculo con el exterior, no así a las empresas nacionales que trabajan para el mercado interno, las cuales presentan serios obstáculos para su crecimiento, tales como: 1) un alto componente de importación, que se refleja en el incremento de insumos importados (materias primas, bienes intermedios y bienes de capital), que permiten abaratar sus costos, máxime si el país maneja un tipo de cambio apreciado, muy propio del esquema neoliberal; 2) un decrecimiento en los niveles de valor agregado que imprimen en la producción, en donde las empresas tienden a abarcar estadios en el que el peso de la fuerza de trabajo resulta mayor. De aquí la pugna por reducir los salarios, para incrementar su margen de ganancia; 3) la predominante instalación en sectores primarios o semi-manufacturero que responden a los intentos por abarcar los mercados externos, y a la fusión o asociación que tienen con empresas transnacionales, por la reducción del mercado interno y la falta de protección que el marco legal les ha impuesto.

Otra de las conclusiones a las que se llegó con este trabajo es que a diferencia de lo que acontece en los países desarrollados, la crisis que se presenta en México y Colombia no puede ser llamada una crisis económica general. Pues los principales indicadores macroeconómicos de estos países presentan crecimiento: el comportamiento del PIB, que aunque bajas, registra tasas positivas de crecimiento. En México la tasa promedio de crecimiento en el periodo de 1991 a 2009 es de 2.5 y en Colombia el crecimiento promedio es del orden del 3.5 por ciento; además, ambos países presentan estabilidad en términos de inflación y del tipo de cambio. Tampoco se trata de una crisis financiera, aunque comienzan a presentarse algunos síntomas, si se revisan los niveles de cartera vencida en los que se están cayendo por el bajo nivel salarial que se registra en estos países. Ni de una crisis presupuestal, pues se tiene muy limitado el gasto público para dar certeza a los capitales extranjeros. En este sentido, las finanzas públicas presentan cierta solidez, pero no por causa del manejo soberano de sus monedas (los Bancos Centrales de estos países en su condición de autónomos, están desvinculados de las finanzas públicas), sino en razón de la reducción en el gasto público y los incrementos en la carga impositiva, a costa de recrudecer las condiciones de la población en cada uno de estos países.

Lo que presentan México y Colombia es una severa crisis de acumulación, que se traduce en mediocres tasas de crecimiento de la producción y que por su naturaleza, no se vislumbra en el corto plazo la apertura de una nueva onda larga expansiva. Pareciera que se está frente a una posible crisis en la propia “teoría de las crisis”, y la famosa teoría de Kondratiev (1979) ha sido superada por la realidad. En este sentido, si la crisis en México y Colombia es una crisis de tipo estructural por tener el centro de su origen en los niveles de acumulación, los cambios que se deben hacer para salir de ella deben ser también estructurales. Mínimamente se requiere de: 1) una mejor distribución del ingreso que favorezca a los trabajadores asalariados, es decir, una reducción en la actual tasa de plusvalía; 2) incentivar la inversión productiva, lo que provocaría el traslado de la plusvalía apropiada del sector financiero-especulativo, al sector productivo; 3) incremento del gasto de gobierno destinado a la producción; 4) regulación de la balanza comercial con el exterior a fin de que se controlen las importaciones y se incentiven las exportaciones; 5) una renegociación de la dependencia con los países centro al mismo tiempo que se fortalezcan los vínculos políticos y económicos entre las naciones subdesarrolladas.

El tema de la mayor distribución resulta primordial debido a que en este trabajo se comprueba la hipótesis de que a partir de la inserción de México y Colombia al patrón de acumulación neoliberal, se presenta una mayor desvalorización de la fuerza de trabajo. Pues aunque se registra un comportamiento creciente del salario nominal, el salario relativo muestra un comportamiento contrario: a pesar de que los trabajadores mexicanos y colombianos poseen una mayor capacidad de consumo de los valores que generan, los bienes de consumo a los que tienen acceso son menores con respecto al total de productos que ellos generan. Esto viene relacionado con la mayor explotación de la clase trabajadora en los países, sobre todo en México, país que exhibe una tasa de explotación de poco más del 800% en 2012, con lo que deja atrás su condición de ser la vanguardia en la mejora de los derechos laborales, y con ello, el ejemplo a seguir para el resto de las economías latinoamericanas. La tasa de plusvalía en Colombia, aunque menor que la de México, también es elevada, en el periodo de 1990 a 2010 promedió un 500%. La relación de explotación fue comprobada por medio de la medición de la tasa de plusvalía, indicador que además de reflejarnos las relaciones de propiedad establecidas en el capitalismo, sirvió como un indicador de deterioro en los niveles de vida de la clase trabajadora en cada uno de los países analizados, es decir, reflejo de una distribución cada vez más regresiva, a raíz de la implementación de políticas de corte neoliberal que se han venido aplicando en cada uno de estos países en los años estudiados.

Incentivar la inversión productiva sin duda es otro aspecto central. Pues con base en el análisis realizado, en este trabajo se afirma que existe una crisis económica en México y Colombia provocada por la caída en los niveles de la acumulación, que en los últimos años apenas representan el 14 por ciento del total del excedente producido. Es decir, que la creciente generación del excedente se concentra en manos de la clase capitalista que opera en estos países y no se traduce en una mayor dinámica económica. El análisis del Potencial de Reproducción Ampliada (pra) realizado, muestra una relación estrecha con el tiempo de trabajo excedente: el pra en México de 1993 a 2010 creció en un 4.7%; y en Colombia 1.9% de 1990 a 2008. Y ya que las tasas de ganancia que se registran en estos países no están en relación directa con los niveles de crecimiento de la producción, la explicación de esta situación se encuentra en lo que José Valenzuela llama *despilfarro*, y que consiste en destinar el excedente a gasto improductivo y no a la acumulación. Esta situación explica la

tendencia en México y Colombia de trasladar la inversión productiva (acumulación) a inversión en títulos financieros; a funcionar como centros de inversión financiera más que como empresas productivas. Con ello: 1) el sector capitalista nacional de cada uno de estos países asume intereses muy similares a los de la oligarquía tradicional (pre capitalista) y a los del gran capital extranjero que se centran en: i) defender los postulados neoliberales de reducir al máximo el valor de la fuerza de trabajo; ii) debilitar las posturas proteccionistas que sirvieron de base en el proceso de industrialización. Mostrando un comportamiento que nos recuerda el papel que tenía el sector capitalista de décadas atrás, como intermediario del modelo primario-exportador. Algo así como una reedición de la burguesía intermediaria, con la única variante de que en el actual contexto neoliberal se presenta una nueva localización en algunas partes en el sector industrial (principalmente en el norte del país, en el caso mexicano y en Bogotá y Antioquia en el caso de Colombia), que en décadas atrás no se tenía. 2) Se producen altas tasas de desempleo. En Colombia rebasan el 12 por ciento en promedio de 1994 a 2010 y en México pasan de 2.5 por ciento en 1999 a 5.3 por ciento en 2010. Si a esto sumamos que en estos países el mayor nivel de ocupación se ubica en los sectores improductivos, la situación se agrava. En los cuadros 19 y 20 del Anexo Estadístico se observa la caída de cerca del 18 por ciento del coeficiente de trabajo productivo sobre el trabajo total en México y del 5.8 por ciento en Colombia. Lo que se traduce en que aproximadamente la mitad de la ocupación total en estos países se ubica en los sectores improductivos.

La aplicación de una política económica alternativa tiene como primer requisito la aceptación de que el modelo actual presenta grandes limitaciones para generar crecimiento económico a nivel nacional de cada uno de los países de estudio; y que el crecimiento que se estimula es desigual, centrado principalmente en el sector financiero y en los subsectores dirigidos a la exportación. Razón de la falta de una política industrial que dinamice la economía de México y Colombia, países que hoy en día parecen tener abandonados su mercado interno y estar carentes de una política industrial integral. En otras palabras, para poder hacer frente a la crisis que hoy en día viven México y Colombia, se requiere crecer. Y para ello se necesita una política industrial que tenga por objetivo esta necesidad. Por lo cual, ésta política industrial tiene que abarcar aspectos económicos, políticos y sociales.

Entre los aspectos económicos se encuentra generar condiciones de crecimiento. Por ello, se requiere:

1) Aumentar la demanda al interior del país por la vía de: *i) aumento del gasto público*. Pues al carecer estas economías de un mercado interno dinámico, por su afán de seguir apostándole al crecimiento hacia el exterior, el sector privado de estas economías se encuentra altamente endeudado. Lo que imposibilita a este sector ser el motor de crecimiento de estos países. Es decir, revertir la tendencia de reducción de la inversión pública que presenta en los últimos años: en 1981 la inversión estatal era de cerca del 44 por ciento del total de la inversión nacional y en 2012 esta se redujo a cerca del 15 por ciento. *ii) Incremento de los salarios*. Factor que además de ser económico, genera impactos sociales considerables, pues como se dijo en el capítulo II de esta investigación, en las últimas tres décadas, el salario real ha caído en cerca del 70 por ciento para el caso de México. *iii) Generar expectativas de ganancia atractivas para el capital privado nacional*, que motiven la mayor inversión productiva, y con ello la demanda de insumos para la producción.

2) Incrementar la capacidad importadora. Con la inserción de la estructura industrial en las cadenas globales de producción, México y Colombia ven incrementado el componente importado de su producción, ya no son solamente máquinas y equipo de alta tecnología lo que importan, sino también presentan un aumento de insumos importados. Esta situación se debe en gran medida a que la apertura comercial terminó con el proyecto industrializador por la vía de la sustitución de importaciones que se tuvo en la región latinoamericana, con especial éxito en México. Lo que provocó un incremento en la demanda de importaciones y con ello el aumento del déficit comercial. Si se plantea nuevamente *una política que estimule la producción de insumos al interior* de cada uno de los países, la demanda de importaciones será menor y con ello la capacidad importadora se incrementará, y la balanza comercial tenderá a equilibrarse. Lo que abre una mayor posibilidad de adquirir máquinas y equipo que en un primer momento nuestras economías demandarán.

3) Elevar la capacidad productiva al interior del país, también llamada acumulación. Como se pudo desarrollar en este trabajo de investigación, uno de los grandes problemas de México y Colombia son sus bajos niveles de productividad, los cuales no superan el 1 por

ciento promedio anual. En gran medida esto se explica por la falta de nuevas tecnologías en la producción en la mayoría de los sectores (excluyendo la producción destinada a la exportación que se desarrolla principalmente en la parte norte de México y en la zona industrial colombiana)³⁷. Para revertir esta situación es indispensable centrar la atención en la acumulación, o capacidad productiva al interior de cada uno de estos países. En el caso de México, la acumulación en las últimas décadas ha pasado de 25 por ciento a no más del 14 por ciento.

4) Reducción de la heterogeneidad entre las micro y pequeñas empresas con respecto a los grandes grupos productores, para lo cual, se debe: *1) aplicar una política cambiaria que favorezca la producción nacional.* Es decir, incentivar la producción nacional por la vía de una devaluación, que haga más competitivos los precios de los productores nacionales con respecto a los precios de las importaciones. Esto no necesariamente generaría inflación y reducción en nivel de los salarios reales, como dicen los ideólogos del neoliberalismo, si de acompaña de *2) una política salarial* que evite la reducción de los salarios, lo cual implica necesariamente *3) el incremento del gasto público* que evite la caída de los salarios e incentive la demanda en el país.

Con ello se beneficiarían las industrias que más valor agregado generan en los países de estudio, que por supuesto, no son las grandes exportadoras, por el alto coeficiente de importación que registran. Como ejemplo tenemos que en México, las entidades que más contribuyen al valor agregado nacional son: el Estado de México con el 13.5 por ciento, seguido de Nuevo León con el 9.8 por ciento, el Distrito Federal con el 8.8 por ciento y Veracruz con el 7.5 por ciento (Morales 2015c). Y en Colombia, Santander, departamento que concentra gran parte de la producción minera, petrolera, metal-metálica y eléctrica. Entidades cuya producción en su mayoría es producción destinada al mercado nacional.

³⁷Se excluyen los sectores exportadores más vinculados con el exterior, pues entre 1993 y 2011, la inversión extranjera directa (IED) acumuló 336 259 millones de dólares, realizándose 82% de ella entre 2000 y 2011. En la manufactura se invirtieron 117 125 millones, 18.8% en la alimentaria, 17.3% en transporte, 11.3% en la química, 9% en la de equipo de computación, comunicación y otros electrónicos; 7.3% en la metálica básica; en aparatos y partes eléctricas y en la industria de bebidas y tabaco se invirtió entre seis y siete por ciento en cada una (Morales 2015c).

Y más allá de creer que con estas medidas se podría desincentivar la producción destinada a las exportaciones, y con ello afectar la balanza con el exterior. Lo cierto es que esto es muy poco probable, pues recordemos que la actual estructura económica mundial presenta la tendencia de que los países subdesarrollados sean los grandes exportadores de manufacturas, mientras que los países desarrollados sean los grandes exportadores de capital³⁸. Y con esta tendencia, podemos decir que la tan temida caída en las exportaciones de México y Colombia no será tan dramática como tanto se teme y más con la implementación de un proyecto de sustitución de importaciones que permita incrementar la capacidad importadora.

La aplicación de estas políticas económicas no se puede llevar a cabo sin un trabajo político previo. Se debe entender que esta reestructuración precisa de un acuerdo político por parte del Gobierno, del sector empresarial y el sector trabajador (obreros y campesinos). Es decir, el establecimiento de un nuevo pacto social al interior de cada uno de los países en el que se defina la estrategia de desarrollo a nivel nacional y sectorial. Las condiciones de crecimiento económico recién mencionadas, sólo son una estrategia para atender los problemas más urgentes de las economías mexicana y colombiana, no en sí una estrategia terminada para acabar con la situación de atraso que se vive en la región, ni para terminar con las condiciones de explotación, desigualdad y exclusión. Pero creemos que con estas medidas se da pie a la discusión para trabajar en las mejoras de los sectores y ramas de la economía, principalmente la industrial, necesarias para el desarrollo nacional. Y poner sobre la mesa la tan ignorada precariedad laboral que hoy en día se vive en nuestros países y se evalúan las relaciones de trabajo.

Por eso es más que necesario comenzar a trabajar en organizaciones democráticas que representen los intereses de cada uno de los sectores sociales que integran cada uno de los países. En el caso de los trabajadores, se requiere organizarse para exigir incremento de empleo bien remunerado y mejores condiciones de trabajo; en el caso de los empresarios, se debe presionar por crear por la vía de una política cambiaria, monetaria y fiscal condiciones de rentabilidad de cada uno de los sectores industriales; y en el caso del

³⁸ Para muestra basta ver la caída de la participación de la industria manufacturera en Estados Unidos y China con respecto a su PIB total. Y el incremento de sus inversiones destinadas a la producción manufacturera en distintos países latinoamericanos y en vías de desarrollo.

Estado, éste debe apoyarse en su población para poder ejercer la soberanía que de manera legal y legítima le corresponde. Para así poder hacer frente a las presiones que el exterior le demanda y que van en detrimento del desarrollo de cada uno de los países que representa. Y ya que en los últimos años, son los estudiantes (futuros miembros de la clase trabajadora) de México y Colombia, los más activos en materia política, el centro de sus demandas debe estar en la creación y fortalecimiento de institutos públicos nacionales y regionales que promuevan una mejor educación en el país, que no se centre en la formación de cuadros técnicos, sino que también fomente el pensamiento crítico (aunque “pensamiento crítico” parezca un pleonasma).

En otras palabras, se requiere de una reconfiguración de la estructura política y social en pro del desarrollo industrial sobre la base de un proyecto nacional, que sea incluyente para los distintos sectores sociales que interactúan en la esfera de la económica³⁹. En este sentido, se precisa de un proyecto industrialización nacional (no regional, ni sectorial solamente) que permita alcanzar los niveles de desarrollo que trae consigo el capitalismo industrializado. Recordemos a Lenin cuando, hablando de Rusia, afirmó que “la clase obrera sufre no tanto del capitalismo como de la insuficiencia de desarrollo del capitalismo (y en donde) la revolución burguesa es extremadamente beneficiosa para el proletariado” (Lenin 1961:507). Pero para esto, se requiere, en un primer momento, del fortalecimiento de la clase burguesa nacional en alianza con la clase trabajadora para juntas hacer frente al sector financiero y gran exportador.

Por último, no queda más que decir que los tiempos venideros sin duda serán turbulentos. Ya sea porque se agudicen las contradicciones con la conservación de las actuales políticas económicas, o porque se comience a luchar por el cambio. Pero es importante no olvidar que en la historia del hombre, ningún cambio estructural o revolucionario se ha conseguido con suavidad y buenos modales; que la historia de la luchas de clases siempre ha sido la génesis de los nuevos reacomodos económicos y sociales. Pero sobre todo, que de lo que se trata es de siempre trabajar para que lo que venga sea lo mejor para todos.

³⁹ Incluyente no necesariamente significa ideal para todos y cada uno de los sectores, y más si se vive en un sistema capitalista en donde la contradicción básica del sistema es la del capital-trabajo.

Anexo Metodológico

¿Qué se entiende por trabajo?

Indudablemente, el trabajo es el rasgo más esencial del ser humano. “El hombre mismo se diferencia de los animales a partir del momento en que comienza a producir sus medios de vida (...) al producir sus medios de vida, el hombre produce indirectamente su propia vida material” (Marx, 2011:12). Esto significa que el trabajo es una condición inherente al hombre por el hecho de que ha estado presente en la historia del mismo, independientemente de la época en se encuentre: si éste desaparece, el hombre deja de ser lo que es.

Bajo el entendimiento de que el trabajo es un indiscutible fundamento de la existencia humana y creador de todo lo humanamente existente, el análisis del trabajo en el sistema capitalista se vuelve imprescindible al adquirir una forma distinta a la que se presenta en otros sistemas sociales (no mercantilistas). De manera más específica, en el capitalismo el trabajo adquiere la condición de mercancía; y el hecho de que a diferencia de otras formas precedentes de sociedad, en este sistema el trabajo tenga por objeto la producción de valores de cambio (expresados en dinero), hace que se afecte de manera negativa la unidad hombre naturaleza, resultando con esto la relación antagónica entre trabajo asalariado y capital.

I.1 Trabajo productivo versus trabajo improductivo

El debate en torno al trabajo productivo e improductivo, pareciera ser un debate exclusivo de los teóricos marxistas. Esta idea se deriva del hecho de que Adam Smith y los economistas clásicos que lo han sucedido, no han teorizado de manera expresa una idea de trabajo productivo (y por oposición, una idea de trabajo improductivo). Su interpretación de la diferencia entre trabajo productivo e improductivo se limita a la diferenciación de las actividades que estimulan la acumulación de capital y las actividades que no impactan en la acumulación de capital.

Caso contrario a las limitaciones planteadas por los clásicos, referente al trabajo productivo e improductivo, debate teórico entre los marxistas resulta ser bastante nutrido; diversos economistas marxistas se han dado a la tarea de hacer esta distinción. Parten de lo escrito por Marx: “dentro del capitalismo, sólo es productivo el obrero que produce plusvalía, o que trabaja por hacer rentable el capital” (Marx I, 1973: 426), pero dado que esta definición ha sido objeto de múltiples interpretaciones entre los mismos marxistas, a continuación nos centraremos en las interpretaciones de los dos autores que hemos venido trabajando: Diego Guerrero y José Valenzuela Feijoó.

I.2 Trabajo productivo para Diego Guerrero

Diego Guerrero centra la diferencia entre trabajo productivo y trabajo improductivo a partir de la premisa de que el fin inmediato y productivo por excelencia de la producción capitalista es la plusvalía. En este sentido, solamente considerará productivo aquel trabajo que directamente sea productor de plusvalía; lo que es lo mismo, sólo aquel trabajo que sea consumido directamente en el proceso de producción con vista a la valoración de capital.

Pero hace la aclaración de que “el producto específico del proceso capitalista de producción, la plusvalía, no se genera sino es por el intercambio con el trabajo productivo” (Guerrero citando a Marx, 1989: 239), lo que significa que el trabajador que está en la esfera de la circulación también puede ser considerado productivo, siempre y cuando su trabajo sirva para hacer rentable el capital.

En este sentido, propone en su metodología la exclusiva medición del trabajo que esté incorporado al sistema social de tipo capitalista, organizado bajo la forma de trabajo asalariado y que sea utilizado por el capital con el objetivo de extraer del mismo una plusvalía. De manera más precisa, este autor basa su argumento en el capítulo Sexto (inédito) del Libro I de *El capital*, en donde toma de Marx las siguientes premisas:

- I. Todo trabajo productivo es asalariado, pero no todo asalariado es un trabajador productivo.
- II. Para hacer de un trabajo, un trabajo productivo, es necesario que su capacidad laboral y su trabajo se incorporen “directamente como factores vivientes al proceso de producción capitalista (Marx, 1971: 79).

Con esto, Guerrero destaca el hecho de que no todo trabajo asalariado está socialmente determinado bajo esa específica relación capitalista entre comprador y vendedor de trabajo; por ello, no todo trabajo asalariado es generador de plusvalía, razón por la cual, no todo trabajo asalariado será contabilizado en la renta nacional como trabajo productivo. Así que el cálculo de la producción marxista por parte de DG vendrá dado por:

$$P_m = P_{bys} - P_{bys}(ap) - P_{bys}(av) - P_{bys}(sd)$$

$$RN_m = PIN_p m - VAN(ap) - VAN(av) - VAN(sd)$$

Dónde: m = marxista; ap = administración pública; av = alquiler de vivienda; sd= servicio doméstico; bys = Producción de bienes y servicios; y VAN= Valor añadido.

I.3 Trabajo productivo para José Valenzuela Feijóo

La argumentación de trabajo productivo de Valenzuela, parte del análisis de los rasgos esenciales del trabajo productivo, al mencionar que éste debe poseer dos rasgos básicos: a) ser una actividad humana que dé como resultado un *producto*; y b) ser una actividad humana *racional*. (Valenzuela, 2005: 28). Entendiendo el primer inciso como el hecho de ser una actividad humana localizada en la esfera de la producción directa. Es decir, generadora de productos, que sean capaces de contribuir nuevamente al proceso productivo, ya sea directamente -como medios de producción-, o indirectamente -como medios de consumo de los productores directos-. Esto aunado al hecho de que los productos deben de tener como característica indispensable que sean valores de uso, considerando por supuesto, que no todos los valores de uso son siempre productos.

Con respecto a la racionalidad de la actividad humana, tenemos que para Valenzuela, ésta debe tener un doble sentido: uno de tipo cualitativo y otro de tipo cuantitativo. Entendiendo por el primero, que la actividad sea adecuada a un fin, en otras palabras, que “el conjunto de movimientos o procedimientos concretos que se siguen para obtener el producto, debe ser adecuado e internamente coherente entre sí” (Valenzuela,

2005: 29). Referente a su sentido cuantitativo, Valenzuela señala que la cantidad de productos que se obtienen en el proceso, en relación con las horas de trabajo, debe ser por lo menos igual a la cantidad de productos -también medidos en horas de trabajo- que se han gastado en dicho proceso. Es decir que, “la condición para la racionalidad cuantitativa es que el ciclo productivo permita, por lo menos, la reproducción simple. O sea, que opere dando lugar a un Producto Excedente que sea igual o mayor que cero” (Valenzuela, 2005:29). Lo que refleja como exigencia mínima que el trabajo productivo opere con cierto nivel de productividad, el cual sea reflejo de un óptimo grado de desarrollo de las fuerzas productivas. Esto Valenzuela lo expresa como:

$$PT \geq Pr \quad \text{o lo que es igual a que} \quad PA \geq Pn$$

Donde: PT = Producto Total; Pr = Producto de Reposición; Pr = Pp + Pn ; PA = Producto Agregado = PT - Pp; Pp = Producto Pasado Pn = Producto Necesario.

Bajo esta lógica, Valenzuela considerará trabajo improductivo al conjunto de actividades que dan como resultado cosas o efectos que, por su naturaleza misma, no están en condiciones de servir como elementos útiles al proceso de renovación -simple o ampliada, del patrimonio productivo con que funciona una sociedad dada. (Valenzuela, 2005:30) Colocando, conforme esta definición, como improductivas: i) aquellas actividades humanas que, localizadas en la esfera de la producción directa, no cumplen con los requisitos de la racionalidad, tanto cualitativa como cuantitativa; ii) aquellas actividades que están localizadas en esferas económicas diferentes a la de producción directa. O sea, a nivel de la distribución, del cambio y del consumo y; iii) aquellas actividades localizadas en el nivel super-estructural de la sociedad (actividades no económicas) y que no responden a las exigencias del proceso de trabajo, en cuanto tal.

I.4 Diferencias del trabajo productivo entre José Valenzuela Feijóo y Diego Guerrero

Una vez esquematizados los argumentos de ambos marxistas, podemos concluir que para Guerrero no únicamente los productos materiales son reflejo del trabajo productivo, sino que lo serán todos aquellos que se encuentra bajo las relaciones sociales de producción capitalista. Por tal razón, el autor español, a diferencia del chileno, considera que ciertos tipos de productos del sector servicios, también son productivos, y como tal, se van a incluir en su medición. Esto con base en la afirmación de que la categoría del valor también se encuentra presente en ellos, y lo argumenta diciendo que “Marx acepta la existencia de trabajo productivo no material, siempre y cuando ésta última esté organizada por vías capitalistas”(Guerrero, 1989:315); incluso sostendrá que en fases recesivas del capitalismo, los servicios pueden conducir a un aumento de la plusvalía, pues “servicio no es en general más que una expresión para el valor de uso particular del trabajo, en la medida en que éste no es útil como cosa sino como actividad” (Poulantzas citando a Marx, 1976: 197). Por lo que para Guerrero, la única diferencia que existe entre los productos (materiales) y los servicios será que éstos últimos se caracterizarán por el hecho de que su producción y distribución tendrán lugar de manera simultánea. Lo cual no niega el hecho de que el capital de servicios sea tan productivo como el capital industrial, debido a que “aunque el valor desaparece en el consumo, no por ello lo hace para el capitalista, quien se apropia de su equivalente” (Guerrero, 1989: 324). Así, Diego Guerrero concluye que toda la producción de servicios destinados a la venta, será vista como trabajo creador de valor y de

plusvalor, en igualdad de condiciones con el trabajo productor de bienes o mercancías físicas.

Otra diferencia entre estos dos marxistas será que para Guerrero tampoco importa si un producto es socialmente útil o no en el sentido de su naturaleza productiva o improductiva. Es decir, que no importa el *contenido*, sino nuevamente, la *forma social de organización del trabajo* bajo el cual se produzca. El cuadro que viene a continuación nos ayudará a comprender mejor este punto.

Trabajo productivo y reproductivo	
tpk: Trabajo productivo desde el punto de vista capitalista comunista	tpc: trabajo productivo desde el punto de vista comunista
trk: trabajo reproductivo desde el punto de vista capitalista	ffii: Funciones improductivas en el capitalista*
1= bienes y servicios; 2= armamento y bienes de lujo; 3= profesores, médicos, etc. 4= aparato “empresarial” circulación, supervisión, aparato del Estado.	
Así que:	
tpk: 1+2	tpc= trc= 1+3
trk= 1+2+3+4	ffii= 2+4
*socialmente superfluas desde el punto de vista socialista.	

Cuadro elaborado con base en una clasificación hecha por Diego Guerrero (1989)

En este cuadro podemos ver cómo para la reproducción capitalista, la totalidad del trabajo social forma parte de su reproducción, mientras que para otros modos de producción, algunos subconjuntos podrían resultar superfluos. Esto se presta a diversas interpretaciones como las de Paul Sweezy y Paul Baran, que al “considerar (erróneamente para Diego Guerrero) que dado que en el comunismo, el trabajo reproductivo es la suma de 1 y 3, es trabajo improductivo el trabajo que produce armas, drogas y otros consumos *irracionales*; y por otro lado, al considerar como productivo el trabajo de funcionarios públicos cuya actividad destinan a satisfacer necesidades *racionales* de la población como salud, educación, cultura, etc” (Guerrero, 1989: 416). Cabe hacer la aclaración que cuando Guerrero califica de “errónea” la apreciación de Sweezy y de Baran, lo hace justificándose en lo dicho por Marx respecto a entender a las armas, a la drogas y a otros consumos *irracionales* como *trabajo productivo que se presenta en artículos no reproductivos*. Esta postura también estará confrontada con la de Valenzuela Feijóo, quien plantea, al igual que Sweezy y Baran que “sostener el calificativo de improductivo para calificar a determinadas actividades humanas, no implica sostener que éstas sean socialmente innecesarias. Por ejemplo, si hablamos del modo de producción capitalista tendremos que, tanto las actividades de los empleados de comercio, como las desempeñadas por las fuerzas policiaco-militares, serán calificadas como improductivas. Lo que, por supuesto, no evita que para el capitalismo estas actividades sean absolutamente necesarias” (Valenzuela, 2005: 31).

Pese a que tanto Valenzuela como Guerrero evidentemente desarrollan la categoría de trabajo productivo desde una concepción marxista, la diferencia entre ambas

concepciones hará que la forma de calcular esta variable difiera, tal y como lo vemos en los cálculos de la producción total en México y en Colombia.

I.5 Cálculo de la Renta Nacional con metodología de Diego Guerrero

Dado que ya hemos explicado la diferencia entre trabajo y trabajo productivo, y se puede entender el hecho que no todo trabajo genera valor, se tiene que desde el punto de vista marxista, no todo trabajo será incluido en la contabilidad de la renta nacional. Como nos dice Diego Guerrero: “Marx deja fuera, ya desde el mismo punto de partida de su análisis, toda relación, todo trabajo, exterior a la forma mercantil de producción, sólo la mercancía y el capital interesan” (Guerrero, 1989: 437). Razón por la cual, siguiendo la metodología marxista de este economista, la renta nacional será medida únicamente con el trabajo productivo, por lo que tanto la renta nacional, como el trabajo productivo, se considerarán a lo largo del análisis como categorías sinónimas.

Por estos argumentos, en la contabilidad que el autor español utiliza, quedarán excluidos los siguientes apartados: 1) Alimentos y otros bienes producidos en la granja para el propio consumo del agricultor; 2) Servicios personales gratuitos, de amas de casa y otros miembros de la familia; 3) Servicios gratuitos de las viviendas agrupadas por sus propietarios; 4) Servicios gratuitos de otros bienes de consumo duradero propiedad de los hogares y; 5) Servicios gratuitos de la riqueza tangible propiedad de las administraciones y organizaciones benéficas.⁴⁰

Siguiendo esta lógica, se descontará del Producto Interno Neto a precios de mercado (PINpm) la *aportación* del sector institucional administraciones públicas (VANpm), que es en realidad una producción ficticia, supuesta igual a la suma de salarios de los funcionarios de dichas administraciones públicas, con el único objeto de compensar, desde el punto de vista contable, la inclusión de la demanda del concepto de consumo público⁴¹. También se excluirá de esta contabilidad el alquiler de vivienda, debido a que “los alquileres imputados, nada tiene que ver con el ámbito de la producción mercantil, sino más bien con el consumo de un tipo específico de bienes de consumo duradero (...) porque se trata tan solo de un intercambio de valores equivalentes –y no de producción de un nuevo valor– valores que han sido ya contabilizados por la contabilidad nacional, en el momento en que fueron producidos” (Guerrero, 1989:454). Lo mismo para el consumo de capital fijo, que en

⁴⁰ En esta contabilidad marxista de la renta nacional, los servicios de los funcionarios –las remuneraciones de asalariados del sector de la administración pública–, amén de no ser incluidos, deberán ser restados del cálculo. Esto se hace con base en la argumentación que ya se desarrolló anteriormente, y que Guerrero explica así: “si el trabajo de los funcionarios debe excluirse de la renta nacional no es porque sea inútil: valor de uso sí crea; lo que no crea es el valor, y ello porque no crea mercancías. Y si no produce mercancías, no debe contabilizarse en la renta nacional”, aunque el trabajo que realizan pueda ser necesario, pero no es productivo. Por lo que pasarán a ser ubicados como parte integrante de la remuneración de asalariados del sector empresarial; esto en razón de su contribución parcial en la reproducción de la fuerza de trabajo y de su valor. Lo mismo sucede con los trabajadores que se desempeñen en ciertas instituciones “privadas” como son las organizaciones obreras o patronales, las instituciones religiosas, los partidos políticos, etc. (Guerrero, 1989: 437-450).

⁴¹ Para estos cálculos, se trabajará con PIB a precios de mercado, o a costo de factores. Esto con el propósito de tener una mayor facilidad de análisis cuando se hable de distribución, debido a las evaluaciones dispares que suelen tener los conceptos.

su condición de ser un valor ya contabilizado desde su proceso de producción, y por ello representa una sobrevaluación de la renta nacional, si se quiere incluir nuevamente en su medición. Se eliminarán ciertos sectores comerciales, pero no todos, pues para Guerrero la contabilidad nacional debe registrar, no sólo el proceso de producción inmediato, sino el proceso global de la producción capitalista (incluida la circulación). Así, los servicios de transporte, manipulación de mercancías, conservación, y la distribución de unidades para el consumo, empaquetamiento -y desempaquetamiento-, que llevan a que el comercio sea entendido como una rama de la producción, sí van a estar fuertemente ligados al trabajo productivo, y por ende, a la producción de plusvalía. Por último, el trabajo doméstico asalariado, será descontado de este cálculo de la renta nacional, debido a que se trata de un trabajo exterior a la producción mercantil, y que por tanto, no produce valor, y no puede asimilarse al capital variable porque en ningún caso este trabajo produce plusvalía, lo que nos haría ubicarlo en el rubro de remuneraciones de asalariados⁴².

En los cuadros 1 y 2 del anexo estadístico se observan los principales indicadores que se obtuvieron con el tratamiento metodológico marxista de Diego Guerrero, para los países de nuestro interés: México y Colombia. Mientras que en los cuadros 3 y 4 se encuentra la aproximación de la renta nacional marxista seguida con la misma metodología para cada uno de los países. Para cálculo de la Renta nacional marxista con metodología Valenzuela se utilizará el total de la producción de los sectores que el autor considera como productivos: agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; explotación de minas y canteras; industrias manufactureras; suministro de electricidad, gas y agua; construcción; y transporte, almacenamiento y comunicaciones. Sectores que son elegidos con base en una muy elemental distinción: si son *primordialmente* productivos o *primordialmente* improductivos (Valenzuela, 2005:98).

I.6 El tratamiento de los datos de población y el valor de la fuerza de trabajo con metodología de Diego Guerrero

En este análisis se partirá de supuesto simplificador de que clase obrera es igual a proletariado, y a su vez igual a clase explotada. Supuesto que nos será muy útil para la construcción de series estadísticas que permitan comprender la situación laboral en América Latina, principalmente en México y Colombia. Se considera necesaria la obtención del total de la clase obrera o proletaria, la cual se obtendrá a partir de la suma de asalariados ocupados de los sectores públicos y privados, más el total de desempleados; mientras que la burguesía será entendida como el total de empresarios que ejercen dominio de al menos un asalariado, y; la pequeña burguesía será el resto de la población activa –que Diego Guerrero llama “esati”, y que está conformada por los empleados sin asalariados y trabajadores independientes.

Para la construcción de las series de población con la metodología de Diego Guerrero, se calculó: 1) la población activa, que se obtuvo sumando del número de ocupados y parados; 2) la población de no asalariados, a partir de la diferencia entre ocupados y asalariados; 3) la evolución de la asalarización, que refiere a la relación entre

⁴² Sin embargo, nos vamos a encontrar con que no viene desglosado en los estadísticos de América Latina, por lo cual no se puede manejar como lo hemos indicado.

asalariados y población ocupada: A/P; 4) la evolución de la proletarización, es decir, la relación entre el conjunto del proletario y la población activa: Proletario/ PA; 5) el comparativo de la asalarización y la proletarización, por último; 6) un índice que no podemos omitir es el que se genera de la división del número de proletarios (prol) entre el número de población activa (pa), el cual nos va a representar la evolución del grado de proletarización e la población activa, y se puede visualizar como: prol/pa.

Con estos datos se puede analizar la distribución de la renta, a través de la relación entre el salario relativo (ajustado) y la participación relativa del proletariado en la población activa total. Lo que nos da una idea más fiel del comportamiento del salario relativo, es decir, del nivel de vida de la clase obrera, al ser ésta comparada con el nivel de vida de la burguesía y de la sociedad en su conjunto.

I.7 El tratamiento de los datos de población y la fuerza de trabajo con la metodología de José Valenzuela Feijóo

Este autor realiza el análisis de la población buscando obtener por este medio el valor de PA_{qh}. Y lo hace mediante la descomposición de la población total (PT) en población ocupada (PO) y población no ocupada (PNO); además de un coeficiente de dependientes (d), el cual obtiene del cociente entre la población no ocupada y la población ocupada, esto con el objetivo de conocer el promedio de la cantidad de personas que cada ocupado debe mantener. Lo podemos visualizar de la siguiente manera:

$$PA_{qh} = PAq/PT = PAq/ PO (1+d) = fp/(1+d)$$

Esta expresión nos muestra que el producto per cápita depende de dos factores: de la productividad por persona ocupada, y del coeficiente de dependientes. Ambos indicadores nos expresan el comportamiento del bienestar material, normalmente reflejado en el alza del ingreso real por habitante, y condicionado por el incremento de la productividad media del trabajo.

I.8 Valor de la fuerza de trabajo con metodología de José Valenzuela

José Valenzuela es muy enfático en el hecho de que el valor real de una mercancía no lo determina el valor individual (costo unitario a nivel de la empresa), sino su valor social (costo unitario ramal). Lo que quiere decir que el valor no se mide por el tiempo de trabajo efectivo, sino por el tiempo socialmente necesario para su producción (Valenzuela, 2012:505). Este economista aplicando la teoría de Marx de concebir el valor pasado como equivalente del capital constante consumido y al valor agregado como la suma del capital variable consumido y la plusvalía. Señala las siguientes equivalencias, las cuales aunque pueden ser en ocasiones inexactas por la serie de supuestos que deben cumplirse⁴³, para Valenzuela se pueden tomar como patrón de referencia:

⁴³ Los supuestos a los que refiere Valenzuela son: Primero, se supone que el drenaje a favor del sector improductivo es exactamente equivalente para cada uno de los sectores productivos. Este supuesto sólo responde a la falta de información para un examen detallado del drenaje, rama por rama. Es muy posible que no sea exacto, pero también es muy probable que sea el que menos sesgos introduce. El segundo supuesto es también fuerte: supone que ningún sector improductivo se financia con cargo al mecanismo de los precios relativos. O sea, que es por otro tipo de mecanismos que tiene lugar el traslado de excedentes. Levantar este

- valor total = producción bruta
- valor agregado = producto interno neto
- constante fijo consumido = depreciación
- constante circulante consumido = consumo intermedio
- constante consumido = depreciación más consumo intermedio
- variable consumido = remuneraciones totales
- plusvalía = producto interno neto menos remuneraciones totales.

Haciendo uso de la desagregación del Sistema de Cuentas Nacionales, se mide el capital variable consumido como la suma de remuneraciones de los sectores: agricultura, minería, industria de transformación, construcción; concibiendo como sectores improductivos, y como tal no incluidos en la suma de remuneraciones de los sectores productivos: comercio, finanzas, Gobierno general y una parte de servicios personales.

En las dos metodologías descritas en líneas anteriores se aprecia diferencias, las cuales aunque pudieran parecer sutiles, son determinantes de la diferencia que habrá en datos empíricos, tanto de México como de Colombia, tal y como se muestra en los cuadros del 9 a 12 del primer anexo estadístico.

I.9 Para el cálculo de la plusvalía con base en la metodología de Diego Guerrero

Una categoría de mucha utilidad que encontramos en la metodología de Diego Guerrero, es el llamado “resati”, la cual refleja la renta de los empresarios individuales, e incluye las rentas agrícolas, las rentas de los profesores y la renta de otras personas que trabajan por cuenta propia o en asociación (Guerrero, 1989: 565). Este dato calculado refleja la producción mercantil no capitalista (en términos de valor añadido, es decir, una vez deducidos los costos materiales de producción).⁴⁴ Por lo que una vez extraído este dato de la renta nacional del modo de producción capitalista ($RN_k = RN - \text{resati}$), se entiende desde una visión marxista que todo el valor añadido anualmente, que excluye el valor de la fuerza de trabajo, se trata de plusvalor. Esto se puede expresar de la siguiente manera:

$$Pv = RN_k - v$$

Visto de otro modo, tenemos que si a la renta nacional (RN) se le resta el total del capital variable y la resati, también se puede obtener la plusvalía:

$$pv = RN - v - \text{resati}$$

supuesto sería muy laborioso y complicado y, de momento, optamos por asumir sus costos. Con todo, alguna ventaja tiene este supuesto: amen de lo mucho que simplifica el trabajo empírico, nos permite separar lo que sería el impacto del sector productivo, medido por el coeficiente (g), del impacto que tiene el mecanismo de los precios.

⁴⁴ Hay que tener en cuenta que “Los conceptos de plustrabajo, plusvalía y excedente son típicos del trabajo asalariado solamente (...) Pero los productores independientes que compiten con empresas capitalistas más eficientes tienen que ceder una parte de la renta que crean. Por esta razón se encuentran en una situación análoga de los asalariados: producen más trabajo, valor y renta de lo que consumen” (Guerrero, 1989: 387).

Una vez obtenida la plusvalía, es necesario el cálculo de la tasa de plusvalía, que representa la proporción del plusvalor con respecto al capital variable; es decir, la tasa de plusvalía es igual a Pv/v . Pero si de profundizar el análisis de este cálculo se trata, agregaremos las aportaciones realizadas por Charles Bettelheim (1949), que Diego Guerrero comparte, respecto a medir la evolución de la tasa de plusvalía -su variación- como el resultado de una comparación entre la evolución del costo salarial del producto y la de su precio unitario. O bien, -y aquí radica la aportación-, entre la evolución de la productividad media y la del salario real. Lo que puede expresarse de la siguiente manera:

$$m = (P * Q - S * N * h) / (S * N * h)$$

Donde: m = masa de plusvalía; Q = PIB en volumen; P = Deflactor del PIB; S =salario nominal por hora; N = Número de obreros; H = duración media del trabajo en horas

I.10 Para el cálculo de la plusvalía con base en la metodología de José Valenzuela

En la expresión formal de la tasa de plusvalía que encontramos en lo escrito por Valenzuela, se puede observar claramente la relación inversa entre salario real y plusvalía: ante incrementos en el nivel de salario real, se registran descensos en la plusvalía.

$$P = [(JTa)(F2)/Sra] - 1 = (F2/Srh) - 1$$

Donde: JTa = jornada de trabajo anual; $F2$ = productividad en bienes-salarios; Sra =salario real anual; Srh = salario real hora.

Esta fórmula, aunque resulta muy interesante, en la metodología que en esta investigación se plantea, se sustituida por otra que también es realizada por JVF: la de restar al PIN el CV. Esto con el objetivo de obtener el plusvalor, el cual será dividido entre el capital variable, para así conocer la tasa de explotación, tal y como se observa en los cuadros 13y 15 del anexo estadístico.

I. 11 Metodología de Valenzuela para la obtención de la productividad

Dado que la productividad es un indicador del rendimiento de los recursos utilizados en el proceso productivo, ésta se obtendrá mediante el cociente de la producción generada entre la masa de recursos demandados en la producción. Valenzuela señala la opción de distintas variables para efectos de esta medición: por el lado de la producción sugiere la producción física agregada o neta, y la producción física total o bruta; por el lado de los recursos empleados distingue la utilización de trabajo total (vivo más pasado), y el trabajo vivo solamente. Las expresiones que utiliza son las siguientes:

- 1) $F_{av} = PAq / Tv$ = productividad del trabajo vivo respecto al producto agregado.
- 2) $F_{tv} = PTq / Tv$ = productividad del trabajo vivo respecto al producto total.
- 3) $F_{at} = PAq / Tt$ = productividad del trabajo total respecto al producto agregado.
- 4) $F_{tt} = PTq / Tt$ = productividad del trabajo total respecto al producto total.⁴⁵

⁴⁵ Estas cuatro ecuaciones nos resultan de utilidad para no caer en el frecuente error estadístico de trabajar los términos de productividad del trabajo vivo respecto a la producción agregada física.

A su vez, le da importancia a la obtención del costo de producción unitario de un bien, que será también entendido como el inverso de la productividad del trabajo total, respecto a la producción física total, y que va a expresarse de la siguiente forma:

$$CSU = (T_v + T_p) / PT_q$$

$$F_{tt} = (1 / CSU)$$

Para medir la productividad del trabajo, la fórmula que Valenzuela sugiere es la de multiplicar la densidad del capital y el inverso de la intensidad de capital, también entendido como la relación producto a capital fijo:

$$F = PA_q / T_v = (PA_q)(KF) / (T_v)(KF) = (PA_q / KF) (KF / T_v) = (\alpha)(Z)$$

Donde: $\alpha = PA_q / KF$ = relación producto a capital (inversa de la intensidad de capital); $Z = KF / PA_q$ = densidad de capital.⁴⁶

I.12 Para obtener serie de capital con metodología de Diego Guerrero

Entre los datos que nos aproximan a entender el desarrollo cíclico de la acumulación del sector capitalista están los niveles de inversión. En nuestra investigación, este dato se compara con la tasa de plusvalía, con la tasa de renta y con el volumen previo de capital. Comparativo que se encuentra en el capítulo segundo con los coeficientes: I/p_v , I/Y e I/K . Otro dato de gran utilidad para nuestro análisis es el del Consumo de Capital Fijo (CCF), que resulta de restar a la inversión el aumento habido en el stock neto de capital con respecto al año anterior:

$$SN(t) = SN(t-1) + I(t) - CCF(t)$$

En donde: $CCF(t) = I(t) - [SN(t) - SN(t-1)]$. Y a su vez: $SN(t)$: Stock neto en el año t ; $SN(t-1)$: Stock neto en el año $t-1$; $I(t)$: Inversión realizada en el año t ; $CCF(t)$ Consumo de capital fijo en el año t ⁴⁷.

I.13 Tasa de ganancia y composición orgánica del capital con metodología de Diego Guerrero

Se relacionará el comportamiento de la composición orgánica del capital con el comportamiento de la tasa de ganancia y las diferencias con la composición en valor del capital. Esto con el objetivo de comprobar lo que señalan algunos marxistas respecto a que en determinadas circunstancias y en determinados periodos, la masa de ganancia deja de

⁴⁶ En esta expresión se puede observar como la intensidad de capital ($= KF / PA_q$) nos indica la cantidad de capital fijo que se maneja por unidad de producto agregado. Su valor inverso o coeficiente alfa, nos señala la cantidad de producto que se genera por unidad de capital fijo. Conviene señalar que α y Z no son independientes entre sí, que la expresión de más arriba es puramente definicional aunque, como suele suceder, nos ayuda a ordenar la discusión sobre los determinantes de la productividad.

⁴⁷ También nos será de utilidad la obtención del deflactor de la formación bruta de capital fijo (dFBCF).

crecer (o lo hace de manera insuficiente para mantener el nivel de acumulación) es cuando aparece la crisis. El cálculo de la tasa de acumulación de capital vendrá dado por T/K , y la masa de ganancia se obtendrá a partir del siguiente cociente:

$$m = e \cdot k$$

Dónde: m = masa de ganancia; e = la tasa de ganancia; k = volumen del capital.

A partir de las definiciones ya expuestas, la composición en valor del capital se obtiene mediante el coeficiente: $cvc = coc / sr$. Que a su vez permite entender otra fórmula para la obtención de a tasa de ganancia:

$$e = pv/k = p' / cvc = (p' \cdot sr) / coc$$

Con base en esta nueva fórmula, Diego Guerrero, señala que “la “insuficiencia” de la tasa de ganancia no viene definida por cualquier simple descenso, o por baja de magnitud indeterminada, sino por un descenso de la misma justo hasta el punto en que, aunado el efecto contrarrestante del incremento del volumen del capital, origina la caída del ritmo de crecimiento de la masa de ganancia (masa de plusvalía), y éste, a su vez, causa la caída de la tasa de acumulación, [$I = pv \cdot (I/pv)$] y la crisis.”⁴⁸

I.14 Para obtener tasa de ganancia con metodología de José Valenzuela Feijóo

La expresión extraída de José Valenzuela, que utilizamos para obtener la tasa de ganancia es una que expresa el comportamiento de este indicador en función de la tasa de plusvalía: la tasa de ganancia cae si la tasas de plusvalía se reduce y viceversa.

$$g = (p)(nv) / (1 + Ov)$$

Donde: nv = velocidad de rotación del capital variable; Ov = composición de valor del capital

Este cálculo se realizó con el objetivo de analizar el comportamiento económico de los países de estudio, y hacer una crítica sostenida en datos reales de las políticas de estabilidad económica que se encaminan principalmente en el incremento de la explotación por la vía de la reducción de salarios reales; provocando con ello una mayor contracción del mercado interno, lo que impacta de manera negativa sobre los niveles de acumulación.

I.15 Para analizar el crecimiento económico con metodología de José Valenzuela Feijóo

Cuando se habla de crecimiento económico, se debe tener en cuenta que este término es de reciente utilización, ya que previo a la teoría económica moderna (desde mediados del siglo XX a la fecha), el utilizado para analizar una economía era el de “reproducción ampliada”. Por lo cual, contrario a lo que marca el análisis económico basado en la teoría predominante, para medir de manera rápida el desempeño de una economía, José Valenzuela pone énfasis en: 1) la evolución del nivel que alcanza el patrimonio productivo, mediante la medición del monto total intermedio del trabajo (vivo y pasado) disponible

⁴⁸ Guerrero, Diego. Acumulación de capital, distribución de la renta y crisis de rentabilidad en España. España: Editorial de la Universidad Complutense de Madrid, 1989. pp.815-816.

para la producción con que va funcionando el sistema; 2) el momento intermedio del trabajo, el cual caracteriza con base en la productividad que éste alcanza; y 3) el momento de los resultados que se pueden cuantificar en términos del nivel que alcanza el *quantum* del Producto Agregado (PAq). Esto con la finalidad de medir si una economía opera con un tipo de reproducción ampliada (si PAq va creciendo a lo largo del tiempo), si lo hace con una reproducción simple (si el PAq permanece constante), o bien, si presenta una reproducción regresiva (cuando el PAq disminuye a lo largo del tiempo).

En este sentido, la variable que utilizaremos para medir el crecimiento económico, basado en la metodología de José Valenzuela, será la de Producto Agregado Per cápita (PAqh), ya que con esta variable implícitamente se piensa en un proceso capaz de elevar el nivel de vida de la población, al estar directamente asociado a la productividad del trabajo y, por lo mismo, expresar de mejor manera el nivel de las fuerzas productivas alcanzadas en una sociedad. La cual, también es entendida como un fenómeno tendencial y sostenido, es decir, no elimina las oscilaciones cíclicas entorno a una línea ascendente y que no resulta anulado por las fluctuaciones de corto plazo.⁴⁹ Así, el cálculo vendrá dado por:

$$rgh = rg - rp$$

Donde: rgh= tasa de crecimiento del producto por persona; rg= tasa de crecimiento del producto agregado; rp= tasa de crecimiento de la población.

I.16 Para análisis de cuadros de salario real y salario relativo

Para abordar el tema de los salarios, desde el enfoque marxista, es necesario partir de que la teoría de los mismos, no es sino la otra cara de la teoría del capital, debido a que se analizan como una forma de capital, es decir, como capital variable.⁵⁰ La medición del capital variable (cv) en América Latina con base en la metodología de Diego Guerrero se realiza desde el punto de vista de la circulación del capital -masa íntegra de salarios contenida como costo laboral total-, que es la suma de las remuneración de asalariados -brutos de impuestos- (Ra), y las cotizaciones a la seguridad social (css).⁵¹

$$CV = Ra + css$$

El costo laboral por unidad de producto (clrup) es un índice que relaciona el costo laboral real por persona (clrpp) con la productividad real por persona (Prvp). Se trata, por tanto, de la expresión microeconómica del salario relativo. Y va a representar, el clrup, la parte que

⁴⁹ Esta variable también tiene la virtud de ser entendida como un fenómeno tendencial y sostenido, es decir, no elimina las oscilaciones cíclicas entorno a una línea ascendente y no resulta anulada por las fluctuaciones de corto plazo. Valenzuela Citando a Kuznetz. (Valenzuela, 2012:456).

⁵⁰ El capital variable no debe medirse en términos de sueldos y salarios netos de cotizaciones sociales, sino en términos brutos, por la totalidad de la remuneración de asalariados adelantada por todas las unidades de capital, para incluir en dicho capital variable, de esta forma indirecta, la renta real de la totalidad de la clase obrera del país, por una parte, la totalidad del coste social de reproducción de la fuerza global de trabajo.

⁵¹ Pero también hay que comparar cálculos de Mosley y Shaikh, ya que tienen tipos de estimación diferentes.

constituye el costo laboral en cada unidad de producto final fabricado por la empresa capitalista; es decir, el porcentaje del valor añadido que representa el coste laboral total.

Ahora, dado que el salario relativo (Srl) lo habíamos definido como la parte que se concede al trabajo directo de los valores creados por el asalariado, en proporción a la parte que se reserva el trabajo acumulado, el capital, éste puede escribirse como:

$$\text{Srl} = v / (v + pv) = vd / (vd + pvd)$$

Donde: Srl= Salario relativo; **v**= capital variable en pesos corrientes; pv= plusvalía; vd, capital variable deflactado; pvd= plusvalía deflactada.

Como se puede observar, el salario relativo (Srl) no es más que otra forma de expresar la plusvalía relativa. Por lo que de acuerdo con Diego Guerrero, puede hacerse la siguiente igualdad:

$$\text{Srl} = \text{clrup}$$

Donde tenemos que clrup puede ser visto como una relación del "coeficiente salarial", y expresarse como $\text{clrup} = (vd/a) / (yd/o) = vd/yd / (a/o)$; o bien, como: $p' = (1/ \text{clrup}) - 1$. Entendiendo que: a= número de asalariados; o= número de ocupados; vd= capital variable deflactado; yd= valor añadido en términos reales.

Anexo estadístico

Cuadro 1

Comportamiento del Producto Interno Bruto de las principales economías de América Latina (1966-2012) (Tasas de crecimiento con datos en dólares a precios constantes de 2010)

Año	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México
1966	-0.7	4.2	10.0	5.3	6.1
1967	3.2	4.9	3.6	4.2	5.9
1968	4.8	11.4	3.8	6.4	9.4
1969	9.7	9.7	3.5	6.5	3.4
1970	3.0	8.8	2.1	7.0	6.5
1971	5.7	11.3	9.0	6.0	3.8
1972	1.6	12.1	-0.8	7.7	8.2
1973	2.8	14.0	-4.9	6.7	7.9
1974	5.5	9.0	2.5	5.7	5.8
1975	0.0	5.2	-11.4	2.2	5.7
1976	-2.0	9.8	3.4	4.8	4.4
1977	6.9	4.6	8.7	4.1	3.4
1978	-4.5	3.2	7.5	8.5	9.0
1979	10.2	6.8	8.7	5.4	9.7
1980	4.2	9.1	8.1	4.1	9.2
1981	-5.7	-4.4	4.7	2.3	8.8
1982	-5.0	0.6	-10.3	0.9	-0.6
1983	3.9	-3.4	-3.8	1.6	-4.2
1984	2.2	5.3	8.0	3.4	3.6
1985	-7.6	7.9	7.1	3.1	2.6
1986	7.9	8.0	5.6	5.8	-3.8
1987	2.9	3.6	6.6	5.4	1.9
1988	-2.6	-0.1	7.3	4.1	1.2
1989	-7.5	3.3	10.6	3.4	4.2
1990	-2.4	-4.3	3.7	6.0	5.1
1991	10.6	1.5	8.0	2.3	4.2
1992	9.6	-0.5	12.3	5.0	3.6
1993	5.7	4.7	7.0	2.4	2.0
1994	5.8	5.3	5.7	5.8	4.5
1995	-2.8	4.4	10.6	5.2	-6.2
1996	5.5	2.1	7.4	2.1	5.1
1997	8.1	3.4	6.6	3.4	6.8
1998	3.9	0.0	3.2	0.6	4.9
1999	-3.4	0.3	-0.8	-4.2	3.9
2000	-0.8	4.3	4.5	4.4	6.6
2001	-4.4	1.3	3.3	1.7	-0.2
2002	-10.9	2.7	2.2	2.5	0.8
2003	8.8	1.1	4.0	3.9	1.4
2004	9.0	5.7	6.0	5.3	4.1
2005	9.2	3.2	5.6	4.7	3.2
2006	8.4	4.0	4.6	6.7	5.2
2007	8.0	6.1	4.6	6.9	3.3
2008	3.1	5.2	3.7	3.5	1.2
2009	0.1	-0.3	-1.0	1.7	-6.0
2010	9.1	7.5	5.8	4.0	5.3
2011	8.6	2.7	5.9	6.6	3.9
2012	0.9	0.9	5.6	4.0	3.9

Fuente: elaboración propia con datos de OBELA (2014) y CEPAL (2014).

Cuadro 2

Comportamiento del Producto Interno Bruto en México y Colombia (1975-2012)
(A precios constantes y tasas de crecimiento)

Año	COLOMBIA		MÉXICO	
	PIB Miles de millones de pesos a precios de 2005	Tasas de crecimiento	PIB Millones de pesos a precios de 2008	Tasas de crecimiento
1975	120,068	---	4,565,353.6	---
1976	125,643	4.6	4,767,025.6	4.4
1977	130,909	4.2	4,928,658.2	3.4
1978	142,046	8.5	5,370,115.3	9.0
1979	149,760	5.4	5,890,918.2	9.7
1980	155,984	4.2	6,434,841.5	9.2
1981	159,838	2.5	6,999,344.5	8.8
1982	161,640	1.1	6,955,395.4	-0.6
1983	164,406	1.7	6,663,526.4	-4.2
1984	169,363	3.0	6,904,091.8	3.6
1985	174,481	3.0	7,083,141.4	2.6
1986	184,547	5.8	6,817,245.9	-3.8
1987	194,890	5.6	6,943,756.8	1.9
1988	203,689	4.5	7,030,237.0	1.2
1989	210,922	3.6	7,265,644.5	3.3
1990	220,168	4.4	7,588,575.8	4.4
1991	226,309	2.8	7,863,800.9	3.6
1992	236,093	4.3	8,084,375.4	2.8
1993	249,614	5.7	8,132,915.2	0.6
1994	263,612	5.6	8,517,386.9	4.7
1995	277,650	5.3	8,026,897.2	-5.8
1996	282,059	1.6	8,498,458.8	5.9
1997	291,070	3.2	9,090,197.2	7.0
1998	292,829	0.6	9,517,603.9	4.7
1999	277,628	-5.2	9,771,439.6	2.7
2000	284,761	2.6	10,288,981.7	5.3
2001	289,539	1.7	10,226,682.4	-0.6
2002	296,789	2.5	10,240,173.3	0.1
2003	308,418	3.9	10,385,857.1	1.4
2004	324,866	5.3	10,832,004.0	4.3
2005	340,156	4.7	11,160,492.6	3.0
2006	362,938	6.7	11,718,671.7	5.0
2007	387,983	6.9	12,087,601.9	3.1
2008	401,744	3.5	12,256,863.5	1.4
2009	408,379	1.7	11,680,749.4	-4.7
2010	424,599	4.0	12,277,658.8	5.1
2011	452,578	6.6	12,774,242.7	4.0
2012	470,903	4.0	13,283,052.5	4.0

Fuente: elaboración propia. Para Colombia se utilizó la serie encadenada de 1975-2012 elaborada por el Método de Empalme y publicada en Cuentas Nacionales, DANE (2014). La serie de México se construyó por el Método de encadenamiento con la serie anual de 1960-1993 en miles de nuevos pesos a precios de 1980 y con la serie anual de 1993-2013 en millones de pesos a precios de 2008, ambas consultadas en INEGI (1991 y 2014).

Cuadro 3

Comportamiento del Producto Interno Bruto trimestral del México y Colombia (1993-2012)
(A precios constantes en moneda nacional y Tasas de crecimiento)

PIB de México						PIB en Colombia			
Periodo		En millones de pesos a precios de 2008	Tasas de crecimiento	Periodo		En millones de pesos a precios de 2008	Tasas de crecimiento	En miles de millones de pesos a precios de 2005	Tasas de crecimiento
1993	I	8,046,614.4		2000	I	10,121,480.8	2.1	70,988	
	II	8,084,081.7	0.5		II	10,288,134.9	1.6	71,020	0.0
	III	8,171,361.6	1.1		III	10,349,429.2	0.6	71,412	0.6
	IV	8,249,222.3	1.0		IV	10,312,547.1	-0.4	71,341	-0.1
1994	I	8,350,014.4	1.2	2001	I	10,250,898.7	-0.6	71,838	0.7
	II	8,489,105.5	1.7		II	10,215,873.7	-0.3	72,027	0.3
	III	8,569,278.9	0.9		III	10,246,204.6	0.3	72,623	0.8
	IV	8,677,835.5	1.3		IV	10,219,944.6	-0.3	73,051	0.6
1995	I	8,212,940.1	-5.4	2002	I	10,142,312.8	-0.8	72,405	-0.9
	II	7,851,810.4	-4.4		II	10,226,769.9	0.8	74,900	3.4
	III	7,973,402.6	1.5		III	10,299,449.7	0.7	74,639	-0.3
	IV	8,082,862.8	1.4		IV	10,318,306.0	0.2	74,845	0.3
1996	I	8,265,249.6	2.3	2003	I	10,341,361.6	0.2	75,431	0.8
	II	8,384,762.7	1.4		II	10,372,296.6	0.3	76,726	1.7
	III	8,515,702.6	1.6		III	10,368,364.4	0.0	77,626	1.2
	IV	8,750,163.6	2.8		IV	10,491,417.3	1.2	78,635	1.3
1997	I	8,827,187.7	0.9	2004	I	10,653,938.5	1.5	80,090	1.9
	II	9,001,218.9	2.0		II	10,794,833.1	1.3	80,094	0.0
	III	9,171,949.6	1.9		III	10,813,978.3	0.2	81,049	1.2
	IV	9,371,353.7	2.2		IV	10,977,977.8	1.5	83,633	3.2
1998	I	9,456,719.7	0.9	2005	I	11,049,055.9	0.6	83,438	-0.2
	II	9,509,224.0	0.6		II	11,051,417.4	0.0	84,913	1.8
	III	9,559,792.4	0.5		III	11,184,902.9	1.2	85,405	0.6
	IV	9,566,076.8	0.1		IV	11,368,679.5	1.6	86,400	1.2
1999	I	9,713,476.6	1.5	2006	I	11,572,203.8	1.8	87,933	1.8
	II	9,677,133.2	-0.4		II	11,727,370.0	1.3	89,868	2.2
	III	9,799,064.6	1.3		III	11,776,263.7	0.4	91,918	2.3
	IV	9,916,706.7	1.2		IV	11,807,764.3	0.3	93,219	1.4
				2007	I	11,937,151.9	1.1	94,927	1.8
					II	12,061,257.7	1.0	95,514	0.6
					III	12,129,790.0	0.6	97,595	2.2
					IV	12,223,990.2	0.8	99,947	2.4
				2008	I	12,236,560.8	0.1	99,688	-0.3
					II	12,308,685.2	0.6	100,575	0.9
					III	12,300,282.3	-0.1	101,160	0.6
					IV	12,067,051.6	-1.9	100,321	-0.8
				2009	I	11,602,809.7	-3.8	100,821	0.5
					II	11,484,562.4	-1.0	101,770	0.9
					III	11,723,062.1	2.1	102,513	0.7
					IV	11,919,817.0	1.7	103,275	0.7
				2010	I	12,077,884.9	1.3	104,419	1.1
					II	12,241,319.4	1.4	105,370	0.9
					III	12,355,244.1	0.9	106,063	0.7
					IV	12,450,943.9	0.8	108,747	2.5
				2011	I	12,580,607.0	1.0	110,357	1.5
					II	12,690,286.1	0.9	112,159	1.6
					III	12,872,782.7	1.4	114,445	2.0
					IV	12,968,894.0	0.7	115,617	1.0
				2012	I	13,056,610.4	0.7	116,823	1.0
					II	13,264,353.4	1.6	117,784	0.8
					III	13,295,168.1	0.2	117,334	-0.4
					IV	13,413,947.1	0.9	118,939	1.4
				2013	I	13,481,128.9	0.5	120,122	1.0
					II	13,362,651.9	-0.9	123,300	2.6
					III	13,511,422.0	1.1	124,518	1.0
					IV	13,553,861.7	0.3	126,184	1.3
				2014	I	13,599,492.9	0.3	127,782	1.3
					II	13,739,135.9	1.0	128,545	0.6
					III	13,811,996.6	0.5	129,687	0.9
					IV	13,905,634.1	0.7	130,605	0.7

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2014) y DANE (2014).

Cuadro 4

México: Cálculo de la Producción capitalista con metodología de Diego Guerrero (1993-2012)
(En millones de pesos corrientes)

Año	Producto Interno Bruto	Producto Interno Neto	Producto Sector Público	Producto Servicios educativos	Producto Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	Producción con Metodología de Diego Guerrero	Como porcentaje del Producto Interno Bruto	Como porcentaje del Producto Interno Neto
	1	2	3	4	5	6=2-3-4-5		
1993	1,528,707	620,167	71,426	63,999	160,588	324,154	21.2	52.3
1994	1,733,067	782,463	82,301	75,180	187,595	437,388	25.2	55.9
1995	2,152,180	920,919	93,358	88,869	245,627	493,065	22.9	53.5
1996	2,943,822	1,142,808	119,806	110,228	322,566	590,209	20.0	51.6
1997	3,708,594	1,290,596	154,571	137,762	388,918	609,345	16.4	47.2
1998	4,456,602	1,626,177	185,462	172,925	458,663	809,127	18.2	49.8
1999	5,416,364	2,252,493	237,476	210,840	542,287	1,261,890	23.3	56.0
2000	6,355,260	2,850,768	292,462	248,968	614,479	1,694,859	26.7	59.5
2001	6,632,856	3,447,693	308,586	287,014	670,175	2,181,918	32.9	63.3
2002	6,815,546	4,131,825	350,840	318,973	733,402	2,728,610	40.0	66.0
2003	7,555,803	4,961,815	425,447	356,967	796,264	3,383,136	44.8	68.2
2004	8,574,823	5,242,823	454,332	379,049	882,985	3,526,458	41.1	67.3
2005	9,251,737	5,639,013	494,263	417,250	958,469	3,769,031	40.7	66.8
2006	10,379,091	6,872,450	548,674	454,621	1,051,038	4,818,117	46.4	70.1
2007	11,320,836	7,802,122	605,081	491,314	1,122,930	5,582,798	44.3	71.6
2008	12,181,256	8,416,335	658,148	537,213	1,210,219	6,010,755	49.3	71.4
2009	11,937,250	9,460,368	726,255	569,539	1,218,135	6,946,438	58.2	73.4
2010	13,089,712	10,318,015	781,247	600,288	1,269,831	7,666,649	58.6	74.3
2011	14,342,321	11,057,849	833,837	646,050	1,321,301	8,256,660	57.6	74.7
2012*	15,063,933	10,628,646	919,249	706,717	1,322,262	7,680,419	51.0	72.3

1) Por la disponibilidad de los datos, la serie está hasta el segundo trimestre del año 2012.

2) De acuerdo a la Metodología de Diego Guerrero, los cálculos se hacen con datos a precios corrientes.

Fuente: elaboración propia con datos de los Anuarios estadísticos del SCNM, INEGI (varios años).

Cuadro 5

México: Cálculo de la Producción capitalista con metodología de José Valenzuela (1993-2014)
(En millones de pesos constantes a precios de 2008)

Año	Producto Interno Bruto Total	Valor Agregado	Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	Industrias manufactureras	Construcción	Minería	Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas	Transportes, correos y almacenamiento	Producción Marxista	Tasa de crecimiento	Como porcentaje del Producto Interno Bruto	Como porcentaje del Valor Agregado
	1	2	3	4	5	6	7	8	9=3+4+5+6+7+8			
1993	8,132,915	7,923,819	295,607	1,399,033	608,861	887,277	122,303	449,723	3,762,805	---	46.3	47.5
1994	8,517,387	8,298,406	305,806	1,442,957	685,325	894,508	130,471	479,142	3,938,208	4.7	46.2	47.5
1995	8,026,897	7,820,527	303,126	1,367,675	509,442	884,310	133,172	450,190	3,647,915	-7.4	45.4	46.6
1996	8,498,459	8,279,965	318,216	1,495,132	566,263	964,807	139,337	481,315	3,965,070	8.7	46.7	47.9
1997	9,090,197	8,856,489	319,109	1,652,075	649,096	1,013,369	147,610	524,390	4,305,649	8.6	47.4	48.6
1998	9,517,604	9,272,908	324,162	1,769,095	691,561	1,039,744	155,176	555,711	4,535,449	5.3	47.7	48.9
1999	9,771,440	9,520,217	335,935	1,817,048	731,040	998,138	169,028	582,628	4,633,818	2.2	47.4	48.7
2000	10,288,982	10,024,453	341,617	1,922,051	774,359	1,022,932	170,791	624,735	4,856,486	4.8	47.2	48.4
2001	10,226,682	9,963,756	350,545	1,862,165	747,924	1,052,383	169,908	618,929	4,801,855	-1.1	47.0	48.2
2002	10,240,173	9,976,900	349,156	1,849,633	763,711	1,052,252	167,322	614,815	4,796,890	-0.1	46.8	48.1
2003	10,385,857	10,118,838	359,230	1,824,420	787,139	1,101,350	171,256	614,867	4,858,262	1.3	46.8	48.0
2004	10,832,004	10,553,712	372,649	1,889,526	842,252	1,118,537	192,836	638,168	5,053,968	4.0	46.7	47.9
2005	11,160,493	10,873,486	354,836	1,941,123	872,476	1,119,429	209,383	650,555	5,147,801	1.9	46.1	47.3
2006	11,718,672	11,417,293	379,391	2,028,482	948,296	1,111,413	234,651	677,734	5,379,968	4.5	45.9	47.1
2007	12,087,602	11,776,452	387,883	2,047,910	992,914	1,095,487	249,375	701,085	5,474,654	1.8	45.3	46.5
2008	12,256,863	11,941,199	392,984	2,027,255	1,030,710	1,054,691	252,552	700,557	5,458,748	-0.3	44.5	45.7
2009	11,680,749	11,379,940	383,159	1,857,907	968,200	1,012,072	255,838	650,008	5,127,184	-6.1	43.9	45.1
2010	12,277,659	11,961,179	386,056	2,016,704	975,507	1,020,993	267,405	700,120	5,366,784	4.7	43.7	44.9
2011	12,774,243	12,445,420	377,193	2,109,315	1,015,099	1,017,204	285,979	728,423	5,533,214	3.1	43.3	44.5
2012	13,286,154	12,943,850	405,253	2,194,312	1,039,974	1,026,431	292,096	758,002	5,716,069	3.3	43.0	44.2
2013	13,470,942	13,123,161	409,091	2,218,411	990,336	1,025,421	293,646	777,500	5,714,405	0.0	42.4	43.5
2014	13,757,167	13,401,997	420,663	2,301,121	1,009,624	1,002,096	298,804	793,093	5,825,401	1.9	42.3	43.5

Fuente: elaboración propia con datos de Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI (2014).

Cuadro 6

Colombia: Cálculo de la producción capitalista con metodología de Diego Guerreo (2000-2014)
(En miles de millones de pesos corrientes)

Año	Producto Interno Bruto	Valor Agregado	Producción de No mercado	Producción para uso propio	Actividades de servicios sociales, comunales y personales	Renta de la Propiedad	Producción Marxista	Como porcentaje del Producto Interno Bruto	Como porcentaje del Valor Agregado
	1	2	3	4	5	6	7=1-3-4-5-6		
2000	208,531	193,529	29,448	16,624	36,252	60,832	65,375	31.4	33.8
2001	225,851	209,383	31,641	17,443	38,913	63,796	74,058	32.8	35.4
2002	245,323	226,918	33,154	18,903	41,814	62,700	88,752	36.2	39.1
2003	272,345	250,926	35,710	20,505	44,672	65,669	105,789	38.8	42.2
2004	307,762	282,493	40,405	22,402	49,537	76,367	119,051	38.7	42.1
2005	340,156	311,281	44,688	24,166	54,210	82,783	134,309	39.5	43.1
2006	383,898	349,607	48,837	26,258	59,103	91,147	158,553	41.3	45.4
2007	431,072	391,909	54,652	28,446	65,557	102,331	180,086	41.8	46.0
2008	480,087	438,611	60,737	31,120	71,926	131,113	185,191	38.6	42.2
2009	504,647	463,847	68,739	33,123	79,291	143,976	179,518	35.6	38.7
2010	544,924	499,135	74,278	35,614	86,280	138,480	210,272	38.6	42.1
2011	619,894	565,379	79,238	38,580	93,796	162,326	245,954	39.7	43.5
2012	664,240	607,757	87,229	41,429	103,020	186,679	245,883	37.0	40.5
2013	710,257	653,917			114,264				
2014	756,152	694,535			124,849				

Fuente: elaboración propia con datos de Cuentas Nacionales, DANE (2014).

Cuadro 7

Colombia: Cálculo de la Producción capitalista con metodología de José Valenzuela (1990-2012)
(En miles de millones de pesos constantes a precios de 2005)

Año	Producto Interno Bruto Total	Valor Agregado	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	Explotación minas y canteras	Industrias manufactureras	Suministro de electricidad, gas y agua	Construcción	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Producción Capitalista	Tasa de crecimiento	Como porcentaje del Producto Interno Bruto	Como porcentaje del Valor Agregado
	1	2	3	4	5	6	7	8	9=3+4+5+6+7+8			
1990	220,168	202,117	19,925	13,914	37,559	9,943	14,065	13,020	108,426		49.2	53.6
1991	226,309	208,825	20,819	13,933	37,402	10,243	15,643	13,166	111,204	2.6	49.1	53.3
1992	236,093	215,256	21,065	14,050	36,899	9,465	16,799	14,129	112,407	1.1	47.6	52.2
1993	249,614	225,281	21,444	15,018	36,054	10,267	19,161	14,407	116,351	3.5	46.6	51.6
1994	263,612	238,192	21,876	14,465	36,372	10,888	21,032	15,078	119,711	2.9	45.4	50.3
1995	277,650	250,971	22,746	16,497	38,005	11,130	21,329	15,995	125,703	5.0	45.3	50.1
1996	282,059	255,181	21,867	17,627	37,331	11,631	18,491	16,547	123,494	-1.8	43.8	48.4
1997	291,070	263,364	21,720	18,192	37,630	11,758	18,924	17,542	125,766	1.8	43.2	47.8
1998	292,829	265,541	22,013	21,204	37,703	12,011	17,638	18,051	128,621	2.3	43.9	48.4
1999	277,628	253,813	21,565	25,145	34,614	11,536	12,907	17,752	123,519	-4.0	44.5	48.7
2000	284,761	260,753	22,630	22,619	38,664	11,697	12,451	18,101	126,162	2.1	44.3	48.4
2001	289,539	264,816	23,030	20,749	39,790	12,070	13,136	18,695	127,469	1.0	44.0	48.1
2002	296,789	271,831	24,077	20,380	40,641	12,171	14,756	19,211	131,236	3.0	44.2	48.3
2003	308,418	282,152	24,821	20,725	42,631	12,722	15,981	20,079	136,959	4.4	44.4	48.5
2004	324,866	297,341	25,560	20,538	46,019	13,162	17,698	21,598	144,575	5.6	44.5	48.6
2005	340,156	311,281	26,279	21,371	48,082	13,708	18,915	23,285	151,640	4.9	44.6	48.7
2006	362,938	330,888	26,902	21,890	51,353	14,360	21,213	25,792	161,510	6.5	44.5	48.8
2007	387,983	352,201	27,954	22,217	55,051	14,947	22,982	28,614	171,764	6.3	44.3	48.8
2008	401,744	364,432	27,849	24,306	55,389	15,021	25,009	29,925	177,499	3.3	44.2	48.7
2009	408,379	371,607	27,666	26,963	53,091	15,302	26,330	29,535	178,888	0.8	43.8	48.1
2010	424,599	385,501	27,719	29,821	54,065	15,894	26,302	31,369	185,171	3.5	43.6	48.0
2011	452,578	409,313	28,295	34,147	56,631	16,376	28,469	33,455	197,373	6.6	43.6	48.2
2012	470,903	425,462	28,995	36,043	55,994	16,724	30,163	35,096	203,015	2.9	43.1	47.7

Fuente: elaboración propia con datos de Cuentas Nacionales, DANE (2014).

Cuadro 8

México: Cálculo del Capital Variable con metodología de José Valenzuela (1990-2012)
(En millones de precios corrientes)

Año	Remuneraciones a asalariados por sector de la actividad económica							Capital Variable	Deflactor del PIB	Capital Variable en millones de pesos a precios de 2008
	Total de asalariados	Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	Minería	Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final	Construcción	Industrias manufactureras	Transportes, correos y almacenamiento			
	1	2	3	4	5	6	7			
1990	256,303	9,207	4,218	2,918	24,379	49,872	15,364	105,958		
1991	330,208	11,169	5,750	3,793	32,867	63,585	20,938	138,102		
1992	408,703	12,453	6,020	4,812	41,696	77,806	25,858	168,647		
1993	477,695	13,668	6,638	6,316	50,332	83,919	29,433	190,305	0.2	985,931
1994	542,375	14,701	6,547	6,602	56,968	90,252	33,134	208,204	0.2	996,723
1995	607,062	16,933	8,234	8,004	54,605	99,396	39,080	226,252	0.3	822,721
1996	780,766	20,841	10,772	10,159	86,761	129,824	52,323	310,680	0.4	875,307
1997	998,612	24,354	14,693	12,642	120,873	168,830	67,025	408,418	0.4	976,599
1998	1,250,713	29,473	18,586	14,975	161,448	211,757	84,406	520,645	0.5	1,080,926
1999	1,513,873	33,634	21,254	19,675	195,122	257,178	104,352	631,215	0.6	1,113,890
2000	1,814,084	37,132	33,264	23,548	225,929	312,755	128,023	760,650	0.6	1,210,928
2001	1,983,983	41,378	36,753	27,070	233,465	335,342	140,164	814,172	0.7	1,229,857
2002	2,130,394	43,900	40,904	31,174	238,268	344,865	144,982	844,094	0.7	1,207,489
2003	2,313,436	47,095	37,663	34,595	262,146	354,546	152,457	888,503	0.7	1,199,248
2004	2,501,179	52,952	42,000	37,248	306,299	375,057	166,109	979,663	0.8	1,220,968
2005	2,689,952	53,600	42,704	39,590	328,041	397,533	180,313	1,041,782	0.8	1,231,733
2006	2,934,062	58,542	46,654	42,824	381,204	419,685	193,214	1,142,121	0.9	1,270,267
2007	3,155,458	60,395	53,146	45,643	414,348	429,844	209,566	1,212,942	0.9	1,286,112
2008	3,411,296	62,690	61,803	49,031	463,147	433,760	221,489	1,291,920	1.0	1,292,028
2009	3,469,534	64,729	66,804	50,469	434,756	409,692	228,625	1,255,075	1.0	1,212,439
2010	3,659,099	70,941	66,428	46,695	446,589	424,724	245,975	1,301,353	1.1	1,203,181
2011	3,923,845	72,368	73,413	53,391	494,692	444,807	264,562	1,403,233	1.1	1,232,532
2012	4,216,575	78,551	80,958	58,505	527,364	478,116	278,199	1,501,694	1.2	1,276,682

Fuente: elaboración propia con datos de *Productividad total de los factores*, INEGI (2014).

<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabniveles.aspx?c=33687>.

Cuadro 9

México: Cálculo del Capital Variable con metodología de Diego Guerrero (1990-2012)
(En millones de pesos corrientes)

Año	Remuneraciones a asalariados por sector de la actividad económica					Capital Variable
	Totales a asalariados	Sector Público*	Servicios Educativos	Servicios de salud y de asistencia social	Hogares con empleados domésticos	
	1	2	3	4	5	
1990	256,303	28,800	20,953	24,348	6,614	175,589
1991	330,208	34,886	28,802	26,097	7,935	232,488
1992	408,703	41,625	39,777	27,252	8,920	291,129
1993	477,695	47,036	51,728	30,636	9,857	338,438
1994	542,375	55,143	60,739	34,103	10,961	381,429
1995	607,062	62,473	70,040	37,957	12,075	424,517
1996	780,766	78,438	87,247	42,190	15,258	557,632
1997	998,612	100,711	109,359	46,467	18,876	723,198
1998	1,250,713	121,590	138,264	59,953	22,779	908,127
1999	1,513,873	149,341	170,083	74,217	26,752	1,093,480
2000	1,814,084	190,546	199,639	89,054	30,704	1,304,141
2001	1,983,983	210,949	227,965	102,286	32,498	1,410,285
2002	2,130,394	242,976	252,485	110,634	35,219	1,489,081
2003	2,313,436	302,528	282,696	127,999	36,835	1,563,378
2004	2,501,179	321,402	296,996	137,056	39,543	1,706,182
2005	2,689,952	344,679	328,280	142,834	44,397	1,829,762
2006	2,934,062	377,291	359,225	151,575	49,553	1,996,418
2007	3,155,458	412,418	388,010	163,717	55,050	2,136,263
2008	3,411,296	451,478	423,997	186,758	57,703	2,291,360
2009	3,469,534	496,061	448,472	201,890	59,613	2,263,497
2010	3,659,099	532,569	476,494	221,731	63,131	2,365,174
2011	3,923,845	566,592	511,642	243,676	65,617	2,536,317
2012	4,216,575	618,072	563,234	261,994	71,135	2,702,141

- 1) De acuerdo a INEGI, las remuneraciones al sector público se entienden como las remuneraciones a las actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales y extraterritoriales.

Fuente: elaboración propia con datos de Productividad Total de los factores, INEGI (2014).

<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabniveles.aspx?c=33687>

Cuadro 10

Colombia: Cálculo del Capital Variable con metodología de José Valenzuela (1990-2012)
(En millones de precios corrientes)

Año	Remuneraciones a asalariados por sector de la actividad económica							Capital Variable
	Total de asalariados	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	Explotación de minas y canteras	Industrias manufactureras	Suministro de electricidad, gas y agua	Construcción	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	
	1	2	3	4	5	6	7	
								8= 2+3+4+5+6+7
1990	7,555	285	285	1,433	215	512	749	3,479
1991	9,846	364	364	1,866	272	691	1,031	4,588
1992	13,483	493	493	2,562	355	915	1,350	6,168
1993	17,510	641	641	3,349	451	1,326	1,698	8,105
1994	23,780	733	733	4,027	583	1,834	2,073	9,984
1995	29,558	919	919	4,765	692	2,099	2,654	12,048
1996	37,367	966	966	5,350	815	2,158	3,366	13,621
1997	45,299	1,137	1,137	6,327	1,016	2,541	4,085	16,243
1998	52,104	1,313	1,313	7,423	1,282	2,679	5,011	19,021
1999	56,482	1,346	1,346	7,887	1,202	2,125	5,401	19,307
2000	68,387	1,531	1,531	8,513	1,402	2,260	6,000	21,238
2001	82,758	1,615	1,615	8,817	1,580	2,438	6,669	22,734
2002	90,090	1,803	1,803	9,464	1,792	2,974	7,647	25,484
2003	99,579	2,109	2,109	10,001	1,973	3,472	8,362	28,025
2004	109,236	2,298	2,298	10,731	2,098	3,946	9,032	30,404
2005	122,638	2,454	2,454	11,669	2,251	4,609	9,327	32,763
2006	138,035	2,875	2,875	18,359	2,569	5,462	6,347	38,487
2007	152,023	3,236	3,236	20,613	2,716	6,314	7,042	43,157
2008	165,638	3,585	3,585	22,348	6,982	17,225	12,139	65,864
2009	178,207	3,887	3,887	22,637	7,710	18,467	13,279	69,867
2010		4,964	4,964	24,134	8,201	20,374	14,403	77,040

Fuente: elaboración propia con datos de la División de Síntesis y Cuentas Nacionales, DANE (varios años)

Cuadro 11

México: Cálculo del Trabajo vivo con metodología de José Valenzuela (1998-2012)
(En número de personas y horas de trabajo)

Año	Población Total	Población Ocupada	Población Ocupada Productiva	Horas Trabajadas	Trabajo Vivo (en miles de millones de horas)
1998	100,678,867	39,802,455	18,766,269	66,961,016	1,256,608
1999	102,316,781	40,125,801	19,452,674	70,293,160	1,367,390
2000	103,873,607	40,810,790	19,453,201	71,033,914	1,381,837
2001	105,339,877	41,182,559	19,079,440	70,050,502	1,336,524
2002	106,723,661	42,012,501	19,044,183	68,990,330	1,313,864
2003	108,056,312	42,330,230	18,771,148	72,212,294	1,355,508
2004	109,381,550	44,117,855	19,328,219	75,164,261	1,452,791
2005	110,731,826	44,845,642	19,101,898	75,616,310	1,444,415
2006	112,116,694	46,367,100	19,543,058	78,661,082	1,537,278
2007	113,529,819	47,400,119	19,633,047	80,750,643	1,585,381
2008	114,968,039	48,549,880	19,648,072	81,995,419	1,611,052
2009	116,422,752	48,606,636	19,409,722	79,722,029	1,547,382
2010	117,886,404	50,387,831	19,678,251	81,148,597	1,596,862
2011	119,361,233	50,716,876	19,910,148	82,241,843	1,637,447
2012	120,847,477	52,847,521	20,455,675	84,353,355	1,725,505

- 1) La Población Ocupada Productiva es la suma de la Población Ocupada en los sectores productivos, de acuerdo a la metodología del José Valenzuela. La serie se construyó con base en dos series: 1) de 1998 a 2004 de EHM, INEGI (2009) y 2) de 2005 a 2013 de Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI (2014).
- 2) ** Las horas trabajadas se obtuvieron de Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI (2014) <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/ptf/>
- 3) *** La masa (en horas) de trabajo vivo disponible se obtuvo mediante la fórmula:
 $Tvd = N * (Na/N) * (Nap/Na) * JT$. Donde: Tvd= masa (en horas) de trabajo vivo disponible; N= Población Total; Na= Población Ocupada; Nap= Población Ocupada Productiva; y JT= Jornada de Trabajo.
 Fuente: elaboración propia con datos de Indicadores del Desarrollo, Banco Mundial (2014), Estadísticas Históricas de México, INEGI (2009) y Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI (2014).

Cuadro 12

Colombia: Cálculo del Trabajo vivo con metodología de José Valenzuela (2001-2014)
(En número de personas y horas de trabajo)

Año	Población Total	Población Ocupada	Población Ocupada Productiva	Horas Trabajadas	Trabajo Vivo (en miles de millones de horas)
2001	39,672,614	16,137,414	7,549,627	18,843,869,269	142,264,186
2002	40,219,130	15,925,203	7,456,788	18,612,143,264	138,786,810
2003	40,722,243	16,655,882	7,872,291	19,649,238,683	154,684,528
2004	41,224,989	16,675,041	7,908,208	19,738,888,347	156,099,244
2005	41,727,817	17,074,350	8,175,292	20,405,528,069	166,821,144
2006	42,228,036	16,850,130	7,836,166	19,559,069,573	153,268,110
2007	42,731,803	17,156,846	8,020,057	20,018,063,243	160,546,016
2008	43,238,463	17,471,696	8,133,981	20,302,415,744	165,139,457
2009	43,705,665	18,518,125	8,646,876	21,582,601,941	186,622,078
2010	44,218,435	19,256,611	9,028,948	22,536,254,485	203,478,672
2011	44,778,104	20,103,657	9,432,519	23,543,567,424	222,075,147
g2012	45,297,024	20,719,968	9,570,140	23,887,069,232	228,602,595
2013	45,297,024	21,081,792	9,376,359	23,403,393,104	219,438,625
2014	45,817,737	21,125,870	9,301,668	23,216,962,995	215,956,479

- 1) En razón de que no se encontraron datos de las horas de trabajo en Colombia, se procedió a hacer una aproximación: multiplicar las 48 hrs de trabajo que de acuerdo con la OIT en promedio trabaja un colombiano a la semana por 52 semanas que tiene el año, por la Población Ocupada Productiva.
- 2) La masa (en horas) de trabajo vivo disponible se obtuvo mediante: $Tvd = N * (Na/N) * (Nap/Na) * JT$. Donde: Tvd= masa (en horas) de trabajo vivo disponible; N= Población Total; Na= Población Ocupada; Nap= Población Ocupada Productiva; y JT= Jornada de Trabajo.

Fuente: elaboración propia con datos de Indicadores del Desarrollo, Banco Mundial (2014) y la Gran Encuesta Integrada de Hogares, DANE (2014).

Cuadro 13

México: Cálculo de la Productividad con Metodología de José Valenzuela, utilizando coeficientes Z y α (1998-2012) (En millones de pesos referenciados a precios de 2008)

Año	Acervos de Capital Bruto	Población Ocupada Productiva	Densidad de Capital (Z)	Valor Agregado	Relación Producto a capital (α)	Productividad
	1	2	$3=1/2$	4	$5=4/1$	$6=(3*5)$
1990	18,487,309					
1991	19,058,817					
1992	19,722,675					
1993	20,359,991			7,923,819	0.39	
1994	21,255,089			8,298,406	0.39	
1995	21,579,953			7,820,527	0.36	
1996	22,095,226			8,279,965	0.37	
1997	22,773,810			8,856,489	0.39	
1998	23,581,665	18,766,269	1.26	9,272,908	0.39	0.49
1999	24,471,073	19,452,674	1.26	9,520,217	0.39	0.49
2000	25,406,010	19,453,201	1.31	10,024,453	0.39	0.52
2001	26,090,793	19,079,440	1.37	9,963,756	0.38	0.52
2002	26,715,550	19,044,183	1.40	9,976,900	0.37	0.52
2003	27,364,186	18,771,148	1.46	10,118,838	0.37	0.54
2004	28,119,384	19,328,219	1.45	10,553,712	0.37	0.55
2005	28,912,579	19,101,898	1.51	10,873,486	0.38	0.57
2006	29,876,697	19,543,058	1.53	11,417,293	0.38	0.58
2007	30,919,876	19,633,047	1.57	11,776,452	0.38	0.60
2008	32,063,575	19,648,072	1.63	11,941,199	0.37	0.61
2009	32,920,016	19,409,722	1.70	11,379,940	0.35	0.59
2010	33,642,893	19,678,251	1.71	11,961,179	0.36	0.61
2011	34,592,930	19,910,148	1.74	12,445,420	0.36	0.63
2012	35,650,856	20,455,675	1.74	12,943,850	0.36	0.63

Fuente: elaboración propia con datos de Estadísticas Históricas de México, INEGI (2009); Sistema de Cuentas Económicas y Ecológicas de México, INEGI (2014).

Cuadro 14

México: Cálculo de la Productividad con Metodología de José Valenzuela, utilizando Trabajo Vivo, Horas Trabajadas y Producción (1998-2012) (En millones de pesos a precios de 2008)

Año	Producto Interno Bruto	Valor Agregado	Horas Trabajadas en el año	Trabajo vivo	Productividad PIB entre Horas trabajadas	Productividad Valor Agregado entre Horas trabajadas	Productividad del trabajo vivo con respecto al Producto Total	Productividad del Trabajo vivo con respecto al Producto Agregado
	1	2	3	4	5=1/3	6=2/3	7=(1/4)*100	8=(2/4)*100
1993	8,132,915	7,923,819	59,655,158		0.136	0.133		
1994	8,517,387	8,298,406	60,739,610		0.140	0.137		
1995	8,026,897	7,820,527	58,115,203		0.138	0.135		
1996	8,498,459	8,279,965	61,630,041		0.138	0.134		
1997	9,090,197	8,856,489	64,468,781		0.141	0.137		
1998	9,517,604	9,272,908	66,961,016	1,256,608	0.142	0.138	0.757	0.738
1999	9,771,440	9,520,217	70,293,160	1,367,390	0.139	0.135	0.715	0.696
2000	10,288,982	10,024,453	71,033,914	1,381,837	0.145	0.141	0.745	0.725
2001	10,226,682	9,963,756	70,050,502	1,336,524	0.146	0.142	0.765	0.745
2002	10,240,173	9,976,900	68,990,330	1,313,864	0.148	0.145	0.779	0.759
2003	10,385,857	10,118,838	72,212,294	1,355,508	0.144	0.140	0.766	0.746
2004	10,832,004	10,553,712	75,164,261	1,452,791	0.144	0.140	0.746	0.726
2005	11,160,493	10,873,486	75,616,310	1,444,415	0.148	0.144	0.773	0.753
2006	11,718,672	11,417,293	78,661,082	1,537,278	0.149	0.145	0.762	0.743
2007	12,087,602	11,776,452	80,750,643	1,585,381	0.150	0.146	0.762	0.743
2008	12,256,863	11,941,199	81,995,419	1,611,052	0.149	0.146	0.761	0.741
2009	11,680,749	11,379,940	79,722,029	1,547,382	0.147	0.143	0.755	0.735
2010	12,277,659	11,961,179	81,148,597	1,596,862	0.151	0.147	0.769	0.749
2011	12,774,243	12,445,420	82,241,843	1,637,447	0.155	0.151	0.780	0.760
2012	13,286,154	12,943,850	84,353,355	1,725,505	0.158	0.153	0.770	0.750
2013	13,470,942	13,123,161						
2014	13,757,167	13,401,997						

1) Las horas trabajadas en el año corresponde a las que se realizaron en lo que José Valenzuela entiende como sectores productivos.

2) El cálculo del Trabajo Vivo se tomó del Cuadro 12.

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2014).

Cuadro 15

Colombia: Cálculo de la Productividad con Metodología de José Valenzuela, utilizando Trabajo Vivo, Horas Trabajadas y Producción (1998-2012) (En miles de millones de pesos a precios de 2005)

Año	Producto Interno Bruto	Valor Agregado	Trabajo Vivo	Productividad del trabajo vivo con respecto al Producto Total	Productividad del Trabajo vivo con respecto al Producto Agregado
	1	2	3	$4=(1/3)*100$	$5=(2/3)*100$
1990	220,168	202,117			
1991	226,309	208,825			
1992	236,093	215,256			
1993	249,614	225,281			
1994	263,612	238,192			
1995	277,650	250,971			
1996	282,059	255,181			
1997	291,070	263,364			
1998	292,829	265,541			
1999	277,628	253,813			
2000	284,761	260,753			
2001	289,539	264,816	142,264,186	0.204	0.186
2002	296,789	271,831	138,786,810	0.214	0.196
2003	308,418	282,152	154,684,528	0.199	0.182
2004	324,866	297,341	156,099,244	0.208	0.190
2005	340,156	311,281	166,821,144	0.204	0.187
2006	362,938	330,888	153,268,110	0.237	0.216
2007	387,983	352,201	160,546,016	0.242	0.219
2008	401,744	364,432	165,139,457	0.243	0.221
2009	408,379	371,607	186,622,078	0.219	0.199
2010	424,599	385,501	203,478,672	0.209	0.189
2011	452,578	409,313	222,075,147	0.204	0.184
2012	470,903	425,462	228,602,595	0.206	0.186
2013	494,124		219,438,625	0.225	
2014	516,619		215,956,479	0.239	

1) En razón de la falta de disponibilidad de datos, se excluyó de este cuadro la serie de Horas de trabajo.

2) El cálculo del Trabajo Vivo se tomó del Cuadro 13.

Fuente: elaboración propia con datos de DANE (2014).

Cuadro 16

México: Cálculo de la Tasa de Plusvalía con metodología de José Valenzuela (1993-2012)
(En millones de pesos corrientes)

Año	Producto Interno Bruto	Consumo de Capital Fijo	Producto Interno Neto	Capital Variable	Producto Excedente	Tasa de Plusvalía	Valor-hora de la Fuerza de Trabajo	Tiempo de Trabajo Necesario	Tiempo de Trabajo Excedente
	1	2	3	4	5=3-4	6=5/4	7=4/3	8=7/24	
1993	1,570,147	134,913	1,435,234	190,305	1,244,929	6.54	0.13	00:07:57	00:52:03
1994	1,779,754	154,159	1,625,595	208,204	1,417,391	6.81	0.13	00:07:41	00:52:19
1995	2,206,943	250,867	1,956,076	226,252	1,729,824	7.65	0.12	00:06:56	00:53:04
1996	3,020,033	324,923	2,695,110	310,680	2,384,430	7.67	0.12	00:06:55	00:53:05
1997	3,805,272	384,920	3,420,352	408,418	3,011,934	7.37	0.12	00:07:10	00:52:50
1998	4,586,366	472,631	4,113,734	520,645	3,593,089	6.90	0.13	00:07:36	00:52:24
1999	5,539,866	549,537	4,990,329	631,215	4,359,115	6.91	0.13	00:07:35	00:52:25
2000	6,464,302	625,372	5,838,929	760,650	5,078,279	6.68	0.13	00:07:49	00:52:11
2001	6,770,398	676,448	6,093,951	814,172	5,279,779	6.48	0.13	00:08:01	00:51:59
2002	7,160,499	730,780	6,429,719	844,094	5,585,625	6.62	0.13	00:07:53	00:52:07
2003	7,695,624	823,977	6,871,646	888,503	5,983,144	6.73	0.13	00:07:45	00:52:15
2004	8,693,240	914,752	7,778,488	979,663	6,798,824	6.94	0.13	00:07:33	00:52:27
2005	9,441,350	969,342	8,472,008	1,041,782	7,430,226	7.13	0.12	00:07:23	00:52:37
2006	10,538,115	1,059,175	9,478,940	1,142,121	8,336,818	7.30	0.12	00:07:14	00:52:46
2007	11,403,263	1,153,540	10,249,723	1,212,942	9,036,782	7.45	0.12	00:07:06	00:52:54
2008	12,256,863	1,292,327	10,964,537	1,291,920	9,672,617	7.49	0.12	00:07:04	00:52:56
2009	12,093,890	1,461,122	10,632,768	1,255,075	9,377,693	7.47	0.12	00:07:05	00:52:55
2010	13,282,061	1,500,521	11,781,540	1,301,353	10,480,188	8.05	0.11	00:06:38	00:53:22
2011	14,550,014	1,614,698	12,935,316	1,403,233	11,532,084	8.22	0.11	00:06:31	00:53:29
2012	15,627,713	1780072.25	13,847,640	1,501,694	12,345,947	8.22	0.11	00:06:30	00:53:30

Fuente: elaboración propia con datos de sistema de Cuentas Nacionales, INEGI (2014) y Productividad total de los factores, INEGI (2014) <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabniveles.aspx?c=33687>

Cuadro 17

México: Cálculo de la Tasa de Plusvalía con metodología de Diego Guerrero (1993-2012)
(En millones de pesos corrientes)

Año	Producto Interno Neto	Capital Variable	Producto Excedente	Tasa de Plusvalía	Valor-hora de la Fuerza de Trabajo	Tiempo de Trabajo Necesario	Tiempo de Trabajo Excedente
	3	4	5=3-4	6=5/4	7=4/3	8=7/24	
1993	1,435,234	338,438	1,096,795	3.24	0.24	00:14:09	00:45:51
1994	1,625,595	381,429	1,244,166	3.26	0.23	00:14:05	00:45:55
1995	1,956,076	424,517	1,531,559	3.61	0.22	00:13:01	00:46:59
1996	2,695,110	557,632	2,137,478	3.83	0.21	00:12:25	00:47:35
1997	3,420,352	723,198	2,697,153	3.73	0.21	00:12:41	00:47:19
1998	4,113,734	908,127	3,205,607	3.53	0.22	00:13:15	00:46:45
1999	4,990,329	1,093,480	3,896,850	3.56	0.22	00:13:09	00:46:51
2000	5,838,929	1,304,141	4,534,788	3.48	0.22	00:13:24	00:46:36
2001	6,093,951	1,410,285	4,683,666	3.32	0.23	00:13:53	00:46:07
2002	6,429,719	1,489,081	4,940,637	3.32	0.23	00:13:54	00:46:06
2003	6,871,646	1,563,378	5,308,269	3.40	0.23	00:13:39	00:46:21
2004	7,778,488	1,706,182	6,072,305	3.56	0.22	00:13:10	00:46:50
2005	8,472,008	1,829,762	6,642,246	3.63	0.22	00:12:58	00:47:02
2006	9,478,940	1,996,418	7,482,522	3.75	0.21	00:12:38	00:47:22
2007	10,249,723	2,136,263	8,113,460	3.80	0.21	00:12:30	00:47:30
2008	10,964,537	2,291,360	8,673,177	3.79	0.21	00:12:32	00:47:28
2009	10,632,768	2,263,497	8,369,271	3.70	0.21	00:12:46	00:47:14
2010	11,781,540	2,365,174	9,416,367	3.98	0.20	00:12:03	00:47:57
2011	12,935,316	2,536,317	10,398,999	4.10	0.20	00:11:46	00:48:14
2012	13,847,640	2,702,141	11,145,499	4.12	0.20	00:11:42	00:48:18

Fuente: elaboración propia con datos de sistema de Cuentas Nacionales, INEGI (2014) y Productividad total de los factores, INEGI (2014) <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabniveles.aspx?c=33687>

Cuadro 18

Colombia: Cálculo de la Tasa de Plusvalía con metodología de José Valenzuela (1993-2010)
(En millones de pesos corrientes)

Año	Producto Interno Neto	Capital Variable	Producto Excedente	Tasa de Plusvalía	Valor-hora de la Fuerza de Trabajo	Tiempo de Trabajo Necesario	Tiempo de Trabajo Excedente
	1	2	3=1-2	4=3/2	5=2/1	6=5/24	
1990	21,694	3,933	17,762	4.5	0.18	00:10:53	00:49:07
1991	28,125	5,193	22,932	4.4	0.18	00:11:05	00:48:55
1992	35,803	6,898	28,905	4.2	0.19	00:11:34	00:48:26
1993	47,063	9,009	38,054	4.2	0.19	00:11:29	00:48:31
1994	60,526	11,222	49,304	4.4	0.19	00:11:07	00:48:53
1995	75,045	13,603	61,442	4.5	0.18	00:10:53	00:49:07
1996	89,424	15,612	73,812	4.7	0.17	00:10:28	00:49:32
1997	107,941	18,709	89,233	4.8	0.17	00:10:24	00:49:36
1998	124,827	21,829	102,998	4.7	0.17	00:10:30	00:49:30
1999	134,949	22,443	112,506	5.0	0.17	00:09:59	00:50:01
2000	155,607	24,615	130,992	5.3	0.16	00:09:29	00:50:31
2001	167,762	26,522	141,240	5.3	0.16	00:09:29	00:50:31
2002	181,004	29,530	151,474	5.1	0.16	00:09:47	00:50:13
2003	203,239	32,411	170,828	5.3	0.16	00:09:34	00:50:26
2004	228,661	35,260	193,402	5.5	0.15	00:09:15	00:50:45
2005	254,347	38,103	216,245	5.7	0.15	00:08:59	00:51:01
2006	341,777	43,990	297,787	6.8	0.13	00:07:43	00:52:17
2007	382,276	48,961	333,315	6.8	0.13	00:07:41	00:52:19
2008	424,503	71,769	352,734	4.9	0.17	00:10:09	00:49:51
2009	446,707	75,767	370,940	4.9	0.17	00:10:11	00:49:49
2010	479,752	82,473	397,279	4.8	0.17	00:10:19	00:49:41

Fuente: elaboración propia con datos de la División de Síntesis y Cuentas Nacionales, DANE (2012).

Cuadro 19

México: Coeficiente de la Población Dependiente y Coeficiente de la Población Ocupada Productiva (1998-2013) (Número de personas)

Año	Población Total	Población Ocupada	Población Ocupada Productiva	Población No ocupada	Coeficiente de dependientes (d)	Coeficiente de Productivos
	1	2	3	4	5= 4/2	6=3/2
1998	100,678,867	39,802,455	18,766,269	60,876,412	1.53	0.47
1999	102,316,781	40,125,801	19,452,674	62,190,980	1.55	0.48
2000	103,873,607	40,810,790	19,453,201	63,062,817	1.55	0.48
2001	105,339,877	41,182,559	19,079,440	64,157,318	1.56	0.46
2002	106,723,661	42,012,501	19,044,183	64,711,160	1.54	0.45
2003	108,056,312	42,330,230	18,771,148	65,726,082	1.55	0.44
2004	109,381,550	44,117,855	19,328,219	65,263,695	1.48	0.44
2005	110,731,826	44,845,642	19,101,898	65,886,184	1.47	0.43
2006	112,116,694	46,367,100	19,543,058	65,749,594	1.42	0.42
2007	113,529,819	47,400,119	19,633,047	66,129,700	1.40	0.41
2008	114,968,039	48,549,880	19,648,072	66,418,159	1.37	0.40
2009	116,422,752	48,606,636	19,409,722	67,816,116	1.40	0.40
2010	117,886,404	50,387,831	19,678,251	67,498,573	1.34	0.39
2011	119,361,233	50,716,876	19,910,148	68,644,357	1.35	0.39
2012	120,847,477	52,847,521	20,455,675	67,999,956	1.29	0.39
2013	122,332,399	53,895,633	20,832,600	68,436,766	1.27	0.39

Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, INEGI (2014).

Cuadro 20

Colombia: Coeficiente de la Población Dependiente y Coeficiente de la Población Ocupada Productiva (2001-2014) (Número de personas)

Año	Población Total	Población Ocupada	Población Ocupada Productiva	Población No ocupada	Coeficiente de Dependientes (d)	Coeficiente de Productivos
	1	2	3	4	5= 4/2	6=3/2
2001	39,672,614	16,137,414	7,549,627	23,535,200	1.46	0.47
2002	40,219,130	15,925,203	7,456,788	24,293,927	1.53	0.47
2003	40,722,243	16,655,882	7,872,291	24,066,361	1.44	0.47
2004	41,224,989	16,675,041	7,908,208	24,549,948	1.47	0.47
2005	41,727,817	17,074,350	8,175,292	24,653,467	1.44	0.48
2006	42,228,036	16,850,130	7,836,166	25,377,906	1.51	0.47
2007	42,731,803	17,156,846	8,020,057	25,574,957	1.49	0.47
2008	43,238,463	17,471,696	8,133,981	25,766,767	1.47	0.47
2009	43,705,665	18,518,125	8,646,876	25,187,540	1.36	0.47
2010	44,218,435	19,256,611	9,028,948	24,961,824	1.30	0.47
2011	44,778,104	20,103,657	9,432,519	24,674,447	1.23	0.47
2012	45,297,024	20,719,968	9,570,140	24,577,056	1.19	0.46
2013	45,297,024	21,081,792	9,376,359	24,215,232	1.15	0.44
2014	45,817,737	21,125,870	9,301,668	24,691,867	1.17	0.44

Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta Continua de Hogares, DANE (2014).

Cuadro 21

Comportamiento del PIB y del Desempleo en México y Colombia (1990-2012)
(Porcentaje de la fuerza laboral)

Año	Colombia		México	
	Desempleo	PIB	Desempleo	PIB
1990	10.2	4.4		4.4
1991	10.2	2.8	3.0	3.6
1992	9.5	4.3	3.1	2.8
1993	8.5	5.7	3.2	0.6
1994	8.4	5.6	4.2	4.7
1995	8.7	5.3	6.9	-5.8
1996	11.9	1.6	5.2	5.9
1997	12.1	3.2	4.1	7.0
1998	15.0	0.6	3.6	4.7
1999	20.1	-5.2	2.5	2.7
2000	16.2	2.6	2.6	5.3
2001	14.6	1.7	2.5	-0.6
2002	14.6	2.5	2.9	0.1
2003	12.0	3.9	3.0	1.4
2004	11.9	5.3	3.7	4.3
2005	11.3	4.7	3.5	3.0
2006	10.5	6.7	3.2	5.0
2007	12.0	6.9	3.4	3.1
2008	13.2	3.5	3.5	1.4
2009	12.0	1.7	5.2	-4.7
2010	11.6	4.0	5.2	5.1
2011	10.8	6.6	5.2	4.0
2012	10.4	4.0	4.9	4.0

Fuente: elaboración propia con datos de ENOE (2015) e INEGI (2015).

Cuadro 22

México: Evolución de la Proletarización y Asalarización (1995-2011) (Número de personas)

Año	1	2	3	4=2+3	5	6=4/5	7=2/1
	Ocupados	Ocupados Asalariados	Desocupados	Proletarios	PEA	Evolución de la proletarización	Evolución de la asalarización
1995	32,652	19,072	2,405	21,477	35,558	0.60	0.58
1996	33,969	20,245	1,886	22,131	36,581	0.60	0.60
1997	35,925	21,107	1,517	22,624	38,345	0.59	0.59
1998	36,872	22,534	1,373	23,906	39,507	0.61	0.61
1999	37,280	23,003	954	23,958	39,751	0.60	0.62
2000	38,045	24,295	999	25,294	39,634	0.64	0.64
2001	38,066	24,144	996	25,140	39,683	0.63	0.63
2002	38,940	24,521	1,146	25,667	41,086	0.62	0.63
2003	39,222	24,783	1,196	25,978	41,516	0.63	0.63
2004	40,561	25,665	1,540	27,205	43,399	0.63	0.63
2005	40,792	26,230	1,482	27,713	42,274	0.66	0.64
2006	42,198	27,592	1,378	28,970	43,575	0.66	0.65
2007	42,907	28,104	1,505	29,609	44,412	0.67	0.66
2008	43,867	28,905	1,593	30,499	45,460	0.67	0.66
2009	43,344	28,639	2,365	31,004	45,709	0.68	0.66
2010	46,076	30,026	2,534	32,560	48,610	0.67	0.65
2011	46,356	30,658	2,564	33,222	48,920	0.68	0.66

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2013).

Cuadro 23

Colombia: Evolución de la Proletarización y Asalarización (1996-2010) (Número de personas)

Año	1	2	3	4=2+3	5	6=4/5	7=2/1
	Ocupados	Ocupados Asalariados	Desocupados	Proletarios	PEA	Evolución de la proletarización	Evolución de la asalarización
1996	14,725	8,541	1,567	10,107	16,292	0.62	0.58
1997	15,174	8,755	1,657	10,412	16,830	0.62	0.58
1998	15,310	8,779	2,154	10,933	17,465	0.63	0.57
1999	15,256	8,795	2,966	11,761	18,223	0.65	0.58
2000	16,169	8,763	3,231	11,994	19,399	0.62	0.54
2001	16,506	7,230	2,907	10,137	19,413	0.52	0.44
2002	16,620	8,476	3,084	11,561	19,705	0.59	0.51
2003	17,467	8,908	2,878	11,786	20,345	0.58	0.51
2004	17,578	9,316	2,767	12,083	20,345	0.59	0.53
2005	18,072	8,819	2,406	11,225	20,478	0.55	0.49
2006	17,897	9,664	2,448	12,113	20,345	0.60	0.54
2007	18,215	9,527	2,281	11,808	20,497	0.58	0.52
2008	18,503	9,437	2,467	11,904	20,970	0.57	0.51
2009	18,154	8,278	2,564	10,842	21,772	0.50	0.46
2010	18,850	8,596	2,708	11,304	22,446	0.50	0.46

Fuente: elaboración propia con datos de OIT (2013), DANE (2013), GEIH (2013), Ramírez (2012).

Cuadro 24

México: Comportamiento del salario relativo con datos de Diego Guerrero (1993-2012)**(En millones de pesos corrientes)**

Año	Capital variable	Plusvalía	Salario Relativo	Salario Relativo	Beneficio Relativo	Beneficio Relativo
	1	2	3= 1/(1+2)	Porcentajes	4= 2/(1+2)	Porcentajes
1993	338,438	1,096,795	0.236	23.6	0.76	76.4
1994	381,429	1,244,166	0.235	23.5	0.77	76.5
1995	424,517	1,531,559	0.217	21.7	0.78	78.3
1996	557,632	2,137,478	0.207	20.7	0.79	79.3
1997	723,198	2,697,153	0.211	21.1	0.79	78.9
1998	908,127	3,205,607	0.221	22.1	0.78	77.9
1999	1,093,480	3,896,850	0.219	21.9	0.78	78.1
2000	1,304,141	4,534,788	0.223	22.3	0.78	77.7
2001	1,410,285	4,683,666	0.231	23.1	0.77	76.9
2002	1,489,081	4,940,637	0.232	23.2	0.77	76.8
2003	1,563,378	5,308,269	0.228	22.8	0.77	77.2
2004	1,706,182	6,072,305	0.219	21.9	0.78	78.1
2005	1,829,762	6,642,246	0.216	21.6	0.78	78.4
2006	1,996,418	7,482,522	0.211	21.1	0.79	78.9
2007	2,136,263	8,113,460	0.208	20.8	0.79	79.2
2008	2,291,360	8,673,177	0.209	20.9	0.79	79.1
2009	2,263,497	8,369,271	0.213	21.3	0.79	78.7
2010	2,365,174	9,416,367	0.201	20.1	0.80	79.9
2011	2,536,317	10,398,999	0.196	19.6	0.80	80.4
2012	2,702,141	11,145,499	0.195	19.5	0.80	80.5

Fuente: Elaboración propia con datos de Cuentas Nacionales, INEGI (2014).

Cuadro 25

México: Comportamiento del salario relativo con datos de José Valenzuela (1993-2012)**(En millones de pesos a precios de 2008)**

Año	Capital variable	Plusvalía	Salario Relativo	Salario Relativo	Beneficio Relativo	Beneficio Relativo
	1	2	3= 1/(1+2)	Porcentajes	4= 2/(1+2)	Porcentajes
1993	985,931	7,012,072	0.123	12.3	0.88	87.7
1994	996,723	7,366,505	0.119	11.9	0.88	88.1
1995	822,721	6,953,309	0.106	10.6	0.89	89.4
1996	875,307	7,298,229	0.107	10.7	0.89	89.3
1997	976,599	7,728,678	0.112	11.2	0.89	88.8
1998	1,080,926	7,964,047	0.120	12.0	0.88	88.0
1999	1,113,890	8,108,013	0.121	12.1	0.88	87.9
2000	1,210,928	8,452,681	0.125	12.5	0.87	87.5
2001	1,229,857	8,320,378	0.129	12.9	0.87	87.1
2002	1,207,489	8,301,904	0.127	12.7	0.87	87.3
2003	1,199,248	8,362,631	0.125	12.5	0.87	87.5
2004	1,220,968	8,696,284	0.123	12.3	0.88	87.7
2005	1,231,733	8,959,417	0.121	12.1	0.88	87.9
2006	1,270,267	9,389,230	0.119	11.9	0.88	88.1
2007	1,286,112	9,647,950	0.118	11.8	0.88	88.2
2008	1,292,028	9,672,509	0.118	11.8	0.88	88.2
2009	1,212,439	9,007,189	0.119	11.9	0.88	88.1
2010	1,203,181	9,573,957	0.112	11.2	0.89	88.8
2011	1,232,532	9,927,013	0.110	11.0	0.89	89.0
2012	1,276,682	10,229,400	0.111	11.1	0.89	88.9

Fuente: Elaboración propia con datos de Cuentas Nacionales, INEGI (2014).

Cuadro 26

Colombia: Comportamiento del salario relativo con datos de José Valenzuela (1990-2012)
(En miles de millones de pesos corrientes)

Año	Capital variable	Plusvalía	Salario Relativo	Salario Relativo	Beneficio Relativo	Beneficio Relativo
	1	2	3= 1/(1+2)	Porcentajes	4= 2/(1+2)	Porcentajes
1990	3,933	17,762	0.181	18.1	0.82	81.9
1991	5,193	22,932	0.185	18.5	0.82	81.5
1992	6,898	28,905	0.193	19.3	0.81	80.7
1993	9,009	38,054	0.191	19.1	0.81	80.9
1994	11,222	49,304	0.185	18.5	0.81	81.5
1995	13,603	61,442	0.181	18.1	0.82	81.9
1996	15,612	73,812	0.175	17.5	0.83	82.5
1997	18,709	89,233	0.173	17.3	0.83	82.7
1998	21,829	102,998	0.175	17.5	0.83	82.5
1999	22,443	112,506	0.166	16.6	0.83	83.4
2000	24,615	130,992	0.158	15.8	0.84	84.2
2001	26,522	141,240	0.158	15.8	0.84	84.2
2002	29,530	151,474	0.163	16.3	0.84	83.7
2003	32,411	170,828	0.159	15.9	0.84	84.1
2004	35,260	193,402	0.154	15.4	0.85	84.6
2005	38,103	216,245	0.150	15.0	0.85	85.0
2006	43,990	297,787	0.129	12.9	0.87	87.1
2007	48,961	333,315	0.128	12.8	0.87	87.2
2008	71,769	352,734	0.169	16.9	0.83	83.1
2009	75,767	370,940	0.170	17.0	0.83	83.0
2010	82,473	397,279	0.172	17.2	0.83	82.8

Fuente: elaboración propia con datos de Cuentas Nacionales, DANE (2014).

Cuadro 27

Colombia: Composición Orgánica de Capital con metodología de José Valenzuela (2000-2010)
(En miles de millones de pesos corrientes)

Año	Capital Constante	Capital Variable	Composición Orgánica de Capital
	1	2	3=1/2
2000	26,308	39,118	0.67
2001	30,999	42,921	0.72
2002	36,314	47,693	0.76
2003	43,756	53,171	0.82
2004	52,211	59,089	0.88
2005	59,318	66,894	0.89
2006	76,156	78,982	0.96
2007	86,946	90,382	0.96
2008	98,823	99,291	1.00
2009	97,194	98,015	0.99
2010	106,375	102,779	1.03

Fuente: elaboración propia con datos de Cuentas Nacionales, DANE (2014).

Cuadro 28

México: Composición Orgánica de Capital con metodología de José Valenzuela (1993-2012)
(En millones de pesos a precios de 2008)

Año	Capital Constante	Capital Variable	Composición Orgánica de Capital
	1	2	3=1/2
1993	1,260,728	985,931	1.28
1994	1,421,446	996,723	1.43
1995	925,965	822,721	1.13
1996	1,040,396	875,307	1.19
1997	1,224,911	976,599	1.25
1998	1,293,550	1,080,926	1.20
1999	1,347,697	1,113,890	1.21
2000	1,428,448	1,210,928	1.18
2001	1,309,611	1,229,857	1.06
2002	1,265,871	1,207,489	1.05
2003	1,231,885	1,199,248	1.03
2004	1,295,733	1,220,968	1.06
2005	1,371,652	1,231,733	1.11
2006	1,485,215	1,270,267	1.17
2007	1,543,296	1,286,112	1.20
2008	1,538,093	1,292,028	1.19
2009	1,106,981	1,212,439	0.91
2010	1,100,302	1,203,181	0.91
2011	1,189,456	1,232,532	0.97
2012	1,158,120	1,276,682	0.91

Fuente: elaboración propia con datos de sistema de Cuentas Nacionales, INEGI (2014) y Productividad total de los factores, INEGI (2014) <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabniveles.aspx?c=33687>

Cuadro 29

Colombia: Comportamiento de la Tasa de Ganancia con metodología de José Valenzuela Feijóo (1994-2010) (En miles de millones de pesos corrientes)

Año	Tasa de plusvalía	Composición Orgánica del Capital	Tasa de Ganancia
	a	B	$g=a/(b+1)$
2000	5.3	0.67	31.8
2001	5.3	0.72	30.9
2002	5.1	0.76	29.1
2003	5.3	0.82	28.9
2004	5.5	0.88	29.1
2005	5.7	0.89	30.1
2006	6.8	0.96	34.5
2007	6.8	0.96	34.7
2008	4.9	1.00	24.6
2009	4.9	0.99	24.6
2010	4.8	1.03	23.7

Fuente: elaboración propia con datos de Cuentas Nacionales, DANE (2014).

Cuadro 30

México: Comportamiento de la Tasa de Ganancia con metodología de José Valenzuela Feijóo (1993-2010) (En millones de pesos constantes a precios de 2008)

Año	Tasa de plusvalía	Composición Orgánica del Capital	Tasa de Ganancia
	a	B	$g=a/(b+1)$
1993	7.1	1.28	31.2
1994	7.4	1.43	30.5
1995	8.5	1.13	39.8
1996	8.3	1.19	38.1
1997	7.9	1.25	35.1
1998	7.4	1.20	33.5
1999	7.3	1.21	32.9
2000	7.0	1.18	32.0
2001	6.8	1.06	32.8
2002	6.9	1.05	33.6
2003	7.0	1.03	34.4
2004	7.1	1.06	34.6
2005	7.3	1.11	34.4
2006	7.4	1.17	34.1
2007	7.5	1.20	34.1
2008	7.5	1.19	34.2
2009	7.4	0.91	38.8
2010	8.0	0.91	41.6
2011	8.1	0.97	41.0
2012	8.0	0.91	42.0

1) En el cuadro 30 de este anexo se muestra como se obtuvo la Composición Orgánica de Capital.

Fuente: elaboración propia con datos de sistema de Cuentas Nacionales, INEGI (2014) y Productividad total de los factores, INEGI (2014) <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabniveles.aspx?c=33687>

Cuadro 31

México: Comportamiento de la Tasa de Ganancia con metodología de Diego Guerrero (1993-2010)
(En millones de pesos corrientes)

Año	Capital Constante	Capital Variable	Plusvalía	Tasa de Ganancia DG
	C	V	P	$g = P / (C+V)$
1993	3,929,902	338,438	1,096,795	25.7
1994	4,439,954	381,429	1,244,166	25.8
1995	5,934,591	424,517	1,531,559	24.1
1996	7,842,442	557,632	2,137,478	25.4
1997	9,524,108	723,198	2,697,153	26.3
1998	11,358,486	908,127	3,205,607	26.1
1999	13,867,164	1,093,480	3,896,850	26.0
2000	15,958,897	1,304,141	4,534,788	26.3
2001	17,272,248	1,410,285	4,683,666	25.1
2002	18,675,478	1,489,081	4,940,637	24.5
2003	20,273,654	1,563,378	5,308,269	24.3
2004	22,562,041	1,706,182	6,072,305	25.0
2005	24,453,829	1,829,762	6,642,246	25.3
2006	26,862,702	1,996,418	7,482,522	25.9
2007	29,160,760	2,136,263	8,113,460	25.9
2008	32,060,890	2,291,360	8,673,177	25.2
2009	34,077,673	2,263,497	8,369,271	23.0
2010	36,387,918	2,365,174	9,416,367	24.3
2011	39,383,908	2,536,317	10,398,999	24.8
2012	41,934,210	2,702,141	11,145,499	25.0

- 1) El Capital Constante se entiende como los Acervos Brutos de Capital; en el cuadro en el Cuadro 17 de este anexo se muestra cómo se obtuvo la Plusvalía

Cuadro 32

México: Comportamiento de la Tasa de Ganancia y la Composición Orgánica de Capital con la metodología de José Valenzuela (1993-2010) (En millones de pesos corrientes)

Año	Tasa de Ganancia	Composición Orgánica de Capital
1993	31.2	1.28
1994	30.5	1.43
1995	39.8	1.13
1996	38.1	1.19
1997	35.1	1.25
1998	33.5	1.20
1999	32.9	1.21
2000	32.0	1.18
2001	32.8	1.06
2002	33.6	1.05
2003	34.4	1.03
2004	34.6	1.06
2005	34.4	1.11
2006	34.1	1.17
2007	34.1	1.20
2008	34.2	1.19
2009	38.8	0.91
2010	41.6	0.91
2011	41.0	0.97
2012	42.0	0.91

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2014).

Cuadro 33

Colombia: Comportamiento de la Formación Bruta de Capital y sus componentes (2003-2011)
(En miles de millones de pesos colombianos corrientes)

Año	Formación Bruta de capital	Formación Bruta de Capital Fijo	Formación Bruta de Capital Fijo: productos de la agricultura, la silvicultura y la pesca	Formación Bruta de Capital Fijo: productos de la Industria Manufacturera	Formación Bruta de Capital Fijo: activos intangibles, terrenos, construcciones, servicios de construcción
2003	54,868	53,171	2,076	15,842	33,538
2004	61,004	59,089	1,984	17,914	37,454
2005	68,783	66,894	2,086	22,553	40,081
2006	81,981	78,982	2,175	29,148	45,301
2007	92,656	90,382	2,180	36,785	49,054
2008	101,152	99,291	2,262	40,893	53,922
2009	96,986	98,015	2,322	36,050	56,043
2010	104,161	102,779	2,455	42,625	56,099
2011	123,203	122,008	2,637	55,921	63,569

* Por el tipo de índice utilizado (un índice de Laspeyres encadenado), los datos no son aditivos.

Fuente: elaboración propia con datos de DANE (2014).

Bibliografía

- Aguilar, Alonso. 2005. Economía política del desarrollo. Editado por Instituto de Investigaciones Económicas y Casa Juan Pablos, México.
- Aguilar, Alonso. 2011. La crisis actual del capitalismo. Siglo XXI Editores, México.
- Álvarez, Alejandro. 2011. “25 años de teoría, práctica y mitos del neoliberalismo en México”. En, Centro Mexicano de Estudios Sociales. La crisis actual del capitalismo. Siglo XXI Editores, México, pp. 64-81.
- Amin, Samir. 2006. Los desafíos de la mundialización. Siglo XXI, México.
- Amin, Samir. 2009. “Debate financiero, crisis sistémica? Respuestas ilusorias y respuestas necesarias” Memoria, núm. 234 (febrero-marzo), pp. 19-38.
- Anderson, Perry. 1997. “Neoliberalismo: Balance provisorio”. En, Emir Sader y Pablo Gentili (coords.) La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social. Eudeba, Buenos Aires, pp.192-237.
- Archila, Mauricio. 2012. “El movimiento estudiantil en Colombia, una mirada histórica”. *OSAL* (Buenos Aires: CLACSO) Año XIII, N° 31, mayo, pp. 71-104.
- Baran, Paul. 1980. Excedente económico e irracionalidad capitalista. Ediciones Pasado y presente, México.
- Bell, Daniel. 2006. El advenimiento de la sociedad post-industrial. Alianza Editores, España.
- Bettelheim, Charles. 1949. Faits et chiffres relatifs a l'emploi et au chômage. Centre de Documentation Universitaire Paris, Francia, pp. 160-192.
- Boron, Atilio. 2011. “De la guerra perpetua a la crisis perpetua”. En, Centro Mexicano de Estudios Sociales (Coord). La crisis actual del capitalismo. Siglo XXI Editores, México.
- Camacho, Iván; Hernández Calvario, Carolina; Del Río Casasola, Alfredo. 2013. “Explotación de la fuerza de trabajo en México y España.” XI Jornadas Internacionales de Política Económica, Bilbao. Mimeo.
- Caputo, Orlando. 2011. “La crisis actual de la economía mundial. Una nueva interpretación teórica e histórica”. En La crisis del capitalismo. Desarrollo global y en América Latina. UNAM-BUAP, México, pp. 23-38.
- Castañeda Rodríguez-Cabo. 1997. Geometría del capital de las naciones. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.
- Ceceña Ana Esther y Andrés Barreda Marín (coord.) 1995. Producción estratégica y hegemonía mundial. Siglo XXI, México.
- Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía de la UNAM. 2005. “México, E.U. y Canadá: crecimiento, desempleo e inflación (2003-2005)” Reporte de investigación No 67, < <http://cam.economia.unam.mx/> />, consultado el 20 de marzo de 2013.

- Cepal. 2012. Medidas de política implementadas en América Latina y el Caribe ante las adversidades de la economía internacional, 2008-2012. San Salvador, <http://www.cepal.org/pses34/noticias/documentosdetrabajo/7/47747/2012-575-Medidas_de_politica-BOOK-WEB.pdf>, consultado el 27 de agosto de 2013.
- Dahrendorf, Ralf. 1979. Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial. Ediciones Rialp, España.
- Dumenil, Gerard y Dominique Levy. 2007. Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales. Fondo de Cultura Económica, México.
- Dussel, Enrique y Samuel Ortíz. 2013. Monitor de la Manufactura Mexicana. Año 9, número 10 (noviembre), <<http://dusselpeters.com/monitor10.pdf>>, consultado el 17 de enero de 2014.
- Echeverría, Bolívar. 1995. Las ilusiones de la modernidad. Editado por UNAM, México.
- Echeverría, Bolívar. 1986. El discurso crítico de Marx. Era, México.
- Estay, Jaime. 2010. “G-20 vs. G-192: agendas y acciones frente a la crisis mundial”. En, Gambina, Julio. La crisis capitalista y sus alternativas. CLACSO, Buenos Aires, pp. 39-62.
- Gambina, Julio. 2011. La crisis del capitalismo. Desarrollo global y en América Latina, UNAM y BUAP, México.
- Gandarilla Salgado, José. 2012. “Para una caracterización de la crisis histórica de nuestra época”. OSAL (Buenos Aires: CLACSO) Año XIII, N° 32, noviembre, pp. 191-218.
- Gilly, Adolfo. 2009. Historias clandestinas. Ítaca, México.
- Girón, Alicia. 2010. Debate fiscal y financiero. Agenda del cambio estructural. Porrúa, México.
- Grossmann, Henrik. 1979. La ley de la acumulación y el derrumbe del sistema capitalista. Siglo XXI Editores, México.
- Guerrero, Diego. 1989. Acumulación de capital, distribución de la renta y crisis de rentabilidad en España. Editorial de la Universidad Complutense de Madrid, España.
- Guerrero, Diego. 1990. “Cuestiones polémicas en torno a la teoría marxista del trabajo productivo” Política y sociedad, Núm. 5, pp. 119— 30
- Guerrero, Diego. 2000. “Dinero, capital ficticio, trabajo improductivo y sistema financiero” Nómadas, Núm. 1, Universidad Complutense de Madrid, España.
- Harvey, David. 1978. “La geografía de la acumulación capitalista: Una reconstrucción de la teoría marxista”. En, Departamento de geografía de la Facultad de Filosofía y Letras. Geografía radical anglosajona. PUAB, Bellaterra, pp.143-180.
- Harvey, David. 2010. “Organizarse para la transición anticapitalista”. Crítica y emancipación. CLACSO No 4, Buenos Aires, pp. 197-194.
- Hilferding, R. 1963. El Capital Financiero, Ed. Tecnos, Madrid.
- Huerta, Arturo. 2006. Por qué no crece la economía mexicana y cómo puede crecer. Diana, México.

- Huerta, Arturo. 2010. "Banco Central y nueva agenda monetaria para el crecimiento con equidad" En, Alicia Girón, Correa y Rodríguez (edit.) Debate fiscal y financiero. Agenda del cambio estructural. Editorial Miguel Ángel Porrúa, México, pp. 121-142.
- INEGI. 2012. Índice de la productividad laboral y del costo unitario de la mano de obra, www.inegi.org.mx, consultado el 24 de enero de 2013.
- Isaac, J., J. Prudencio y C. Hernández. 2014. "Tasa de plusvalía y desvalorización de la fuerza de trabajo en América Latina: México, Colombia, Brasil, Chile y Argentina". En, Jorge Isaac, Luis Quintana y Carlos Salas (coord.) Trabajo y explotación en América Latina: Brasil y México. CEDA y Plaza y Valdés, México, pp.251-285.
- Kondartieff N.D. 1979. Los ciclos económicos largos, Akal, Madrid.
- Kregel, Jan. 1985. "Budget deficits, stabilization policy and liquidity preference: Keynes's post-war policy proposals". En F. Vicarelli editor: Keynes relevance today. Mac Millan, London, pp.28-50.
- Lenin. 1961. "Dos tácticas de la socialdemocracia en la revolución democrática". En, Lenin. Obras escogidas, Tomo I. Progreso, Moscú, pp. 256-305.
- Lenin. 1973 a). "Una gran iniciativa". En, Lenin. Obras escogidas, Tomo III. Progreso, Moscú, pp. 228-243.
- Lenin. 1973. "imperialismo, fase superior del capitalismo". En, Lenin. Obras escogidas, Tomo V. Progreso, Moscú, pp. 376-462.
- Lenin. 1979 a). "La Europa atrasada y el Asia avanzada". El despertar de Asia. Progreso, Moscú, pp. 378-398.
- Lenin. 1979 b). "Una gran iniciativa". Marx, Engels, marxismo. Editorial Progreso, Moscú, pp. 571-618.
- Maddison. 2002. La economía mundial. Una perspectiva milenaria. OCDE y Mundi-Prensa, Madrid.
- Magdoff, Harry y Paul Sweezy. 1983. "Production and finance". Monthly Review No.35, Estados Unidos, pp. 1- 11.
- Magdoff, Harry y Paul Sweezy. 1988. Estancamiento y explosión financiera en Estados Unidos. Siglo XXI, México.
- Mandel, Ernest. 1986. Las ondas largas del desarrollo capitalista. La visión marxista. Siglo XXI, Madrid.
- Marini, Mauro. 1970. Sociología del desarrollo económico (Una guía para su estudio). UNAM, México.
- Marini, Ruy Mauro. 1973. Dialéctica de la dependencia. Ediciones Era. México.
- Marini, Mauro. 1985. La crisis internacional y la América Latina. Fondo de Cultura Económica, México.
- Marini, Mauro.1993. América Latina: democracia e integración. Nueva Sociedad, Caracas.

- Marini, Ruy Mauro. 2008. "América Latina, dependencia y globalización. Fundamentos conceptuales". En, Carlos Eduardo Martins. Ruy Mauro Marini. Antología y presentación. CLACSO, Bogotá.
- Mariña, Abelardo. 2001. "Formación y acervos de capital en México, 1949-1999". Análisis Económico Vol. XVI, Núm. 34. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, pp. 231-256.
- Marx, Carlos. 1971. El capital. Siglo XXI, México.
- Marx, Carlos. 1973 a). El Capital. Tomos II. Fondo de Cultura Económica, México.
- Marx, Carlos. 1973 b). El Capital. Tomos III. Fondo de Cultura Económica, México.
- Marx, Carlos. 2011. Ideología alemana. Colofón, México.
- Mattick, Paul. 1977. Crisis y teoría de las crisis. Editorial Península, Barcelona.
- Mattick, Paul. 1979. "Sobre la teoría marxiana de la acumulación y del derrumbe". En, Karl Korsch, et al. ¿Derrumbe del capitalismo o sujeto revolucionario? Siglo XXI, México, pp.94-127.
- Mészáros, István. 2009. La crisis estructural del capital. Ministerio del Poder Popular para la Comunicación y la Información, Venezuela.
- Mitchell, Wesley. 1956. "Los ciclos económicos". En: Haberler, G. Ensayos sobre el ciclo económico. Fondo de Cultura Económica, México, pp.35-56.
- Morales, Josefina. 2011. "América Latina en la vorágine de la crisis. De la recesión a la nueva depresión imperialista. En La crisis del capitalismo. Desarrollo global y en América Latina. UNAM-BUAP, México, pp.249-264.
- Morales, Josefina. 2015a. "Reestructuración industrial bajo el TLCAN. Dimensiones territoriales". (En prensa)
- Morales, Josefina. 2015b. "Patrones geoindustriales 1980-2015". (En prensa)
- Morales, Josefina. 2015c. "Política Industrial Alternativa". (En prensa)
- Nieto López, Jaime Rafael. 2011. "Resistencia social en Colombia: entre guerra y neoliberalismo" en *OSAL* (Buenos Aires: CLACSO) Año XII, N° 30, noviembre, pp.125-124.
- Oliver, Lucio; Modonesi, Massimo; López de la Vega, Mariana; Munguía Galeana, Fernando. 2012. "México 2011: violencia y resistencia" en *OSAL* (Buenos Aires: CLACSO) Año XIII, N° 31, mayo, pp.211-228.
- Ornelas, Raúl. 1995. "Las empresas transnacionales como agentes de la dominación capitalista". En, Ana Esther Ceceña y Andrés Barrera (coord.). Producción estratégica y hegemonía mundial. Siglo XXI, México, pp.398-519.
- Ortíz, Samuel. 2015. "Inversión e industria manufacturera mexicana en el neoliberalismo". En, Samuel Ortíz Velásquez y Lourdes Carolina Hernández Calvario (coord.). México: Crisis neoliberal y alternativas de izquierda (en prensa).

- Palma Leticia y Edgar Amador. 1995. “La electroinformática: núcleo y vanguardia del desarrollo de las fuerzas productivas” Producción estratégica y hegemonía mundial. Siglo XXI, México, pp.520-541.
- Pinto, Anibal. 1975. “Notas sobre el desarrollo, subdesarrollo y dependencia”. En, Anibal Pinto Inflación raíces estructurales. Fondo de Cultura Económica, México, pp. 141-161.
- Poulantzas, Nicos. 1976. Las clases sociales en el capitalismo actual. Siglo XXI, México.
- Ponomariov, Boris. 1985. El movimiento revolucionario internacional de la clase obrera. Progreso, Moscú.
- Prebisch, Raúl. 1981. Capitalismo periférico. Crisis y transformación. Fondo de Cultura Económica, México.
- Prudencio, Jaime. 2015. “Dinámica de la desigualdad y polarización en las entidades de México, 1970-2010”. En, Samuel Ortíz Velásquez y Lourdes Carolina Hernández Calvario (coord.). México: Crisis neoliberal y alternativas de izquierda (en prensa).
- Ramírez, Joan. 2012. “Fallas estructurales del mercado laboral colombiano”. Foro Informalidad laboral, equidad y seguridad social, CEPAL, <<http://anif.co/sites/default/files/uploads/Juan%20Carlos%20Ram%C3%ADrez%20-%20Cepal.pdf>> Consultado el 17 de marzo de 2013.
- Reyes Posada, Alejandro. 2009. Guerreros y Campesinos. El despojo de la tierra en Colombia. Norma, Bogotá.
- Rodolsky, Roman. 1978. Génesis y estructura de El capital de Marx. Siglo XXI Editores, México.
- Romero, Mauricio. 2011. La economía de los paramilitares. Redes de corrupción, negocios y política. Nuevo Arco Iris/Debates, Bogotá.
- Samaniego, Norma. 2009. “La crisis, el empleo y los salarios en México.” Economía UNAM, Vol. 6, No 16, (ene. – abr.) pp.57-67.
- Sarmiento Anzola, Libardo. 2005. “Malestar social y política pública. 2001-2004” en *Foro* (Bogotá) N° 52, febrero, pp.1-21.
- Sarmiento Anzola, Libardo. 2009. “El proyecto social del uribismo” en *Caja de Herramientas* (Bogotá) Año 15, N° 115, junio, pp. 29-43.
- Shaikh, Anwar. 1990. Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política. Tercer mundo editores, Colombia.
- Shumpeter, Joseph. 1939. Bussines Cycle. Mc Graw-Hill, London.
- Shumpeter, Joseph. 1978. Teoría del desenvolvimiento capitalista. FCE, México.
- Smith, Adam. 2009. Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. Editorial Tecno, España.
- Sotelo Valencia, Adrián. 2010. Crisis capitalista y desmedida del valor. Un enfoque desde los Grundrisse. Ítaca, México.

- Sweezy, Paul. 1984. Teoría del desarrollo capitalista. FCE, México.
- Thompson, E. 1983. Protesta y sobrevive. Blume, Madrid.
- Tougan-Baranowsky, M. 1913. Les crises industrielles en Anglatere. M. Giard & E Briere, París.
- Ulrich, Beck. 2008. ¿Qué es la globalización. Editorial Paidós, España.
- Valenzuela Feijóo, José. 1999. Explotación y despilfarro. Plaza y Valdés, México.
- Valenzuela Feijóo, José. 2005. Producto, excedente y crecimiento. Trillas, México.
- Valenzuela Feijóo, José. 2009. La gran crisis del capital. Trasfondo estructural el impacto en México. Editado por la UAM, México.
- Valenzuela Feijóo, José. 2009b. “La crisis: algunas consideraciones básicas”. Memoria, No. 234 (febrero-marzo), pp. 4-18.
- Valenzuela, José. 2012a. Teoría general de las economías de mercado. Editado por el Banco Central de Venezuela, Venezuela.
- Valenzuela Feijoo, José. 2012b. América Latina: alternativas frente a la crisis / I de V. En: La Jornada de Oriente del día 23 de enero.
- Valenzuela Feijoo, José. 2014. Clases, conflictos, política. Organización para el cambio. CEDA, México.
- Villarespe Reyes, Verónica. 2001. La solidaridad: benéfica y programas. Pasado y presente del tratamiento de la pobreza en México. IIEc, UNAM.