



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

ACTA DE EXAMEN DE GRADO

No. 00187

Matrícula: 2143802640

GENERACIÓN Y USOS DEL EXCEDENTE ECONÓMICO A INICIOS DEL SIGLO XXI. UN ESTUDIO COMPARADO PARA AMÉRICA LATINA: MÉXICO, BRASIL Y ARGENTINA.

En la Ciudad de México, se presentaron a las 9:00 horas del día 27 del mes de enero del año 2017 en la Unidad Iztapalapa de la Universidad Autónoma Metropolitana, los suscritos miembros del jurado:

DR. JUAN ARTURO GUILLEN ROMO
DR. WESLEY COLIN MARSHALL
DR. ABELARDO MARIÑA FLORES

Bajo la Presidencia del primero y con carácter de Secretario el último, se reunieron para proceder al Examen de Grado cuya denominación aparece al margen, para la obtención del grado de:

MAESTRO EN ESTUDIOS SOCIALES (ECONOMIA SOCIAL)

DE: EDUARDO DANIEL APARICIO CHAVEZ



EDUARDO DANIEL APARICIO CHAVEZ
ALUMNO

y de acuerdo con el artículo 78 fracción III del Reglamento de Estudios Superiores de la Universidad Autónoma Metropolitana, los miembros del jurado resolvieron:

A PROBAR

Acto continuo, el presidente del jurado comunicó al interesado el resultado de la evaluación y, en caso aprobatorio, le fue tomada la protesta.

REVISÓ

LIC. JULIO CÉSAR DE LARA ISASSI
DIRECTOR DE SISTEMAS ESCOLARES

DIRECTORA DE LA DIVISIÓN DE CSH

DRA. JUANA JUÁREZ ROMERO

PRESIDENTE

DR. JUAN ARTURO GUILLEN ROMO

VOCAL

DR. WESLEY COLIN MARSHALL

SECRETARIO

DR. ABELARDO MARIÑA FLORES

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

*“GENERACIÓN Y USOS DEL EXCEDENTE ECONÓMICO A
INICIOS DEL SIGLO XXI. UN ESTUDIO COMPARADO PARA
AMÉRICA LATINA: MÉXICO, BRASIL Y ARGENTINA”*

IDÓNEA COMUNICACIÓN DE RESULTADOS

PRESENTA

EDUARDO DANIEL APARICIO CHÁVEZ

2143802440

**PARA OPTAR POR EL GRADO DE
MAESTRO EN ESTUDIOS SOCIALES CON LÍNEA EN
ECONOMÍA SOCIAL**

DIRECTOR: DR. ABELARDO MARIÑA FLORES

JURADO: DR. ARTURO GUILLÉN ROMO

DR. WESLEY MARSHALL

IZTAPALAPA, CIUDAD DE MÉXICO, ENERO 2017

A mi abuelo Don Panchito

A Alejandro Tlacaelel, a Manuel Díaz, a Pablo
Ramírez y a Iván Córtes porque sin ustedes este
trabajo no sería posible

A los 43 compañeros desaparecidos de la Escuela
Normal de Ayotzinapa, a sus familiares y amigos

A la sociedad mexicana

Agradecimientos

A mis padres, hermanas y a mi familia por el cariño y confianza brindada. Porque gracias a ellos es que he podido seguir adelante.

Al Dr. Pepe Valenzuela por las enseñanzas y jalones de orejas que me permitieron iniciar el presente trabajo. Al Dr. Abelardo Mariña por la confianza y el fuerte compromiso que ha tenido conmigo para ver cristalizadas estas páginas. A ambos gracias ya que es a su trabajo de toda la vida lo que me motivó a elegir mi tema de investigación y sobre todo, a terminar esta tesis. Gracias por el conocimiento transmitido.

Al Dr. Wesley por tomarse el tiempo de leer mi trabajo, por la confianza y palabras de aliento que ha tenido con nosotros en estos años en la UAM. Al Dr. Guillén por aceptar ser parte del jurado, por leer el trabajo y sobre todo, por el apoyo que nos brindó todo este tiempo, por sus palabras y consejos, por todo eso, gracias a ambos.

Al Mtro. José Sandoval por tomarse el tiempo de leer parte del trabajo, por las correcciones y recomendaciones, por seguir siendo un ejemplo para mí. Al Mtro. Juan Salazar por los comentarios y sugerencias al trabajo. A la Dra. Monika Meireles por las recomendaciones bibliográficas, por los comentarios y por su amistad. A la Dra. Iris Guevara por la confianza, por los conocimientos transmitidos y por permitirme siendo su ayudante tomar experiencia en algo tan lindo como lo es la docencia.

A todos los mencionados líneas arriba, gracias por su generosidad intelectual y por permitir hacer de esta, una mejor investigación. Todas las fallas que contenga el trabajo serán siempre responsabilidad mía.

A ustedes, mis amigos, mis buenos amigos, muchas gracias por todas las experiencias de vida que hemos podido compartir, por su cariño, y espero sigamos construyendo una amistad cada día más sólida llena de respeto, de cariño, de lealtad así como de estímulo moral e intelectual para que juntos podamos seguir creciendo. Por más años de amistad juntos.

Expreso mi cariño y enorme agradecimiento a la Universidad Autónoma Metropolitana, por permitirme tener esta formación académica. Al Dr. Peredo, al Dr. Gabriel Nuñez, al Dr. Gregorio Vidal, al Dr. Antonio Mendoza por sus excelentes clases. Por sus enseñanzas, por eso, muchas gracias maestros.

Agradezco a la sociedad mexicana, a nuestra gente que se esfuerza y trabaja día a día, ya que gracias a ellos es que pueden financiarse las escuelas públicas, en donde he podido tener grandes experiencias y sobre todo, gracias a las cuales he podido concluir mis estudios. Gracias a ustedes he podido darme cuenta de la responsabilidad que ahora y siempre tendré. Quiero que sepan que me esforzaré por retribuirles de la mejor manera.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT) le agradezco por la beca otorgada durante dos años de estudios de maestría en la UAM Iztapalapa.

ÍNDICE

ÍNDICE.....	i
ÍNDICE DE CUADROS, GRÁFICAS Y DIAGRAMAS	iii
INTRODUCCIÓN.....	v
CAPÍTULO 1. EL CONCEPTO DE EXCEDENTE EN LA LITERATURA ECONÓMICA ANTES DE MARX	1
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. LOS FISIÓCRATAS.....	2
III. EXCEDENTE Y TRABAJO PRODUCTIVO EN ADAM SMITH	4
IV. EXCEDENTE Y EL PROBLEMA DE LOS BIENES-SALARIO EN RICARDO	9
V. LAS TESIS DE MILL.....	15
VI. CONCLUSIONES	20
CAPÍTULO 2. MARX: PLUSVALÍA Y TASA DE PLUSVALÍA	22
I. INTRODUCCIÓN.....	22
II. EXCEDENTE Y PLUSVALÍA. ALGUNAS RELACIONES BÁSICAS	23
III. LA MASA ANUAL DE PLUSVALÍA Y SUS DETERMINANTES.....	24
IV. LA TASA DE PLUSVALÍA Y EL VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO.....	26
V. DETERMINANTES DEL VALOR HORA DE LA FUERZA DE TRABAJO.....	27
VI. DETERMINANTES DE LA TASA DE PLUSVALÍA	28
VII. LA TASA DE PLUSVALÍA: DETERMINANTES DE SEGUNDA LÍNEA.....	30
VIII. IMPORTANCIA DE LA PLUSVALÍA Y SUS USOS.....	35
IX. CONCLUSIONES	40
CAPÍTULO 3. AJUSTE Y MEDIDAS DE POLÍTICA ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA: ARGENTINA, BRASIL Y MÉXICO.....	43
I. INTRODUCCIÓN.....	43
II. AJUSTE ESTRUCTURAL EN AMÉRICA LATINA. LOS CASOS DE ARGENTINA, BRASIL Y MÉXICO A FINALES DEL SIGLO XX.....	43
III. ARGENTINA, MÉXICO Y BRASIL A INICIOS DEL SIGLO XXI.....	54
IV. CONCLUSIONES	59

CAPÍTULO 4. GENERACIÓN DEL EXCEDENTE ECONÓMICO EN EL CAPITALISMO CONTEMPRANERO: ARGENTINA, BRASIL Y MÉXICO, 2000-2013	61
I. INTRODUCCIÓN	61
II. DEFINICIÓN Y MEDICIÓN DEL EXCEDENTE: MASA DE PLUSVALÍA Y TASA DE PLUSVALÍA	62
III. TRABAJO COMO TRABAJO PRODUCTIVO E IMPRODUCTIVO: UN APUNTE INICIAL.....	72
IV. MASA DE PLUSVALÍA Y TASA DE PLUSVALÍA: EVIDENCIA EMPÍRICA	83
V. CONCLUSIONES	86
CAPÍTULO 5. DETERMINANTES DE LA TASA DE PLUSVALÍA Y USOS DEL EXCEDENTE ECONÓMICO	89
I. INTRODUCCIÓN	89
II. DETERMINANTES DE LA TASA DE PLUSVALÍA	90
III. IMPORTANCIA DE LA PLUSVALÍA	98
IV. USOS DEL EXCEDENTE	103
V. CONCLUSIONES	111
CONCLUSIÓN	114
ANEXO ESTADÍSTICO	118
BIBLIOGRAFÍA	135

ÍNDICE DE CUADROS, GRÁFICAS Y DIAGRAMAS

Cuadros

Cuadro 2.1. Tasa de plusvalía y participación salarial. Ejemplo

Cuadro 3.1 Cronología de las reformas

Cuadro 4.1. Tasa de plusvalía del sector manufacturero, Foley.

Cuadro 4.2. Metodología para estimación de tasa de plusvalía Dardón, et-al.

Cuadro 4.3. Clasificación de actividades productivas e improductivas para la estimación en Argentina

Cuadro 4.4. Clasificación de actividades productivas e improductivas para la estimación en Brasil

Cuadro 4.5. Clasificación de actividades productivas e improductivas para la estimación en México

Cuadro 5.1. Participación salarial del trabajo productivo (wp) y participación del capital (k) en el PIN, Argentina, Brasil y México. 1995-2013 (%)

Cuadro 5.2. Participación salarial, Argentina, Brasil y México. 1995-2013 (%)

Gráficas

Gráfica 4.1. Evolución de la población ocupada productiva e improductiva, Argentina 1995-2013 (%).

Gráfica 4.2. Evolución de la población ocupada productiva e improductiva, Brasil 1995-2013 (%)

Gráfica 4.3. Evolución de la población ocupada productiva e improductiva, México 1995-2013 (%)

Gráfica 4.4 Masa de plusvalía: Argentina, Brasil y México, 1995-2013. Índice 2000=100 a partir de dólares de 2005.

Gráfica 4.5. Tasa de plusvalía: Argentina, Brasil y México, 1995-2013 (%)

Gráfica 5.1. Promedio de horas trabajadas al año, Argentina, Brasil y México. 1995-2013 (Millones de horas)

Gráfica 5.2. Productividad hora del trabajo, Argentina, Brasil y México. 1995-2013 (Índice, 2000=100)

Gráfica 5.3. Remuneración media anual real, Argentina, Brasil y México. 1995-2013 (Índice, 2000=100)

Gráfica 5.4. Tasa de acumulación, Argentina, Brasil y México 1995-2013 (%)

Gráfica 5.5. Participación de los gastos improductivos en el excedente económico Argentina, Brasil y México 1995-2013 (%)

Gráfica 5.6. Estructura porcentual de los gastos improductivos en Argentina

Gráfica 5.7. Estructura porcentual de los gastos improductivos en Brasil

Gráfica 5.8. Estructura porcentual de los gastos improductivos en México

Gráfica 5.9. Participación de las exportaciones netas (X-M) en el excedente económico Argentina, Brasil y México 1995-2013 (%)

Diagramas

Diagrama 2.1. Determinantes de la tasa de plusvalía

Diagrama 3.1 Consenso de Washington

Diagrama 5.1. Usos del excedente

INTRODUCCIÓN

Desde mediados de los años setenta del siglo pasado en los países latinoamericanos se implementaron una serie de reformas estructurales con el fin de hacer frente al problema de deuda externa. Las medidas implementadas trajeron como resultado un profundo cambio en la manera de hacer política económica en América Latina, impulsándose el “libre mercado” en oposición al capitalismo dirigido por el Estado, pues se tachó a este último de ineficiente y de ser el causante de los problemas económicos iniciados desde mediados de los años setenta.

Esta serie de medidas en realidad han pretendido recuperar la rentabilidad del capital a costa de las condiciones económicas y por tanto, sociales de la gran mayoría de la población latinoamericana. Los ritmos de crecimiento económico comenzaron a decrecer y fueron menores a los ritmos de crecimiento económico presentados en la época anterior. Los problemas de la mala distribución del ingreso también se acentuaron, pues algunas de las medidas implementadas han atacado de manera violenta a las condiciones laborales de los trabajadores.

Sin embargo, al iniciar el siglo XXI en Argentina y en Brasil sucedieron una serie de circunstancias que les permitieron lograr buenos ritmos de crecimiento económico junto a la mejora de las condiciones sociales de su población. Por su parte, en México la situación ha sido otra. Esta disparidad en los ritmos de crecimiento económico nos plantean algunas dudas sobre el por qué esto ha sido así en las economías más grandes de América Latina. ¿Qué permitió la mejora económica y social en Argentina y en Brasil en comparación con México si en todas estas economías se implementaron las

denominadas reformas de ajuste estructural? El punto de inflexión parece ser la toma de poder en Argentina por parte de Néstor Kirchner y de Lula da Silva en Brasil, ambos en el año 2003.

La comprensión de la situación argentina, brasileña y mexicana nos parece fundamental en la concepción de un cambio de paradigma que permita mejoras económicas y sociales al interior de nuestras naciones. El arsenal teórico que nos permite la mejor comprensión de la realidad económica latinoamericana es el desarrollado por Marx y autores clásicos como Smith, Ricardo y Mill en lo concerniente al excedente económico y los usos que se hacen del mismo. Dentro de los usos que se hacen del excedente se encuentran los productivos, que pueden estimular el crecimiento económico y las mejoras sociales en una nación.

El surgimiento de un excedente por arriba del producto necesario para la reproducción simple de una sociedad plantea una serie de circunstancias. En primer lugar surge la disyuntiva de quién debe apropiárselo, y en segundo lugar, cómo debe de utilizarse y sobre todo, con qué finalidad. Esta serie de cuestiones son entendidas a partir de la teoría del valor-trabajo de Marx, que plantea, la manera en que funciona el capitalismo. La propia generación de un excedente por encima de lo necesario para el mantenimiento de los habitantes de una sociedad propicia que un sector de la sociedad deje de trabajar para subsistir. Una parte de aquellos que han dejado de laborar asumen el rol de clase dirigente, por la razón de ser los dueños de grandes sumas de dinero y sobre todo, de capital. De ahí su actuar como clase dominante.

Aquel sector que no se apropia del excedente es precisamente, el conjunto de productores directos, el trabajador asalariado. Este tipo de trabajadores, son los únicos con la capacidad de crear valor. En el proceso

productivo, trabajan cierta cantidad de tiempo para la reposición del valor de su fuerza de trabajo, la cual se representa en el salario, forma transmutada de su valor. A la parte de la jornada de trabajo que el trabajador asalariado le dedica a su reposición, se le denomina trabajo necesario. La otra parte representa el trabajo excedente, que es el que labora gratuitamente el trabajador asalariado para el dueño de los medios de producción, el capitalista. Y este tiempo de trabajo excedente es lo que da origen a la ganancia del capital.

Entonces durante el proceso productivo, el trabajador labora cierto tiempo para su propia reproducción, reproduciendo el valor de su fuerza de trabajo y también labora en la creación de un valor superior al del valor de su fuerza de trabajo, un plus de valor el cual no le será remunerado. Ese valor extra asume la denominación de masa de plusvalía, la ganancia del capital. Para Marx esta ganancia es fruto del trabajo impago por parte del capitalista al productor directo. Es resultado de la explotación del trabajo.

Y es precisamente, el descubrir el origen del excedente como resultado del trabajo impago el gran avance de Marx con respecto a autores clásicos como Smith, Ricardo y Mill. Sin embargo, Marx y este conjunto de autores clásicos, así como los propios fisiócratas tenían claro el hecho que el producto de un economía era resultado del trabajo y no sólo eso, sino de un tipo particular de trabajo, el llamado trabajo productivo. Marx, los clásicos y los fisiócratas consideran al excedente como un remanente del producto total una vez pagados los costos de producción.

Para toda esta serie de autores la existencia de un excedente puede permitir un ciclo virtuoso de crecimiento económico, siempre y cuando, sea

utilizado una parte amplia del excedente en acumulación de capital. Ello plantea conocer los usos que se le da al excedente económico.

En el marco de esta reflexión, es que nos planteemos como cuestiones a resolver dentro de este trabajo el saber: a) ¿cómo es qué se genera el excedente?; b) ¿qué magnitud asume la explotación del trabajo en Argentina, Brasil y México?; c) ¿qué variables o circunstancias explican las tendencias de la masa de plusvalía y de la tasa de plusvalía y; c) ¿qué usos se le ha dado al excedente?

Estas preguntas nos permiten alcanzar el objetivo clave de esta investigación: *conocer las causas y los determinantes de la generación del excedente así como los usos de éste como factores clave en los ritmos de crecimiento económico y su impacto en la clase trabajadora en Argentina, Brasil y México en los primeros años del siglo XXI.*

Mientras que como objetivos particulares tenemos conocer: a) cómo se produce el excedente; b) quién se apropia del excedente; c) el papel de la productividad hora del trabajo en la generación del excedente y; d) las consecuencias en los niveles de empleo y de los niveles salariales a inicios del siglo XXI.

Las hipótesis claves del trabajo residen en que: a) la generación del excedente en México tiene como sustento altas tasas de plusvalía en comparación con Argentina y Brasil iniciado el siglo XXI; b) en Argentina y en Brasil mayor parte del excedente es utilizado de manera productiva, esto es, en acumulación de capital; mientras que en México, una parte menor del excedente ha sido utilizado de manera productiva, hechos que han impactado

en los ritmos de crecimiento económico de manera positiva en Argentina y Brasil, y de manera negativa en México.

El trabajo de investigación está estructurado en tres secciones. La primera sección corresponde a los capítulos 1 y 2, dedicada al estudio teórico del concepto del excedente. El primer capítulo corresponde al estudio del concepto de excedente en la literatura económica antes de Marx, en donde nos centramos en: a) los Fisiócratas; b) en autores clásicos, a saber: b1) Adam Smith; b2) David Ricardo y; b3) John Stuart Mill. En cada uno de estos autores abordamos la problemática del excedente como fruto del trabajo productivo. El segundo capítulo sigue la misma línea que el primero, esto es, el concepto y origen del excedente pero ahora desde la óptica de Carlos Marx. En el capítulo dos agregamos, además, el análisis de una serie de variables que inciden en la magnitud de la masa de plusvalía y de la propia tasa de plusvalía. Estos dos primeros capítulos sientan nuestras herramientas teóricas para decir que el trabajo es abordado desde una visión clásico-marxiana.

La segunda sección corresponde al capítulo tres. El capítulo tiene por nombre “Ajuste y medidas de política económica” en el cual presentamos de manera sintética las medidas de ajuste estructural insaturadas en América Latina desde mediados de los años setenta y hasta mediados de los años noventa. En especial, abordamos lo acontecido en Argentina, Brasil y México. La segunda parte del capítulo presenta las medidas de política económica que han seguido los mismos países pero ahora desde el año dos mil. Todo esto nos permite ver el impacto de las medidas económicas en los ritmos de crecimiento económico a finales del siglo XX, frente a lo acontecido en el inicio del siglo XXI. Entendiendo además que las medidas adoptadas funcionan como base institucional por parte de la clase dirigente, incidiendo de manera

directa en la manera en la que es generado el excedente y sobre todo, en cómo es utilizado.

Finalmente, la tercera sección se dedica al estudio empírico de las categorías marxianas, de la masa de plusvalía, tasa de plusvalía y capital variable, así como de las variables que inciden en su magnitud. Esta tercera sección se corresponde con los capítulos cuarto y quinto. En el capítulo cuarto fundamentamos la utilización de la información estadística oficial para la estimación de las categorías marxianas, haciendo así una correspondencia entre variables expresadas en precios y categorías fundamentadas en horas de trabajo. Para ello profundizamos en un problema teórico, el de la diferenciación del trabajo productivo e improductivo en Marx.

En el capítulo quinto, centramos la atención en un par de aspectos cruciales. Por un lado, el análisis de las variables que inciden en la tendencia de la masa de plusvalía y de la tasa de plusvalía en lo que va del siglo XXI. Por el otro, presentamos las estimaciones sobre los usos que se le ha dado al excedente en lo que va del presente siglo; esto es, que parte del excedente es utilizado en acumulación de capital, que parte en gastos improductivos y que parte en lo que denominamos sector externo. Todo ello nos permite comprender los ritmos de crecimiento económico presentados en Argentina, Brasil y México.

La investigación termina con las conclusiones generales.

CAPÍTULO 1. EL CONCEPTO DE EXCEDENTE EN LA LITERATURA ECONÓMICA ANTES DE MARX

I. INTRODUCCIÓN

El capítulo tiene como objetivo hacer una breve revisión sobre la evolución del concepto del excedente en el pensamiento económico. Mostrando el origen del concepto del excedente para cada economista aquí revisado. El presente capítulo está compuesto de seis apartados. El primero corresponde a la introducción. El segundo apartado trata sobre el origen y el concepto del excedente en los fisiócratas, quienes son los pioneros en introducir este término en la teoría económica. Los tres siguientes apartados se encuentran dedicados a economistas clásicos para quienes el origen y la apropiación del excedente se presentan como un problema nodal en sus desarrollos económicos. Para fines de la investigación, no abordamos los problemas relativos al valor en los clásicos pues su análisis rebasa los objetivos de la presente investigación. De tal suerte que el tercer apartado presenta el origen del excedente en Smith a partir de la definición del trabajo productivo. En el cuarto apartado planteamos el origen del excedente en David Ricardo así como un análisis de las medidas que permiten su incremento. El último economista clásico estudiado es el inglés John Stuart Mill, y a él está dedicado el quinto apartado. En Mill abordamos la problemática del excedente a través de la definición del trabajo productivo—como en todos los apartados previos—sin embargo, destacamos la importancia de los usos del excedente para Mill. El capítulo termina en el apartado sexto, en donde presentamos las conclusiones pertinentes al tema. A saber, la aceptación dentro de los

fisiócratas como en los clásicos del origen del excedente en el trabajo productivo, aunque, para todos ellos, las actividades productivas difieren. Ello en relación a las actividades de producción que predominaban en su época.

II. LOS FISIÓCRTAS

Las siguientes líneas que aluden a la escuela fisiócrata (reconociendo a Quesney y a Turgot como sus máximos exponentes) son una descripción sintética de los aspectos que consideramos importantes para nuestra investigación,¹ al ser esta escuela, la primera en reconocer la existencia de un producto excedente. No solo eso sino que “los fisiócratas fueron los primeros que concibieron con precisión el orden económico como análogo a un organismo natural; y la analogía dominante que se ocurría era que la sociedad económica era un sistema de circulación de riqueza” (Dobb, 1938:13).

Para los fisiócratas, el reconocimiento de dos clases de trabajo, uno productivo y otro improductivo (también llamado estéril), es esencial para demostrar el origen de la riqueza de un país (La Francia del siglo XVIII). Los fisiócratas “llevaron a la esfera de la producción el poder de creación de la riqueza y del excedente susceptible de acumulación. El punto central de su análisis era la búsqueda de este excedente, o sea el célebre *produit net*” (Roll, 1939:131).²

¹Para un desarrollo más amplio sobre el tema del excedente en los fisiócratas véase Mazat y Serrano (2013).

² Dobb argumenta que para los fisiócratas “el sistema económico era a la sociedad humana lo que el cuerpo era a la personalidad humana: la base física para el desarrollo de funciones más elevadas, y era condición del progreso social que el sistema económico fuera capaz de producir al Estado y a la clase gobernante el mayor excedente posible con el que el desarrollo del Estado y de la cultura pudiera realizarse” (Dobb: 1938: 13-14).

Estos economistas franceses partieron de conceptualizar al trabajo desde un aspecto central, el de la capacidad de creación del producto neto o excedente. Para ello, diferencian entre trabajo productivo y trabajo improductivo. Al respecto Turgot escribe:

“En cuanto el trabajo del labrador produce por encima de sus necesidades, puede, con ese excedente que la naturaleza le concede, como puro regalo por encima del salario de su esfuerzo, comprar el trabajo de los demás miembros de la sociedad. Estos, al vendérselo, se ganan solamente su subsistencia; pero el labrador recoge, además de su subsistencia, una riqueza independiente y disponible, que no ha comprado pero si vende. Por tanto, es la única fuente de todas las riquezas que en virtud de su circulación, anima todos los trabajos de la sociedad, porque es el único cuyo trabajo produce algo más que el salario del trabajo” (Turgot, 1750: 92).

De tal suerte, se reconoce en los fisiócratas al trabajo de los cultivadores como trabajo productivo, esto es, como el único trabajo capaz de crear el producto neto (producto excedente). Mientras que el trabajo que no es dedicado a la agricultura no genera excedente, y como tal, es un trabajo estéril o improductivo. Es así que, “la estructura económica de la teoría se sustentaba en la agricultura que, además de ser la actividad principal a juicio de los fisiócratas; era la única herramienta que proporcionaba un excedente disponible por arriba del costo necesario. Para ellos, las manufacturas y el comercio eran actividades improductivas” (De la Lama, 1980:25).

En los fisiócratas, el excedente (producto neto) representa un remanente de lo producido en la agricultura.³ Ese sector “cambia parte de sus productos por las manufacturas que necesita para el sostenimiento de la agricultura y de

³Scheifler (1966) apunta el hecho de que el *produit net* puede ser medido en términos reales como aquel excedente de los cereales cosechados sobre los consumidos; en términos monetarios el *produit net* era la diferencia entre los ingresos totales producidos por la venta de la cosecha y los costos totales de la producción misma.

la población agrícola, tales como implementos y vestidos. Pero lo que cambia por manufacturas más lo que usa para subsistencia y simiente, no agota el total de lo producido por la tierra: una tercera parte va a la clase terrateniente en forma de renta, sin obtener, en cambio, ningún equivalente. Esa parte era el excedente esencial o *produit net* del sistema económico” (Dobb, 1938:15). Además, “el progreso consistía en el continuo incremento de ese *produit net*” (Dobb, 1938: 15).

III. EXCEDENTE Y TRABAJO PRODUCTIVO EN ADAM SMITH

Adam Smith plantea los determinantes del excedente en una sociedad en transición. En el cambio entre feudalismo y capitalismo. En la introducción y plan de la obra de *La Riqueza de las naciones* Smith sostiene que “el trabajo anual de cada nación es el fondo que en principio la provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida y que anualmente consume el país” (Smith, 1776: 3). Con ello, reconoce el papel fundamental del trabajo en una sociedad. Esto es, el de ser capaz de generar el producto agregado en una economía.

La producción del producto se encuentra determinada por dos factores:

- “(...) por la aptitud, destreza y sensatez con que generalmente se ejercita el trabajo” (Smith, 1776:3).
- “(...) por la proporción entre el número de empleados en una labor útil y aquellos que no lo están” (Smith, 1776:3).

Con el primer punto podemos inferir que hace referencia a la productividad del trabajo (πL). Mientras que con el segundo punto anuncia la

diferenciación entre trabajo productivo y trabajo improductivo. El segundo punto lo podemos formalizar como el coeficiente de trabajadores productivos (tp). Esto es, como la relación entre población ocupada productiva (POP) y población ocupada total (POT). Por ende, el producto agregado (PA) se encuentra determinado por este par de factores.

$$PA = f(\pi L, tp)$$

El producto agregado (PA) corresponde al nuevo valor generado por el trabajo. Éste producto se divide en dos partes, a decir de Smith, “(...) una de ellas paga el salario de los obreros y la otra las ganancias del empresario, sobre el fondo entero de materiales y salarios que adelanta” (Smith, 1776:44). Por ende, el producto agregado (PA) es igual a la suma de salarios y de excedente capitalista.

Hasta este momento tenemos que el único trabajo capaz de generar el producto de una sociedad es el trabajo “útil” o bien, el trabajo productivo. Pero, ¿qué es el trabajo productivo?⁴ En el capítulo III del libro segundo Smith nos dice que “existe una especie de trabajo que añade valor al objeto a que se incorpora, y otra que no produce aquel efecto. Al primero, por el hecho de producir valor, se llama productivo; al segundo, improductivo” (Smith, 1776: 299). Sobre el carácter productivo del trabajo en Smith, Cartelier agrega que “(...) es productivo el trabajo que desemboca en una producción de ganancia y por consiguiente, es productivo el trabajo que se intercambia contra capital” (Cartelier, 1976: 206).

⁴La noción de trabajo productivo proviene de su segundo viaje a Francia “donde se relaciona con los fisiócratas” (Cartelier, 1976: 205).

Para Smith, el capital se puede emplear de cuatro maneras distintas:⁵

- Adquisición de materias primas
- Artículos manufacturados
- Transporte
- Distribución

Así mismo,

“(…) son trabajadores productivos aquellas personas cuyos capitales se emplean en cualquiera de esas cuatro finalidades. Su trabajo, dirigido en forma, se concreta y realiza en el sujeto o mercancía vendible a que se incorpora, y generalmente agrega a su precio, por lo menos, el valor de su mantenimiento y consumo. Los beneficios del labrador, del fabricante, del comerciante y del detallista, se extraen totalmente del precio de los bienes que los primeros producen, y que los dos últimos compran y venden” (Smith, 1776: 327).

A destacar es el señalamiento de Smith de que “después de la agricultura, lo que promueve mayor cantidad de trabajo productivo y agrega más valor al producto anual, es el capital que se emplea en las manufacturas” (Smith, 1776: 330). Es así que Smith tenga un avance en comparación a los fisiócratas pues reconoce al trabajo manufacturero como trabajo productivo, mientras que para los fisiócratas, el único trabajo productivo era el agrícola.

⁵“(…) la primera, en procurar el producto rudo que se necesita anualmente para el uso y consumo de la sociedad; la segunda, en manufacturar y preparar aquellas materias primas para el uso y consumo inmediato; la tercera, en transportar, tanto aquellas materias primas, como las manufacturadas, del lugar donde abundan a aquel otro en donde se necesitan; y la cuarta y última, en dividir en pequeñas porciones unas producciones y otras, para proporcionarlas a las sucesivas exigencias de los que las necesitan. En la primera forma se emplean todos aquellos capitales que se destinan a la mejora o explotación de las tierras, de las minas y de las pesquerías; en la segunda, los capitales de todos los empresarios manufactureros; en la tercera, los capitales de los comerciantes al por mayor; y en la cuarta y última de esas formas, los capitales de los comerciantes al por menor” (Smith, 1776: 325).

Smith parece tener una limitante al convertir al trabajo de los comerciantes al por menor y al por mayor en trabajo productivo. Para Guillén, Smith “en tanto defensor y vocero de la burguesía se siente tentado a convertir en trabajadores productivos a los capitalistas de esos sectores, debido a que el trabajo que contratan se agrega al precio de las mercancías” (Guillén, 1977: 75).

Independientemente de la limitante de Smith, tenemos que en su elaboración el trabajo productivo es aquel que permite a los trabajadores reponer su consumo y que además, es capaz de crear un valor mayor al de su consumo.

Para este momento tenemos que el PA es el resultado del nuevo valor creado por los trabajadores productivos. De igual forma, el PA se descompone en dos elementos: a) una parte corresponde a los salarios de los trabajadores productivos y otra; b) corresponde al producto neto (*produi net* como lo denominaron los fisiócratas) o excedente económico. Éste producto neto o excedente corresponde a su vez, a una parte del producto total (PT) de la economía.

- “una de ellas, y por regla general la mayor, se destina a reponer el capital, o a renovar las provisiones, materiales y la obra acabada” (Smith, 1776: 300-01)
- “la otra, pasa a constituir un cierto ingreso del propietario del capital, como beneficio correspondiente a él” (Smith, 1776: 331).

De estas dos partes en que se divide el producto anual (PT), podemos nombrar como producto de reposición (Pr) a la reposición de capital y como

producto neto o producto excedente (Pe) al beneficio capitalista. Ello lo podemos expresar de la siguiente manera:

$$PT = Pr + Pe$$

Sobre la parte del producto de reposición Smith señala: “aquella parte del producto anual de la tierra y del trabajo de un país que repone al capital, jamás se emplea de manera inmediata a mantener manos que no sean productivas. Sólo paga los salarios del trabajo productivo” (Smith, 1776: 301).⁶ Como tal, el producto de reposición (Pr) se desglosa en: 1) capital o producto pasado (Pp) y en; 2) salarios de trabajadores productivos o bien, producto necesario (Pn).

$$PT = Pr + Pe$$

$$Pr = Pp + Pn$$

Por su parte, el producto excedente o producto neto también se divide en 2 partes “las cuales vienen ambas definidas por Smith como ‘deducciones del producto del trabajo’; esto es, en primer lugar, la renta del propietario, y en segundo lugar, el beneficio del capitalista” (Napoleoni, 1974:44).

Tenemos entonces que el excedente (Pe) es una deducción del producto del trabajo o producto agregado (PA). Por ende, el excedente es “la parte del valor creado por los trabajadores en el proceso de producción, que se apropian los dueños del capital. Se trata (...) de un excedente creado por el único factor productivo: el trabajo humano” (Guillén, 1976: 19). Por otro lado, de las dos partes en que se divide el producto excedente una corresponde al propietario

⁶Smith considera como capital al conjunto de medios de producción necesarios en la producción.

de la tierra por adelantar la misma y otra parte, le corresponde al capitalista por adelantar capital.

En resumen tenemos que el producto excedente (PE) es el remanente del valor creado (PA) una vez pagado los salarios de los trabajadores productivos (RAP).

$$PE = PA - RAP$$

A su vez, el producto excedente (PE) se divide en 2. Beneficio capitalista (B) y renta agrícola (R):

$$PE = B + R$$

IV. EXCEDENTE Y EL PROBLEMA DE LOS BIENES-SALARIO EN RICARDO

Producto excedente y distribución del producto agregado

Para Ricardo el problema primordial de la economía política radica en la determinación de las leyes que rigen la distribución del producto de la tierra. Para él, el producto es “todo lo que se obtiene de su superficie mediante la aplicación aunada del trabajo, de la maquinaria y del capital” (Ricardo, 1817: 5). Por su parte, la distribución se da entre las tres clases de la sociedad: a) el propietario de la tierra; b) el dueño del capital y; c) los trabajadores. Al primero le corresponde la renta, al segundo la utilidad o beneficio industrial y al tercero, los salarios.

No solamente esto, sino que para Ricardo, el producto se genera en dos sectores; el agrícola y el industrial, por ende, el trabajo desplegado por este

par de actividades es el denominado trabajo productivo. O sea, el único capaz de generar valor. En contraste con Smith, Ricardo advierte que el capital fijo tiene la capacidad de transferir valor al producto, ello a consecuencia de ser representación de trabajo pasado.

Para Roll (1939), el análisis de las causas del valor en Ricardo “tenía la misma finalidad que la teoría fisiocrática: descubrir el origen del producto excedente, y la consiguiente clasificación de las diferentes actividades y clases de la sociedad y de las diversas políticas en relación con la producción, la acumulación y la distribución de dicho producto excedente” (Roll, 1939:177).

En cuanto al producto, Ricardo al igual que Smith, sostiene que el producto anual es resultado del trabajo, a saber, del trabajo productivo. Este producto, es resultado del nuevo valor creado por el trabajo “inmediato” y del valor “pasado” correspondiente a la transferencia de valor por parte del capital fijo “por el trabajo que se empleó en los instrumentos, herramientas y edificios con que se complementa el trabajo inmediato” (Ricardo, 1817: 17).

El producto total (PT) se corresponde con dos grandes agregados: a) el producto pasado (PP) que corresponde al capital fijo y; el producto agregado (PA). Éste último fruto del trabajo.

$$PT = PP + PA$$

Por su parte, el producto agregado (PA) se divide en tres: 1) Salario de trabajadores productivos (RAP); 2) renta de la tierra (R) y; 3) beneficios o utilidades del capital industrial (B). La suma de la renta de la tierra y de las utilidades del capital industrial tiene como resultado el producto neto o producto excedente (PE).

$$PA = RAP + R + B$$

$$PA = RAP + PE$$

$$PE = PA - RAP$$

$$PE = R + B$$

Para Ricardo “la renta es aquella parte del producto de la tierra que se paga al terrateniente por el uso de las energías originarias e indestructible del suelo” (Ricardo, 1817: 51). Mientras que la utilidad o beneficio capitalista es “la cantidad remanente del producto de la tierra, una vez pagados tanto el terrateniente como el labrador” (Ricardo, 1817: 85).

La renta de la tierra en Ricardo es el centro sobre el cual gravitan tanto el excedente como el salario de los trabajadores. Al existir una proporción finita de tierra, tienden a existir rendimientos decrecientes en la totalidad de la misma. Ello obliga a la contratación de más trabajo y al existir más trabajo por unidad de producto, se aumentará el valor de los productos agrícolas, componente base del consumo asalariado.⁷ Aumentarán tanto la renta como los salarios y disminuirán los beneficios del capital.

Para Ricardo (1817) la tasa de utilidad del sector agrícola y del sector industrial deben de ser iguales. Mientras que la tasa promedio de utilidades se encuentra determinada por el sector agrícola por dos razones. La primera, por la existencia de rendimientos decrecientes de la tierra y la segunda; porque el

⁷“(…) cualquier alza registrada en el precio de los cereales, como consecuencia de la necesidad de emplear una cantidad mayor de mano de obra y capital para obtener una cantidad adicional determinada del producto, esta alza, decimos, será siempre igualada en su valor por la renta adicional o la mano de obra adicional empleada” (Ricardo, 1817, 87).

consumo básico de los trabajadores está constituido por productos de origen agrícola.

Es así que los beneficios o utilidades industriales se determinan una vez pagados los salarios y la renta de la tierra. Los beneficios al ser una parte del producto neto o excedente, tienden a disminuir a mediada que incrementa la renta de la tierra y viceversa. Así mismo, las utilidades tienen una relación inversa con los salarios. Si aumentan los salarios, disminuye la utilidad y si disminuyen los salarios, aumenta la utilidad.

Instrumentos que permiten aumentar el excedente

Con David Ricardo es más clara la concepción del excedente como un remanente del producto una vez pagados los salarios. Este excedente es creado por los trabajadores y apropiado por los terratenientes en forma de renta y por los capitalistas industriales en forma de beneficio industrial. En su artículo de 1815, sobre las utilidades en general (producto neto o excedente como lo hemos venido manejando), esto es, las utilidades agrícolas e industriales, describe la manera en que estas pueden aumentar y señala que “(...) las utilidades generales del capital sólo pueden aumentar por la baja del valor en cambio de los alimentos” (Ricardo, 1815:13). Esto sólo se puede lograr como resultado de:

- La baja de los salarios reales del trabajador.
- Los progresos de la agricultura o de los instrumentos de labranza (Mejora en la productividad del trabajo).

- El descubrimiento de nuevos mercados de los que pueda importarse grano, a precio más barato de lo que cueste cultivarlo en el país.⁸

Es así que el producto excedente y su distribución en beneficio industrial y renta agrícola “dependen del precio, o más bien del valor de los alimentos” (Ricardo, 1815:15) dado a que “si por el comercio exterior o por la invención de maquinaria las mercancías que consume el trabajador se abaratan mucho, los salarios bajarían; y esto, (...) elevaría las utilidades del agricultor, y en consecuencia todas las demás utilidades (Ricardo, 1815:16).

Salario y sus determinantes

Al existir una relación inversa entre excedente y salarios, consideramos fundamental un breve apunte sobre los salarios en Ricardo. Para el economista inglés “el precio natural de la mano de obra es el precio necesario que permite a los trabajadores, uno con otro, subsistir y perpetuar su raza, sin incremento ni disminución” (Ricardo, 1817: 71) y más adelante agrega que “el precio natural de la mano de obra depende del precio de los alimentos, de los productos necesarios y de las comodidades para el sostén del trabajador y de su familia” (Ricardo, 1817: 71). Como tal, en Ricardo encontramos una teoría de los salarios de subsistencia. Además, Ricardo introduce el factor social e histórico.⁹ En términos sintéticos se puede afirmar que “el precio del trabajo estaba regulado por su propio costo de producción, en el sentido de un nivel

⁸Si la existencia del comercio internacional permite la importación de bienes de consumo obrero a un precio menor que los del mercado interno, los costos de la mano de obra de la nación importadora disminuirán. Este hecho permite el descenso de los salarios y como tal, el aumento del excedente.

⁹ “(...) el precio natural de la mano de obra, aún estimado en alimentos y productos necesarios, sea absolutamente fijo y constante. En un mismo país varía en distintas épocas, y difiere cuantiosamente de un país a otro. Depende esencialmente de los hábitos y de las costumbres de la gente” (Ricardo, 1817: 73.74).

de salario que fuera suficiente para mantener una población trabajadora determinada” (Dobb, 1973: 106).

Ricardo “afirma que el valor del trabajo comprado por el capitalista está determinado por la cantidad de trabajo incorporado en las mercancías que constituyen la subsistencia del trabajador “(Roll, 1939: 181). Por ello, la productividad en el sector que produce artículos necesarios para el mantenimiento de los trabajadores permite una disminución de la cantidad de trabajo empleado y como tal, una disminución en el precio de dichos artículos.

Este hecho implica necesariamente, una disminución en el valor de los salarios; y esto es así dado a que “(...) las cosas suben o bajan de valor (...), en relación con la cantidad de trabajo empleado en su producción” (Ricardo, 1817: 204).

Entonces, el valor del trabajo es igual al valor de la canasta salarial (VCS), que se encuentra determinada de la siguiente manera:

$$VCS = q_1 WU_1 + q_2 WU_2 + \dots + q_n WU_n$$

Donde WU es el valor unitario de cada bien que integra la canasta salarial. Dicho valor unitario es el inverso de la productividad del bien (F), por ende:

$$WU_i = \frac{1}{F_i}$$

Por tal razón, el VCS también puede adoptar la siguiente expresión:

$$VCS = (q_1) \left(\frac{1}{F_1} \right) + (q_2) \left(\frac{1}{F_2} \right) + \dots + (q_n) \left(\frac{1}{F_n} \right)$$

Por ende el salario (w) se encuentra determinado de manera inversa por la productividad del trabajo correspondiente a los sectores que forman la canasta salarial del obrero.

V. LAS TESIS DE MILL

John Stuart Mill (1860-1873), el último economista clásico bajo estudio dedica parte de su obra *Principios de economía política* al estudio del excedente (producto neto o ganancia) y al problema del trabajo productivo e improductivo. Al mismo tiempo, avanza en la diferenciación de los usos productivos del excedente.

Sobre el concepto de productivo, Mill resalta su complejidad y, sobremanera, las múltiples controversias y hasta malentendidos que sobre él se habían desarrollado. Para el caso, escribe en uno de sus primeros trabajos: “sería probablemente difícil nombrar dos palabras acerca de cuyo adecuado uso los economistas políticos hayan estado más divididos que a propósito de las dos palabras productivo e improductivo, sea que las consideraran aplicadas al *trabajo*, al *consumo* o al *gasto*” (Mill, 1844: 99).

Cuando se enfatiza la distinción entre trabajo productivo e improductivo, se está apuntando a fenómenos que tienen que ver con la generación del producto. Y cuando se habla de consumo productivo e improductivo, la atención se concentra en los usos del producto que ya ha sido generado. Ante tal situación, comenzaremos por señalar la definición de Mill sobre trabajo productivo e improductivo.

Trabajo productivo e improductivo. El origen del excedente

Según Mill, “el trabajo es indispensable para la producción, pero ésta no es siempre su resultado. Hay muchos trabajos, y de los más útiles, que no tienen por objeto la producción. Por ello el trabajo se ha dividido en productivo e improductivo” (Mill, 1848: 64). Luego, nuestro autor indica: “trabajo productivo quiere decir trabajo que produce riqueza” (Mill, 1848: 65). Lo cual, nos plantea la pregunta: ¿qué se debe entender por riqueza?

Para Mill, la riqueza está integrada por productos (resultados) que son útiles. Pero no todos los resultados que poseen tal o cual utilidad son parte de la riqueza. Para Mill, “en este tratado, entiendo por riqueza sólo la llamada riqueza material, y por trabajo productivo sólo aquellas clases de esfuerzo que producen utilidades incorporadas en objetos materiales” (Mill, 1848: 67). También señala: “una característica esencial de la idea de riqueza es el ser susceptible de acumulación; creo que nunca se consideraron como riqueza las cosas que después de producidas no pueden guardarse durante algún tiempo antes de usarlas” (Mill, 1848: 66).

En contra partida, Mill denomina al trabajo improductivo como “aquel que no termina en una creación de riqueza material” (Mill, 1848: 68). Esta diferenciación es crucial en este autor clásico como lo fue en los fisiócratas, en Smith y en Ricardo pues es a partir de esta diferenciación que puede concebir el origen del excedente (producto neto), como aquello producido por el trabajo productivo.

En Mill encontramos al excedente como un remanente del producto una vez pagados los salarios. En sus propias palabras, la ganancia se presenta como el “excedente del producto una vez descontados sus desembolsos (...)”

un excedente, que constituye su ganancia, el ingreso neto de su capital: el importe de lo que puede permitirse gastar [*el capitalista*] en cosas necesarias o en placeres o que, ahorrado. Puede añadir a lo que ya poseía” (Mill, 1848: 359).¹⁰

Mill (1848) entiende muy bien que el excedente (ganancia o ingreso neto) no procede de la compra-venta sino que “el dinero que recibe [*el productor*] por su mercancía no es la causa de que obtenga una ganancia, sino sólo la forma en que la recibe (...) la causa de la ganancia es que el trabajo produce más de lo preciso para su sustento” (Mill, 1848:369). Por tanto, el excedente surge “por la fuerza productiva de trabajo, y la ganancia general del país es siempre lo que la fuerza productiva del trabajo hace que sea, tanto si se realiza como si no se realiza intercambio” (Mill, 1848:370).¹¹

La utilización de los recursos productivos. Usos productivos e improductivos

Como adelantábamos al iniciar el apartado de Mill, el consumo productivo e improductivo tiene que ver con la forma de utilizar el producto generado. Para Mill “sólo es consumo productivo aquel que se emplea en mantener y aumentar las fuerzas productivas de la comunidad” (Mill 1848: 70) mientras que el consumo en “placeres o en lujos, tiene que considerarse improductivo, pues la producción ni es su objeto ni resulta por ello mejorada” (Mill, 1848: 70). Por ende, la utilización de los recursos puede ser *productiva* si los productos generados se utilizan en las actividades de producción, sea para reponer los recursos gastados o para ampliar esas capacidades

¹⁰Los desembolsos realizados por el capital son bajo la forma de salarios para los trabajadores, de edificios, de materiales así como en herramientas y maquinaria (Mill, 1848).

¹¹ Para Marx el plusvalor surge del proceso de producción sin embargo, este no se realiza hasta su venta en la esfera circulatoria.

productivas. O bien, la utilización puede ser *improductiva* si los resultados de la producción no se utilizan en actividades productivas.

En el economista inglés, la novedad o enfoque complementario viene dada por el examen de los usos que se le dan a los resultados de la producción. Los bienes que se generan en el proceso de producción se pueden clasificar, según su uso, en tres grandes categorías: 1) bienes de consumo personal; 2) materias y bienes intermedios; 3) instrumentos de producción o medios de trabajo.

A partir de lo anotado, tenemos que el Producto Total se puede descomponer como sigue:

$$PT = BCP + BI + MT$$

PT = producto total; BCP = bienes de consumo personal; BI = bienes intermedios; MT = medios de trabajo.

En cuanto a los usos del Producto Total, la distinción a manejar es la de usos en el sector productivo y usos en el sector improductivo:

Usos del
Producto total $\left\{ \begin{array}{l} 1) \text{ Productivos.} \\ 2) \text{ Improductivos.} \end{array} \right.$

Los usos en el sector productivo son de sobra conocidos. Hay que alimentar a los trabajadores, hay que reponer y ampliar los bienes intermedios y los medios de trabajo. Para los usos en el sector improductivo, podemos mencionar algunos ejemplos. Hay bienes de consumo personal (alimentos,

vestuario, etc.) que se destinan al consumo vg. de los militares, los curas, los empleados de comercio, los policías, etc. Hay bienes intermedios como cemento, ladrillos, madera, metales, etc., que se utilizan en la construcción y reparación de iglesias, bancos, establecimientos comerciales, etc. Finalmente, hay instrumentos de trabajo (máquinas, tornos, etc.) que se utilizan en la construcción y reparación de tiendas de comercio, de cuarteles militares, de fusiles, tanques, etc.

También se debe señalar: los usos improductivos no pueden ir más allá del monto que alcanza el producto excedente generado. Si son iguales, no habrá acumulación en el sector productivo. Y si llegan a superar el nivel del producto excedente (algo muy raro y sólo posible en plazos cortos), la economía (i.e., el sector productivo) entrará en un proceso de reproducción regresiva.

Mill capta muy bien este aspecto y escribe: “todos admiten que un país se enriquece en proporción a la cantidad de trabajo y consumo productivo, y se empobrece en proporción a la cantidad de trabajo y consumo improductivo.” También señala que “el gasto improductivo de lo que estaba destinado a ser gastado productivamente es caracterizado (...) siempre como un despilfarro de recursos y designado como profusión y prodigalidad” (Mill, 1848: 105). Si este tipo de procesos se consolida y acentúa, la economía entra en una fase de alta decadencia: “el desenlace de una nación que anualmente invierte cada vez menos de su trabajo y recursos en la producción es descrito como indigencia, miseria y hambre” (Mill, 1848: 105).

VI. CONCLUSIONES

De lo abordado en el capítulo uno podemos extraer dos conclusiones generales.

La primera tiene que ver con el origen del excedente. Tanto para los fisiócratas como para los economistas clásicos, el trabajo productivo es el único con la capacidad de generar el excedente. Sin embargo, para los fisiócratas el único trabajo productivo es el desarrollado en la agricultura, actividad predominante en el siglo XVIII. Mientras que Smith y Ricardo conciben al trabajo productivo como a aquel que genera valor y que como tal, es desarrollado en la agricultura y en la industria. Recordemos que a este par de economistas elaboran sus desarrollos teóricos entre la disolución del feudalismo y el inicio del capitalismo. Sin embargo, Smith agrega como actividades de producción al trabajo dedicado en el comercio minorista y en el comercio al por mayor. Por su parte, Mill concibe al trabajo productivo como aquel trabajo que produce riqueza, y por riqueza, entiende la riqueza material. Por ende, el trabajo productivo es aquel que produce riqueza material. Independientemente de la clasificación que hacen sobre qué actividades son o no productivas, encontramos que el trabajo, en este caso, el trabajo productivo es el único capaz de generar el excedente.

La segunda conclusión a la que hemos podido llegar consiste en la determinación del excedente. A saber, el excedente se presenta como un remanente del producto total. El excedente es lo que un sistema económico produce más allá del nivel necesario para su reproducción. Esta idea del excedente es la que se encuentra presente en los fisiócratas y en los economistas clásicos aquí revisados.

Lo presentado aquí permitió conocer que es el excedente y sobre todo, el cómo es generado a partir del trabajo productivo. Sin embargo, no precisan el origen del excedente como un trabajo no retribuido por parte del capital. De ahí que el capítulo segundo, tenga como finalidad el mostrar al excedente como fruto del trabajo no retribuido a los productores directos.

CAPÍTULO 2. MARX: PLUSVALÍA Y TASA DE PLUSVALÍA¹²

I. INTRODUCCIÓN

El capítulo 2 tiene como objetivo mostrar los conceptos de plusvalía, como la forma que adopta el excedente económico en el capitalismo, así como el de la tasa de plusvalía. Por otro lado, se pretende mostrar una serie de relaciones que inciden en la magnitud de la masa de plusvalía, en la tasa de plusvalía y del valor hora de la fuerza de trabajo; este último como una variable que incide sobre la misma tasa de plusvalía. Manejamos los conceptos de Marx apoyándonos en precisiones hechas por Valenzuela (2006; 2014)- Ello con la intención de poder obtener indicadores que nos permitan entender las tendencias de la masa de plusvalía y de la tasa de plusvalía en lo que va del presente siglo. De tal suerte, el apartado 2 explica la categoría plusvalía. En el tercer apartado presentamos los determinantes de la masa de plusvalía. Por su parte, los apartados 4, 5, 6 y 7 tienen la intención de explicar a la tasa de plusvalía, al valor hora de la fuerza de trabajo y a las variables que inciden en la magnitud de la tasa de plusvalía y del valor hora de la fuerza de trabajo. El apartado número 8 tiene dos objetivos; por un lado mostrar la importancia de la masa de plusvalía en el funcionamiento de una economía capitalista, por el otro, describir a partir de Valenzuela (2006) los diferentes usos que se le dan a la masa de plusvalía y su importancia en los ritmos de crecimiento económico. El capítulo finaliza con las conclusiones del mismo.

¹² Para la elaboración del presente capítulo se sigue de cerca a Valenzuela (2006; 2014).

II. EXCEDENTE Y PLUSVALÍA. ALGUNAS RELACIONES BÁSICAS

El excedente económico no es una novedad del capitalismo. Antes, existió como ganancias del esclavista, como renta feudal del suelo o como ganancias del pequeño productor (urbano o rural). En los dos primeros casos, el excedente implica el fenómeno de la explotación o “apropiación gratuita del trabajo ajeno”. En el tercero, hay excedente pero no hay explotación. ¿Por qué? Porque en este caso, el que produce el excedente también se apropia de él.

En el capitalismo, el excedente asume la forma de plusvalía. Cuando el empresario contrata fuerza de trabajo y la pone a trabajar, este gasto de trabajo, suponiendo que satisface los requisitos para que funcione como trabajo social y, por ende, como creador de valor, genera un nuevo valor o Valor Agregado (WA). Ahora bien, como regla—en condiciones normales—ese nuevo valor resulta superior al valor de la fuerza de trabajo (V). Luego, la diferencia pasa a quedar en manos del capitalista y es lo que se denomina plusvalía (P). O sea:

$$WA = V + P \quad (2.1)$$

$$P = WA - V \quad (2.2)$$

Marx, al respecto, escribe que “el proceso de trabajo se remonta sobre el punto en que reproduce y añade al objeto sobre que recae un simple equivalente del valor de la fuerza de trabajo. En vez de las seis horas que bastan para eso, el proceso de trabajo dura, por ejemplo doce horas. Por tanto, la forma de trabajo puesta en acción no se limita a reproducir su propio valor,

sino que produce un valor nuevo (léase valor adicional o extra, D. A.).” Aquí, Marx está manejando la expresión 2.2.

Luego, Marx agrega “esta plusvalía forma el remanente del valor del producto sobre el valor de los factores del producto consumidos, es decir, los medios de producción y la fuerza de trabajo” (Marx, 1867: 157-58). Si denominamos “W” al valor del producto total, “WP” al valor de los medios de producción que se consumen en el proceso y V al valor de la fuerza de trabajo, el párrafo de Marx se puede escribir como sigue:

$$W = WP + WA = C + (V + P) \quad (2.3)$$

$$WP = C = \text{capital constante consumido.}$$

$$\text{Obteniendo así, la expresión 2.2. } P = WA - V$$

III. LA MASA ANUAL DE PLUSVALÍA Y SUS DETERMINANTES

La masa anual de plusvalía (P) es igual a la diferencia entre el Valor Agregado (WA) o Ingreso Nacional Neto, y el valor del capital variable gastado y consumido en el año (V), el cual, equivale al valor de la fuerza de trabajo total empleada en el año (medido en horas de trabajo). El valor nuevo creado (WA) depende del tiempo de trabajo desplegado por el conjunto de los obreros, por ende, el valor agregado esta medido en horas de trabajo social. De tal suerte, la masa de plusvalía representa las horas que el trabajador labora de manera gratuita para el capital.

El Valor Agregado lo hacemos igual a la masa anual de trabajo vivo productivo gastado (Tv). Esto es, Tv es igual al número de trabajadores

ocupados en actividades que generan valor (POP) multiplicado por la jornada anual de trabajo (JTa); esta última, medida en horas.¹³

$$T_v = (\text{POP}) (\text{JTa}) \quad (2.4)$$

Por otra parte, se define al valor hora de la fuerza de trabajo como el cociente entre el capital variable y el valor agregado:

$$V_{\text{hft}} = \frac{V}{WA} \quad (2.5)$$

Establecido esto, el capital variable total lo hacemos igual al trabajo vivo total multiplicado por el valor por hora de fuerza de trabajo (V_{hft}). Por consiguiente, para la *masa de plusvalía* (P) podemos escribir:

$$P = WA - V = T_v - (V_{\text{hft}}) (T_v) = T_v (1 - V_{\text{hft}}) \quad (2.6)$$

La masa anual de trabajo vivo productivo, a su vez, la podemos hacer igual a:

$$T_v = (\text{PO}) (\text{tp}) (\text{JTa}) = (\text{POP}) (\text{JTa}) \quad (2.7)$$

PO = población ocupada total.

POP = población ocupada productiva = (tp) (PO)

tp = POP / PO

JTa = Jornada de trabajo anual

Por consiguiente, reemplazando en (2.6) obtenemos:

¹³De momento sólo enunciamos la existencia de un tipo particular de trabajo con la capacidad de generar valor. El desarrollo puntual y preciso del mismo se presenta en el capítulo 4 en donde se avanza a la estimación de las variables fundamentales.

$$P = [(PO) (tp) (JTa)] [1 - Vhft] \quad (2.8)$$

En la última expresión (2.8), podemos ver el conjunto de factores que determinan el nivel que alcanza el excedente económico (o plusvalía) en el sistema capitalista. Las variables que aparecen son: a) nivel de ocupación; b) porción de los ocupados que laboran en actividades productivas; c) extensión de la jornada anual de trabajo; d) valor por hora de la fuerza de trabajo.

Las tres primeras variables guardan una relación directa con el monto de la plusvalía. La última variable —el valor por hora de la fuerza de trabajo— guarda una relación inversa. Si sube, cae la masa de plusvalía. Y si se reduce, aumenta la masa de plusvalía que genera el sistema.

IV. LA TASA DE PLUSVALÍA Y EL VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO

La expresión (2.6) la dividimos entre el capital variable anual. De este modo obtenemos la *tasa de plusvalía* (p') la cual mide el grado de explotación del trabajo:

$$p' = \frac{P}{V} = \frac{WA}{V} - 1 = \frac{Tv}{V} - 1 = \frac{1}{vhft} - 1 \quad (2.9)$$

En la expresión (2.9) podemos ver que en la tasa de plusvalía hay una clara relación y que ésta es de tipo inverso. O sea, si el valor hora de la fuerza de trabajo se eleva, la tasa de plusvalía cae. Y vice-versa.

V. DETERMINANTES DEL VALOR HORA DE LA FUERZA DE TRABAJO

El valor hora de la fuerza de trabajo “implica una dimensión temporal y debe manejarse por unidad de tiempo” (Valenzuela, 2006: 132). Por ende, el valor hora de la fuerza de trabajo representa el valor del trabajo por cada hora trabajada. Es el resultado de dividir el valor anual de la fuerza de trabajo (Vaft), entendida como la remuneración al trabajo asalariado o capital variable consumido en el año, entre la extensión de la jornada de trabajo anual (JTa), expresada por el total de horas trabajadas en el año. O sea:

$$V_{hft} = \frac{Vaft}{JTa} \quad (2.10)$$

El valor anual de la fuerza de trabajo “nos señala el costo, en horas de trabajo, de producir los bienes que el obrero y su familia consumen a lo largo del año. Por lo tanto, si ese tiempo de trabajo lo multiplicamos por la productividad, obtenemos cierta cantidad o volumen de bienes, la que sirve para reproducir la fuerza de trabajo obrera” (Valenzuela, 2006: 137). Esa cantidad de bienes que permiten la reproducción de la fuerza de trabajo y de su familia puede expresarse en el salario real anual. Suponemos con ello, que todo el ingreso de los trabajadores es consumido en la compra de ese volumen de bienes y como tal, no existe ahorro por parte de los asalariados. Es así que podemos expresar al valor anual de la fuerza de trabajo (Vaft) como la división del salario real anual (Sra) y la productividad del trabajo en el sector que produce los bienes-salario (F_2):

$$Vaft = \frac{Sra}{F_2} \quad (2.11)$$

Reemplazando la expresión (2.11) en la ecuación (2.10) obtenemos:

$$V_{hft} = \frac{S_{ra}}{(F_2)(J_{Ta})} \quad (2.12a)$$

Como se puede ver en la ecuación (2.12a), el valor hora de la fuerza de trabajo se reduce si sucede que: a) disminuye el salario real; b) se eleva la productividad del trabajo en las ramas que producen los bienes que integran la canasta salarial; c) se alarga la jornada de trabajo anual.

De igual manera, tenemos que el valor hora de la fuerza de trabajo se eleva si suceden movimientos contrarios a los recién señalados: si sube el salario real, se reduce la jornada de trabajo, disminuye la productividad del trabajo. En suma:

$$V_{hft} = f [\begin{matrix} S_{ra}, & F_2, & J_{Ta} \\ (+) & (-) & (-) \end{matrix}] \quad (2.12b)$$

VI. DETERMINANTES DE LA TASA DE PLUSVALÍA

Empezamos recordando la expresión (2.9), la que nos señala el nexo entre tasa de plusvalía (p') y el valor hora de la fuerza de trabajo:

$$\frac{P}{V} = p' = \frac{1}{v_{hft}} - 1 \quad (2.9)$$

Luego, retomamos la expresión (2.12a) y reemplazamos en (2.9), obteniendo:

$$p' = \frac{(JTa)(F_2)}{Sra} - 1 \quad (2.13)$$

En la expresión (2.13) podemos ver que la tasa de plusvalía se eleva si sucede que:

- Se alarga la jornada anual de trabajo. Método éste, que fuera denominado por Marx como mecanismo de la “plusvalía absoluta”.
- Se eleva la productividad del trabajo en las ramas que producen bienes-salarios. Este método es el que Marx denominara mecanismo de la “plusvalía relativa”.
- Se reduce el salario real. Método éste, que eleva la tasa de plusvalía con cargo al mecanismo más retrógrado: el de reducir los niveles de vida de la clase trabajadora.

Cuando las variables determinantes se mueven en un sentido contrario al recién indicado, los resultados son obviamente los contrarios. O sea, la tasa de plusvalía desciende si:

- Se reduce la jornada de trabajo anual.
- Cae la productividad del trabajo en la producción de bienes-salarios.
- Aumenta el salario real.

VII. LA TASA DE PLUSVALÍA: DETERMINANTES DE SEGUNDA LÍNEA¹⁴

El valor hora de la fuerza de trabajo se encuentra influenciada por el salario real, la productividad en la producción de los bienes salarios y de la duración de la jornada de trabajo:

$$V_{hft} = F(Sra, F_2, JTa) \quad (2.12b)$$

Dichas variables ya se han descrito en el apartado anterior. Sin embargo, estas a su vez se encuentran influenciadas por otras variables, a las que denominaremos determinantes de segunda línea y que de manera más desagregada inciden en la magnitud de la tasa de plusvalía.

- a) Determinantes de la jornada de trabajo:
 - i) Intensidad del trabajo
 - ii) Tasa de sindicalización
 - iii) Salario real por hora trabajada

Todos los determinantes de la jornada de trabajo inciden de manera negativa sobre la jornada de trabajo.

En cuanto a la intensidad del trabajo, entre más alta sea, menor será la jornada laboral. Ante un aumento de la intensidad del trabajo, el trabajador necesitará mayor tiempo para su descanso y poder así, continuar en el proceso productivo al día siguiente, por ello, la jornada de trabajo debería tender a acortarse.

¹⁴ Para este apartado se sigue a Valenzuela (2006), en especial el capítulo III.

La existencia de sindicatos permite velar por las condiciones de los trabajadores y de esa manera, buscar la reducción de la jornada laboral. Por su parte, un salario alto lleva a los trabajadores a laborar por menos tiempo del que laborarían con salarios bajos, la existencia de bajos salarios trae aparejado otro problema, esto es, la necesidad de “complementar el ingreso familiar” con la incorporación de aquellos en edad de trabajar, esto es, la fuerza de trabajo desempleada y en edad de trabajar, busca empleo. En la misma necesidad de incrementar el ingreso familiar, aceptan trabajos de medio tiempo lo que induce a la disminución de la jornada de trabajo dentro de las estadísticas.

b) Determinantes de la productividad del trabajo:

- i) Densidad de capital
- ii) Intensidad del trabajo
- iii) Calificación media del trabajo

La densidad de capital tiene un efecto positivo sobre la productividad del trabajo dado a que entre mejor sea la tecnología, se puede producir la misma cantidad de productos e incluso se puede producir más empleando menor fuerza de trabajo. Por ello, se incrementa el valor generado por trabajador.

Por su parte, la intensidad del trabajo y la calificación media tienen una influencia directa con la productividad del trabajo. Los tres determinantes de la productividad del trabajo se encuentran estrechamente relacionados dado a que altas densidades de capital necesitan de calificación del trabajo alta y de

mayor grado de intensidad del trabajo. Todo ello depende del grado de desarrollo económico del país.

c) Determinantes del salario real:

- i) Productividad del trabajo
- ii) Tasa de desocupación (Ejército industrial de reserva)
- iii) Tasa de inflación
- iv) Tasa de sindicalización

El salario real tiene una relación directa con la productividad media del trabajo. Por su parte, la tasa de desocupación o en términos de Marx, el ejército industrial de reserva (EIR) tiene una relación inversa. Para él, los movimientos generales del salario están regulados por la expansión y concentración del ejército industrial de reserva (Marx, 1867), ya que ese ejército industrial de reserva, hace presión al valor de la fuerza de trabajo y por tanto, el valor de esta tiende a bajar.¹⁵

La inflación incide de manera negativa sobre los salarios reales, haciéndolos disminuir y por ende, permite el aumento de la tasa de plusvalía. “La inflación despoja de una sustancial proporción de la ya mermada parte que la explotación capitalista les deja del fruto de su esfuerzo. Aunque los precios son un signo monetario, a ellos subyacen valores y relaciones sociales que rebasan con mucho la órbita monetaria y aún el ámbito de la circulación, el cambio y el mercado. La inflación (...) es un problema político y una

¹⁵Al incrementarse la miseria de la clase obrera, la pobreza del ejército industrial de reserva será mayor; al mismo tiempo, “mientras el último hombre, mujer o niño de este ejército de reserva no encuentre trabajo su competencia hará disminuir el salario y su sola existencia vigorizará la fuerza del capital en su lucha contra el trabajo (Engels: 1881:7). Trabajo mal remunerado que le concede una canasta llena de ganancias al capital.

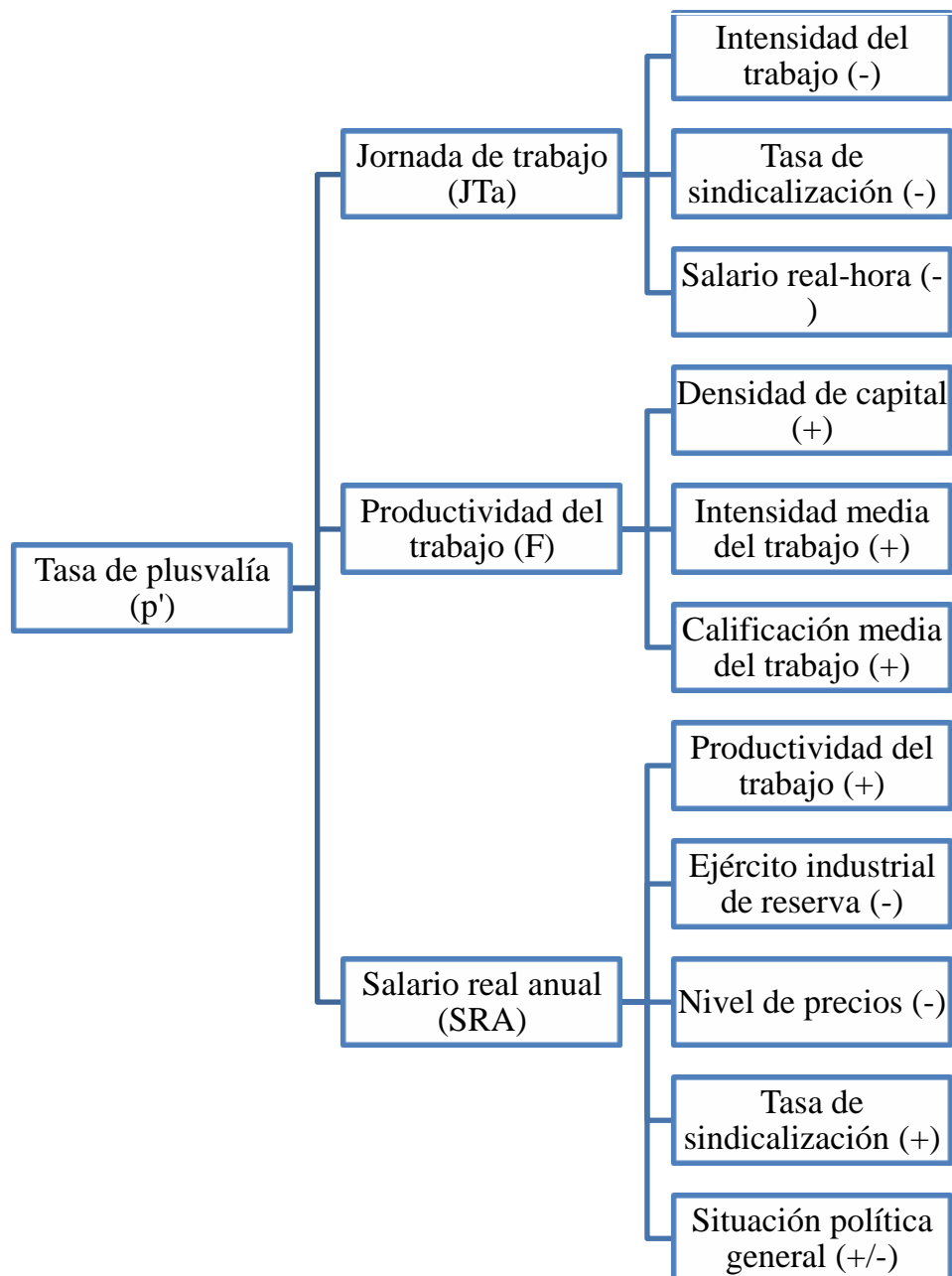
extensión de la lucha de clases” (Aguilar, 1978: 83). De igual forma es un factor que incide en la redistribución del ingreso.

Finalmente la tasa de sindicalización tiene un efecto positivo con el salario siempre y cuando el grado de sindicalización sea alto pero si dicho grado de sindicalización es bajo,¹⁶ no existirá fuerza que vele por los intereses de los asalariados teniendo como resultado, una endeble negociación salarial favoreciendo así los intereses del capital. Debemos hacer notar que la existencia de sindicatos no necesariamente trae mejoras para los productores directos, pues las cúpulas sindicales se pueden encontrar estrechamente ligadas a los gobiernos en turno que tienden a favorecer al capital.

De manera sintética, podemos apreciar los apartados 6 y 7 en el diagrama 2.1.

¹⁶ La tasa de sindicalización representa el porcentaje de trabajadores organizados en sindicatos.

Diagrama 2.1. Determinantes de la tasa de plusvalía



VIII. IMPORTANCIA DE LA PLUSVALÍA Y SUS USOS

La plusvalía representa en el capitalismo una variable fundamental pues de los usos que se haga de esta, dependerán los ritmos de crecimiento de una economía.

a. Importancia de la plusvalía

En una primera instancia debemos conocer quién se apropia de este excedente porque dependiendo de ello, dependerán los usos del mismo. Es así que la categoría plusvalía lleva intrínseco el problema de las clases sociales y como tal, el de propiedad. Para Lange, la propiedad es la relación “que se establece entre los hombres a partir de la posesión de los medios de producción” (Lange, 1963:24). Por ello, en la medida en que se posean dichos medios se decidirá el qué, el cómo, el dónde y el cuánto producir en una nación. Esto indudablemente lleva a una cuestión de relaciones sociales.

“Por propiedad entendemos: 1) una relación social anclada en la esfera económica (...); 2) esta relación define la distribución del poder patrimonial entre los diversos grupos y miembros de la sociedad y, así mismo, determina las pautas de distribución del producto, en especial a las que se refieren a la apropiación del excedente” (Valenzuela; 1999: 24).

Ante lo descrito por Valenzuela, podemos dar pie a otro aspecto esencial como es la distribución del producto, esto es, cuanto corresponde a excedente apropiado por la clase capitalista y cuanto queda en posesión de los productores directos. Para Valenzuela (2014), es útil relacionar el excedente con el total del producto agregado; o sea, Trabajo vivo excedente (Tve) respecto al trabajo vivo total (Tv), por ende:

$$\frac{Tve}{Tv} = \frac{PE}{PA} = \frac{P}{WA} = \frac{P}{V+P} = \frac{P}{V+[(V)(p')]} = \frac{P}{V+(1+p')} = \frac{p'}{(1+p')} \quad (2.14)$$

La expresión (2.14) nos muestra la participación del excedente en el ingreso nacional, esto es, la participación del capital.

Mientras que la siguiente expresión representa la porción del trabajo vivo total que queda en manos de los trabajadores:¹⁷

$$\frac{Tvn}{Tv} = \frac{PN}{PA} = \frac{V}{WA} = \frac{V}{V+P} = \frac{V}{V+[(V)(p')] } = \frac{V}{V+(1+p')} = \frac{1}{(1+p')} \quad (2.15)$$

Tenemos entonces:

$$w = \frac{V}{WA} \quad (2.16)$$

$$k = \frac{P}{WA} \quad (2.17)$$

w = participación salarial

k = participación del capital

De las expresiones mencionadas tenemos que:

- a) Entre más grande sea la tasa de plusvalía, la participación salarial tenderá a ser menor.
- b) Entre más pequeña la tasa de plusvalía, la participación salarial será mayor.

Al considerar la expresión (2.15), únicamente estamos hablando de la participación de los trabajadores productivos. Sin embargo, en una economía capitalista, coexisten los trabajadores improductivos cuyos ingresos provienen de una parte de la plusvalía o excedente. Ante tal consideración es que

¹⁷ Un indicador más preciso para valorar la situación material que ocupa en la sociedad la clase asalariada es el salario relativo, el cual es, la proporción que representa el salario en el producto total creado por el trabajo vivo (Murillo; 2010:233); esto es: $w = V/YN$

pretendemos hacer un ajuste a la participación salarial tendiendo en consideración tanto a trabajadores productivos como a los improductivos.

Como tal, las remuneraciones totales (RT) son igual a la suma de la remuneración de asalariados productivos (RAP) y la remuneración de asalariados improductivos (RAI). Además, agregamos dos coeficientes, a saber, uno correspondiente a las remuneraciones improductivas (r_i) y otro a remuneraciones productivas (r_p) mismas que se expresan de la siguiente manera:

$$r_i = \frac{RAI}{RT} \quad (2.16)$$

$$r_p = \frac{RAP}{RT} \quad (2.17)$$

$$RT = RAI + RAP \quad (2.18)$$

Si recordamos que la expresión en valor de la RAP corresponde al capital variable, y que como hemos dicho, sólo corresponde a trabajadores productivos, tendríamos que la participación total para el grueso de los trabajadores sería igual a $\frac{RAP}{WA}$, podemos escribir entonces que:

$$\frac{RAP}{WA} = \frac{(r_p)(RT)}{WA} = (r_p)(w) \quad (2.19)$$

Por tal motivo, tenemos que la participación salarial para el total de los trabajadores sería:

$$w = \frac{1}{(1+p')(1-r_i)} = \frac{1}{(1+p')(r_p)} \quad (2.20)$$

La expresión (2.20) nos muestra que la participación salarial depende de la tasa de plusvalía (p') y del coeficiente de remuneraciones improductivas (r_i). La participación salarial aumentará si:

- a) Disminuye la tasa de plusvalía
- b) Aumenta el coeficiente de remuneraciones improductivas

Observemos el cuadro 2.1 para ejemplificar

Cuadro 2.1. Tasa de plusvalía y participación salarial. Ejemplo

p'	r_p	r_i	w
8	0.406	0.594	0.274
8	0.413	0.587	0.269
8	0.408	0.592	0.272
7	0.409	0.591	0.305
7	0.404	0.596	0.310
7	0.398	0.602	0.314
6	0.381	0.619	0.375
6	0.375	0.625	0.381
6	0.376	0.624	0.380
8	0.373	0.627	0.298
8	0.361	0.639	0.308

Como se muestra en el último renglón del cuadro 2.1, la tasa de plusvalía puede aumentar y la participación salarial crecer. Esto como consecuencia de la mayor participación de remuneraciones improductivas en el nuevo valor agregado.

b. Usos de la plusvalía

Finalmente, los usos de la plusvalía por parte de quien se lo apropia son: a) la acumulación; b) los gastos improductivos y; c) las transferencias al resto del mundo.

La acumulación de capital implica destinar una parte del excedente a aumentar los recursos destinados a la compra de capital variable y de capital constante. Ello eventualmente permite aumentar el nivel del ingreso nacional en un país.

Sobre los gastos improductivos, estos representan la parte de la plusvalía utilizada en el consumo de los trabajadores improductivos, en los propios gastos dedicados al consumo capitalista (aquellos no dedicados a la acumulación) y a los gastos de gobierno. Como tal, es una parte de la plusvalía que no reingresa a la producción y por ende, a la generación de valor.

Finalmente, la plusvalía es utilizada como transferencias al resto del mundo. Una parte de la plusvalía generada en un país puede salir del mismo con dirección a otra nación en forma de pago por importación de bienes y servicios. Si la diferencia entre exportaciones e importaciones (exportaciones netas) es negativa, implicaría que la plusvalía se realiza fuera del lugar donde se produjo y disminuye así, la capacidad de reutilizar el excedente en la acumulación de capital interna.

Lo que ahora destacamos es la importancia de la tasa de plusvalía en los ritmos de crecimiento económico. Tenemos que el crecimiento del PIB (Y) está en función de la acumulación de capital (Ak) y está a su vez está determinado por la tasa de ganancia (g'), misma que guarda una relación con la tasa de plusvalía;¹⁸ sin embargo, la tasa de ganancia siempre es menor que la tasa de plusvalía.¹⁹

¹⁸Para Marx, la tasa de ganancia “expresa el grado de valorización de todo el capital adelantado” (Marx, 1894: 52). La fórmula de la tasa de ganancia es: $g' = \frac{\text{Masa de plusvalía}}{\text{Capital constante} + \text{Capital variable}}$

¹⁹ Par una mejor comprensión véase Marx (1894).

$$\Delta Y = f(Ak) \quad (2.21)$$

$$Ak = f(g') \quad (2.22)$$

$$g' < p'$$

Por tanto, entre mayor sea la tasa de plusvalía, más alta será la tasa de ganancia y por consiguiente, la acumulación será mayor. Este hecho redundará en crecimiento económico.

IX. CONCLUSIONES

Con Marx tenemos que el excedente asume la forma de plusvalía, esto es, un valor extra. La masa de plusvalía es un remanente del valor del producto sobre el valor del capital constante consumido y del valor del capital variable consumido. Por ende, al igual que los clásicos acepta que el excedente es un remanente del producto, sin embargo, éste remanente es fruto del trabajo no retribuido a los trabajadores y que además, es apropiado por el capital por el hecho de ser el propietario de los medios de producción y no es, como en los clásicos, el resultado o recompensa por posponer el consumo de los capitalistas.

Al descubrir el origen de la plusvalía en el trabajo no retribuido es que surge la teoría de la explotación del trabajo. A partir de ahí, Marx concibe a la tasa de plusvalía como aquella categoría que permite medir el grado de explotación del trabajo. La tasa de plusvalía expresa una relación negativa con el capital variable. Por su parte, el capital variable representa el valor de la fuerza de trabajo.

En el capítulo desarrollamos una serie de expresiones alternativas a la masa de plusvalía así como de la tasa de plusvalía con el objetivo de poder estimar, en los siguientes capítulos, una serie de indicadores que nos permitan entender la tendencia a través del tiempo de dichas categorías marxianas.

A partir de ello se puntualiza en el valor hora de la fuerza de trabajo, esto es, el valor del trabajo por cada hora trabajada. El valor hora de la fuerza de trabajo lo expresamos como el cociente del valor anual de la fuerza de trabajo (entendida como la remuneración al trabajo asalariado o capital variable consumido en el año) entre la extensión de la jornada de trabajo anual (el total de horas trabajadas en el año). El valor anual de la fuerza de trabajo representa el costo (en horas de trabajo) de producir los bienes consumidos por el obrero y su familia. Ese valor anual de la fuerza de trabajo lo obtenemos al dividir el salario real anual entre la productividad del trabajo en el sector que produce bienes de consumo obrero.

De tal suerte, el valor hora de la fuerza de trabajo se encuentra influenciada de manera positiva con el salario real anual. Entre mayor sea el salario, mayor será el valor hora de la fuerza de trabajo. Por otro lado, la productividad del trabajo del sector que produce bienes de consumo obrero y la extensión de la jornada de trabajo influyen de manera negativa sobre el valor hora de la fuerza de trabajo. Si incrementa la productividad, el costo de los bienes de consumo obrero disminuirá y por ende, el valor hora de la fuerza de trabajo también será menor.

Dentro de las expresiones alternativas, tenemos que la tasa de plusvalía, queda expresada (a partir de ciertos ajustes) como: $p' = [(JTa)(F2)/Sra]-1$. En donde la tasa de plusvalía es influenciada de manera positiva por la

extensión de la jornada de trabajo y por la productividad del trabajo del sector que produce bienes de consumo obrero. Al contrario, tiene una relación inversa con el salario real anual.

Esta expresión nos facilita observar los mecanismos utilizados por parte del capital que permiten aumentar la plusvalía. Si se incrementa la extensión de la jornada de trabajo anual, el método empleado es el de la plusvalía absoluta. Si el aumento de la plusvalía se da por un aumento en la productividad del sector que produce bienes de consumo obrero, el método empleado es el de la plusvalía relativa. Finalmente, si la plusvalía aumenta con cargo a la reducción del salario real, se estará empleando el método más retrogrado posible, al disminuir los niveles de vida de la clase trabajadora.

En la última parte del trabajo se muestra la distribución del valor agregado entre las dos clases fundamentales, capitalistas y asalariados, ello en virtud de conocer cuánto del “pastel” producido por el trabajo es apropiado por el capital y partiendo de esa distribución, poder conocer que usos se le da a la plusvalía. Pues de los usos que se le dé, repercutirá en los ritmos de crecimiento económico. Reconocemos tres usos de la plusvalía: *i*) acumulación de capital; *ii*) gastos improductivos (consumo capitalista, consumo de asalariados improductivos y consumo de gobierno) y; *iii*) transferencias al resto del mundo (exportaciones netas). El crecimiento económico será estimulado entre mayor sea la parte de la plusvalía destinada a procesos productivos, o sea, a procesos de generación de valor.

CAPÍTULO 3. AJUSTE Y MEDIDAS DE POLÍTICA ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA: ARGENTINA, BRASIL Y MÉXICO

I. INTRODUCCIÓN

El presente capítulo tiene como objetivo conocer si ha existido o no, un cambio en la manera de hacer política económica en los países latinoamericanos desde los años dos mil. Lo presentado a continuación nos sirve de preámbulo para conocer las condiciones económicas y sociales bajo los cuales se ha ido generando el excedente económico en Argentina, Brasil y México. Para ello, enunciamos algunas medidas del ajuste estructural implementado desde mediados de los años ochenta y en la década de los noventa del siglo pasado en Argentina, Brasil y México así como su impacto en los ritmos de crecimiento económico. De ello se ocupa el segundo apartado. En una segunda instancia, en el apartado III planteamos de manera general algunas medidas económicas y sociales implementadas en lo que va del siglo XXI en las naciones bajo estudio para saber si existe una continuidad con las medidas presentadas en el numeral II. El capítulo termina en el apartado IV con las conclusiones del mismo.

II. AJUSTE ESTRUCTURAL EN AMÉRICA LATINA. LOS CASOS DE ARGENTINA, BRASIL Y MÉXICO A FINALES DEL SIGLO XX

A mediados de los años 70 del siglo XX, las economías latinoamericanas comienzan a experimentar el final del Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), caracterizado por

altos ritmos de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB).²⁰ Finalmente, con la denominada “crisis de deuda externa” del año 1982, se da fin al modelo ISI. A decir de Bértola y Ocampo:

“(…) la tendencia de desequilibrio externo, (…), tendió a agudizarse hacia el final de la fase de industrialización dirigida por el Estado en casi todos los países, debido al comportamiento tanto de la balanza comercial como de las crecientes demandas de recursos para inversión. (…). Estos desequilibrios se vinieron a satisfacer con el creciente financiamiento externo, pero este terminó siendo la espada de Damocles del modelo, debido a la volatilidad que estuvo asociada con dichos recursos” (Bértola y Ocampo, 2013:244).

Lo que terminó siendo el punto de inflexión fue la medida adoptada por la Reserva Federal de aumentar la tasa de interés—los préstamos a los países latinoamericanos se encontraban en tasas de interés variables—como medida para enfrentar la inflación en Estados Unidos. El aumento de la tasa de interés y la caída en los precios de las materias primas provocaron problemas de insuficiencia de fondos para hacer frente a la deuda.

Dicha situación causó preocupación dentro del gobierno Estadounidense y junto a otros países, se decidió actuar. Es así que el Fondo Monetario Internacional (FMI) entra en escena²¹ pactando préstamos a las naciones latinoamericanas con la condicionante de aplicar una serie de reformas que permitieran, en el corto plazo, hacer frente al pago de la deuda.

Esta serie de reformas se han sintetizado en lo que se ha llamado Consenso de Washington (CW): “(…) el argumento del CW asocia al proceso

²⁰El modelo ISI abarca un periodo transcurrido entre 1930 y 1982.

²¹“(…) el FMI, entronizado desde la Segunda Guerra Mundial como supervisor de la estabilidad monetaria internacional, va a ser el instrumento a través del cual el capital financiero estadounidense imponga esas políticas (medidas estructurales, DA), en prácticamente todos los países del mundo” (Arrizabalo, 2014: 373)

de ISI con un proceso de ineficiencia en la asignación de los recursos y vincula a la intervención del Estado en la economía con el origen de todos los desequilibrios” (Gambina, 2001:190). Para poder ser aplicadas estas medidas, fue necesario no solo el fundamento “teórico” de las mismas,²² sino en especial, un compromiso político o como bien menciona Guillén “un entramado de intereses entre el capital financiero globalizado del centro estadounidense y las elites internas de América Latina” (Guillén, 2008: 33).²³

Al igual que varios autores (Guillén, 2008; Arrizabalo, 2014; Kornbilhtt y Seiffer, 2014) compartimos la idea de que las medidas de ajuste son implementadas como una medida para recuperar la rentabilidad del capital, ello con el apoyo de instituciones internacionales y los gobiernos en turno. En donde “en última instancia se encuentra la necesidad de aumentar la explotación, como requisito para el proceso de acumulación. (...). La búsqueda de una mayor explotación que permita la recuperación de la tasa de ganancia supone, en definitiva, modificar lo que coloquialmente se suele denominar el ‘reparto de la tarta’ ” (Arrizabalo, 2014: 372). Ello supone atentar contra el ingreso de los trabajadores.

El decálogo o CW comprende 10 puntos centrados en tres ejes: a) cuentas públicas; b) Liberalización e; c) Inversión. El CW lo podemos resumir en el diagrama 3.1.

²² Los modelos teóricos adoptados fueron dos. Primero, el modelo de la balanza de pagos y segundo, el modelo de absorción de la balanza de pagos. Para una mayor referencia, véase Guillén (1990).

²³“La orientación de política económica no se establece en el terreno teórico. Se decanta en el terreno político, en el que se confrontan intereses. En la lucha de clases que enfrenta los intereses de capitalistas y trabajadores, en un primer lugar, y en la pugna competitiva que enfrenta a las distintas fracciones de capital y los distintos capitales individuales entre sí, en segundo lugar” (Arrizabalo, 2014: 373).

Diagrama 3.1 Consenso de Washington



Fuente: Elaboración propia a partir de Arrizabalo (2014) y de Gambina, (2001).

Lo presentado en el diagrama 3.1 representa de manera agregada las medidas instauradas en los países latinoamericanos; “hasta septiembre de 1985 hubo ajustes macroeconómicos masivos, basados en el supuesto inicial de que la crisis era sólo de naturaleza temporal y que el financiamiento voluntario retornaría rápidamente” (Bértola y Ocampo, 2013: 255). Sin embargo, éstas medidas no se aplicaron en la misma temporalidad.²⁴ El cuadro 3.1 muestra una cronología de las reformas estructurales en América Latina y el Caribe. Ante ello, presentamos un breve repaso de cómo se instauraron en Argentina, Brasil y México.

²⁴ “(...) como se sabe, los procesos de reforma estructural de las economías latinoamericanas han sido bastante heterogéneos, tanto en relación con su momento de iniciación como también en lo que se refiere a su intensidad global y por áreas” (Rhenals, 2003: 73)

Cuadro 3.1 Cronología de las reformas

Años	Reforma Comercial	Reforma tributaria	Reforma Financiera	Liberalización de la cuenta de Capital	Privatización
1970	Ninguno	Ninguno	Ninguno	Costa Rica Venezuela Argentina	Paraguay Perú El Salvador Honduras Uruguay Argentina Brasil Colombia Costa Rica R. Dominicana
1971-1985	Chile Bolivia El Salvador	Uruguay Chile	Colombia Uruguay Chile	Reversión en Costa Rica Venezuela Argentina	Reversión en Paraguay Perú Costa Rica Colombia
1986-1990	Argentina Colombia Costa Rica Guatemala México Paraguay Uruguay Venezuela	Bolivia Brasil	Paraguay Bolivia El Salvador Brasil Argentina México Costa Rica	Bolivia Costa Rica Guatemala Jamaica	Paraguay Perú
1991-1995	Brasil Rep. Dom. Ecuador Honduras Jamaica Perú	Costa Rica El Salvador Paraguay	Perú Rep. Dom. Ecuador Guatemala Honduras Jamaica	Argentina Rep. Dom. Ecuador El Salvador Honduras Perú Venezuela	Brasil Chile Colombia Costa Rica México

Fuente: Rhenals (2003)

a) El ajuste en Argentina

Argentina tiene como antesala de la aplicación de las reformas estructurales a la junta militar de Videla (1976-1983). Dicha junta militar se dedicó a aniquilar las organizaciones sociales, quienes por mucho tiempo

evitaron la profundización de las políticas económicas de corte estructural en Argentina.

Con la junta militar (1976) se comienzan las reformas, especialmente se priorizaron dos cosas: 1) la valorización del capital financiero y; 2) Las transferencias de recursos al exterior (Gambina, 2001). Sin embargo, las políticas de ajuste llegan a su máximo grado de profundidad con la presidencia de Carlos Saúl Menem (1989-1999).

Para recuperar la rentabilidad del capital, se busca transmitir señales de confianza al mercado. Ello se dio en el terreno monetario y financiero. Por presiones del FMI y del Banco Mundial (BM) así como por parte de acreedores es que se logran implementar en los años noventa. Con Menem se busca el control de precios, por ende, se aplica una política monetaria restrictiva y se da la autonomía del Banco Central (BC) en el año de 1992.

Entre las reformas aplicadas sobresalen:

- Disminución del gasto público (Disminución de sueldos y salarios)
- Disminución de aranceles
- Sobrevaloración cambiaria
- Privatización (Disminuir el déficit)
- Apertura comercial sin restricciones a los flujos de capital
- Privatización de pensiones y desregulación laboral
- Regulación bancaria que favoreció la concentración y extranjerización de la banca
- Desregulación de precios (Se eliminan subsidios y controles de precios)
- Reforma tributaria regresiva

Esta serie de medidas tuvieron como resultado una tasa de crecimiento medio anual del 0.98% del PIB entre los años 1976-2002. Por otra parte, al analizar la evolución de los salarios reales, Amico señala que el año 1974 es donde se da el máximo histórico y que “desde ese año se inaugura una nueva fase caracterizada por una fuerte volatilidad de los salarios reales en el contexto de una declinación tendencial como rasgo general de toda la etapa hasta 2002” (Amico, 2015: 16).²⁵ Tomamos esta periodización de las reformas estructurales en Argentina por dos razones. La primera, para marcar el año 1976 como el inicio “formal” de las medidas estructurales. En segundo lugar, consideramos el año 2002 como el final del periodo pues en mayo de 2003 asciende a la presidencia de Argentina Néstor Kirchner, personaje con el cual se da una ruptura con la normatividad del FMI, y quien en su toma de protesta señaló “venimos desde el Sur del mundo y queremos fijar, junto a todos los argentinos, prioridades nacionales y construir políticas de Estado a largo plazo, para de esa manera crear futuro y generar tranquilidad” (Kirchner, 2003). Desde ahí marcó una diferenciación con las políticas fondomonetaristas pues señaló que:

“En nuestro proyecto ubicamos en un lugar central la idea de reconstruir un capitalismo nacional que genere las alternativas que permitan reinstalar la movilidad social ascendente. No se trata de cerrarse al mundo. No es un problema de nacionalismo ultramontano, sino de inteligencia, observación y compromiso con la Nación. Basta ver cómo los países más desarrollados protegen a sus productores, a sus industrias y a sus trabajadores” (Kirchner, 2003).

²⁵“(…) lo que determina la baja salarial que se produce a partir de la dictadura es la necesidad de aumentar la rentabilidad del capital que, ante su imposibilidad de expandirse por la vía de competir en el mercado externo, utiliza los menores costos laborales como una forma de compensar su ineficiencia” (Kornbliht y Seiffer, 2014:32).

Como tal, acepta seguir siendo una nación capitalista pero dirigida por el Estado en donde se procurará la protección de la industria y la mejora en las condiciones laborales. Por ello consideramos que el final del periodo de ajuste se presenta con el ascenso al poder de Néstor Kirchner.

b) El ajuste en Brasil

Para Medialdea (2009), el ajuste en Brasil supone el desmantelamiento del proyecto desarrollista iniciado en los años treinta del siglo XX. “Entre los últimos años de la década de los ochenta y los primeros noventa comienza a edificarse en Brasil un nuevo esquema de funcionamiento económico, basado esta vez no en el protagonismo del Estado sino en el capital extranjero” (Medialdea, 2009:82). Las primeras medidas instauradas a mediados de los años setenta se enfocaron en tres:

- La apertura externa
- Liberalización comercial
- Liberalización financiera

Todo ello con la intención de ofrecer rentabilidad y confianza al capital. La consolidación de las reformas estructurales se da con el Plan Real (1994).²⁶ Durante los años noventa se estableció:

²⁶ “En el primer lustro de la década de 1980 se observa la aplicación de políticas contractivas bajo la égida del Fondo Monetario Internacional (FMI). El período posterior a la Nueva República de 1985 se caracteriza en términos macroeconómicos por el lanzamiento de los llamados planes de estabilización heterodoxos. Hubo seis planes de estabilización: Cruzado (febrero de 1986), Bresser (junio de 1987), Verão (enero de 1989), Collor (marzo de 1990), Collor II (febrero de 1992) y Real (julio de 1994). Dichos planes provocaron severas oscilaciones de las tasas de inflación y del nivel de actividad macroeconómica. Después del lanzamiento del Plan Real, con el advenimiento de la estabilidad de precios, las fuentes de inestabilidad presentan un componente externo preponderante, como la crisis mexicana (diciembre de 1994), la crisis asiática (octubre de 1997) y la crisis rusa (agosto de 1998)” (Córtes, et al, 1999:169)

- La estabilización monetaria
- Privatizaciones
- Política fiscal restrictiva, se busca el superávit primario
- Política monetaria restrictiva
- Se adopta un plan de metas de inflación con la independencia del Banco Central en el año 1999
- Se establecen tipos de interés elevados
- Se da una apreciación cambiaria

Esta serie de medidas tuvieron como resultado una tasa de crecimiento medio anual del PIB del 2% entre los años 1980 y 2003. Este período es denominado de bajo crecimiento económico y puede dividirse en dos subperíodos (Marquetti et al, 2014): a) Primero 1980-1989 “en los que la economía brasileña se caracterizó por el estancamiento y la aceleración de la inflación” (Marquetti et al, 2014: 94) y; b) el período 1989-2003 “durante el cual la economía brasileña adoptaría el modelo neoliberal” (Marquetti et al, 2014: 94).

Se sostiene que Brasil es uno de los últimos países en adoptar las medidas de ajuste fundomonetaristas (Marquetti et al, 2014; Rhenals 2003) que implicaron la disminución del papel del Estado en el actuar económico, la privatización de empresas públicas y la flexibilización laboral. En cuanto a los salarios reales, éstos se redujeron 0.4% por año entre 1980 y 2003 (Marquetti, et al, 2014). Marcamos el fin del ajuste brasileño en el año 2003 pues el 1 de enero de ese año asumió la presidencia Lula, representante del Partido del Trabajo brasileño y con quien se trata de dar un nuevo enfoque al actuar económico.

c) El ajuste en México

El programa de ajuste estructural en los años ochenta se basó primordialmente en la liberalización del comercio y de la balanza comercial.

Por el lado de la Balanza comercial, las medidas de ajuste se basaron en una ventaja comparativa a través de la fuerza de trabajo, o sea, se tuvo una especialización en mano de obra barata para generar excedente suficiente para el pago de la deuda (Arrizabalo, 1997).

Basándonos en Ros y Moreno (2010) es preciso puntualizar tres aspectos importantes que son los más relevantes dada sus consecuencias económicas y por ende, sociales tras la aplicación de dichas reformas como lo son: la privatización, la desregulación y la apertura.

- i)* La privatización debe de ser entendida como “aquel proceso económico, político y social de reestructuración que posibilita nuevos espacios de acumulación y ganancia privada repercutiendo seriamente en una destrucción de fuerzas productivas y de regresión social suponiendo con ello, en una redistribución más desigual del ingreso dentro de la sociedad (Arrizabalo, 1997).
- ii)* La desregulación laboral se implantó como una política para la disminución del derecho de huelga y asociación, además del salario mínimo y del propio sindicalismo, que tiene por objeto el abaratamiento de la fuerza de trabajo para facilitar la valoración del capital (Arrizabalo, 1997) y, como se mencionó al inicio, para generar un excedente suficiente para el pago de la deuda. Dicha desregulación ha generado precariedad laboral (Arrizabalo, 1997) o sea, se ha dado un abaratamiento de la fuerza de trabajo, acrecentado

la desigualdad en el país con el consiguiente deterioro de las condiciones de vida.

- iii)* La apertura comercial se aplica dada a la propia lógica capitalista para abrir nuevos mercados. De ahí que México haya firmado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con el fin de impulsar el comercio. Además, de que con él, buscaba mayor número de Inversión Extranjera Directa (IED).

Ante el aumento en la IED, con el consiguiente desplazamiento de la inversión nacional, y el problema de la deuda, otro aspecto crucial ha sido la firma del TLCAN. La firma de la apertura comercial se da para evitar la anulación del proceso de reformas estructurales para gobiernos futuros (Ros y Moreno, 2010), ya que México obedece —se quiera o no— a los intereses estadounidenses, de ahí que el TLCAN sea, por tanto, un tratado trilateral desigual hecho por Estados Unidos para Estados Unidos que únicamente representa una ampliación de la base tanto de explotación y de extracción de plusvalía para el capital estadounidense, con una consiguiente desindustrialización y una dependencia de la economía de Estados Unidos.

Bajo esta serie de medidas económicas implementadas en México, la estabilización de las variables macroeconómicas y su prioridad en el control inflacionario han sido la base de un período de crecimiento lento de la economía. Todo ello con un alto costo social en términos de ocupación y de deterioro de los servicios básicos del bienestar.

Hoy día, no podemos decir que en México exista una ruptura con las políticas fondomonetaristas. Ante ello, hacemos un primer corte estableciendo un primer período, a saber, los años transcurridos entre los años 1982 y 2000 en donde la tasa de crecimiento medio anual del PIB fue del 2.49%. Un

segundo período será analizado más adelante. Dicho período abarcará los años 2000 al 2013.

III. ARGENTINA, MÉXICO Y BRASIL A INICIOS DEL SIGLO XXI

a) Argentina Kirchnerista (2003-2013)

Dentro de la región latinoamericana, Argentina tras el ascenso en el poder por parte de Néstor Kirchner (2003) ha sido de las naciones con mayor ritmo de crecimiento económico. Ello respaldado sobre un mayor gasto social y la disminución de las altas tasas de desempleo alcanzadas tras la crisis Argentina de comienzos del presente siglo.²⁷ “El modelo económico vigente, claramente heterodoxo, se basa en el rechazo a la acumulación por valorización financiera (...). Se puede sintetizar en que, teniendo al trabajo como objetivo central, el modelo económico considera cuatro ejes (Pizarro, 2013:213).²⁸

- Macroeconomía ordenada: en particular superávits fiscales y comerciales, y desendeudamiento.
- Expansión económica fuerte, particularmente basada en el mercado interno
- Reindustrialización y producción con valor agregado
- Reducción de la pobreza y la desigualdad

²⁷ Como apunta Pizarro “el desempleo, que alcanzó un nivel histórico con la crisis de 23.6%, y que era de 17.2% cuando asume Kirchner, ha ido reduciéndose paulatinamente hasta alcanzar el 7.2% en 2012 (Pizarro, 2013: 209).

²⁸ De manera similar, Aldo Ferrer sostiene que desde comienzos del año 2002 en Argentina se tiene “un paradigma distinto de política económica, orientado ahora a estimular la producción y el trabajo y a recuperar la gobernabilidad de la economía (...) en sus tres ejes fundamentales: el presupuesto, la moneda y los pagos internacionales” (Ferrer, 2009:15).

Tenemos entonces que la Argentina de los Kirchner (2003-2015) representa un modelo contrario a los pragmatismos ortodoxos impulsados por los organismos internacionales—FMI y BM—y esto gracias al pago de la deuda con el FMI pues “en el 2005, para eliminar el peso del control de demanda por parte del FMI, la Argentina pagó la totalidad de la deuda con dicho organismo. Para ese mismo año se realizó una quita de deuda que permitió iniciar el camino hacia una menor fragilidad financiera y mayor sustentabilidad financiera” (Fiorito, 2015: 101).²⁹

Durante el gobierno de Néstor Kirchner (2003-2007) el PIB creció 8.65% anual. Este hecho contrasta con el segundo mandato de los Kirchner pues con Cristina (2007-2014) el crecimiento medio anual del PIB fue del 3.53%, muy por debajo del de su antecesor. Si agregamos los resultados tenemos que durante los gobiernos Kirchneristas (2003-2014), el crecimiento del PIB fue del 5.36% promedio anual.

b) Brasil petista

En lo que va del siglo XXI, Brasil ha presentado buenos ritmos de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB).³⁰ Ello se ha dado en concordancia con el ascenso al gobierno del Partido del Trabajo (PT) con dos presidentes desde el año 2003. El primero, Luiz Inácio Lula da Silva, quien estuvo al mando del ejecutivo durante dos periodos (2003-2007 y 2007-2011),

²⁹ Con respecto al proceso de pago de la deuda, Girón (2009) en su capítulo 9, realiza un conciso análisis del mismo.

³⁰ En lo que va del presente siglo, el crecimiento medio ha sido del 3.2% mientras que en el periodo bajo el mandato petista, esto es, entre 2003-2014 el crecimiento medio por año ha sido del 3.6%

y seguido por Dilma Vana da Silva Rousseff (2011-2015 y 2015-2016) quien pretendió mantener el proyecto de Lula.

Con Lula se esperaban grandes cambios económicos y sociales pues su ascenso fue reacción a la “caída sostenida de los salarios y la política fiscal ultra regresiva que suponía fuerte reducción del gasto social” (Ouriques, 2013:273). Por parte de los estratos más humildes de la sociedad se esperaba una salida del neoliberalismo; ahí radicaba la esperanza de los trabajadores. Sin embargo, la oligarquía brasileña veía en Lula la continuidad del Plan Real y la consiguiente proliferación de sus beneficios.³¹

De hecho, sostienen diversos autores como Vernengo (2011), Salles (2013), Ouriques (2013), Martin (2013) y Medialdea (2009) así como Medialdea y Santana (2013) que lo que en verdad se ha tenido en el terreno macroeconómico es una continuidad en la manera de hacer política propia del legado de Fernando Henrique Cardozo (FHC). Ello, combinado a “matices importantes muy ligados a su afán de preservar las bases populares de su movimiento” (Salles, 2013:259). Esto es, el gobierno ejerció una mayor acción con políticas sociales focalizadas en los estratos más bajos de la sociedad. A decir de Vernengo (2011), la diferencia de Lula con sus antecesores fue la expansión del gasto social y del salario mínimo así como el consiguiente mejoramiento en la distribución del ingreso.

Lo que tenemos entonces ha sido un programa de crecimiento con estabilidad. A la par, se ha tenido un tipo de cambio apreciado que ha

³¹ El Plan Real se establece en 1994 y es un “pacto” entre las distintas clases sociales para un proyecto “neodesarrollista” en Brasil. Aunado a ello, “El PT configuró un plan de gobierno ‘conciliador’ (...) el objetivo, era ‘controlar’ a los grupos económicos y sociales que apoyaron la victoria electoral, sin por ello desafiar el *statu quo* previamente existente” (Medialdea y Santana, 2013:73).

favorecido las exportaciones agrícolas y de algunos otros commodities.³² Ello ha llevado a tener un abandono en el sector industrial.³³

Durante el período petista (2003-2014) el PIB creció en promedio al 3.6% por año. Como ya habíamos mencionado,³⁴ el gobierno de Lula destaca por los gastos sociales y por el incremento en el salario mínimo, “aumentó las transferencias de ingresos, amplió el financiamiento popular y luego, pasó a elevar el salario mínimo” (Salles, 2013:257). Éste último tuvo un crecimiento del 5.6% anual entre los años 2000 y 2011, dicho crecimiento es el mismo que se da durante el mandato de Lula, dejando atrás el crecimiento del 3.7% anual de FHC.

c) México y la continuidad ante la alternancia

México es la nación en que canónicamente se aplican los postulados del decálogo fondomonetarista desde los años ochenta, años en los que regía en el poder el Partido Revolucionario Institucional (PRI). Iniciado el presente siglo la gente de manera “democrática” salió a las urnas para entregarle las riendas del país a la “alternancia”. A un partido de extrema derecha como lo es el Partido Acción Nacional” (PAN) que bajo su primer mandato (2000-2006)

³² “Desde finales de 2003, los precios internacionales de los commodities alimenticios, energéticos y minerales comenzaron a aumentar sostenidamente. Esa tendencia se vio interrumpida transitoriamente a mediados de 2008, aún antes de la profundización de la crisis financiera mundial, y se reinició a partir del segundo semestre de 2009” (Katz y Bernat, 2013: 74).

³³ “La apertura acelerada, la apreciación cambiaria, (...), la potencia de estímulos para la colocación de recursos en el ámbito financiero en detrimento de la inversión productiva, y la nula iniciativa estatal, son los elementos principales que explican que Brasil se aleje de lograr una estructura productiva diversificada y con participación significativa de las ramas de mayor contenido tecnológico” (Medialdea y Santana: 96).

³⁴ Recordemos que “(...) la bandera ‘social’ entendida desde una perspectiva focalizada y asistencialista, constituía uno de los ejes fuertes del discurso que llevó a Lula al gobierno” (Medialdea y Santana, 2013: 89).

tuvo la oportunidad de hacer reformas importantes en beneficio de la sociedad pues tenían las fuerzas necesarias en ambas cámaras; sin embargo, lo que se dio fue una continuidad en el legado neoliberal iniciado por el PRI.

Es así que la continuidad en la aplicación de reformas de corte neoliberal iniciado el siglo XXI por parte de los gobiernos panistas los hace ser responsables del desastre económico y social por el cual atraviesa el país y, por tanto, sus habitantes. Su manera de actuar con políticas procíclicas en lugar de contracíclicas —dado el dogmatismo ortodoxo de los hacedores de políticas económicas— llevó a que México tuviera la mayor caída en el PIB de toda la región latinoamericana durante la crisis económica de 2008. El lento crecimiento económico y la poca creación de empleos formales son fruto de los bajos niveles de acumulación de capital. Pues el sector financiero, lejos de estimular a la inversión productiva, ha dejado la puerta abierta para la especulación.

La adopción de un tratado de libre comercio (TLCAN) y la “especialización” de la economía mexicana en mano de obra barata para impulsar a las exportaciones como motor de crecimiento también parece haber fallado, porque si bien es cierto que el volumen de exportaciones ha aumentado, los productos exportados son productos manufacturados con poco valor agregado, ya que contienen altos niveles importados. Todo esto ha implicado una ruptura con las cadenas productivas internas dada la transformación maquiladora. Estos hechos han impactado directamente en el ingreso de la población y, por ende, a su capacidad de compra.³⁵

³⁵ “En cuanto a la distribución del ingreso, el deterioro es universalmente admitido. (...). La diferencia a favor de los ricos era 8.06 veces en 1984 y de 19.7 veces en el 2006 (Valenzuela, 2014b: 8).

Tenemos que el crecimiento medio del PIB en lo que va del presente siglo (2000-2014) fue del 2.2%, magnitud que puede adquirir el calificativo de cuasi estancamiento.³⁶

IV. CONCLUSIONES

En lo que va del presente siglo (2000-2014), Argentina y Brasil han tenido tasas de crecimiento económico más altas que las presentadas por México. En Argentina se explican por la manera en la cual se han aplicado políticas económicas distintas a las recomendadas por organismos internacionales desde mediados de los años setenta. El pago de la deuda con el FMI le ha permitido actuar de manera independiente al propio organismo mirando hacia su interior. Este tipo de circunstancias le han permitido disminuir los altos niveles de desempleo con los que empezaron los años dos mil y mejorar, además, las condiciones de vida de sus trabajadores y sus familias.

Brasil por su parte ha seguido de cerca con la aplicación de las políticas del ajuste económico, sin embargo, el Estado brasileño, representado por los presidentes del Partido del Trabajo, han sido más activos en cuanto al gasto de gobierno. Con Lula y Dilma, se ha pretendido aumentar el gasto social como una manera de mejorar la redistribución del ingreso, hecho que ha permitido

³⁶ “El crecimiento económico, bajo el neoliberalismo, se ha semejado al ‘vuelo de la gallina’: corto y a ras de tierra. Periodos breves de recuperaciones mediocres y fugaces, combinadas con periodos de estancamiento y de crisis recurrentes, sintetizan la historia económica de México de los últimos tres decenios” (Guillén, 2015: 207).

disminuir—más no erradicar—grandes problemas sociales como la alta inequidad en la distribución del ingreso.

México hasta el día de hoy sigue implementando políticas fiscales y monetarias restrictivas, tal y como lo recomendaban los organismos internacionales desde mediados de los años setenta. Este tipo de medidas han sido exitosas en cuanto a la recuperación de la rentabilidad del capital, sin embargo, se ha afectado a la gran mayoría de la población. Se ha cumplido el objetivo de mantener niveles bajos de inflación acosta de bajos niveles de crecimiento económico, impidiendo así, la creación de condiciones de desarrollo económico. Razón por la cual, este tipo de medidas deberían de ser cuestionadas. Incluso, se puede mirar a lo hecho en países latinoamericanos en donde la no aplicación total o parcial de las medidas del llamado ajuste han propiciado mejoras económicas y sociales. Ello con la intención de conocer que existen alternativas al dogmatismo económico.

CAPÍTULO 4. GENERACIÓN DEL EXCEDENTE ECONÓMICO EN EL CAPITALISMO CONTEMPRANERO: ARGENTINA, BRASIL Y MÉXICO, 2000-2013

I. INTRODUCCIÓN

El capítulo 4 se encuentra conformado por 5 apartados. El primero corresponde a esta introducción. En el apartado número dos se tiene la intención de precisar cómo es generada la masa de plusvalía y el por qué es apropiada por la clase capitalista para poder dar las bases del método a seguir en la estimación empírica. Se destaca que la obtención de la plusvalía es el motor del modo de producción capitalista. En el mismo apartado dos hacemos una revisión a autores como Foley (1986), Duménil y Lévi (1993), a Dardón, et-al (1999), a Ezequiel (2012) y a Marquetti, et-al (2014). La revisión nos permite mostrar la manera en que ciertos autores han intentado estimar la masa de plusvalía. La última parte del segundo apartado muestra el método adoptado en este trabajo para el cálculo de masa de plusvalía a partir del uso de las cuentas nacionales. Para ello vamos precisando una serie de relaciones y de supuestos para pasar de la categoría valor a las unidades monetarias. Destacamos que el capital variable se corresponde con la remuneración de los asalariados productivos. La diferencia entre trabajo productivo e improductivo, nos lleva a abordar la conceptualización de Marx, de tal suerte, el apartado tres del capítulo tiene la función de precisar la noción de trabajo productivo marxiano para poder calcular a partir de las cuentas nacionales qué tipo de actividades entran en la clasificación de trabajo productivo. La última parte de tercer apartado muestra un cálculo aproximado de la evolución de la

población ocupada en actividades productivas e improductivas a partir de las cuentas nacionales de Argentina, Brasil y México para el período 1995-2013. El apartado dos y el tres nos dan las bases para poder llegar al apartado número cuatro. En él, se muestran los resultados de la estimación de la masa de plusvalía y de la tasa de plusvalía y por ende, su tendencia en lo que va del presente siglo en Argentina, Brasil y México. El capítulo finaliza en el apartado número cinco con las conclusiones.

II. DEFINICIÓN Y MEDICIÓN DEL EXCEDENTE: MASA DE PLUSVALÍA Y TASA DE PLUSVALÍA

En el capítulo 2 de la presente investigación introdujimos el análisis de los conceptos de masa de plusvalía y de la tasa de plusvalía. Consideramos necesario precisar este par de categorías para entender de una mejor manera cuál es el origen de la plusvalía. En una primera instancia, al iniciar el ciclo productivo el capitalista adelanta una cierta suma de dinero en la compra de medios de producción y otra cantidad en la compra de fuerza de trabajo. A la fuerza de trabajo se le paga por su valor. Marx nos dice que “el valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de subsistencia necesarios para la conservación del poseedor de aquella” (Marx, 1867:207); éste valor, se encuentra determinado por factores históricos y morales. El adelanto de dinero que hace el capitalista en la compra de fuerza de trabajo asume la denominación de capital variable.³⁷

³⁷Marx señala que “(...) la parte del capital invertida por el capitalista en capital variable, mediante la compra de fuerza de trabajo, funciona dentro del mismo proceso de producción como fuerza de trabajo en activo” (Marx, 1885:337). Un poco más adelante, agrega que “(...) el obrero invierte el valor, o sea, el precio de su fuerza de trabajo vendida en medios de vida, en medios de reproducción de esta fuerza de trabajo. Su ingreso, (...) representa una suma de dinero igual al capital variable (Marx, 1885:338).

Como sabemos, no toda suma de dinero es capital, en cambio, toda suma de capital es dinero. Y esto es así porque para ser capital, el dinero debe ser invertido en una actividad productiva. Una vez establecido esto, tenemos que el capital variable posee tres cualidades:

- *Conserva valor.* Al interactuar en el proceso productivo con los objetos de trabajo y con los medios de trabajo, es posible la conservación del valor contenido en el capital constante.
- *Transfiere valor.* El capital variable permite por un lado, que los medios de trabajo transfieran una parte de su valor (a esto se le denomina valor pasado) a la mercancía, el valor transferido es una parte proporcional del valor correspondiente a la depreciación de los medios de trabajo. Por otra parte, permite que las materias primas y auxiliares transfieran en su totalidad el valor contenido en ellas.
- *Crea valor.* Con su actividad en el proceso productivo, el capital variable, produce nuevo valor. Éste nuevo valor permite la reproducción de las condiciones de vida del trabajador y de su familia. Así mismo, produce la plusvalía, un valor por el cual el capitalista no paga nada al inicio del ciclo productivo. A la suma del nuevo valor creado, esto es, a la suma del capital variable con la plusvalía Marx la denomina “producto de valor”.³⁸

Una vez concluido el proceso productivo, se obtiene un resultado, un producto que asume en el capitalismo la forma de mercancía. Ésta mercancía

³⁸Señala Marx “el producto anual global es, (...), resultado del trabajo útil invertido durante el año; pero durante éste solo se crea una parte del valor del producto anual; esta parte es el producto de valor anual en que se materializa la suma de trabajo desarrollado durante el mismo año (Marx, 1885:336). Marx continua agregando que “(...) el nuevo valor que se encierra en el producto anual de mercancía de la sociedad, creada por el trabajo anual, es igual al valor del capital variable adelantado más la plusvalía” (Marx, 1885:342).

posee un valor conformado por: a) el del capital constante consumido (CC); b) por el del capital variable consumido (CV) y; c) por la plusvalía (PV).³⁹

La plusvalía aparece como “(...) el excedente del valor del producto por encima del valor de los factores que se han consumido al generar el producto, esto es, los medios de producción y la fuerza de trabajo” (Marx, 1867: 252). Esta idea puede expresarse de la siguiente manera:

$$M = CC + WA$$

$$WA = CV + PV$$

$$PV = WA - CV$$

Donde M es el valor de la mercancía producida y WA es el producto de valor o valor agregado.

La plusvalía representa el motor impulsor del modo de producción capitalista y como tal, a los capitalistas les es indiferente el tipo de mercancías que produzcan. Lo que importa para el capital es obtener la mayor ganancia posible con respecto a la suma de dinero arrojada al iniciar el ciclo productivo.

³⁹En el Tomo II de El Capital Marx señala que el producto-mercancía pertenece en su totalidad al capitalista. Sin embargo el valor de la misma no pertenece en su totalidad al capitalista. “una parte de éste valor no es más que el valor, reencarnado bajo una nueva forma, la de los medios de producción empleados para producir la mercancía. (...) Esta parte del valor de la mercancía constituye, para el capitalista, un equivalente al capital constante adelantado por él y consumido durante la circulación de la mercancía. (...) una segunda parte del valor de la mercancía es la que representa el valor de la fuerza de trabajo que el obrero asalariado vende al capitalista (...) pero la suma de estas dos partes de valor no forma el valor de la mercancía. Queda un remanente sobre las dos: la plusvalía. Esta es (...) un valor nuevo creado por el obrero durante el proceso de producción. Con la particularidad de que esta parte de valor no cuesta nada a quien se apropia del producto entero, al capitalista” (Marx, 1885: 345-46).

Una vez precisado el origen de la masa de plusvalía, podemos dar pie a la explicación de la tasa de plusvalía. La tasa de plusvalía mide el grado de explotación de los trabajadores asalariados. A decir de Marx, la tasa de plusvalía “es el grado de explotación de la fuerza de trabajo por el capital, o del obrero por el capitalista” (Marx, 1867: 262). La tasa de plusvalía (p') se expresa como un cociente entre la masa de plusvalía (PV) y el capital variable (CV):

$$p' = PV/CV$$

Como adelantamos en el capítulo 2, la tasa de plusvalía tiene una relación positiva con la masa de plusvalía y una relación negativa con el capital variable.

2.1. Antecedentes metodológicos a la estimación de la masa y tasa de plusvalía

Muchas veces se ha dicho que la teoría económica de Marx no se puede demostrar y esto se debe al hecho de que la unidad de medida sobre la cual Marx desarrolló su teoría es la “hora de trabajo”. Sin embargo, consideramos al igual que diversos autores que la estimación cuantitativa de las categorías marxianas es posible. A lo largo de los siglos XX y XXI algunos autores han intentado estimar las categorías marxianas mediante el uso de la Contabilidad Nacional. Muchos son quienes lo han intentado, sin embargo, aquí solo mostraremos lo hecho por algunos de ellos.

a) Duncan Foley

Duncan Foley (1986) pretende mostrar la magnitud de ciertas categorías marxianas para lo cual, comienza haciendo precisiones conceptuales de la masa de plusvalía, de los salarios y del valor agregado, una vez hecho esto, presenta un ejemplo numérico para estimar tanto la masa de plusvalía como la tasa de plusvalía del sector manufacturero americano para el año 1974; para ello se apoya en la información de la Oficina de Censos de Estados Unidos, de donde obtiene el cuadro 4.1:

Cuadro 4.1. Tasa de plusvalía del sector manufacturero, Foley (1986)

Valor de las mercancías terminadas	$c + v + p$	1034.2
Salario de los trabajadores productivos	v	125
Compra de factores de producción	c_1	581.7
Depreciación (Calculada)	c_2	13.4
Capital Constante ($c_1 + c_2$)	c	595.1
Plusvalía	p	314.1
Valor Agregado	$p + v$	439.1
Plusvalía	$p = \text{Valor agregado} - v$	314.1
Tasa de plusvalía	$p' = p/v$	2.5
Valor de la fuerza de trabajo	$V_{ft} = v/(p + v)$	0.28
Composición del capital	$CO = v/(c+v)$	0.17

Nota: La compra de factores de producción hace referencia a la compra de capital constante circulante.

Fuente: Elaboración propia a partir de Foley (1986)

Debemos dejar claro que el ejercicio numérico de Foley trata de un solo sector económico (Manufacturas) y no del conjunto de la economía. Este hecho puede generar conflictos pues como bien señala Sandoval, “la tasa de plusvalía debe medirse para el conjunto de la economía, debido a que la competencia capitalista y las diferencias en la composición de capital, provocan que algunas ramas económicas se apropien de más plusvalor que el generado por los asalariados de esa actividad y otras de menos” (Sandoval, 2005: 92). Sin embargo, el ejercicio es útil en el sentido que demuestra cómo utilizar las cuentas nacionales para estimar las categorías marxianas.

b) Duménil – Lévy

Los franceses Duménil y Lévy (1993) realizan un estudio de la tendencia de la tasa de ganancia para la economía norteamericana desde 1869 y hasta 1989. Para ello, es necesario estimar la masa de plusvalía; la manera como lo hacen es la siguiente “el beneficio es medido como producto neto total menos los ingresos del trabajo, y el capital es reducido al componente fijo” (Duménil y Lévy, 1993:246). A propósito del salario de los trabajadores productivos los autores nos dicen que “todas las categorías del trabajo son agregadas de manera conjunta a pesar de las importantes diferencias en sus funciones con la empresa” (Duménil y Lévy, 1993:246). Como tal, no hacen una distinción entre trabajadores productivos e improductivos pues

argumentan que no hay datos disponibles para una serie tan larga y porque su intención es simplificar la descripción.

c) Dardón – Valenzuela

En un trabajo de 1999, Dardón y Valenzuela estiman la masa de plusvalía así como la tasa de plusvalía para la economía mexicana. La metodología empleada la podemos resumir en el cuadro 4.2:

Cuadro 4.2. Metodología para estimación de tasa de plusvalía Dardón, et-al,

En valor		En precios	
Categoría	Sigla	Categoría	Sigla
Capital constante	C	Consumo Intermedio + Consumo de Capital Fijo	CI + CCF
Capital Variable	V	Remuneración de asalariados productivos	RAP = RA - RAI
Plusvalía	P	Producto Interno Neto - Remuneración de asalariados productivos	PIN-RAP
Tasa de plusvalía	p'		(PIN – RAP) / RAP

Fuente: Dardón, et al, (1999)

En su estimación, hacen la clara diferenciación entre actividades productivas e improductivas. Las actividades que son tomadas como productivas para dichos autores son: División 1: Agropecuario, silvicultura y pesca; División 2: Minería; División 3: Industria manufacturera; División 4: Construcción; División 5: Electricidad, agua y gas; y; División 7: Transporte, almacenaje y comunicaciones.

d) Ezequiel Maito

Ezequiel (2012) realiza un trabajo para la estimación de la tasa de ganancia en Chile para el periodo transcurrido entre 1986 y 2009. Como sabemos, para la estimación de la tasa de ganancia es necesario el cálculo de la masa de plusvalía y como tal, Ezequiel la calcula diciendo que “la plusvalía,

surge de restar, al valor agregado nominal, el capital variable consumido, es decir, la masa salarial” (Ezequiel, 2012:49); esto es, de acuerdo a las cuentas nacionales, al Valor Agregado Neto (VAN) es igual a la diferencia entre Valor Agregado Bruto (VAB), el Ingreso Mixto (IM), los Impuestos Netos a la producción (TAX) y el Consumo de capital fijo (CCF)

$$\text{VAN} = \text{VAB} - \text{IM} - \text{TAX} - \text{CCF}$$

Sin embargo, considera al capital variable como el conjunto de la masa salarial de la economía, por lo cual, no hace diferenciación alguna entre trabajo productivo e improductivo, he ahí su limitante.

e) Marquetti – Maldonado – Lautert

Marquetti (2014) presenta una estimación de la tasa de ganancia en Brasil para el año 1953 – 2003, dichos autores nos dicen que “el computo de la tasa de ganancia se encuentra basado en las cuentas nacionales, en forma similar a lo realizado por Weisskopf, Duménil & Lévy y Wolff” (Marquetti et al, 2014:99) y como tal, las “ganancias totales” (masa de plusvalor) “a precios corrientes son calculadas como el valor agregado a precios corrientes menos la depreciación y las rentas imputadas” (Marquetti, et al, 2014:99) mientras que el conjunto de la masa salarial es utilizada como magnitud del capital variable; una vez más, los autores no diferencian al trabajo productivo del improductivo.

1.2. *Estimación de la masa de plusvalía: La propuesta a seguir*

Hemos visto el intento realizado por distintos autores para la estimación de la masa de plusvalía, la tasa de plusvalía así como de la tasa de ganancia. Algunos de ellos presentan la limitante de no hacer la diferenciación del

trabajo productivo e improductivo razón por la cual, tienden a subestimar la masa de plusvalía al contabilizar a la masa salarial del conjunto de la economía como equivalente del capital variable.

Entonces ¿cómo es posible la demostración cuantitativa de las categorías marxianas? Esa es la pregunta a resolver. Reconocemos el hecho de que las estadísticas oficiales están elaboradas a partir de conceptos teóricos diferentes al de la concepción clásica-marxista. Éste hecho dificulta—más no imposibilita—la estimación empírica de las categorías marxianas. Lo que podemos hacer es apuntalar a una relación de correspondencia entre las estadísticas oficiales y las categorías económicas marxianas.

Para comenzar, retomamos los siguientes conceptos: a) valor del producto (W); b) valor de los medios de producción (Wp) y; c) producto de valor (valor agregado) (WA). Como sabemos todo el valor—nuevo o pasado—se encuentra incorporado en un producto que asume la forma de mercancía en el capitalismo. En términos de producto tendríamos:

$$\text{Producto total} = \text{Producto pasado} + \text{Producto agregado}$$

El producto total y sus desagregados, son el producto de recursos gastados. Estos recursos pueden medirse en términos de trabajo. Por ende, si medimos los resultados en términos de trabajo tendríamos que detrás de los productos, se encuentra el trabajo y como tal, tendríamos que:

$$\text{Trabajo total} = \text{Trabajo pasado} + \text{Trabajo vivo}$$

El trabajo desplegado asume la forma de valor. Para Marx, la unidad de cuenta del valor es el tiempo de trabajo socialmente necesario. El trabajo desplegado es reconocido como social en el mercado, en el momento en el que

las mercancías les son útiles a la sociedad y como tal, son transformadas en dinero.

De lo expuesto hasta ahora podemos inferir que detrás de los productos se encuentra el trabajo y detrás de éste último, se encuentra el valor. La expresión monetaria del valor asume en una economía capitalista las siguientes formas:⁴⁰

$$\text{Valor pasado} = \text{Capital constante}$$

$$\text{Valor agregado} = \text{Capital variable} + \text{masa de plusvalía}$$

Para hacer uso de las estadísticas oficiales, a sabiendas que estas están elaboradas en términos de precios, debemos hacer un par de supuestos gruesos. En primer lugar, asumimos que a nivel agregado, o sea, a nivel macroeconómico hay una correspondencia entre valores y precios. Ello implica la no discrepancia entre los mismos. En segundo lugar, asumimos que una unidad de valor es igual a una unidad monetaria, o lo que es lo mismo, que una hora de trabajo social es igual a un dólar (por ejemplo).⁴¹

⁴⁰“La plusvalía no es otra cosa que la forma monetaria del producto social excedente. Cuando la clase dominante se apropia de la parte de la producción social que hemos denominado ‘producto excedente’ exclusivamente en forma de dinero, no hablamos ya de ‘producto excedente’, sino de plusvalía” (Mandel, 1964: 12).

⁴¹Cámara (2003) establece la no existencia de una dualidad en la teoría marxiana, a saber, una de valores y otra de precios. Por lo cual, no debe existir una proporcionalidad entre valores y precios. Para Cámara, los precios corresponden a una sola realidad económica, independientemente del nivel de abstracción realizado y afirma que “(...) es necesario recalcar que el proceso de transformación de la teoría laboral del valor supone una explicación completa de la formación de los precios efectivos. Por tanto, son esos precios (y no otros) los que conforman el contexto económico que explica esta teoría. Por tanto, la utilización de los precios efectivos para la verificación empírica de las leyes basadas en la teoría laboral del valor está plenamente justificada. No sólo eso, lo que debe ser justificado teóricamente es la posible utilización de los precios en un diferente nivel

Partiendo de estos supuestos, podemos mirar hacia las estadísticas nacionales, en particular a las cuentas de generación del ingreso de las cuentas nacionales y obtener así, los indicadores que nos permitan hacer una aproximación empírica de las categorías marxianas.

En las cuentas nacionales, el Producto Interno Neto (PIN) es lo que en términos marxianos sería el valor agregado (WA) o producto de valor. Así mismo, el valor de la fuerza de trabajo, o sea, el capital variable se correspondería en las cuentas nacionales con la remuneración de los trabajadores asalariados (RA); sin embargo, el capital variable sólo hace referencia a la remuneración del trabajo asalariado productivo (RAP) y no a la remuneraciones totales de la economía.⁴² Como hemos venido estableciendo, el producto de valor es generado únicamente por los trabajadores productivos y por ende, debemos hacer un ajuste a las remuneraciones totales.

En resumen tendríamos que:

$$PIN = WA$$

$$RA = RAI + RAP$$

$$RAP = RA - RAI = \text{Capital variable}$$

$$PIN - RAP = \text{Masa de Plusvalía}$$

$$\frac{PIN - RAP}{RAP} = \text{Tasa de plusvalía}$$

de abstracción, por ejemplo, los precios de producción” (Cámara, 2003: 4). La idea expuesta por Cámara, no se aleja en demasía de nuestro supuesto de equivalencia entre una unidad de valor y una unidad monetaria.

⁴²Las remuneraciones totales (RA) incluyen las remuneraciones de los trabajadores improductivos (RAI) y las remuneraciones de trabajadores productivos (RAP). $RA = RAI + RAP$

La distinción entre remuneración de asalariados productivos (RAP) e improductivos (RAI) para la estimación de la masa de plusvalía nos lleva a un problema teórico, el del denominado trabajo productivo establecido por Marx. En contraste con Marquetti (2014), Ezequiel (2013), o Duménil y Lévy (1993), nosotros si diferenciaremos entre actividades productivas e improductivas y de eso se ocupa el siguiente apartado.

III. TRABAJO COMO TRABAJO PRODUCTIVO E IMPRODUCTIVO: UN APUNTE INICIAL

El análisis económico a partir de las categorías marxianas necesita de la transformación de ciertos indicadores de la contabilidad nacional, y como tal, se debe abordar en una primera instancia un problema teórico, a saber, la distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo.

Para las cuentas nacionales, todo trabajo que percibe un ingreso es denominado como una actividad de producción. Sin embargo, para la teoría marxiana del valor, no todo trabajo que percibe un ingreso es un trabajo productivo. Y como tal, solamente el trabajo productivo es aquel que puede producir el producto agregado en una sociedad.

Por esta razón es necesario apuntar la definición de trabajo productivo que nos permita hacer uso de las estadísticas oficiales de las distintas economías para poder estimar las categorías marxianas.

En una primera instancia Marx nos dice que “cuando hablamos de trabajo productivo, hablamos (...) de un trabajo socialmente determinado” (Marx, 1862: 217); a saber, de un tipo de trabajo que presupone una

especificidad histórica, el de un trabajo determinado por las condiciones en que se encuentra organizada una sociedad para producir. Como tal, estamos hablando de una sociedad específicamente capitalista en donde se produce plusvalía.

La definición de trabajo productivo es presentada por Marx en *Teorías de la plusvalía* (1862) y en el *Capítulo VI inédito del Tomo I de El Capital* (1863-64). En el texto de 1862 Marx señala que “el único trabajo productivo es el trabajo que produce plusvalía o que sirve al capital de medio para producir plusvalía” (Marx, 1862:216) y líneas más adelante agrega que “trabajo productivo es (...) aquel que no produce para el obrero sino el valor, determinado de antemano, de su fuerza de trabajo” (Marx, 1862:218).

Del último párrafo podemos afirmar dos características del trabajo productivo, éstas son:

- a) El trabajo productivo es aquel trabajo que genera el valor de su fuerza de trabajo.
- b) El trabajo productivo es aquel trabajo que genera un valor mayor al de su fuerza de trabajo. Es un trabajo que crea plusvalía al capital.

Por otra parte, en el VI inédito Marx nos dice:

“Como el fin inmediato y el producto por excelencia de la producción capitalista es la plusvalía, tenemos que solamente es productivo aquel trabajo—y sólo es un trabajador productivo aquel ejercitador de capacidad de trabajo—que directamente produzca plusvalía; por ende sólo aquel trabajo que sea consumido directamente en el proceso de producción con vistas a la valorización de capital” (Marx, 1863-64: 77).

Esta última definición sigue cumpliendo el par de características señaladas anteriormente (Crea valor y plusvalía). Tenemos entonces que el

trabajador productivo es un trabajador asalariado que en el proceso productivo crea el valor de su fuerza de trabajo y que además, crea la plusvalía del capital.

Marx también es claro al decir que no todo trabajo remunerado es un trabajo productivo dado a que “el carácter específico del trabajo productivo no se halla vinculado para nada al contenido concreto del trabajo, a su utilidad específica” (Marx; 1862: 220) pues una misma actividad—el trabajo realizado por un sastre por ejemplo—puede ser una actividad productiva en el momento que genere plusvalía para un capitalista o puede ser una actividad improductiva en el momento de ser un trabajador independiente y como tal, la ganancia o remuneración obtenida por esa actividad, es apropiada en su totalidad por aquel que ejecutó la actividad.

A partir de aquí desagregamos el hecho de que un trabajo para adquirir la denominación de productivo, debe ser un trabajo de carácter capitalista, esto es, un trabajo asalariado. Sin embargo, en el capitalismo coexisten actividades de producción y actividades de circulación.⁴³

Las actividades de producción son aquellas realizadas precisamente en la esfera productiva; en donde el capital opera como capital productivo. Esto es, el capital tiene la capacidad de actuar como creador de valor y de plusvalía (Marx, 1885). Por tanto, el trabajo desplegado en la producción directa de mercancías es un trabajo productivo.

⁴³ Dentro de las actividades de circulación Marx (1894) distingue de manera agregada el capital dedicado al tráfico de mercancías y el capital dedicado al tráfico de dinero. Sobre este último capital, el dedicado al tráfico de dinero, Marx señala que “esta operación meramente técnica del pago y del cobro de dinero constituye un trabajo de por sí, el cual, en la medida en que el dinero funciona como medio de pago, torna necesarios cálculos de balance, actos de compensación. Este trabajo es un costo de circulación, y no un trabajo que crea valor” (Marx, 1894: 404).

Las actividades de la circulación desempeñan el papel de la compra-venta de mercancías y durante el tiempo de circulación de las mercancías “el capital no funciona como capital productivo, y por eso no produce mercancías ni plusvalor” (Marx, 1885:147). Ello no implica el hecho de ser actividades innecesarias, al contrario, cumplen una función esencial en la lógica de reproducción capitalista al permitir la realización de la mercancía y como tal, de la plusvalía.⁴⁴

Ya en el Tomo III de El Capital, al hablar del proceso global del capital se apunta que “la fase de circulación del capital industrial constituye una fase del proceso de reproducción, ni más ni menos que la producción misma” (Marx, 1894: 176) es así que dentro de las actividades de circulación se pueden encontrar actividades que impliquen un trabajo productivo. Por ejemplo: a) Acopio de mercancías y;⁴⁵ b) Transporte.⁴⁶ A este tipo de actividades se les puede denominar actividades productivas de la circulación.

⁴⁴ Marx al hablar de los costos de circulación nos dice en el tomo II que “costos que encarecen la mercancía sin agregarle valor de uso y que para la sociedad forman parte, por ende, de los *fauxfrains* de la producción, pueden constituir para el capitalista individual fuente de enriquecimiento. De otra parte, no por ello desaparece su carácter improductivo, en la medida en que el suplemento que añaden al precio de la mercancía sólo distribuye uniformemente esos costos de circulación” (Marx, 1885: 163)

⁴⁵ “La existencia del capital en su forma de capital mercantil y por ende como acopio de mercancías ocasiona pues gastos que, como no pertenecen a la esfera de producción, se encuentran entre los costos de circulación. Estos costos de circulación (...) en cierta medida entran en el valor de las mercancías, es decir, las encarecen. En todo caso, el capital y la fuerza de trabajo que sirven para mantener y conservar el acopio de mercancías, son sustraídas al proceso directo de producción (Marx, 1885: 165).

⁴⁶ “(...) el valor de uso de las cosas solo se efectiviza en su consumo, y su consumo puede hacer necesario su cambio de lugar y por ende el proceso adicional de producción que cumple la industria del transporte. El capital productivo invertido en ésta agrega (...) valor a los productos transportados, en parte por transferencia de valor de los medios de transporte, en parte por adición de valor mediante el trabajo de transporte” (Marx, 1885: 179).

Ante lo descrito hasta ahora podemos afirmar que se habla de trabajo productivo en el momento en que dicho trabajo cumple las siguientes funciones:

- Crea valor
- Transfiere valor
- Conserva valor

Por su parte el trabajo improductivo no cumple las tres funciones antes mencionadas, sin embargo, todos los trabajadores improductivos son pagados por los “agentes” de producción “en más de un negocio se paga a compradores y vendedores con una participación porcentual de la ganancia” (Marx, 1885: 150). Y esa ganancia sólo es generada por los trabajadores productivos.

3.1. Aproximación del trabajo productivo marxiano en las cuentas nacionales

Una vez establecido los conceptos de masa de plusvalía, tasa de plusvalía, capital variable y sobre todo, los de trabajo productivo e improductivo, pasamos a hacer una caracterización sobre aquellas actividades dentro del Sistema de Cuentas Nacionales que llegan a aproximarse a las definiciones propuestas por Marx.

La clasificación del tipo de actividad para Argentina, Brasil y México nos parecen las adecuadas para caracterizar al trabajo productivo en el sentido de que son actividades que crean, transfieren y conservan valor. Por el contrario, las actividades improductivas no cumplen estas funciones.

Para la siguiente clasificación, agregamos un par de supuestos adicionales. Primero, sabemos que hoy día, el desarrollo de las propias fuerzas productivas han permitido la creación de nuevas actividades; esencialmente,

en el sector servicios. Este sector puede denominarse de circulación, sin embargo, dentro de él coexisten actividades circulatorias de producción. Esto es, actividades de carácter capitalista en las que se genera una plusvalía, por ejemplo, en las actividades de educación privada y de la salud privada. O actividades como la creación de billetes y monedas. Todas ellas como actividades en las que prevalece una relación trabajo-capital.

Al no existir dentro de las cuentas nacionales un desglose entre actividades privadas o de gobierno, por ejemplo, en las actividades de educación, asumimos que todo el trabajo desplegado dentro de estas actividades son improductivas. Haciendo esa suposición, podríamos estar subestimando los resultados de la masa de plusvalía y de la tasa de plusvalía. Sin embargo, también aceptamos el hecho que dentro de las actividades productivas, por ejemplo la manufactura, existen actividades improductivas, como lo son el trabajo administrativo de las fábricas.

Por ende, suponemos que las remuneraciones productivas no estimadas dentro de las actividades de circulación son compensadas por las remuneraciones de los trabajadores improductivos dentro de las actividades que consideramos productivas. Esto se hace al no existir un desagregado más fino a nivel microeconómico dentro de las cuentas nacionales, en donde los resultados presentados son agregados macroeconómicos.

Por otro lado, aceptamos que dentro del capitalismo operan actividades que no son propiamente capitalistas, esto es, no existe una relación capital-trabajo. Éste hecho establecería que su producción no adquiera la distribución entre capital variable y plusvalía. Las actividades aquí señaladas son actividades no-capitalistas. Por tal razón, al PIB del conjunto de la economía le deberíamos restar la producción de las actividades no-capitalistas. Sin

embargo, consideramos que su aporte al PIB total no es de una proporción considerable, por ello, su impacto en la masa de plusvalía es marginal. Así que no restamos la producción de las actividades no-capitalistas del PIB total.

Establecidos estos supuestos, más las características del trabajo productivo (crea valor, conserva valor y transfiere valor) es que pasamos a hacer la siguiente clasificación.

a) Argentina

La clasificación propuesta en el cuadro 4.3 se ha hecho utilizando las cuentas nacionales del Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina.

Cuadro 4.3. Clasificación de actividades productivas e improductivas para la estimación en Argentina

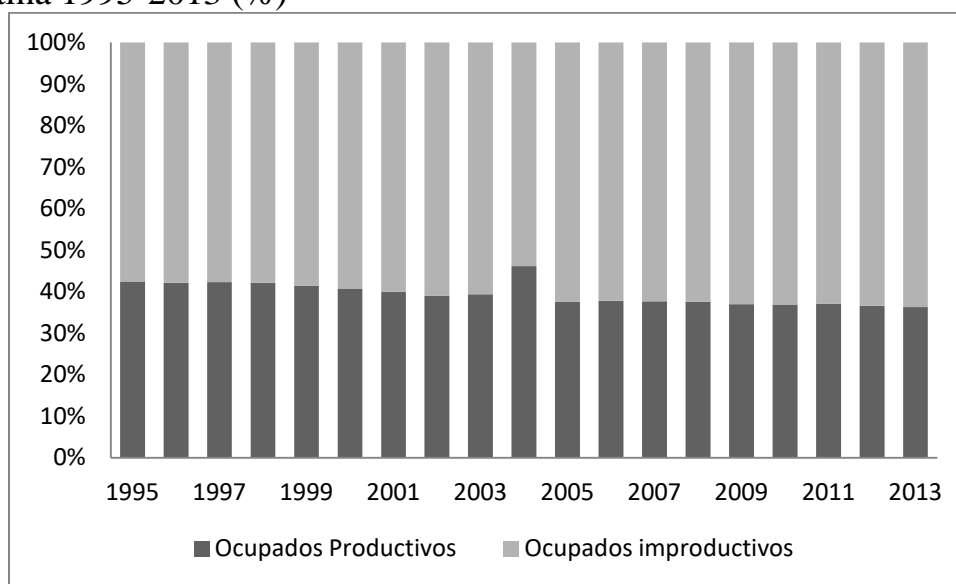
Argentina, actividades 1995-2013	
Productivo	Improductivo
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	Comercio
Pesca	Intermediación financiera
Explotación de minas y canteras	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler
Industria manufacturera	Administración pública y defensa
Suministro de electricidad, gas y agua	Enseñanza
Construcción	Servicios sociales y de salud
Hoteles y restaurantes	Otras actividades de servicios comunitarias, sociales, personales
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Servicio doméstico

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de la República de Argentina, varios años. Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina, INDEC.

A partir de la clasificación del cuadro 4.3 elaboramos las estadísticas sobre el trabajo productivo e improductivo, la evolución de estas actividades a través del tiempo las presentamos en la gráfica 4.1. Para empezar tenemos que la población ocupada total en Argentina tuvo una tasa de crecimiento medio

anual del 2.4% entre los años 2000 y 2013; por su parte la ocupación productiva creció 1.48% anual y finalmente, la ocupación improductiva lo hizo al 2.98% en promedio anual. Así mismo, en promedio (promedio simple) durante los años 2000 y 2013, la población ocupada productiva represento el 39% del total de la población ocupada y por ende, los trabajadores improductivos representaron el 61% del total de ocupados.

Gráfica 4.1. Evolución de la población ocupada productiva e improductiva, Argentina 1995-2013 (%)



Fuente: Elaboración propia con información de los cuadros A7 y A8

b) Brasil

Al igual que lo hecho con Argentina, la elaboración del cuadro 4.4 tiene como base los datos presentados por las Cuentas Nacionales de Brasil, en específico, las estadísticas del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE). Los resultados se muestran en la gráfica 4.2.

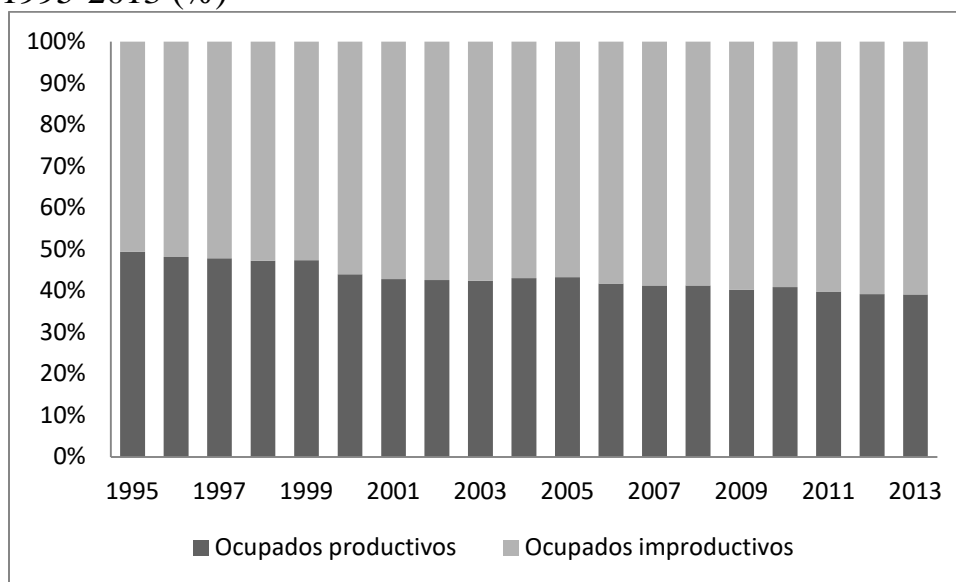
Cuadro 4.4. Clasificación de actividades productivas e improductivas para la estimación en Brasil

Actividades Brasil, 1995-2013	
Productivo	Improductivo
01 Agropecuaria	06 Comercio
02 Industria extractiva mineral	08 Servicios de información
03 Industria de la transformación	09 Intermediación financiera, seguros y pensiones
04 Producción y distribución de electricidad, gas y agua	10 Actividades inmobiliarias y de alquiler
05 Construcción	11 Otros servicios
07 Transporte, almacenaje y correo	12 Administración, salud y educación

Fuente: Cuentas nacionales, Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE).

La gráfica 4.2 muestra la evolución a través del tiempo de los trabajadores productivos e improductivos como porcentaje de la población ocupada total en Brasil. Tenemos que la población ocupada total tuvo una tasa media anual de crecimiento del 2.05% entre los años 2000 y 2013. Para ese mismo periodo, la ocupación productiva creció al 1.14% anual y finalmente, los ocupados improductivos crecieron al 2.71% anual. Por otro lado, la población ocupada productiva represento el 42% de la población ocupada total, esto como promedio simple para el periodo 2000-2013 y como tal, los ocupados improductivos representaron el 52% del total de ocupados.

Gráfica 4.2. Evolución de la población ocupada productiva e improductiva, Brasil 1995-2013 (%)



Fuente: Elaboración propia con información de los cuadros A7 y A8

c) México

Para elaborar las estadísticas de trabajo improductivo e improductivo en México, se tomaron los datos del Sistema de Cuentas Nacionales de INEGI, la clasificación se muestra en los cuadros 4.5 y 4.6. La evolución del trabajo productivo e improductivo se observa en la gráfica 4.3.

Cuadro 4.5. Clasificación de actividades productivas e improductivas para la estimación en México

Actividades México, 1995-2004	
Productivo	Improductivo
DIVISION 1: Agropecuario, silvicultura y pesca	DIVISION 6: Comercio (Sin restaurantes y hoteles)
DIVISION 2: Minería	DIVISION 8: Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler
DIVISION 3: Industria manufacturera	DIVISION 9: Servicios comunales, sociales y personales
DIVISION 4: Construcción	
DIVISION 5: Electricidad gas y agua	
División 6 Restaurantes y hoteles (Sin comercio)	
DIVISION 7: Transporte, almacenaje y comunicaciones	

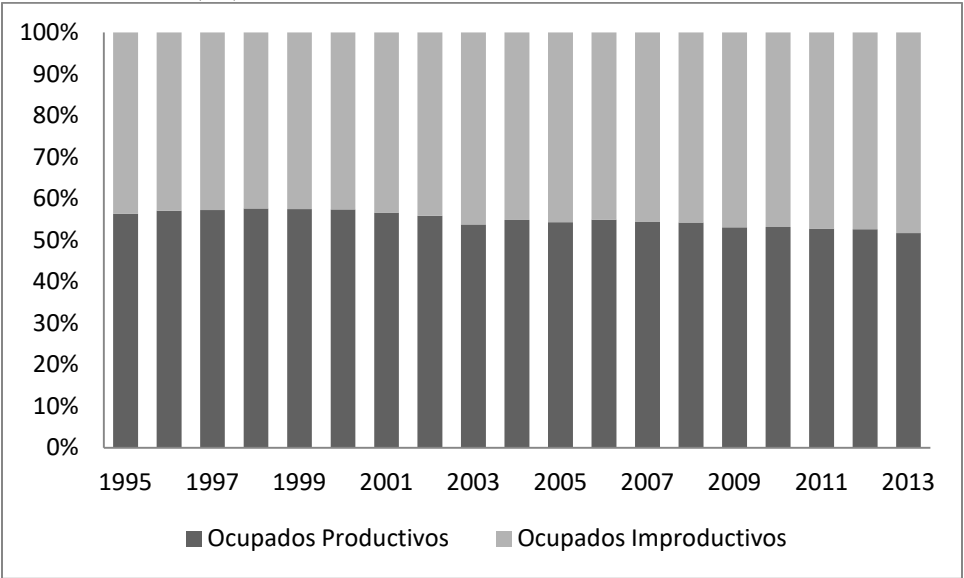
Fuente: INEGI, SCN 1993

Cuadro 4.6. Clasificación de actividades para la estimación

México, Actividades 2003-2013	
Productivo	Improductivo
11 Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	43-46 Comercio
21 Minería	51 Información en medios masivos
22 Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final	52 Servicios financieros y de seguros
23 Construcción	53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles
31-33 Industrias manufactureras	54 Servicios profesionales, científicos y técnicos
48-49 Transportes, correos y almacenamiento	55 Corporativos
72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	56 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación
	61 Servicios educativos
	62 Servicios de salud y de asistencia social
	71 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos
	81 Otros servicios excepto actividades gubernamentales
	93 Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales y extraterritoriales

Durante el periodo transcurrido entre los años 2000 y 2013, la población ocupada productiva fue en promedio el 54% del total de ocupados, por su parte, los ocupados improductivos representaron el 46% del total de ocupados. Sin embargo, la tasa media de crecimiento anual fue del 1.54% para la ocupación total; 0.73% para la ocupación productiva y; 2.51% para los ocupados improductivos, todo ello para el periodo 2000-2013.

Gráfica 4.3. Evolución de la población ocupada productiva e improductiva, México 1995-2013 (%)



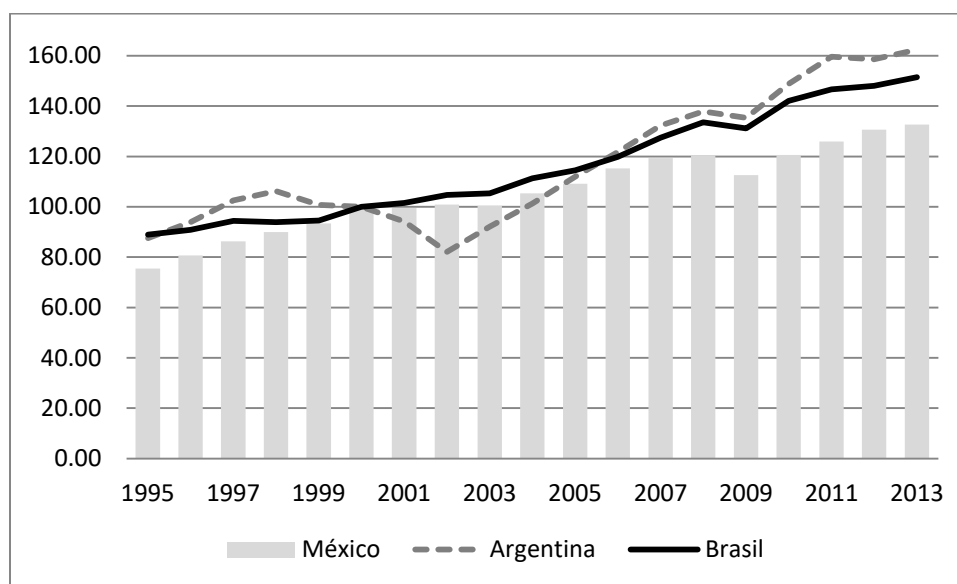
Fuente: Elaboración propia con información de los cuadros A7 y A8

IV. MASA DE PLUSVALÍA Y TASA DE PLUSVALÍA: EVIDENCIA EMPÍRICA

Recordemos que nuestra estimación de la masa de plusvalía corresponde a la diferencia entre el Producto Interno Neto y la Remuneración de los asalariados productivos. Así mismo, la tasa de plusvalía representa el grado de explotación del trabajo y es obtenido como el cociente de la masa de plusvalía y las remuneraciones de trabajadores productivos; todo ello con datos de las Cuentas Nacionales de cada país a precios corrientes.

La gráfica 4.4 presenta un comparativo sobre la evolución de la masa de plusvalía anual para Argentina, Brasil y México. Para poder hacer la comparación se utilizan valores constantes, esto es, dólares de 2005. Primero se transformó la masa de plusvalía de valores corrientes (moneda de cada país) a dólares a partir del tipo de cambio presentado por la División de Estadísticas de las Naciones Unidas (UNSD por sus siglas en inglés) y finalmente, utilizamos el deflactor del PIB a dólares del propio UNSD para cada país y así deflactamos la masa de plusvalía (Excedente).

Gráfica 4.4 Masa de plusvalía: Argentina, Brasil y México, 1995-2013. Índice 2000=100 a partir de dólares de 2005.



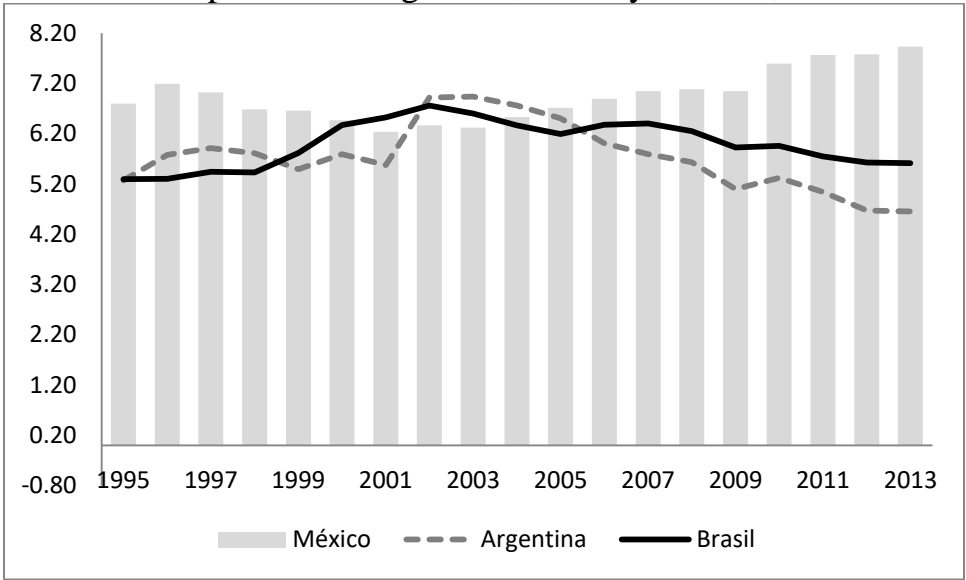
Fuente: Elaboración propia con información del cuadro A11.

Para el periodo 2000-2013, el excedente creció al 3.8% en promedio anualmente en Argentina; 3.25% en Brasil y; 2.20% en México. A pesar que en México se tiene una mayor proporción de trabajadores productivos como porcentaje de los ocupados totales (54%), es el país en el cual la masa de plusvalía ha presentado los ritmos de crecimiento más pequeños y en contra partida; Argentina, el país con menor proporción de trabajadores productivos

(39% del total) es quien presenta el mayor ritmo de crecimiento anual del excedente.

La tasa de plusvalía se estimó utilizando valores corrientes (pesos argentinos para Argentina, Reales brasileños para Brasil y pesos mexicanos para México) para cada año. Los resultados se muestran en la gráfica 4.5.

Gráfica 4.5. Tasa de plusvalía: Argentina, Brasil y México, 1995-2013 (%)



Fuente: Estimación propia a partir del cuadro A12

En el año 2000, la tasa de plusvalía fue de: 5.79 para Argentina; 6.37 para Brasil y de; 6.46 en México. El grado de explotación es bastante alto para los tres países y si los comparamos con los valores estimados para el año 1995 (5.27 Argentina; 5.29 Brasil y; 6.80 en México) tenemos que la tasa de plusvalía creció 9.9% en Argentina; 20.3% en Brasil y disminuyó 4.93% en México. Finalmente si observamos los valores del año 2013 tenemos: 4.65 en Argentina; 5.61 en Brasil y; en 7.93 México.

Para el periodo 2000-2013 la tasa media anual de crecimiento fue de - 1.67% para Argentina, -0.98% para Brasil y; 1.58% en México. Como tal, el grado de explotación ha tendido a disminuir en menor medida en Argentina y

ha aumentado considerablemente en México. Si consideramos los años del gobierno kirchnerista en Argentina y petista en Brasil; esto es, el periodo transcurrido entre los años 2004-2013 tenemos que la tasa de plusvalía presenta una tasa media de crecimiento anual del -4.07% en Argentina; -1.39% en Brasil y; 2.17% en México.

Como hemos visto, México es el país en donde a tendido a aumentar el grado de explotación del trabajo mientras que en Argentina, éste se ha ido disminuyendo paulatinamente y de manera más marcada a partir del gobierno de Néstor Kirchner. Por su parte, en Brasil si bien es cierto que la tasa de plusvalía ha disminuido, esta disminución no ha sido de proporciones considerables y lo que se muestra es más bien un grado de explotación prácticamente constante a través del tiempo. El siguiente capítulo tendrá la función de mostrar aquellos factores que han determinado la evolución de la tasa de plusvalía así como los usos del excedente económico.

V. CONCLUSIONES

Encontramos una correspondencia, aproximada, entre las categorías marxianas (medidas en horas de trabajo) con algunos indicadores de la contabilidad nacional. En donde el producto de valor (valor agregado) puede obtenerse como el Producto Interno Neto en las cuentas nacionales. Mientras que el capital variable encuentra su semejanza con la remuneración de los asalariados. Sin embargo, a diferencia de ciertos autores, nosotros únicamente tomamos como capital variable a la parte de la remuneración de asalariados dedicados a actividades productivas.

La contabilidad nacional no diferencia entre actividades productivas e improductivas, por lo cual, precisamos lo que a nuestra consideración—siguiendo la definición de Marx—son los requisitos que debe de cumplir una actividad para poder ser nombrada como productiva. Es así que aceptamos que el trabajo productivo es aquel que “produce plusvalía”. Por ende, es productivo aquel trabajo que crea valor, transfiere valor y que conserva valor. Ese criterio adoptado lo utilizamos para clasificar a las distintas actividades de la contabilidad nacional en dos grupos. Uno de actividades productivas y otro, de actividades improductivas. Una vez precisada la clasificación, restamos del total de las remuneraciones (presentadas por las cuentas nacionales) la remuneración de las actividades improductivas y obtenemos así, la remuneración del trabajo productivo, lo que tomamos como capital variable.

En lo concerniente a la categoría de valor y de precios, hemos planteado un par de supuestos gruesos dado a que las estadísticas oficiales son medidas en precios. La primera es suponer que a nivel agregado, o sea, a nivel macroeconómico existe una correspondencia entre valores y precios. Por ende, el segundo supuesto planteado es que una hora de trabajo es igual a una unidad monetaria. Estos son los dos supuestos más gruesos que asumimos.

La estimación empírica de la tasa de plusvalía nos muestra que en Argentina y en Brasil esta ha tendido a disminuir mientras que en México la tendencia ha sido ascendente. No sólo eso, sino que en México, desde el año 2005 se han presentado las tasas de plusvalía más altas.

Los resultados obtenidos demuestran el alto grado de explotación del trabajo en la economía mexicana, nación en la cual siguen operando reformas de corte estructural recomendadas por organismos internacionales. Por su parte, en Argentina y en Brasil, en donde la masa de plusvalía ha presentado

un mayor ritmo de crecimiento en comparación a México, el grado de explotación del trabajo ha ido disminuyendo. Esto es, la parte del denominador de la tasa de plusvalía (el capital variable) ha ido en aumento iniciado el siglo XXI, mientras que en México, se ha ido reduciendo. Esto en virtud del apoyo brindado por los gobiernos argentino y brasileño a su fuerza de trabajo.

En el siguiente capítulo intentamos mostrar aquellas variables que inciden en la tasa de plusvalía, a saber, el salario real anual, la productividad del trabajo y la extensión anual de la jornada de trabajo para explicar de mejor manera, la tendencia estimada de la tasa de plusvalía. Además, veremos los usos que se le ha dado a la masa de plusvalía en las economías más grandes de América Latina.

CAPÍTULO 5. DETERMINANTES DE LA TASA DE PLUSVALÍA Y USOS DEL EXCEDENTE ECONÓMICO

I. INTRODUCCIÓN

El capítulo final pretende seguir con la demostración empírica de las variables centrales que inciden en la tasa de plusvalía. Pero en particular, se tienen dos objetivos. El primero es dar continuidad al capítulo cuarto en donde logramos estimar la magnitud de la tasa de plusvalía en Argentina, Brasil y México. En el presente capítulo mostramos la evolución de la jornada de trabajo anual, del salario real anual y de la productividad del trabajo, todas ellas, variables que inciden en la tasa de plusvalía en lo que va del presente siglo.

El segundo objetivo es conocer la manera en que ha sido utilizada la masa de plusvalía. Esto es, poder conocer que parte de la plusvalía ha sido utilizada en acumulación, que parte en gastos improductivos y finalmente, que proporción de la misma se ha destinado al sector externo.

El capítulo se compone de cinco apartados. El primero corresponde a la introducción. En el segundo se muestra el comportamiento que han tenido los “determinantes de primera línea” que inciden en el comportamiento de la tasa de plusvalía. El tercer apartado titulado “importancia de la plusvalía” muestra las pautas distributivas del ingreso nacional neto entre las dos clases sociales, esto es, entre capital y trabajo. Lo hacemos con la intención de saber con cuántos recursos del ingreso nacional cuentan el capital y que usos le ha dado. De tal suerte, el apartado cuarto se dedica a estimar la proporción de la

plusvalía utilizada en acumulación, en gastos improductivos y en el sector externo. El capítulo termina en el apartado cinco dedicado a las conclusiones.

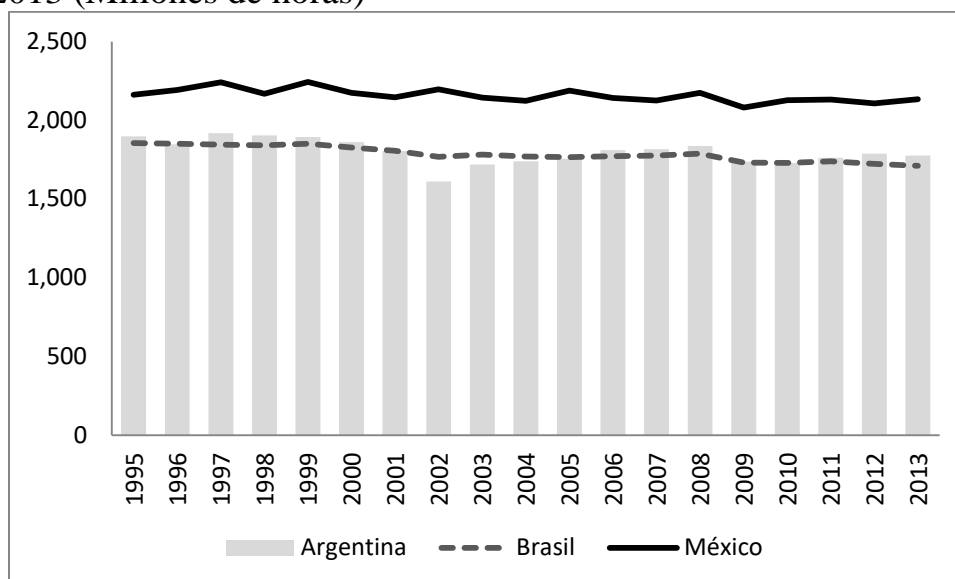
II. DETERMINANTES DE LA TASA DE PLUSVALÍA

En el apartado 6 del capítulo 2 de la presente investigación ya apuntábamos aquellos elementos que incidían de manera positiva o negativa en la tasa de plusvalía; dichos elementos son: a) la jornada de trabajo anual; b) la productividad del trabajo en las ramas que producen bienes salarios y; c) el salario real anual. Ahora bien, lo que se pretende mostrar ahora es el comportamiento de estas variables en lo que va del presente siglo y saber así, cuál elemento es el que ha influenciado en mayor medida al desarrollo del grado de explotación del trabajo asalariado.

a) La jornada anual de trabajo

El incremento de la tasa de plusvalía a partir de un prolongamiento de la jornada laboral es lo que Marx denominó plusvalía absoluta. En el capitalismo a partir de las regulaciones laborales, la jornada laboral ha tendido a disminuir; al menos, eso es cierto para los países desarrollados sin embargo ¿qué ha sucedido en las economías más grandes de América Latina? La gráfica 5.1 presenta la evolución del promedio de las horas trabajadas por persona.

Gráfica 5.1. Promedio de horas trabajadas al año, Argentina, Brasil y México. 1995-2013 (Millones de horas)



Fuente: Elaboración propia con datos de Penn World Table 9.0
<http://www.rug.nl/research/ggdc/data/pwt/pwt-9.0>

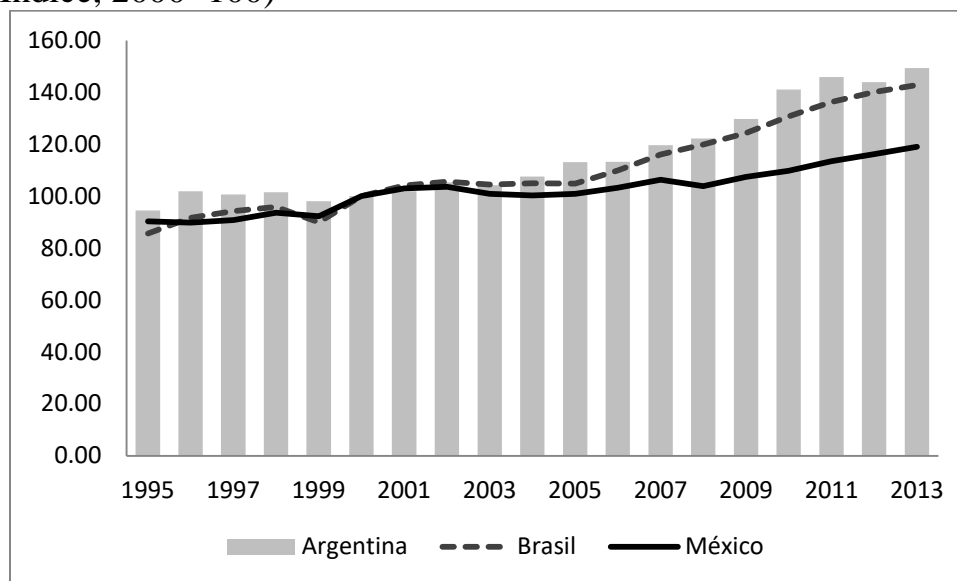
Lo que a primera vista se observa en la gráfica 5.1 es que en México, se trabajan en promedio más horas al año con respecto a Brasil y Argentina. Así mismo, las horas trabajadas parecen mantenerse constantes durante todo el periodo (2000-2013). Sin embargo, la tasa media anual de crecimiento de las horas trabajadas durante ese mismo periodo fue del -0.36% para Argentina; para Brasil del -0.50% mientras que en México fue del -0.15%. Lo que tenemos es que han disminuido las horas trabajadas anuales pero, en México el país donde más horas se trabajan, la disminución ha sido insignificante. Esto podría deberse a la poca fuerza de negociación que tienen los sindicatos mexicanos.

El hecho de mantener un comportamiento constante (Disminución mínima) durante todo el periodo para el conjunto de los países, parecería no afectar de manera importante a la magnitud de la tasa de plusvalía para los tres países.

b) Productividad del trabajo

En el capítulo 2 manteníamos a la productividad del trabajo de las ramas que producen los bienes salario como el determinante de la tasa de plusvalía. Sin embargo, dada la estructura de las estadísticas oficiales, dicha productividad no se ha podido estimar para Argentina y Brasil. Por tal razón, hemos decidido tomar la productividad agregada para el conjunto de las economías para de esa manera, poder homogeneizar el análisis. Por ende, suponemos que el comportamiento de ambos tipos de productividades, tienen un comportamiento similar. De manera gruesa tomamos como indicador la relación entre Producto Interno Neto a dólares de 2005 y las horas trabajadas, el resultado se muestra en la gráfica 5.2.

Gráfica 5.2. Productividad hora del trabajo, Argentina, Brasil y México. 1995-2013 (Índice, 2000=100)



Fuente: Elaboración propia con datos del cuadro A10

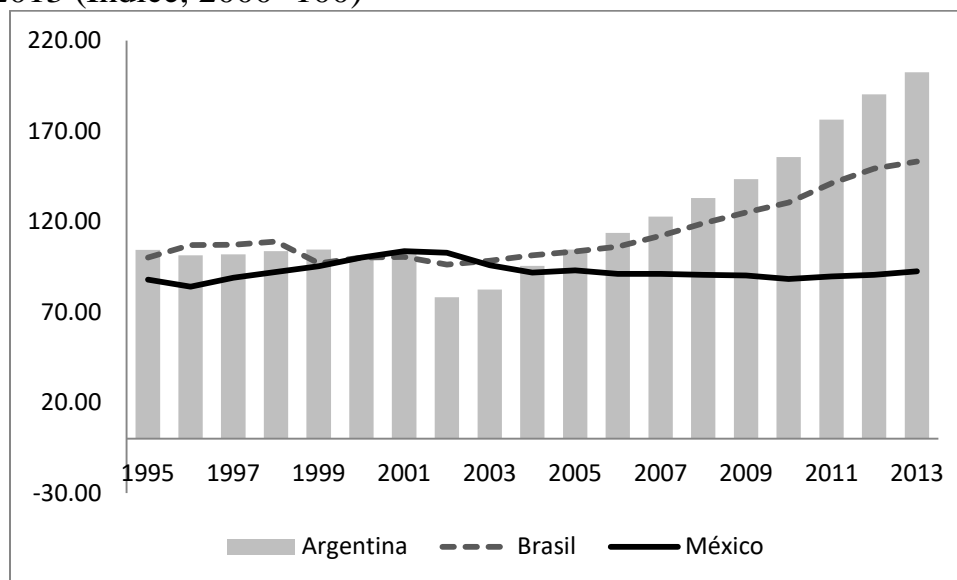
A primera vista tenemos que la productividad tiene una evolución ascendente tanto en Argentina como en Brasil, a partir del año 2005, mientras que en México, la productividad se mantiene casi constante. La tasa media de

crecimiento para el periodo 2000-2013 fue de 2.76% en Argentina, 2.27% en Brasil y del 1.20% en México. El comportamiento en el crecimiento para esta variable en México no es muy significativo por tal razón el mecanismo de plusvalía relativa parece no operar en México, el país con la tasa de plusvalía más alta.

c) Salario real anual

El tercer determinante es el salario real anual y la evolución de éste es el que ha marcado el comportamiento de la tasa de plusvalía en las economías latinoamericanas. La variable que presentamos corresponde al salario medio anual, el cual construimos haciendo los valores corrientes de la remuneración de trabajadores productivos en dólares constantes de 2005, para ello utilizamos el Índice de Precios del Consumidor de Estados Unidos y lo dividimos entre la población ocupada productiva; el resultado es la gráfica número 5.3.

Gráfica 5.3. Remuneración media anual real, Argentina, Brasil y México. 1995-2013 (Índice, 2000=100)



Fuente: Elaboración propia con datos del cuadro A9.

Tenemos que a partir del año 2004, la remuneración media ha tendido a aumentar en Argentina así como en Brasil. Ello se debe al impulso que han dado sus gobiernos a la clase trabajadora. Por su parte, en México desde el año 2003 el salario disminuye y parece mantenerse constante en lo que resta del periodo.

Durante el periodo transcurrido entre los años 2000 y 2013, la tasa media de crecimiento anual fue del 5.23% en Argentina; del 3.32% en Brasil y del 0.38% para México. Como tal, el aumento de la remuneración de los trabajadores productivos en Argentina y en Brasil ha permitido disminuir el grado de explotación; mientras que en México, la contracción de este indicador (disminuyó -0.88% en promedio anualmente entre 2004 y 2013) explica el aumento de la tasa de plusvalía en México.

d) Análisis puntual entre la tasa de plusvalía y las variables que determinan su evolución

Para comprender de una mejor manera el comportamiento de la tasa de plusvalía—incrementos y decrementos—desde el año 2000 y hasta el año 2013, podemos hacer un análisis puntual de la misma tasa de plusvalía junto al comportamiento de las variables que inciden en ella.

- a) *Argentina*. Tras los 14 años estimados de la tasa de plusvalía nos encontramos con que solamente en cuatro de ellos la tasa de plusvalía presenta ritmos de crecimiento positivos. Éstos se presentan en los años 2000, 2002, 2003 y 2010. Estos crecimientos en la tasa de plusvalía se corresponden a caídas en la masa de plusvalía en un año previo. Entonces, lo que se pretende es el aumento de la rentabilidad con un

aumento en la tasa de explotación del trabajo. Para lo cual existen tres métodos, el de la plusvalía absoluta, el de la plusvalía relativa y el de la plusvalía “retrograda”. En el año 2000 cuando la tasa de plusvalía crece 5.49%, la remuneración real promedio al trabajo productivo se desploma un 4.23%. Por su parte, la productividad hora del trabajo se eleva un 0.33% y la extensión de la jornada anual de trabajo también disminuye, un 1.7%, sin embargo, la caída es menor a la presentada por la remuneración al trabajo. Operando así, el método más retrogrado posible. Ese mismo método fue el utilizado en el año 2002, año en que la tasa de plusvalía creció exorbitadamente un 24.12%. Para el año 2003 la tasa de plusvalía crece un 0.24%; sin embargo, la tasa de crecimiento para los tres determinantes de primera línea también fue positiva: 5.12% la productividad, 5.43% la remuneración al trabajo productivo y 6.76% la extensión de la jornada de trabajo. Podemos decir que el aumento salarial se ve nulificado por el aumento en las otras dos variables. Operando así, tanto el método de plusvalía absoluta y relativa. Para los otros 10 años analizados (2001, 2004-2009 y 2011-2013) la tasa de plusvalía presenta decrecimientos. En su mayoría asociados a un aumento en la remuneración media real del trabajo productivo, pues para los años 2001, 2004, 2006, 2008, 2009, 2011, 2012 y 2013, la tasa de crecimiento de la remuneración real fue mayor que la de la productividad y de la extensión de la jornada anual del trabajo. Para concluir sobre la tendencia de la tasa de plusvalía y sus determinantes tenemos que entre los años 2000 y 2013, la tasa de plusvalía ha disminuido a un ritmo del 1.67% en promedio año con año, esto es asociado al crecimiento de la remuneración real media del trabajo, la cual creció al 5.23% en promedio anual y a que la extensión de la

jornada de trabajo anual también decreció un 0.36% en promedio anual. Mientras que el crecimiento de la productividad hora del trabajo (2.76%) no logró sopesar el aumento de la remuneración ni la caída de la extensión de la jornada de trabajo.

b) *Brasil*. La tasa de plusvalía creció en 6 de los 14 años estudiados. Los crecimientos se dieron en los años 2000-2002, 2006, 2007 y 2010. Para el subperíodo 2000-2002, la extensión de la jornada de trabajo disminuyó. Mientras que la productividad hora del trabajo creció por encima que la remuneración real media del trabajo productivo, la cual disminuyó un 4.08% en el año 2002. Por lo cual podemos decir que operó el método de la plusvalía relativa. En los años 2006 y 2007, crecen la productividad, la remuneración real media y la jornada de trabajo, sin embargo, la productividad hora del trabajo creció en mayor proporción que las otras dos variables. Finalmente, en el año 2010 se da un crecimiento muy pequeño en la tasa de plusvalía, 0.56%. En ese año, cae la extensión de la jornada anual de trabajo un 0.15% mientras que la productividad y la remuneración real media crecen. Sin embargo, la productividad lo hace al 8.35% mientras que la remuneración se eleva un 4.31%. Por ende, en los años en que la tasa de plusvalía aumentó, operó el mecanismo de plusvalía relativa en Brasil. Por otro lado, la tasa de plusvalía cae en 8 de los 14 años estimados y esos años de caídas corresponden a gobiernos petistas. En esos 8 años de caídas, 5 son asociados a un aumento en la remuneración real media del trabajo productivo. Esto es, en los años 2003, 2008, 2009, 2011 y 2012 la caída en la tasa de plusvalía se corresponde con un crecimiento de la remuneración real media por encima del crecimiento de la

productividad hora del trabajo, además, en 2009 y en 2012, estos movimientos son acompañados por descensos en la extensión de la jornada de trabajo anual. Mientras que aunque en los años 2005 y 2013 creció la productividad, el descenso de la tasa de plusvalía en esos años está asociado a aumentos en la remuneración real media del trabajo y en caídas en la extensión de la jornada de trabajo anual. De manera general tenemos que la tasa de plusvalía disminuyó en promedio un 0.98% anualmente dado a que el crecimiento medio anual de la remuneración media del trabajo productivo (3.32%) fue mayor que el presentado por la productividad (2.27%) y a que la extensión de la jornada de trabajo descendió un 0.5% en promedio entre los años 2000 y 2013.

c) *México*. Para los años transcurridos entre el año 2000 y el año 2013 la tasa de plusvalía sólo disminuyó en 4 años. Para los años 2000 y 2001, la tasa de crecimiento de la remuneración real media del trabajo productivo fue mayor al crecimiento de la productividad hora del trabajo, además, la tasa extensión de la jornada de trabajo disminuyó. Lo que se reflejó en la caída de la tasa de plusvalía. En el año 2003 cae la tasa de plusvalía, porque aunque disminuye la remuneración real media, la extensión de la jornada de trabajo y la productividad también descendieron. El último año en que cae la tasa de plusvalía es en el año 2009. En ese año hay una disminución en la jornada de trabajo y en la remuneración real media del trabajo productivo, lo que explica la caída de la tasa de plusvalía. Para los 10 años en que la tasa de plusvalía se expande (2002, 2004-2008, 2010-2013), la remuneración real media del trabajo disminuye en 5 de los 10 años (2002, 2004, 2006, 2008 y 2010) predominando así el método de la plusvalía “retrograda”. Por su parte,

en los años 2005, 2007, 2011-2013, la remuneración real media del trabajo productivo tiene tasa de crecimiento positivas, sin embargo, la productividad hora del trabajo presentó tasas de crecimiento superiores a la de la remuneración real, también presento tasas de crecimiento positivas aunque inferiores a la de la remuneración real media. Operando así, la plusvalía relativa. En términos generales, la tasa de plusvalía en México se expandió a un ritmo del 1.58% en promedio año con año, mientras que la productividad hora del trabajo lo hizo al 1.2%. Por su parte, la remuneración real media del trabajo productivo adquiere un calificativo de estancamiento pues su crecimiento medio anual fue del 0.38% entre los años 2000 y 2013. Coexistiendo de esa manera, los métodos de plusvalía relativa y “retrograda” en México.

III. IMPORTANCIA DE LA PLUSVALÍA

La distribución del ingreso nacional (PIN) entre las dos clases sociales fundamentales en el capitalismo es determinada por la propiedad que se tenga de las fuerzas productivas. En el capítulo 2 enunciábamos la importancia de la plusvalía en la sociedad capitalista, a saber: a partir de cuanto se produzca, de quien se la apropie y sobre todo, de los usos que se haga de la misma, dependerán los ritmos de crecimiento económico en una sociedad determinada.

Como sabemos, el ingreso nacional se descompone en dos partes: a) masa de plusvalía y; b) remuneración de asalariados productivos (Capital Variable); entonces la pregunta sería ¿Cuánto del ingreso nacional se apropia cada clase social? Y sobre todo ¿qué usos se le ha dado al excedente? Por

ahora, nos centraremos en la distribución. Para ello, recordamos las expresiones 2.14 y 2.15 presentadas en el apartado 8 del capítulo 2:

$$\frac{Tve}{Tv} = \frac{PE}{PA} = \frac{P}{WA} = \frac{P}{V+P} = \frac{P}{V+[(V)(p')]} = \frac{P}{V+(1+p')} = \frac{p'}{(1+p')} \quad (2.14)$$

Dicha expresión nos muestra la participación del excedente en el ingreso nacional, esto es, la participación del capital.

Mientras que:

$$\frac{Tvn}{Tv} = \frac{PN}{PA} = \frac{V}{WA} = \frac{V}{V+P} = \frac{V}{V+[(V)(p')]} = \frac{V}{V+(1+p')} = \frac{1}{(1+p')} \quad (2.15)$$

Esta última expresión representa la porción del trabajo vivo total que queda en manos de los trabajadores. Los resultados aparecen expresados en porcentaje en el cuadro 5.1.

Cuadro 5.1. Participación salarial del trabajo productivo (wp) y participación del capital (k) en el PIN, Argentina, Brasil y México. 1995-2013 (%)

Año	Argentina		Brasil		México	
	wp	k	wp	k	wp	k
1995	15.95	84.05	15.89	84.11	12.82	87.18
1996	14.75	85.25	15.87	84.13	12.21	87.79
1997	14.46	85.54	15.52	84.48	12.47	87.53
1998	14.69	85.31	15.55	84.45	13.01	86.99
1999	15.40	84.60	14.67	85.33	13.06	86.94
2000	14.72	85.28	13.56	86.44	13.40	86.60
2001	15.21	84.79	13.30	86.70	13.81	86.19
2002	12.63	87.37	12.89	87.11	13.58	86.42
2003	12.60	87.40	13.16	86.84	13.67	86.33
2004	12.89	87.11	13.58	86.42	13.28	86.72
2005	13.33	86.67	13.90	86.10	12.96	87.04
2006	14.27	85.73	13.56	86.44	12.67	87.33
2007	14.73	85.27	13.51	86.49	12.43	87.57
2008	15.08	84.92	13.80	86.20	12.37	87.63
2009	16.39	83.61	14.44	85.56	12.43	87.57
2010	15.83	84.17	14.37	85.63	11.64	88.36
2011	16.55	83.45	14.82	85.18	11.41	88.59
2012	17.63	82.37	15.09	84.91	11.40	88.60
2013	17.69	82.31	15.13	84.87	11.20	88.80

Fuente: Elaboración propia con datos de los cuadros A2 y A4.

En el periodo transcurrido entre 2000 y 2013, el promedio simple de la participación salarial para Argentina fue del 14.97%, en Brasil del 13.94% y del 12.59% en México. En contrapartida, la participación del capital en el ingreso nacional fue del 85.03% en Argentina, 86.06% en Brasil y de 87.41% en México. En los tres países, más del 80% del nuevo valor creado queda en manos del capital.

En Argentina, sin embargo, con el pasar de los años los trabajadores productivos han ido apropiándose cada vez más del ingreso nacional. La tasa media de crecimiento anual entre los años 2000 y 2013 fue del 1.42% para la participación salarial; mientras que la del capital fue del -0.27%.

Para el caso brasileño, la participación de la remuneración del trabajo productivo en el ingreso nacional también creció más rápido que la participación del capital pues la tasa de crecimiento medio anual del primero fue del 0.84% mientras que la del segundo fue del -0.14%.

Al contrario de lo acontecido con sus pares, en México el crecimiento medio de la participación del capital fue mayor que la del trabajo asalariado productivo, pues para los años 2000-2013, la participación del trabajo en el ingreso nacional disminuyó al -1.37% mientras que la del capital lo hizo al 0.19% en promedio anualmente. Este hecho es claro y entendible dado las altas tasas de plusvalía imperantes en lo que va del presente siglo.

Ajuste a la participación salarial

Líneas arriba sólo hemos considerado la participación de los salarios de los trabajadores productivos en el ingreso nacional. Ahora ajustamos la participación salarial para el conjunto de los trabajadores; esto es, pasamos a considerar ahora la remuneración de los asalariados totales (productivos e improductivos) en el ingreso nacional, todo ello a precios constantes. Los datos se han ajustado para ser trabajados en dólares de 2005. Los resultados se muestran en el cuadro 5.2.

Cuadro 5.2. Participación salarial, Argentina, Brasil y México. 1995-2013 (%)

	Argentina	Brasil	México
1995	34.09	47.27	31.02
1996	31.75	47.25	28.62
1997	30.96	45.84	29.20
1998	31.96	46.84	30.19
1999	34.52	46.19	30.73
2000	34.56	44.54	30.67
2001	36.23	44.79	31.95
2002	30.92	43.95	31.96
2003	28.98	43.70	33.68
2004	31.30	43.30	32.17
2005	32.16	44.31	31.81
2006	33.39	45.06	31.01
2007	34.09	45.24	30.80
2008	36.14	45.52	31.11
2009	40.24	48.02	32.70
2010	39.70	46.82	31.10
2011	42.32	47.55	30.39
2012	46.00	49.28	30.60
2013	47.67	50.53	31.03

Fuente: elaboración propia con datos de los cuadros A2 y A3.

Tomando el promedio simple para los años transcurridos entre 2000 y 2013, tenemos que la participación salarial para el conjunto de los trabajadores argentinos fue del 36.69% del ingreso nacional; en Brasil dicha participación alcanzó el 45.9% y en México, fue del 31.5% en promedio. En cuanto a los ritmos de crecimiento tenemos que el crecimiento medio anual entre los años 2000 y 2013 fueron: 2.5% para Argentina; 0.98% en Brasil y; 0.09% en México.

A manera de un breve cierre en cuanto a las variables que inciden en la tendencia de la tasa de plusvalía y su repercusión en cuanto a términos distributivos del ingreso nacional podemos decir que tanto en Argentina como en Brasil el salario medio real ha presentado una tasa de crecimiento medio anual por arriba de la productividad del trabajo. Mientras que la participación del salario en el ingreso nacional un buen crecimiento en Argentina (2.5%) y

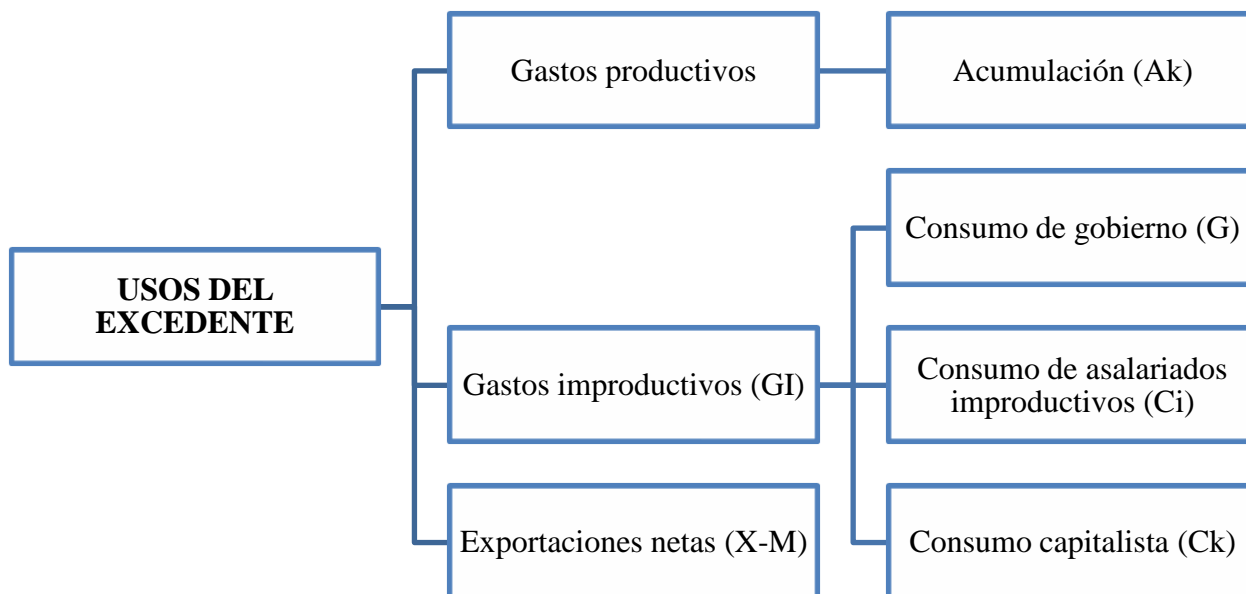
un crecimiento muy pobre en Brasil (0.98%). Por su parte, en México la productividad ha crecido anualmente en promedio por arriba del salario medio anual, con un crecimiento casi nulo en la participación salarial en el ingreso nacional. El aumento en la diferencia presentada entre el nivel salarial y la productividad durante el periodo 2000-2013 demuestra la detracción del ingreso para la clase trabajadora mexicana, evidenciando además, el aumento en la extracción de riqueza por parte del capital a la fuerza de trabajo es así que “la cuchara con que comen los obreros contiene todo el producto del trabajo nacional y lo que les impide sacar de ella una ración mayor no es la pequeñez de la sopa ni la escasez de su contenido, sino sencillamente el reducido tamaño de sus cucharas” (Marx, 1865:61). Esto es, a su nulo poder patrimonial y a la baja influencia que tienen los sindicatos en la determinación del aumento del salario año con año en México.

IV. USOS DEL EXCEDENTE

Los gastos que realizan el excedente

Los gastos que realizan el excedente (GRE) son “gastos que compran la parte del producto en que se ha materializado el excedente. (...) los gastos que permiten transformar la plusvalía potencial en plusvalía realizada y que (...) nos definen el nivel que alcanza esa plusvalía realizada” (Valenzuela, 2006:182). Dichos gastos que permiten la realización de la plusvalía son: 1) gastos productivos; 2) gastos improductivos y; 3) las exportaciones netas, ello, es posible haciendo un supuesto grueso, el de trabajar en el mayor nivel posible de agregación. Los gastos de realización del excedente pueden apreciarse en el diagrama 5.1.

Diagrama 5.1. Usos del excedente



Fuente: Elaboración propia a partir de Valenzuela (2006).

De manera formal podemos presentar la siguiente expresión:

$$GRE = Ak + GI + (X-M) \quad (5.1)$$

Ahora pasamos a mostrar cual ha sido el nivel alcanzado por dichas variables para las economías más grande de América Latina.

a) Acumulación

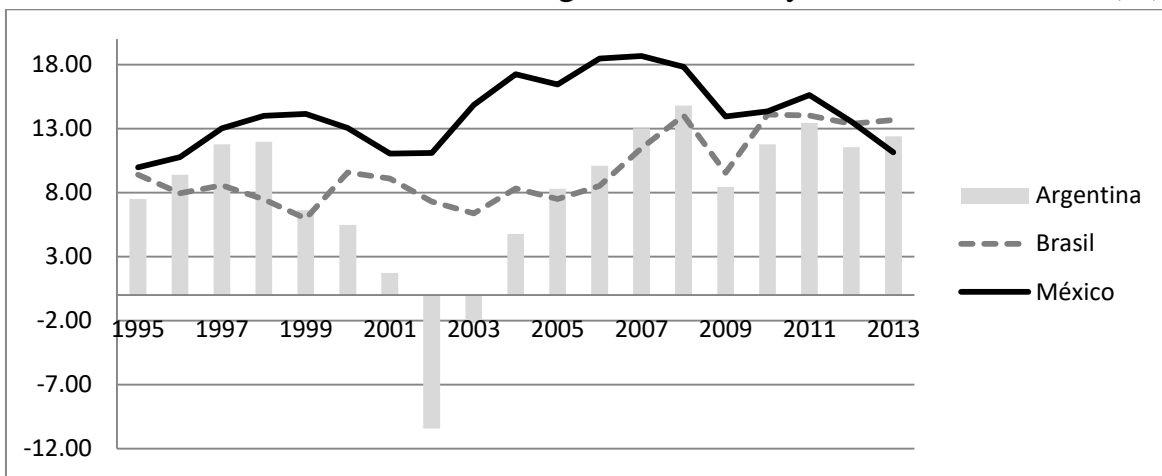
Marx, al igual que los clásicos como Ricardo, sostenía que el crecimiento está basado en la acumulación de capital, en donde esta última es:

“un proceso que consiste tanto en el aumento como en una creciente concentración y centralización de la producción y del capital. Para acumular, es forzoso convertir en capital una parte del trabajo excedente, una parte de los medios de producción y de vida que no se requieren para el consumo o para la reposición de capital en operación. Y una vez que la plusvalía se ha convertido parcialmente en capital, la acumulación sólo es posible si se

incorpora al proceso productivo masas crecientes de trabajadores” (Aguilar; 1974:211).

Ante ello, la acumulación de capital se encuentra determinada por la ganancia (Kaldor, 1955; Foley y Michl, 2010); tenemos entonces que la acumulación de capital está en función de la ganancia y esta no es más que la masa de plusvalía. En la gráfica 5.4 apreciamos el nivel alcanzado por la tasa de acumulación para Argentina, Brasil y México.⁴⁷

Gráfica 5.4. Tasa de acumulación, Argentina, Brasil y México 1995-2013 (%)



Fuente: Elaboración propia con datos de los cuadros A13, A14 y A15.

Para el año 2000, México era el país en donde mayor era la tasa de acumulación (13.05% del excedente), sin embargo, para el año 2013 los papeles se invirtieron y paso a ser el país con la menor tasa de acumulación. Para el periodo transcurrido entre los años 2000 y 2013, la tasa media anual de crecimiento de la tasa de acumulación fue del 6.5% para Argentina, del 2.78% en Brasil y del -1.22% para México. Para el caso mexicano es claro que, mientras que el excedente aumenta, la acumulación productiva tiende a

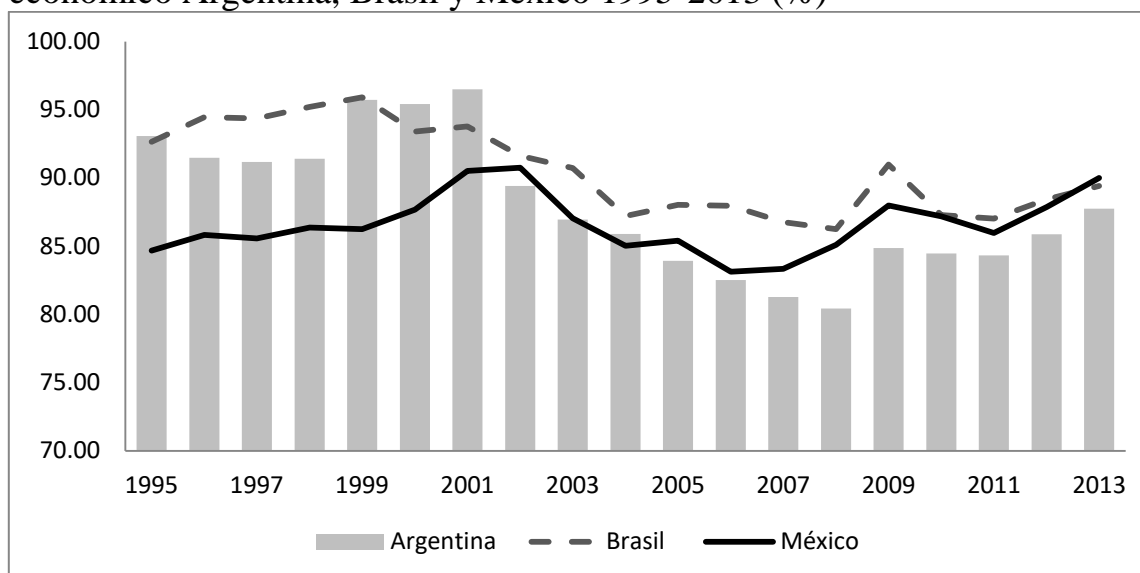
⁴⁷La tasa de acumulación es el cociente de los gastos destinados a la acumulación entre la masa de plusvalía. Todo en la moneda corriente de cada país. Por su parte, la acumulación (AK) es igual a: $AK = \text{Formación bruta de capital fijo} + \text{Variación de existencias} - \text{Consumo de capital fijo}$. Por ende, la tasa de acumulación se expresa como: Ak/PV

disminuir mientras que para Argentina y Brasil en este período, a medida que el excedente aumenta, los usos productivos del mismo tienden a elevarse. Ahora bien si evaluamos el comportamiento de este indicador durante el periodo de mandato Kirchnerista en Argentina y Petista en Brasil tenemos que entre 2004 y 2013 la tasa media anual de crecimiento de la tasa de acumulación fue del 11.24% en Argentina; 5.66% en Brasil y del -4.74% en México. En lo que va del presente siglo, estos ritmos de acumulación han tendido al estancamiento económico en México y al crecimiento económico en Argentina y Brasil.

b) Gastos improductivos

Los denominados gastos improductivos representan a aquella parte del excedente que no se acumula y que se encuentra formado por el consumo de trabajadores improductivos, el consumo capitalista así como el consumo de gobierno. Todo este nivel de consumo afecta de manera directa a la demanda agregada y como tal, a la realización de la plusvalía. La gráfica 5.5 nos muestra la evolución de los gastos improductivos.

Gráfica 5.5. Participación de los gastos improductivos en el excedente económico Argentina, Brasil y México 1995-2013 (%)



Fuente: Elaboración propia con datos de los cuadros A13, A14 y A15.

México al ser el país con la mayor tasa de acumulación para el año 2000 como contrapartida, fue el país con menos gasto improductivo como porcentaje del excedente. Para el año 2013, tiene niveles muy cercanos a los de Brasil, 89.99% para México y 89.42% en Brasil. La tasa media anual de crecimiento de los gastos improductivos entre los años 2000 y 2013 fue del -0.64% en Argentina, del -0.33% en Brasil y del 0.20% en México. Como tal, a través del tiempo una porción cada vez mayor del excedente es utilizada en acumulación por parte de Argentina y Brasil mientras que en México, cada vez más se destina a usos improductivos (al despilfarro económico). Por su parte, al analizar el periodo de 2004 a 2013 tenemos que en México el crecimiento medio anual de los gastos improductivos creció de manera importante, 0.63%, mientras que en Argentina y Brasil también creció, sin embargo, dicho crecimiento fue mucho menor que el presentado por México, 0.24% en Argentina y 0.28% para Brasil.

La gráfica 5.6 nos muestra como el consumo capitalista ha tendido a disminuir dentro del consumo improductivo en Argentina aumentando en contraparte, el consumo de los asalariados improductivos. Como porcentaje del excedente, el crecimiento medio anual de cada uno de los componentes del gasto improductivo entre los años 2000 y 2013, ha tenido el siguiente comportamiento: i) el consumo capitalista disminuyo -3.61% anual; ii) el consumo de gobierno creció al 1.38% anual y; iii) el consumo de asalariados improductivos creció al 1.35% anual.

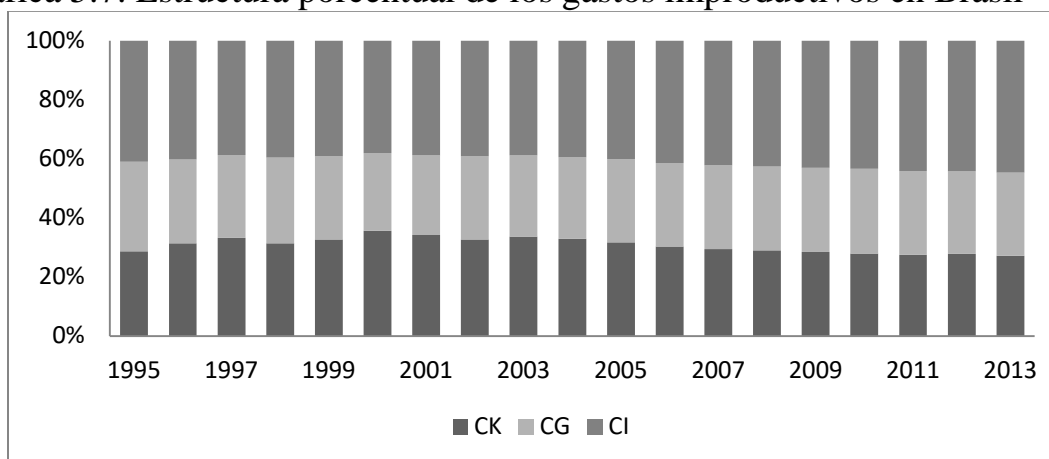
Gráfica 5.6. Estructura porcentual de los gastos improductivos en Argentina



Fuente: Elaboración propia con datos del cuadro A13.

Los gastos improductivos de Brasil se muestran en la gráfica 5.7 en donde podemos ver que el consumo capitalista disminuye aumentando así, el consumo de asalariados improductivos. Entre los años 2000 y 2013, la tasa media anual de crecimiento de cada uno de estos componentes como porcentaje del excedente tomó la siguiente ruta: el consumo capitalista disminuyo a una tasa del -2.40%; el consumo de gobierno creció al 0.21% mientras que el consumo de asalariados improductivos creció al 0.89% anual.

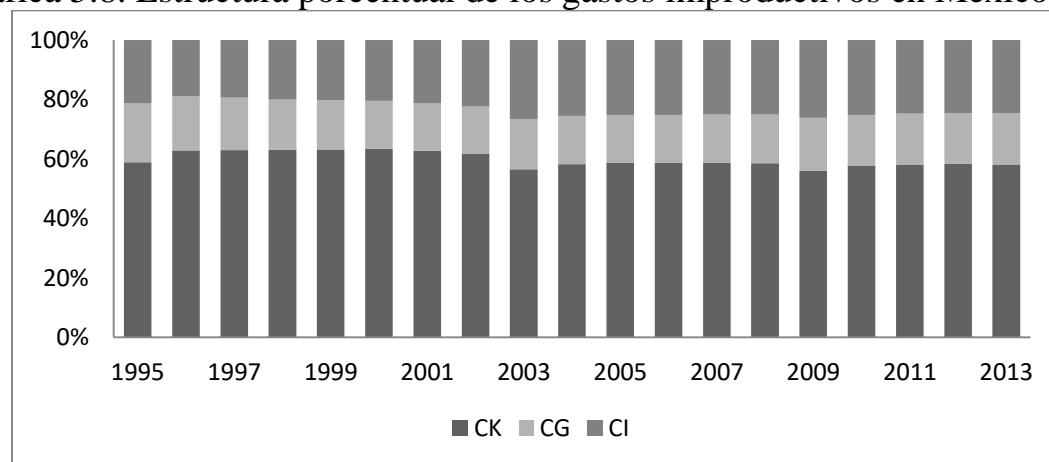
Gráfica 5.7. Estructura porcentual de los gastos improductivos en Brasil



Fuente: Elaboración propia con datos del cuadro A14.

Finalmente, la estructura de los gastos improductivos en México se muestra en la gráfica 5.8. En dicha gráfica podemos apreciar como el gasto de los capitalistas representa la mayor parte de los gastos improductivos en México. A lo largo del periodo 2000-2013, la tasa media anual de crecimiento de los componentes del gasto improductivo como porcentaje del excedente fue del -0.47% del consumo capitalista; 0.70% del gasto de gobierno y; 1.65% del consumo de asalariados improductivos.

Gráfica 5.8. Estructura porcentual de los gastos improductivos en México

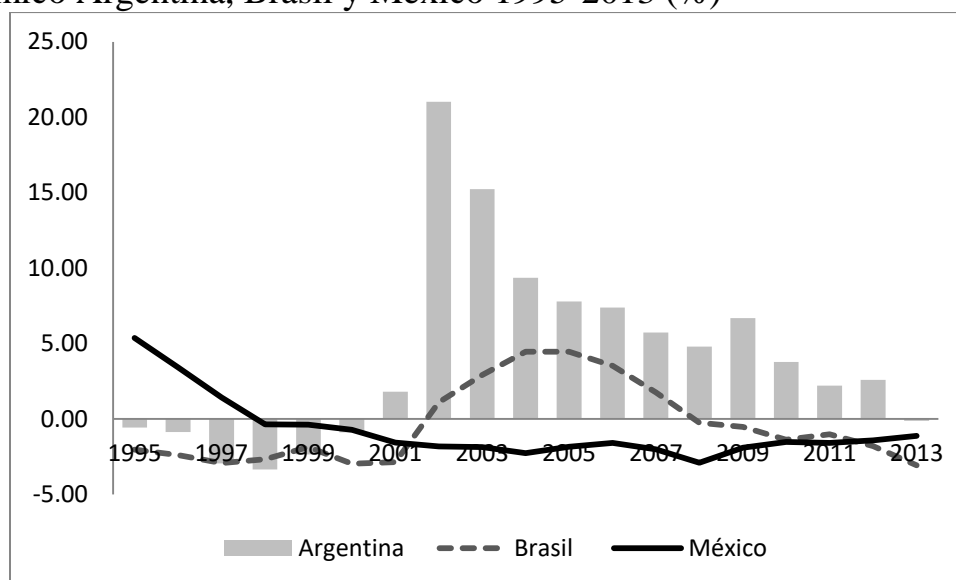


Fuente: Elaboración propia con datos del cuadro A15.

c) *Exportaciones netas*

El tercer elemento de realización del excedente lo ocupa el comercio exterior, en este caso, las exportaciones netas (Diferencia entre exportaciones e importaciones). Si el saldo es positivo, una proporción del excedente se realiza en el interior de la economía, en contraparte, si la diferencia es negativa, una parte del excedente es transferido al exterior. La gráfica 5.9 nos muestra cómo ha sido realizado el excedente vía sector externo.

Gráfica 5.9. Participación de las exportaciones netas (X-M) en el excedente económico Argentina, Brasil y México 1995-2013 (%)



Fuente: Elaboración propia con datos de los cuadros A13, A14 y A15.

Lo que tenemos es que el saldo externo en México ha sido deficitario desde el año 1998 y hasta la fecha. Por su parte, Argentina comienza a ser superavitario desde el año 2001 y continuo siéndolo hasta el 2012. La tasa de variación media anual de las exportaciones netas entre el periodo 2000 y 2013 fue del -13.57% en Argentina; del 0.28% en Brasil y; del 3.39% en México.

Por ende, tanto en Brasil como en México, en especial este último, una parte considerable del excedente producido internamente se ha realizado en el extranjero. Ello repercute en una “fuga” de recursos que eventualmente podrían incentivar mayores ritmos de crecimiento económico en las naciones aquí estudiadas.

V. CONCLUSIONES

Las conclusiones las dividiremos en dos secciones. En la primera abordaremos los determinantes de la tasa de plusvalía y en la segunda sección plantearemos los usos de la plusvalía.

En cuanto a los determinantes de la tasa de plusvalía en Argentina entre los años 2000 y 2013 tenemos un aumento en la remuneración media del trabajo productivo y una reducción de la jornada anual de trabajo, hechos que explican el descenso de la tasa de plusvalía desde el año 2003. Y aunque la productividad del trabajo a tenido ritmos de crecimiento positivos, estos se ven contrarrestados por el comportamiento de las otras dos variables.

En Brasil sucedieron hechos similares a lo ocurrido en Argentina. Por un lado, la jornada de trabajo anual disminuye y por el otro, la remuneración media del trabajo productivo creció por encima de la productividad hora del trabajo. Este par de circunstancias explican el comportamiento descendente de la tasa de plusvalía en Brasil.

México presentó una serie de particularidades. Pues crece la remuneración media de los trabajadores productivos y crece la productividad del trabajo. Sin embargo el “crecimiento” de la remuneración al trabajo

productivo fue menor que el crecimiento presentado por la productividad hora del trabajo. Aunque consideramos que ambas tasas de crecimiento son muy débiles, incluso, los ritmos presentados por la remuneración del trabajo productivo pueden adquirir el calificativo de estancamiento. Por otra parte, la jornada anual del trabajo disminuyó (el menor decrecimiento en comparación de Argentina y Brasil) a pesar de ser el país (dentro de los analizados) en donde la jornada de trabajo anual es la más larga. En suma, tenemos que el aumento de la tasa de se corresponderían por dos situaciones: a) por el cuasi estancamiento de la remuneración real del trabajo productivo y; b) por el “crecimiento” de la productividad hora del trabajo. Coexistiendo así, el método denominado como plusvalía relativa y la plusvalía “retrograda” como determinantes del aumento de la tasa de plusvalía en México.

El segundo grupo de conclusiones se encuentra conformado por los usos que se le ha dado a la masa de plusvalía.

Para Argentina tenemos que la tasa de acumulación de capital tuvo un ritmo de crecimiento medio anual por encima de las exportaciones netas y de los gastos improductivos. Estos dos últimos tendieron a disminuir con el tiempo. El crecimiento de la tasa de acumulación se ve reflejado en los ritmos de crecimiento del PIB en Argentina una vez superada la crisis iniciada en 1999 y concluida en el año 2002.

Brasil tuvo entre los años 2000 y 2013 un crecimiento de la tasa de acumulación por encima de lo presentado en los gastos improductivos y en las exportaciones netas. Mientras que la tasa de acumulación y las exportaciones netas se expandieron durante el periodo, los gastos improductivos se redujeron. El que la tasa de acumulación y que las exportaciones netas hayan

presentado ritmos de crecimiento positivos ha permitido la realización de buena parte del excedente dentro de la economía brasileña impulsando así, el crecimiento económico.

Finalmente en México suceden cosas contrarias a lo apreciado en Argentina y en Brasil. Por un lado, ha existido una tendencia a la baja en la tasa de acumulación y por el otro, un aumento en los gastos improductivos que realizan a la plusvalía. Estas circunstancias se ven reflejadas en los bajos ritmos de crecimiento económico presentados en la economía mexicana.

CONCLUSIÓN

Iniciada la presente investigación teníamos como objetivo central *conocer las causas y los determinantes de la generación del excedente así como los usos de éste como factores clave en los ritmos de crecimiento económico y su impacto en la clase trabajadora en Argentina, Brasil y México en los primeros años del siglo XXI*. Para ello planteamos dos hipótesis: a) La generación del excedente en México tiene como sustento mayores tasas de plusvalía en comparación con Argentina y Brasil iniciado el siglo XXI; b) En Argentina y en Brasil una parte cada vez mayor del excedente es utilizado de manera productiva, esto es, en acumulación de capital; mientras que en México, una parte cada vez menor del excedente ha sido utilizado de manera productiva. Estos hechos han impactado en los ritmos de crecimiento económico de manera positiva en Argentina y Brasil, mientras que en México, los impactos han sido negativos.

En primera instancia tenemos que en el capitalismo el excedente asume la forma de plusvalía, la cual es un remanente del valor del producto sobre el valor del capital constante consumido y del valor del capital variable consumido. Esta plusvalía es fruto del trabajo no retribuido a los trabajadores y que además, es apropiado por el capital. Sin embargo, el único trabajo que genera esta plusvalía es el trabajo productivo, o sea, aquel trabajo que “produce plusvalía”. Por ende, es productivo aquel trabajo que crea valor, transfiere valor y que conserva valor.

Estas ideas permitieron dar las bases para la estimación empírica de la masa de plusvalía y de la tasa de plusvalía. El nivel alcanzado por la masa de plusvalía y sobre todo, los usos que de ella se hagan, inciden en los ritmos de crecimiento económico. Sin embargo, el excedente al ser apropiado por la clase capitalista, y como tal, esta clase social será la que determina los usos de la plusvalía.

La primer circunstancia que debemos hacer notar es lo referido a la evolución en el nivel de personas ocupadas en actividades productivas. Que como se ha sostenido en esta investigación, son las únicas con la capacidad de generar el excedente. En general, de los niveles de ocupación total en los países estudiados, Argentina es donde más ha crecido la población ocupada. Si nos enfocamos en aquel trabajo con la capacidad de crear el excedente, tenemos que como proporción de la población ocupada total, en todos los países ha ido disminuyendo, incrementándose así, la población ocupada en sectores improductivos. Y es en México en donde se tiene a la mayor proporción de trabajadores productivos como porcentaje del total de ocupados.

Es así que los datos obtenidos corroboran nuestra primera hipótesis. En México, desde el año 2005 se opera con la tasa de plusvalía más alta a pesar de ser el país con los menores ritmos de crecimiento real de la masa de plusvalía. La lógica ha sido un crecimiento sostenido de la masa de plusvalía en Argentina y en Brasil junto a una disminución en el grado de explotación del trabajo. La disminución de la tasa de plusvalía en Argentina y en Brasil es explicada por el aumento en la remuneración del trabajo productivo, o sea, un aumento en el capital variable. Éste aumento se da no solo como magnitud agregada, sino es un aumento por hombre productivo empleado. La mejora en la remuneración al trabajo fue posible gracias al actuar directo por parte de los

gobiernos argentino y brasileño quienes han impulsado aumentos reales del salario desde el año 2003. La disminución mínima de la jornada de trabajo no parece explicar la disminución de la tasa de plusvalía. Y el aumento de la productividad hora del trabajo se ve nulificado por el mayor crecimiento en el salario real.

Al sustentarse en México el crecimiento de la masa de plusvalía en mayores tasas de plusvalía, el mecanismo que ha operado no sólo ha sido el de la plusvalía relativa, sino que a la par de esta, la contención salarial ha permitido que opere el método de plusvalía “retrograda”. Quizá este sea el mecanismo más fuerte dado a que la productividad hora del trabajo si crece, lo hace a niveles muy bajos.

La segunda hipótesis también se ha cumplido. Pues con el pasar de los años, cada vez menor parte de la masa de plusvalía ha sido utilizada en México como acumulación de capital. De manera contraria, tanto en Argentina y en Brasil, cada vez mayor parte de la masa de plusvalía ha sido destinada a la acumulación. Por otro lado, en cuanto a los usos improductivos de la masa de plusvalía, en México estos han aumentado como proporción del excedente mientras que en Argentina y en Brasil han disminuido.

El aumento de la acumulación y la disminución de los usos improductivos, ambos como proporción del excedente, en Argentina y en Brasil les han permitido obtener buenos ritmos de crecimiento económico, al menos, desde el año 2003. Caso contrario a lo sucedido en México en donde los bajos niveles de crecimiento económico se corresponden a la disminución en la acumulación como porcentaje del excedente y al aumento de los gastos improductivos. Por ello, consideramos que es cierto el pronunciamiento de economistas clásicos quienes consideraban el aumento de la acumulación y la

disminución de los gastos improductivos como requisitos indispensables para estimular el crecimiento económico.

México al mantener un nivel elevado de la masa de plusvalía, se encuentra con un alto potencial de acumulación, razón por la cual, deben de generarse condiciones internas propicias a la acumulación por parte de hacedores de políticas económicas. Para que sean destinados mayores recursos a la acumulación y menos a gastos improductivos para de esa manera lograr incentivar el crecimiento económico.

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro A1. Producto Interno Bruto en dólares de 2005, Argentina, Brasil y México 1995-2013. (Índice 2000=100)

	Índice 2000=100			Tasa de crecimiento		
	Argentina	Brasil	México	Argentina	Brasil	México
1995	88.06	90.53	76.68			
1996	92.92	92.47	80.63	5.53	2.15	5.15
1997	100.46	95.59	86.09	8.11	3.38	6.77
1998	104.33	95.63	90.42	3.85	0.04	5.03
1999	100.80	95.87	93.82	-3.39	0.25	3.76
2000	100.00	100.00	100.00	-0.79	4.31	6.59
2001	95.59	101.31	99.97	-4.41	1.31	-0.03
2002	85.18	104.01	100.74	-10.89	2.66	0.77
2003	92.70	105.20	102.14	8.84	1.15	1.39
2004	101.07	111.15	106.44	9.03	5.66	4.21
2005	110.40	114.65	109.71	9.23	3.15	3.08
2006	119.65	119.24	115.17	8.38	4.00	4.98
2007	129.18	126.40	118.89	7.97	6.01	3.22
2008	133.15	132.74	120.53	3.07	5.02	1.38
2009	133.22	132.43	114.81	0.05	-0.23	-4.74
2010	145.81	142.46	120.78	9.45	7.57	5.20
2011	158.04	148.04	125.51	8.39	3.92	3.92
2012	159.30	150.65	130.58	0.80	1.76	4.04
2013	163.90	154.78	132.40	2.89	2.74	1.39

Fuente: Elaboración propia con datos de United Nations Statistics Division (UNSD)

Cuadro A2. Producto Interno Neto en Dólares de 2005, Argentina, Brasil y México 1995-2013. (Índice 2000=100)

	Índice 2000=100			Tasa de crecimiento		
	Argentina	Brasil	México	Argentina	Brasil	México
1995	88.54	91.13	75.25			
1996	93.87	92.99	79.65	6.01	2.04	5.85
1997	102.24	96.25	85.57	8.92	3.50	7.43
1998	106.15	95.79	89.75	3.82	-0.48	4.89
1999	101.40	95.54	93.37	-4.48	-0.26	4.04
2000	100.00	100.00	100.00	-1.38	4.67	7.10
2001	94.61	101.09	99.76	-5.39	1.09	-0.24
2002	80.44	103.71	100.51	-14.98	2.59	0.75
2003	90.28	104.74	99.72	12.23	0.99	-0.78
2004	100.50	111.20	104.16	11.33	6.18	4.46
2005	111.56	114.79	107.66	11.00	3.23	3.35
2006	122.26	119.65	113.29	9.59	4.23	5.23
2007	133.23	127.28	116.87	8.97	6.37	3.17
2008	139.86	133.85	117.93	4.98	5.17	0.90
2009	138.94	132.46	110.37	-0.66	-1.04	-6.40
2010	152.78	143.30	117.16	9.96	8.19	6.15
2011	166.09	148.66	122.02	8.72	3.74	4.15
2012	167.45	151.07	126.53	0.82	1.62	3.69
2013	172.58	155.00	128.28	3.06	2.60	1.39

Fuente: Elaboración propia con datos de United Nations Statistics Division (UNSD). El consumo de capital fijo se obtuvo del Banco Mundial para Argentina y Brasil; para el caso de México, se obtuvo de INEGI

Cuadro A3. Remuneración de Asalariados en Dólares de 2005, Argentina, Brasil y México 1995-2013. (Índice 2000=100)

	Índice 2000=100			Tasa de crecimiento		
	Argentina	Brasil	México	Argentina	Brasil	México
1995	87.32	96.72	76.10			
1996	86.23	98.65	74.31	-1.26	2.00	-2.35
1997	91.59	99.05	81.45	6.21	0.40	9.61
1998	98.16	100.73	88.35	7.18	1.70	8.47
1999	101.26	99.07	93.56	3.16	-1.65	5.89
2000	100.00	100.00	100.00	-1.25	0.94	6.89
2001	99.18	101.64	103.91	-0.82	1.64	3.91
2002	71.95	102.33	104.73	-27.46	0.67	0.79
2003	75.69	102.75	109.48	5.19	0.41	4.54
2004	91.00	108.11	109.24	20.23	5.22	-0.22
2005	103.79	114.19	111.66	14.06	5.62	2.22
2006	118.11	121.04	114.54	13.79	6.01	2.57
2007	131.40	129.27	117.35	11.25	6.79	2.46
2008	146.24	136.80	119.62	11.30	5.83	1.93
2009	161.75	142.80	117.66	10.60	4.39	-1.64
2010	175.50	150.62	118.79	8.50	5.47	0.96
2011	203.36	158.70	120.89	15.87	5.37	1.77
2012	222.84	167.12	126.24	9.58	5.31	4.42
2013	238.02	175.84	129.79	6.81	5.22	2.81

Fuente: Elaboración propia con datos de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Datos México); Instituto Nacional de Estadística y Censos (Datos Argentina); Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (Datos Brasil) y; United Nations Statistics Division (Tipo de cambio corriente en moneda de cada país con respecto al dólar e Índice de precios para deflactar).

Cuadro A4. Remuneración de Asalariados Productivos en Dólares de 2005, Argentina, Brasil y México 1995-2013. (Índice 2000=100)

	Índice 2000=100			Tasa de crecimiento		
	Argentina	Brasil	México	Argentina	Brasil	México
1995	95.95	104.99	73.74			
1996	94.05	107.01	73.88	-1.98	1.92	0.19
1997	100.46	108.33	81.28	6.82	1.23	10.02
1998	105.93	108.03	88.44	5.45	-0.28	8.80
1999	106.10	101.65	93.46	0.16	-5.91	5.68
2000	100.00	100.00	100.00	-5.75	-1.62	7.00
2001	97.76	98.50	101.73	-2.24	-1.50	1.73
2002	69.01	97.67	98.66	-29.41	-0.84	-3.02
2003	77.28	101.04	96.02	11.99	3.44	-2.68
2004	95.36	110.80	97.48	23.40	9.66	1.52
2005	109.25	117.02	98.49	14.56	5.61	1.04
2006	126.19	119.03	101.30	15.51	1.72	2.86
2007	139.94	126.23	102.42	10.90	6.05	1.11
2008	154.27	135.60	102.82	10.23	7.42	0.38
2009	164.52	140.55	96.83	6.65	3.65	-5.82
2010	181.44	151.07	96.22	10.29	7.49	-0.64
2011	211.95	161.64	98.25	16.81	6.99	2.11
2012	230.29	170.60	101.80	8.66	5.54	3.62
2013	245.01	177.36	101.54	6.39	3.96	-0.26

Fuente: Elaboración propia con datos de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Datos México); Instituto Nacional de Estadística y Censos (Datos Argentina); Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (Datos Brasil) y; United Nations Statistics Division (Tipo de cambio corriente en moneda de cada país con respecto al dólar e Índice de precios para deflactar).

Cuadro A5. Remuneración de Asalariados Improductivos en Dólares de 2005, Argentina, Brasil y México 1995-2013. (Índice 2000=100)

	Índice 2000=100			Tasa de crecimiento		
	Argentina	Brasil	México	Argentina	Brasil	México
1995	82.56	93.07	78.14			
1996	81.91	94.97	74.68	-0.79	2.04	-4.42
1997	86.68	94.95	81.60	5.83	-0.01	9.26
1998	93.86	97.52	88.28	8.28	2.70	8.19
1999	98.59	97.94	93.65	5.04	0.43	6.08
2000	100.00	100.00	100.00	1.43	2.11	6.78
2001	99.96	103.02	105.79	-0.04	3.02	5.79
2002	73.58	104.38	109.96	-26.40	1.31	3.95
2003	74.81	103.50	121.08	1.67	-0.84	10.11
2004	88.59	106.92	119.37	18.43	3.31	-1.41
2005	100.78	112.94	123.01	13.76	5.62	3.05
2006	113.64	121.93	125.93	12.76	7.96	2.38
2007	126.68	130.60	130.20	11.47	7.11	3.39
2008	141.81	137.33	134.09	11.95	5.15	2.98
2009	160.22	143.80	135.59	12.98	4.71	1.12
2010	172.22	150.41	138.22	7.49	4.60	1.94
2011	198.62	157.41	140.39	15.33	4.65	1.57
2012	218.73	165.59	147.28	10.12	5.20	4.91
2013	234.16	175.17	154.12	7.06	5.79	4.64

Fuente: Elaboración propia con datos de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Datos México); Instituto Nacional de Estadística y Censos (Datos Argentina); Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (Datos Brasil) y; United Nations Statistics Division (Tipo de cambio corriente en moneda de cada país con respecto al dólar e Índice de precios para deflactar).

Cuadro A6. Población Ocupada, Argentina, Brasil y México 1995-2013. (Índice 2000=100)

	Índice 2000=100			Tasa de crecimiento		
	Argentina	Brasil	México	Argentina	Brasil	México
1995	88.21	93.40	85.44			
1996	89.80	91.42	88.32	1.80	-2.12	3.37
1997	95.05	92.87	91.68	5.85	1.59	3.81
1998	98.91	92.38	95.71	4.07	-0.52	4.39
1999	99.84	97.33	97.98	0.94	5.36	2.38
2000	100.00	100.00	100.00	0.16	2.74	2.06
2001	97.75	100.76	99.43	-2.25	0.76	-0.57
2002	92.31	104.66	98.57	-5.57	3.88	-0.87
2003	96.97	106.38	106.98	5.05	1.64	8.53
2004	88.23	111.68	111.24	-9.00	4.98	3.98
2005	113.47	114.98	111.99	28.60	2.95	0.67
2006	119.53	118.17	116.32	5.35	2.77	3.87
2007	123.43	120.07	118.46	3.26	1.61	1.84
2008	125.69	121.56	120.23	1.83	1.24	1.50
2009	126.33	122.62	115.89	0.51	0.88	-3.61
2010	128.91	124.60	117.58	2.04	1.61	1.45
2011	132.18	126.43	119.25	2.54	1.47	1.42
2012	134.97	128.21	122.66	2.11	1.41	2.85
2013	136.12	130.22	121.90	0.86	1.56	-0.61

Fuente: Elaboración propia con datos de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Datos México); Instituto Nacional de Estadística y Censos (Datos Argentina); Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (Datos Brasil).

Cuadro A7. Población Ocupada Productiva, Argentina, Brasil y México 1995-2013.(Índice 2000=100)

	Índice 2000=100			Tasa de crecimiento		
	Argentina	Brasil	México	Argentina	Brasil	México
1995	91.95	104.84	83.85			
1996	92.90	100.12	87.94	1.04	-4.50	4.87
1997	98.58	101.10	91.46	6.12	0.98	4.00
1998	102.28	99.17	96.08	3.75	-1.91	5.06
1999	101.61	104.91	98.13	-0.66	5.78	2.13
2000	100.00	100.00	100.00	-1.59	-4.68	1.91
2001	95.84	98.17	98.17	-4.16	-1.83	-1.83
2002	88.24	101.49	95.99	-7.92	3.37	-2.22
2003	93.74	102.75	100.30	6.23	1.25	4.48
2004	99.95	109.37	106.31	6.63	6.44	6.00
2005	104.56	113.14	106.00	4.61	3.45	-0.29
2006	111.04	112.17	111.36	6.20	-0.85	5.05
2007	114.05	112.68	112.40	2.70	0.45	0.94
2008	116.05	114.04	113.61	1.76	1.21	1.08
2009	114.71	112.42	107.29	-1.15	-1.42	-5.56
2010	116.61	115.85	109.01	1.66	3.05	1.61
2011	120.23	114.58	109.69	3.11	-1.10	0.62
2012	121.07	114.31	112.41	0.69	-0.23	2.48
2013	121.08	115.82	109.91	0.01	1.33	-2.22

Fuente: Elaboración propia con datos de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Datos México); Instituto Nacional de Estadística y Censos (Datos Argentina); Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (Datos Brasil)

Cuadro A8. Población Ocupada Improductiva, Argentina, Brasil y México 1995-2013.
(Índice 2000=100)

	Índice 2000=100			Tasa de crecimiento		
	Argentina	Brasil	México	Argentina	Brasil	México
1995	85.64	84.43	87.57			
1996	87.66	84.59	88.83	2.37	0.19	1.45
1997	92.62	86.41	91.98	5.65	2.15	3.55
1998	96.60	87.06	95.21	4.30	0.75	3.50
1999	98.63	91.39	97.79	2.10	4.97	2.72
2000	100.00	100.00	100.00	1.39	9.42	2.26
2001	99.06	102.78	101.12	-0.94	2.78	1.12
2002	95.10	107.15	102.03	-4.00	4.25	0.90
2003	99.18	109.23	115.97	4.30	1.93	13.66
2004	80.19	113.49	117.87	-19.15	3.91	1.64
2005	119.58	116.42	120.04	49.13	2.58	1.84
2006	125.37	122.87	123.00	4.83	5.54	2.46
2007	129.88	125.87	126.60	3.60	2.45	2.93
2008	132.31	127.45	129.13	1.87	1.25	2.00
2009	134.30	130.62	127.46	1.51	2.49	-1.30
2010	137.36	131.46	129.09	2.27	0.64	1.28
2011	140.38	135.73	132.10	2.20	3.25	2.34
2012	144.51	139.11	136.42	2.94	2.49	3.27
2013	146.45	141.50	138.02	1.34	1.71	1.17

Fuente: Elaboración propia con datos de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Datos México); Instituto Nacional de Estadística y Censos (Datos Argentina); Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (Datos Brasil).

Cuadro A9. Remuneración Media del Trabajo Productivo (índice 2000=100)

	Argentina	Brasil	México	Argentina	Brasil	México
1995	104.35	100.15	87.94			
1996	101.23	106.87	84.01	-2.99	6.72	-4.46
1997	101.91	107.15	88.88	0.66	0.25	5.79
1998	103.57	108.93	92.04	1.63	1.66	3.56
1999	104.42	96.89	95.24	0.82	-11.05	3.47
2000	100.00	100.00	100.00	-4.23	3.21	5.00
2001	102.01	100.34	103.63	2.01	0.34	3.63
2002	78.20	96.24	102.78	-23.34	-4.08	-0.82
2003	82.44	98.33	95.74	5.43	2.17	-6.86
2004	95.41	101.31	91.69	15.73	3.03	-4.23
2005	104.48	103.43	92.91	9.51	2.09	1.33
2006	113.64	106.12	90.97	8.77	2.60	-2.09
2007	122.71	112.03	91.12	7.98	5.57	0.17
2008	132.93	118.90	90.50	8.33	6.13	-0.69
2009	143.42	125.02	90.25	7.89	5.14	-0.27
2010	155.60	130.41	88.26	8.49	4.31	-2.21
2011	176.28	141.07	89.57	13.29	8.18	1.48
2012	190.22	149.25	90.56	7.91	5.79	1.11
2013	202.35	153.13	92.38	6.38	2.60	2.01

Fuente: Elaboración propia con datos de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Datos México); Instituto Nacional de Estadística y Censos (Datos Argentina); Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (Datos Brasil). La remuneración del trabajo productivo en dólares constantes se dividió por el número de trabajadores ocupados en actividades productivas.

Cuadro A10. Productividad hora del trabajo, Argentina, Brasil y México 1995-2013.
(Índice 2000=100)

	Índice 2000=100			Tasa de crecimiento		
	Argentina	Brasil	México	Argentina	Brasil	México
1995	96.30	86.92	89.74			
1996	101.04	92.88	90.57	7.83	7.12	-0.48
1997	103.71	95.20	93.56	-1.18	2.76	1.06
1998	103.78	96.59	93.41	0.82	1.72	3.18
1999	99.79	91.07	95.16	-3.35	-6.19	-1.50
2000	100.00	100.00	100.00	1.95	11.27	8.39
2001	98.72	102.97	101.62	1.88	4.14	2.97
2002	91.16	102.19	104.70	3.39	1.40	0.66
2003	96.30	101.93	99.42	-1.04	-1.10	-2.67
2004	100.55	101.68	97.98	3.19	0.48	-0.56
2005	106.70	101.46	101.56	5.17	-0.07	0.56
2006	110.10	106.67	101.73	0.10	4.81	2.39
2007	116.82	112.96	103.98	5.67	5.63	2.98
2008	120.52	117.37	103.80	2.10	3.25	-2.39
2009	121.12	117.82	102.87	6.23	3.68	3.48
2010	131.01	123.70	107.47	8.68	5.14	2.19
2011	138.14	129.75	111.24	3.43	4.23	3.30
2012	138.31	132.16	112.56	-1.37	2.81	2.40
2013	142.53	133.82	116.71	3.77	1.96	2.43

Fuente: Elaboración propia con datos de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Datos México); Instituto Nacional de Estadística y Censos (Datos Argentina); Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (Datos Brasil) y; Penn world table (Horas trabajadas anualmente).

Cuadro A11. Masa de Plusvalía Dólares de 2005, Argentina, Brasil y México 1995-2013.(Índice 2000=100)

	Índice 2000=100			Tasa de crecimiento		
	Argentina	Brasil	México	Argentina	Brasil	México
1995	87.51	88.94	75.49			
1996	93.84	90.78	80.60	7.24	2.07	6.77
1997	102.49	94.34	86.27	9.21	3.92	7.04
1998	106.18	93.86	89.97	3.60	-0.51	4.28
1999	100.73	94.58	93.36	-5.12	0.76	3.77
2000	100.00	100.00	100.00	-0.73	5.74	7.11
2001	94.17	101.50	99.43	-5.83	1.50	-0.57
2002	82.04	104.66	100.81	-12.88	3.11	1.39
2003	92.10	105.32	100.33	12.25	0.63	-0.48
2004	101.22	111.27	105.27	9.91	5.65	4.92
2005	111.89	114.44	109.17	10.54	2.85	3.71
2006	121.70	119.75	115.27	8.77	4.64	5.59
2007	132.28	127.44	119.26	8.69	6.42	3.46
2008	137.84	133.58	120.43	4.20	4.82	0.97
2009	135.36	131.18	112.61	-1.81	-1.79	-6.49
2010	148.76	142.08	120.62	9.90	8.30	7.11
2011	159.66	146.61	125.95	7.33	3.19	4.42
2012	158.64	147.99	130.62	-0.64	0.94	3.70
2013	162.42	151.47	132.71	2.38	2.35	1.60

Fuente: Elaboración propia con datos de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Datos México); Instituto Nacional de Estadística y Censos (Datos Argentina); Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (Datos Brasil) y; United Nations Statistics Division (Tipo de cambio corriente en moneda de cada país con respecto al dólar e Índice de precios para deflactar).

Cuadro A12. Tasa de Plusvalía, Argentina, Brasil y México 1995-2013. (Índice 2000=100)

	Índice 2000=100			Tasa de crecimiento		
	Argentina	Brasil	México	Argentina	Brasil	México
1995	90.95	83.08	105.18			
1996	99.78	83.20	111.28	9.70	0.14	5.80
1997	102.07	85.42	108.58	2.30	2.66	-2.43
1998	100.23	85.22	103.43	-1.80	-0.23	-4.74
1999	94.80	91.27	103.00	-5.43	7.10	-0.42
2000	100.00	100.00	100.00	5.49	9.56	-2.91
2001	96.22	102.31	96.54	-3.78	2.31	-3.46
2002	119.43	106.03	98.48	24.12	3.63	2.02
2003	119.72	103.52	97.74	0.24	-2.37	-0.75
2004	116.66	99.82	101.07	-2.55	-3.58	3.41
2005	112.23	97.20	103.93	-3.80	-2.62	2.83
2006	103.66	100.04	106.67	-7.64	2.91	2.63
2007	99.93	100.50	108.97	-3.60	0.46	2.16
2008	97.19	98.06	109.57	-2.75	-2.43	0.55
2009	88.02	92.99	109.04	-9.43	-5.17	-0.48
2010	91.78	93.50	117.45	4.27	0.56	7.71
2011	87.00	90.18	120.17	-5.21	-3.55	2.32
2012	80.62	88.28	120.30	-7.34	-2.11	0.11
2013	80.30	88.04	122.66	-0.39	-0.28	1.96

Fuente: Elaboración propia con datos de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Datos México); Instituto Nacional de Estadística y Censos (Datos Argentina); Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (Datos Brasil).

Cuadro A13. Gastos de realización del Excedente, Argentina 1995-2013 (% de la masa de plusvalía)

	AK	CK	CG	CI	X-M	Total	GI
1995	7.50	45.24	18.26	29.57	-0.56	100.00	93.07
1996	9.40	47.41	16.78	27.28	-0.87	100.00	91.47
1997	11.76	48.74	16.02	26.42	-2.94	100.00	91.18
1998	11.96	47.13	16.64	27.63	-3.35	100.00	91.40
1999	6.63	46.45	18.64	30.63	-2.35	100.00	95.72
2000	5.47	45.47	18.69	31.25	-0.88	100.00	95.41
2001	1.71	43.78	19.50	33.21	1.80	100.00	96.49
2002	-10.45	44.37	17.14	27.90	21.03	100.00	89.41
2003	-2.20	46.15	15.54	25.27	15.24	100.00	86.96
2004	4.75	46.18	14.83	24.89	9.35	100.00	85.90
2005	8.28	42.28	15.97	25.69	7.79	100.00	83.93
2006	10.10	39.03	16.33	27.15	7.38	100.00	82.52
2007	13.00	35.96	17.00	28.31	5.73	100.00	81.27
2008	14.78	33.27	17.59	29.56	4.80	100.00	80.42
2009	8.45	29.30	20.99	34.58	6.68	100.00	84.87
2010	11.76	32.37	19.77	32.32	3.78	100.00	84.47
2011	13.45	30.10	20.56	33.66	2.22	100.00	84.33
2012	11.54	26.95	22.11	36.82	2.59	100.00	85.88
2013	12.39	28.21	22.33	37.20	-0.13	100.00	87.74

Nota: Se trabaja con pesos argentinos corrientes. AK = Acumulación (Formación bruta de capital fijo + Variación de Existencias – Consumo de capital fijo); CK = Consumo capitalista = Consumo privado – remuneración de trabajadores productivos – remuneración de trabajadores improductivos); CG = Consumo de gobierno; CI = Consumo de asalariados improductivos (Remuneración de asalariados improductivos); X-M = Exportaciones Netas (Exportaciones – Importaciones); GI = Gastos Improductivos.

Fuente: Elaboración propia con datos de INDEC.

Cuadro A14. Gastos de realización del Excedente, Brasil 1995-2013 (% de la masa de plusvalía)

	AK	CK	CG	CI	X-M	Total	GI
1995	9.38	26.57	28.10	37.98	-2.03	100.00	92.65
1996	7.94	29.63	26.87	37.97	-2.41	100.00	94.47
1997	8.56	31.38	26.46	36.53	-2.93	100.00	94.37
1998	7.46	29.90	27.60	37.71	-2.67	100.00	95.21
1999	5.95	31.34	27.00	37.58	-1.87	100.00	95.92
2000	9.56	33.24	24.56	35.60	-2.96	100.00	93.40
2001	9.09	32.10	25.29	36.39	-2.87	100.00	93.78
2002	7.29	29.94	25.80	35.88	1.10	100.00	91.61
2003	6.37	30.53	24.96	35.23	2.91	100.00	90.72
2004	8.32	28.64	24.16	34.42	4.47	100.00	87.22
2005	7.50	27.90	24.79	35.34	4.46	100.00	88.04
2006	8.51	26.68	24.83	36.45	3.53	100.00	87.96
2007	11.47	25.51	24.60	36.65	1.77	100.00	86.76
2008	14.01	24.96	24.52	36.77	-0.25	100.00	86.24
2009	9.54	25.85	25.97	39.17	-0.53	100.00	90.99
2010	14.09	24.40	24.97	37.90	-1.37	100.00	87.28
2011	14.00	23.86	24.71	38.44	-1.02	100.00	87.01
2012	13.37	24.62	24.67	39.14	-1.81	100.00	88.44
2013	13.66	24.25	25.23	39.94	-3.07	100.00	89.42

Nota: Se trabaja con reales brasileños corrientes. AK = Acumulación (Formación bruta de capital fijo + Variación de Existencias – Consumo de capital fijo); CK = Consumo capitalista = Consumo privado – remuneración de trabajadores productivos – remuneración de trabajadores improductivos); CG = Consumo de gobierno; CI = Consumo de asalariados improductivos (Remuneración de asalariados improductivos); X-M = Exportaciones Netas (Exportaciones – Importaciones); GI = Gastos Improductivos.

Fuente: Elaboración propia con datos de IBGE.

Cuadro A15. Gastos de realización del Excedente, México 1995-2013 (% de la masa de plusvalía)

	AK	CK	CG	CI	X-M	Total	GI
1995	9.96	49.86	16.70	18.10	5.37	100.00	84.66
1996	10.75	53.91	15.60	16.32	3.42	100.00	85.82
1997	13.02	53.84	15.11	16.61	1.43	100.00	85.56
1998	13.99	54.43	14.59	17.34	-0.35	100.00	86.36
1999	14.13	54.46	14.31	17.48	-0.38	100.00	86.25
2000	13.05	55.57	14.14	17.97	-0.73	100.00	87.68
2001	11.05	56.75	14.42	19.35	-1.57	100.00	90.52
2002	11.08	55.90	14.52	20.33	-1.83	100.00	90.75
2003	14.84	49.18	14.68	23.18	-1.87	100.00	87.04
2004	17.23	49.50	13.76	21.77	-2.27	100.00	85.03
2005	16.44	50.12	13.69	21.59	-1.84	100.00	85.40
2006	18.47	48.82	13.37	20.94	-1.59	100.00	83.12
2007	18.67	48.96	13.42	20.96	-2.01	100.00	83.34
2008	17.81	49.83	13.88	21.38	-2.90	100.00	85.10
2009	13.93	49.34	15.57	23.07	-1.91	100.00	87.98
2010	14.34	50.34	14.87	21.98	-1.54	100.00	87.19
2011	15.62	49.90	14.69	21.36	-1.58	100.00	85.96
2012	13.55	51.20	15.07	21.61	-1.42	100.00	87.87
2013	11.13	52.28	15.48	22.23	-1.12	100.00	89.99

Nota: Se trabaja con pesos mexicanos corrientes. AK = Acumulación (Formación bruta de capital fijo + Variación de Existencias – Consumo de capital fijo); CK = Consumo capitalista = Consumo privado – remuneración de trabajadores productivos – remuneración de trabajadores improductivos); CG = Consumo de gobierno; CI = Consumo de asalariados improductivos (Remuneración de asalariados improductivos); X-M = Exportaciones Netas (Exportaciones – Importaciones); GI = Gastos Improductivos.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Cuadro A16. Tasa de variación media anual, Argentina, Brasil y México 1995-2013. (%)

	Argentina	Brasil	México
PIB	3.51	3.02	3.08
PIN	3.78	2.99	3.01
RA	5.73	3.38	3.01
RAP	5.35	2.96	1.79
RAI	5.96	3.58	3.85
PIB/POP	1.94	2.46	1.54
PIN/POP	2.20	2.43	1.47
PIN/HRS	2.28	2.53	1.35
PO	2.44	1.86	1.99
POP	1.54	0.56	1.51
POI	3.03	2.91	2.56
POP/PO	-0.88	-1.28	-0.47
HRS	-0.36	-0.45	-0.07
PV	3.50	3.00	3.18
p'	-0.69	0.32	0.86

Cuadro A17. Tasa de variación media anual, Argentina, Brasil y México 2000-2013.(%)

	Argentina	Brasil	México
PIB	3.87	3.42	2.18
PIN	4.29	3.43	1.93
RA	6.90	4.44	2.03
RAP	7.14	4.51	0.12
RAI	6.76	4.41	3.38
PIB/POP	2.36	2.26	1.44
PIN/POP	2.76	2.27	1.20
PIN/HRS	2.76	2.27	1.20
PO	2.40	2.05	1.54
POP	1.48	1.14	0.73
POI	2.98	2.71	2.51
POP/PO	-0.90	-0.90	-0.79
HRS	-0.36	-0.50	-0.15
PV	3.80	3.25	2.20
p'	-1.67	-0.98	1.58

Cuadro A18. Tasa de variación media anual, Argentina, Brasil y México 2004-2013.(%)

	Argentina	Brasil	México
PIB	5.52	3.75	2.46
PIN	6.19	3.76	2.34
RA	11.27	5.55	1.93
RAP	11.05	5.37	0.45
RAI	11.40	5.64	2.88
PIB/POP	3.29	3.09	2.08
PIN/POP	3.95	3.10	1.96
PIN/HRS	4.73	2.69	0.68
PO	4.94	1.72	1.02
POP	2.15	0.64	0.37
POI	6.92	2.48	1.77
POP/PO	-2.65	-1.06	-0.64
HRS	0.23	-0.37	0.05
PV	5.39	3.49	2.61
p'	-4.07	-1.39	2.17

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, A. (1978) “Inflación y crisis” en *La crisis del capitalismo*, Editorial Nuestro tiempo, México.
- Amico, F. (2015) “Los salarios reales en el largo plazo: Seguimiento de un nuevo piso estructural de las remuneraciones en Argentina” disponible en <http://www.cefid-ar.org.ar/documentos/DTN-67-VERSION-WEB.pdf>
- Arrizabalo, X. (1997). Crisis y ajuste en la economía mundial. Implicaciones y significados de las políticas del FMI y el BM, Madrid, España, Editorial Síntesis.
- Arrizabalo, X. (2014) *Capitalismo y economía mundial*, Instituto Marxista de economía en coedición con Universidad de arte y ciencias sociales, España.
- Bernat, G. y Katz, J. (2013) “Dilemas de política económica en América Latina: evidencia para Argentina, Brasil y Chile” en Revista de economía política de bs. As. | año 7 | vol. 12.
- Bértola y Ocampo (2013) *El desarrollo económico de América Latina desde la independencia*, FCE, México.
- Cámara, S. (2003) La rentabilidad del capital en Revista de economía crítica No. 1 disponible en http://revistaeconomicacritica.org/sites/default/files/revistas/n1/12_rentabilidad.pdf
- Cartelier, J. (1976) *Excedente y reproducción: La formación de la economía política clásica*. FCE, México.
- Córtes, et al. (1999) “Brasil” en *Gasto público en servicios sociales básicos en américa latina y el caribe. Análisis desde la perspectiva de la Iniciativa 20/20*. Enrique Ganuza, Arturo León y Pablo Sauma (Coord.) disponible en <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/8/4648/P4648.xml&xsl=/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>
- Damil y Frenkel (2013) “La economía argentina bajo los Kirchner: una historia de dos lustros” en http://www.itf.org.ar/pdf/documentos/91_2013.pdf

- Dardón. Valdivieso y Valenzuela (1999). “Participación salarial. Trabajo improductivo y tasa de plusvalía en México 1988-1996”, en Isaac, Jorge y Valenzuela (Coords.). *Explotación y despilfarro. Análisis crítico de la economía mexicana*. Plaza y Valdez Editores, p. 35-61.
- De la Lama, A. (1980) *Acumulación de capitales*. Editorial Trillas, México.
- Dobb, M. (1973) *Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith. Ideología y teoría económica*. Siglo XXI editores, México.
- Dobb, M. (1938) *Introducción a la economía*. FCE, México.
- Duménil y Lévy (1993) *The economics of the profit rate : Competition, crises, and historical tendencies in capitalism*, Edward Elgar Publishing, Estados Unidos.
- Engels, F. (1881), *El sistema de trabajo asalariado*, Moscú, Editorial Progreso.
- Ezequiel, M. E. (2013) “La tasa de ganancia en Chile 1986-2009” en *Razón y revolución* no. 24.
- Ferrer, A. (2009) “Los ciclos económicos en Argentina” en Girón A. *Argentina: Su recurrente inestabilidad financiera*, CLACSO, IIEc, México.
- Fiorito, A. (2015) “Patrones de desarrollo y distribución del ingreso en la argentina” en Documento de trabajo No. 70. Centro de economía y finanzas para el desarrollo de la Argentina.
- Foley, D. (1986) *Para entender el capital: La teoría económica de Marx*, FCE, México.
- Foley, Duncan and Thomas Michl, (2010), “The Classical Theory of Growth and Distribution”, en *Handbook of Alternative Theories of Economic Growth*, edited by Mark Setterfield, Edward Elgar, cap. 1: 49-63.
- Gambina, J. (2001) “Estabilización y reforma estructural en Argentina (1989/99) en Emir Sader (Coord.) *El ajuste estructural en América Latina. Costos sociales y alternativas*, CLACSO, Argentina.
- Girón, A. (2009) *Argentina: Su recurrente inestabilidad financiera*, México, IIEc, UNAM y CLACSO.
- GNCD (2015) “El cambio económico y social reciente” en Rolando Cordera (coord.) *Más allá de la crisis*, México, FCE y UNAM.

- Guillén, A. (1976) “Adam Smith y la teoría del valor trabajo” en Revista Problemas del desarrollo No. 25, año VI, México.
- Guillén, A. (1977) “Excedente y acumulación de capital en Adam Smith” en Revista Problemas del desarrollo No. 28, año VII, México.
- Guillen, A. (1990) “El Fondo Monetario Internacional como promotor del modelo de acumulación por el tributo” en El sexenio del crecimiento cero, México, Ediciones Era.
- Guillén, A. (2008) Modelos de desarrollo y estrategias alternativas” en Eugenia Correa y José Déniz (Coords.) *América Latina y desarrollo económico. Estructura, inserción externa y sociedad*, AKAL, España.
- Guillén, A. (2015) “The mexican momento: La economía mexicana” en Gregorio Vidal (Coord.) *Asia, América Latina. La crisis va y se generaliza*, México, Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- Groisman, F (2012) “Salario mínimo y empleo en argentina” en revista de economía política de bs. As. Año 6 Vol. 11 pp. 9-47.
- Gunder Frank André (1965). *Capitalismo y subdesarrollo en América latina*. texto completo en. <http://www.eumed.net/cursecon/textos/>.
- Kaldor, Nicholas, 1956, “Alternative Theories of Distribution”, Review of Economic Studies, 23 (2): 83-100.
- Kirchner, N. (2003) El texto completo del discurso presidencial en <http://www.lanacion.com.ar/498849-el-texto-completo-del-discurso-presidencial>
- Kornblihtt, J. y Tamara Seiffer (2014) “La persistente caída del salario real argentino (1975 a la actualidad)” en Revista Bolsa de Comercio de Rosario Año CIII - N° 1523 disponible en <http://www.bcr.com.ar/Secretara%20de%20Cultura/Revista%20Institucional/2014/Septiembre/Pol%C3%ADtica%20Social.pdf>
- Lange, O. (1963). *Economía política*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Mandel, E. (1964) *Introducción a la teoría económica marxista*, Serie Popular Era, México.
- Marquetti, et al., (2014) “La tasa de ganancia en Brasil 1953 – 2003” en Razón y Revolución n° 27.

- Martin, J. (2013) “Brasil: ¿Desde el neoliberalismo (a medias) hacia un Estado desarrollista furtadiano? En G. Vidal, A. Guillén y J. Déniz (coords.) *América Latina: ¿Cómo construir el desarrollo hoy?*, España, FCE.
- Marx, Karl (1867) *El capital tomo I*, 8va reimpresión, México, FCE. 2012.
- _____ (1885) *El capital tomo II*, Siglo XXI, México.
- _____ (1894) *El capital tomo III*, México, Siglo XXI
- _____ (1865) *Trabajo asalariado y capital*
- _____ (1863-64). *El capital. Libro I, capítulo VI (inédito)*, México, Siglo XXI.
- _____ (1862). Teorías de la plusvalía.
- Medialdea, B (2009) “Ajuste salarial en Brasil” en Nacho Álvarez et al. (Coords.) *Ajuste y salario. Las consecuencias del neoliberalismo en América Latina y Estados Unidos*, FCE, España.
- Medialdea, B., y Santana, R (2013) “Brasil y el gobierno del PT” en *¿Alternativas al neoliberalismo en América Latina? Las políticas económicas en Venezuela, Brasil, Uruguay, Bolivia y Ecuador*, España, FCE.
- Mill, J. S. (1844). *Ensayo sobre algunas cuestiones disputadas en economía política*. Alianza, Madrid.
- Mill, J. S. (1848). *Principios de economía política: con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*, FCE. México.
- Murillo, J. (2010). “Producción, explotación, acumulación y reproducción” en Juan Pablo Mateo y Ricardo Molero (Coords.) *Otra teoría económica es posible*, Madrid, Editorial Popular, S.A.
- Napoleoni, C. (1974) *Fisiocracia, Smith, Ricardo, Marx*. Oikos-Tau, Barcelona.
- Ouriques, N. (2013) “El consenso regresivo de Fernando Henrique Cardoso, Lula y Dilma” en Víctor Herminio y J. C. Valenzuela (Coords.) *Crisis neoliberal y alternativas de izquierda en América Latina*, México, CUESTAAM, PRD, AUCh.
- Pizarro (2013) “Una década de gobiernos kirchneristas” en Víctor Herminio y J. C. Valenzuela (Coords.) *Crisis neoliberal y alternativas de izquierda en América Latina*, México, CUESTAAM, PRD, AUCh.
- Rhenals M. (2003). “Las reformas estructurales en América Latina: Muchos más de los que se cree”, en Revistas UNAL, Antioquia, Facultad de Ciencias Humanas y

Económicas de Antioquia, junio, disponible en http://www.proglocode.unam.mx/sites/proglocode.unam.mx/files/Reformas%20estructurales_AL.pdf

- Ricardo, D. (1817) *Principios de economía política y tributación*, FCE. México.
- _____ (1815) “Ensayo sobre las utilidades” en Obras completas, tomo 4. FCE, México.
- Roll, E. (1939) *Historia de las doctrinas económicas*, FCE, México.
- Ros, J. y Moreno Brid. (2010). Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica, México, FCE
- Salles, S. (2013) “Lula y el PT: la fantástica alianza de los más ricos con los más pobres (2003 – 2010)” en Víctor Herminio y J. C. Valenzuela (Coords.) *Crisis neoliberal y alternativas de izquierda en América Latina*, México, CIESTAAM, PRD, AUCh.
- Sandoval, J.G. (2007) “Notas sobre el crecimiento económico” tesis para obtener el grado de maestro en economía. UNAM; División de estudios de posgrado, Facultad de Economía, UNAM.
- Turgot (1750) *Cuadro filosófico de los progresos sucesivos del espíritu humano*. FCE, México.
- Serrano, F. y Mazat, N. (2013) “Quesnay and the analysis of the surplus in an agrarian capitalist economy” disponible en https://mpra.ub.uni-muenchen.de/47781/1/MPRA_paper_47781.pdf
- Scheifler (1966) “La fisiocracia” en Historia del pensamiento económico, tomo 1. Editorial Trillas, México.
- Smith, A., (1776) *La riqueza de las naciones*, FCE. México.
- Valenzuela, J. C, (1999). *¿Qué es la propiedad privada?* UAM, México.
- Valenzuela, J. C. (2006) *Ensayos de economía marxista*. Departamento de economía UAM Iztapalapa, México.
- Valenzuela, J. C. (2014) *Economías de mercado. Tomo I, La estructura de base*. Facultad de economía, UNAM, México.
- Valenzuela, J. C. (2014b) *México: Estancamiento económico y descomposición social*. CEDA, México.

- Vernengo, M. (2011), “The Brazilian Economy after Lula: What to Expect?”, CESifo Forum, primavera, 1, pp. 17-22. Disponible en <https://www.cesifo-group.de>

Fuentes estadísticas

- Banco Mundial (BM)
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC)
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)
- Penn World Table. (PWT)
- United Nations Statistics Division (UNSD)