



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

“EXCEDENTE Y PLUSVALÍA:
CRECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN EN MÉXICO 2000 – 2010”

IDÓNEA COMUNICACIÓN DE RESULTADOS,
QUE EN LA MODALIDAD DE REPORTE FINAL DE INVESTIGACIÓN

P R E S E N T A

JUAN SALAZAR VÁZQUEZ

210381125

PARA OPTAR AL GRADO DE MAESTRO EN ESTUDIOS SOCIALES
(LINEA ECONOMÍA SOCIAL)

DIRECTOR:
DR. ARTURO GUILLÉN ROMO

IZTAPALAPA, D.F., OCTUBRE DE 2012

A la memoria de mi madre
Yolanda Vázquez Guerrero

Índice general del trabajo

Introducción	4
Cap 1. Un breve vistazo al comportamiento de la economía mexicana 1982-2000	6
1.1. Política económica y crecimiento de la economía mexicana durante 1982-2000	6
1.2. La distribución del ingreso	11
1.3. La primera década del siglo XXI y las “promesas del cambio” de la alternancia política en la economía mexicana: hipótesis básica.	12
Cap 2. La noción de excedente económico: los aspectos más genéricos	20
2.1. El proceso de trabajo, la categoría producto y trabajo productivo	20
2.2. Producción social y producto total: sus componentes	22
2.2.1. Producto de reposición	23
2.2.2. Producto Agregado	25
2.2.3. Producto Excedente	26
2.3. El producto excedente: sus determinantes	27
2.3.1. Aparición del fenómeno: excedente, productividad y consumo	27
2.3.2. Aparición del fenómeno: excedente, clases sociales y explotación	30
2.4. Formas de utilización del excedente	31
2.5. Evolución histórica del producto excedente: un comentario	32
Cap 3. La plusvalía: concepto	35
3.1. Mercado y capitalismo: rasgos fundamentales	35
3.2. Excedente y plusvalía	39
3.3. Condiciones de existencia de la plusvalía	43
3.4. La tasa de plusvalía: concepto y determinantes	44

3.4.1. Importancia y significación de la tasa de plusvalía	44
Cap 4. Estimación de la plusvalía y la tasa de plusvalía en México 2000-2010	47
4.1. La metodología del cálculo a realizar	47
4.1.1. Categorías de la Economía Política y las Cuentas Nacionales	47
4.1.2. La noción de trabajo productivo y los sectores productivos e improductivos	51
4.1.3. Ocupación asalariada productiva e improductiva	54
4.1.4. La plusvalía y la tasa de plusvalía	59
4.2. Comportamiento de los determinantes de la tasa de plusvalía	61
Cap 5. La tasa de plusvalía: crecimiento y distribución en México 2000-2010	64
5.1. Usos de la plusvalía y crecimiento en la economía política clásica y marxista	64
5.1.1. Tasa de plusvalía y potencial de reproducción ampliada	66
5.1.2. Plusvalía y acumulación	68
5.1.3. Los gastos improductivos	70
5.1.4. Gastos improductivos: exportaciones netas	73
5.2. Distribución del ingreso: tasa de plusvalía y el valor hora de la fuerza de trabajo	76
5.2.1. La participación salarial	77
Conclusiones	81
Bibliografía	87

Introducción

Comprender el conjunto de problemas que aquejan a la economía del país en los últimos años es una necesidad urgente; hoy más que nunca se requiere conocer, aunque sea mínimamente, la situación concreta de la economía nacional. Al igual que los autores de la economía política, nosotros utilizaremos una categoría fundamental para explicar cierta dimensión del proceso económico del país durante los primeros 10 años del nuevo siglo: esa es la categoría de excedente económico. Es tarea obligada comprender su importancia y su impacto en la sociedad contemporánea, ya que la existencia de un excedente económico abre un conjunto de posibilidades de crecimiento y mejoramiento de las condiciones de vida de la sociedad; pero, también, posibilita la existencia de fenómenos complejos como es la división de la sociedad en clases y la explotación.

Entre los grandes pensadores de la economía política clásica y marxista, el concepto de *marras* adquirió gran importancia, incluso con los estructuralistas latinoamericanos.¹ De esta manera, tratamos de explicar el contenido de la categoría y su forma social específica en el capitalismo, además de ensayar una estimación que permita aclararnos un poco la película.

Desde la década de los ochenta y noventa el crecimiento de la economía del país se ha tornado muy lento, los niveles de vida de la clase trabajadora ha empeorado y sufren de altos niveles de explotación. Esto es lo que señalaban algunos académicos del país, mostrándose muy pesimistas con respecto a la situación en los primeros años del nuevo siglo. Y no hay que sorprenderse, incluso ahora algunos tenemos ese pesimismo después de observar no solo lo que ellos mostraban, sino lo que se observa en ésta primera década del siglo XXI. Los ritmos de crecimiento de la actividad económica que ha experimentado la economía mexicana durante los últimos años, ha dependido, en gran medida, de las formas de utilización del excedente. Aun con un supuesto “gobierno del cambio” las cosas siguen igual o peores que en las últimas dos décadas del siglo pasado. Por ello planteamos que: i) los altos niveles de explotación de los trabajadores se mantienen en los primeros años del

¹ Furtado estaba convencido que la creación y apropiación de un excedente de producción son los elementos necesarios que permiten el crecimiento [Furtado, 1999]

nuevo siglo; ii) junto a ello, los grandes niveles de excedente económico del país, se acumula muy poco, y como respuesta, se incrementa su despilfarro.

Este trabajo que aquí se presenta, es resultado de los seminarios de investigación en la Maestría en Economía Social (2010-2012), del Posgrado en Estudios Sociales de la Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Iztapalapa.

En el capítulo 1 presentamos de manera sintética los ritmos de crecimiento de la economía mexicana experimentados durante los primeros 18 años de “neoliberalismo”, además de la política económica aplicada en ese periodo. Al final del capítulo presentamos la hipótesis a manejar en éste documento.

En el capítulo 2, siguiendo a José Valenzuela Feijóo, se trata de identificar los elementos más generales de todo producto excedente. Revisamos la categoría producto, proceso de trabajo y trabajo productivo. Señalamos la implicación histórica del producto excedente y su evolución a través del desarrollo de las formas sociales.

En el capítulo 3 se analizan los aspectos concretos del excedente en una sociedad capitalista, dentro de la cual asume la forma de plusvalía. Resaltamos la importancia crucial que juega la tasa de plusvalía en el proceso económico y en los fenómenos socio-políticos.

En el capítulo 4 se ensaya una estimación de la tasa de plusvalía utilizando la metodología propuesta por el profesor José Valenzuela Feijóo. Analizamos la situación de la ocupación productiva e improductiva, así como la participación de cada una en los salarios totales. Observamos la evolución de la tasa de plusvalía y sus niveles en el periodo de 2000 – 2010.

En el capítulo 5 se retoman algunas de las condiciones del crecimiento económico de los clásicos. Evaluamos los usos del excedente: acumulación, consumo de improductivos, consumo capitalista, consumo del gobierno, etc. Analizamos la situación de la distribución del ingreso tomando como variable la participación salarial.

Al final, se presentan las conclusiones generales del trabajo.

Capítulo 1. Un breve vistazo al comportamiento de la economía mexicana 1982-2000.

1.1. Política económica y crecimiento de la economía mexicana durante 1982 – 2000.

En la década de los ochenta del siglo pasado, la economía mexicana entró a funcionar con un nuevo “patrón de acumulación”² llamado “neoliberal”. Este comienza con los sexenios priistas de Miguel de la Madrid (1982-1988), se continúa con Salinas de Gortari (1988-1994), y se mantiene con Ernesto Zedillo (1994-2000). Durante este periodo, los resultados en materia económica de dicho “modelo económico” son del todo conocidos, pero conviene recordar un poco de lo acontecido.

Primero, al calor de la crisis del modelo de sustitución de importaciones en la década de los setenta y, con la crisis de la deuda externa y el auge y “triumfo” de la ideología neoliberal, se implementaron un conjunto de medidas económicas que transformaron completamente la estructura y funcionamiento de la economía mexicana. Entre las medidas económicas, impulsadas por el FMI y el Banco Mundial, se encuentran: i) La liberalización y apertura del comercio exterior, del sistema financiero y la inversión extranjera directa; ii) La reestructuración del sector público, la disciplina fiscal y privatización de empresas estatales. Se tiene, entonces, un modelo económico que tiene como fundamento la “libre operación de las fuerzas del mercado”, con escasa participación estatal y alta dependencia externa.

En la década de los noventa el Consenso de Washington recomienda profundizar las medidas y abrir indiscriminadamente la cuenta de capital, y quitar todas las trabas posibles al sector financiero, debido a los pésimos resultados en la década de los ochenta. Todo esto para mejorar el ambiente para los inversionistas nacionales y extranjeros, y así lograr un crecimiento económico sostenido.

La política económica neoliberal bajo ese contexto se caracteriza por su contenido procíclico, es decir, golpea aun más la caída del ingreso nacional de la economía. Esta

² Para un estudio más profundo de la categoría véase José Valenzuela (1990), ¿Qué es un patrón de acumulación?, UNAM, México.

política se le ha denominado comúnmente por los economistas convencionales como “políticas de estabilidad macroeconómica”, éstas – pensamos – se centran en lo fundamental en: i) la reducción de la participación estatal y la privatización de empresas públicas; con el fin de promover el “libre mercado” basado en la “creencia” de que ese proceso aumenta el bienestar de la sociedad; además de tratar que el gasto público se reduzca o incluso que deje de operar, bajo la idea de que el gasto excesivo del gobierno genera inflación, y excluye al sector privado [Huerta, 2003]; ii) mantener un tipo de cambio apreciado, o en su caso evitar a toda costa la devaluación, y; iii) controlar el nivel de precios, o sea, se trata de suprimir la inflación.³ Este conjunto de medidas, señalan [Huerta, 2007; Guillén, 2012]: han provocado el bajo crecimiento de la economía, ya que disminuyen el mercado interno, generan distorsión de precios relativos (como la tasa de interés y el tipo de cambio) impactando en la distribución de recursos, actuando a favor del capital financiero, y en detrimento de las decisiones de inversión en la esfera productiva.

Los resultados de todo ello no se hizo esperar: durante la década de los ochenta el crecimiento fue prácticamente cero, además, durante los años de 1982 – 2000 la actividad económica del país se ha visto interrumpida por un conjunto de crisis, tales como la recesión de 1986-1987, la desaceleración de la economía de 1992-1994 y que finalmente precipitó la brutal crisis de 1994-1995.⁴ Ni que decir de la ruptura de cadenas productivas, desindustrialización, caída de la ocupación y la migración a Estados Unidos.

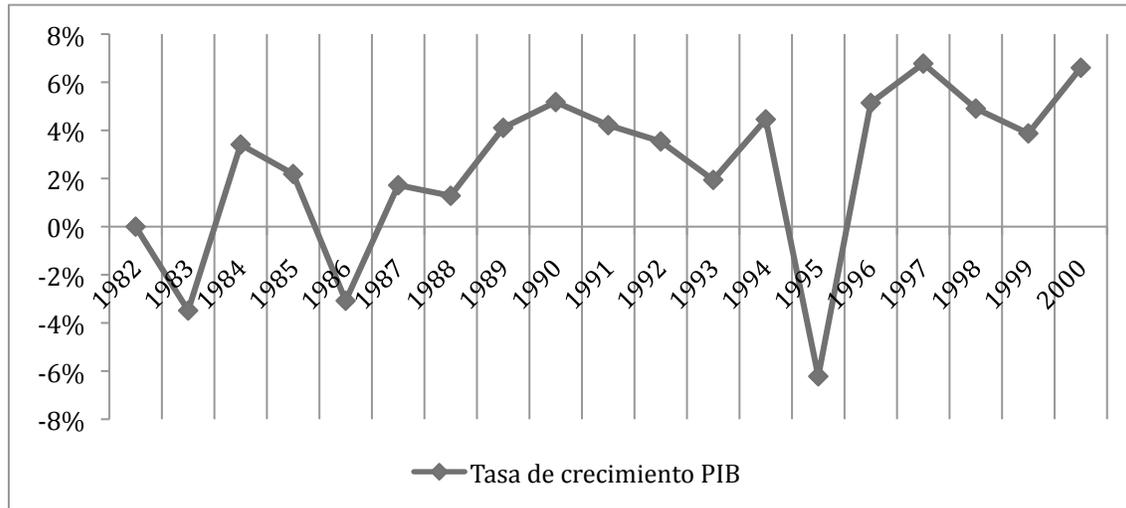
En el siguiente gráfico (1.1) se muestra los ritmos de crecimiento anual de la economía mexicana, en la que se observa una fuerte oscilación de la variable, tanto que el coeficiente de variación del PIB durante el periodo es de 140.6%.⁵

³ Si bien hay un conjunto amplio de políticas económicas que tipifican al “modelo neoliberal” no se pretende entrar aquí a una discusión minuciosa de ellas.

⁴ Para un análisis detallado de estos procesos vease, Arturo Guillén (2010), México hacia el siglo XXI, Crisis y modelo económico alternativo, Plaza y Valdes Editores y UAM-I, México.

⁵ El coeficiente de variación es un parámetro estadístico que indica, en términos porcentuales, la dispersión de una serie de datos respecto al valor medio. El valor del CV es igual a 0 cuando no existen diferencias entre los puntos, resultando entonces una distribución totalmente homogénea. Cuando se tiene un CV mayor a 25% se tiene una situación de irregularidad en la distribución.

Gráfica 1.1. Crecimiento del PIB, México 1982-2000, precios constantes de 1993, porcentajes.



Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Si observamos el crecimiento del PIB por periodo sexenal, tenemos la siguiente situación:

Cuadro 1.1. Crecimiento del PIB por sexenio, México 1982-2000, precios constantes de 1993

Periodo	Crecimiento	Crecimiento promedio
1982-1988	1.8	0.3
1988-1994	25.8	3.9
1994-2000	22.3	3.4
1982-2000	56.7	2.5

Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI, SCNM.

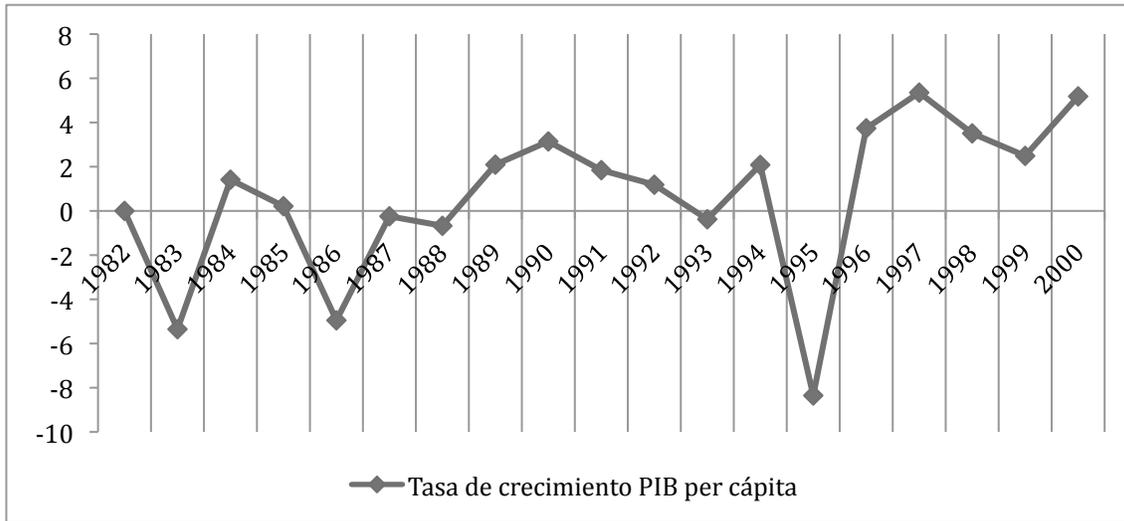
Durante el arribo del “modelo neoliberal” con el gobierno de Miguel de la Madrid el PIB se incrementó en 1.8%, lo que equivale a un 0.3% promedio anual. En el sexenio de Salinas de Gortari el producto se incrementó en 25.8%, lo que equivale a un 3.9% promedio anual. Y, finalmente, en el sexenio de Ernesto Zedillo el PIB se incrementó en 22.3%, lo equivalente a un 3.4% promedio anual. Si abarcamos todo el periodo que va de 1982 a 2000, tenemos que el producto se incrementó en 56.7%, lo que implica una tasa promedio anual de tan

solo 2.5%.⁶ Si bien el crecimiento en el sexenio de la Madrid es el más reprobable, se debe a la estrategia macroeconómica de mediano plazo que se aplicó, también denominada la política de ajuste ortodoxo. La cual, a pesar de liberalizar recursos internos, fracasó en el control de la inflación; se redujo el monto de la inversión pública contrayendo el gasto público, controlando los salarios con duros toques salariales, y contrayendo la oferta monetaria y crediticia del Banco de México, además de la política de subvaluación cambiaria. Se contrajo la demanda agregada, se deprimió la inversión y el empleo, y con ello los salarios, causando el estancamiento de la actividad económica. Con Salinas de Gortari se aceleró la apertura comercial y la privatización de empresas públicas, y con ello se eliminaron los déficit fiscales. Si bien el programa aplicado durante éste sexenio logró controlar la inflación, se incrementó brutalmente el déficit externo, debido al uso del tipo de cambio como ancla de los precios. El crecimiento de la economía mostró tasas modestas durante los primeros años, dado un breve repunte de la inversión privada, nacional y extranjera. La variable al respecto a destacar es la formación bruta de capital fijo, que llegó a 21.6% en 1994, comparado con el 16.1% alcanzado durante 1987. Con Ernesto Zedillo la política económica neoliberal se mantiene en las mismas dimensiones, aunque tuvo que enfrentar la grave crisis de 1994-1995, y la gran fuga de capitales que paralizaron la actividad económica del país.

Si queremos tener una estimación más precisa del ritmo de crecimiento de la economía, la variable a privilegiar es el PIB per cápita, ya que es la variable más utilizada para comparar el nivel de desarrollo económico que tiene cierto país.

⁶ Si comparamos estos ritmos de crecimiento con los periodos anteriores, los que ahora se consideran “populistas”, vemos lo mal parada que se encuentra la “economía neoliberal” frente a la “populista”, que crecía por encima del 6%.

Gráfica 1.2. Crecimiento del PIB por habitante, México 1982 – 2000, precios constantes de 1993, porcentajes.



Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México; y Censos de Población y Vivienda 2010.

Durante el periodo señalado vemos, al igual que la evolución del PIB, fuertes oscilaciones del producto por persona. El coeficiente de variación del PIB per cápita del periodo es de 537%, una contundente inestabilidad de la variable.

En el sexenio de Miguel de la Madrid el producto por habitante se redujo en 9.4%, lo que equivale a una caída de 1.6% promedio anual. Con Salinas de Gortari el incremento fue de 10.4%, lo equivalente a 1.7% promedio anual. Y con Ernesto Zedillo el incremento fue de 11.8%, lo que equivale a 1.9% promedio anual. Vemos, sin duda alguna, un ritmo de crecimiento promedio bastante pobre, ya que si tomamos el periodo en su conjunto tenemos un crecimiento de ¡0.6% promedio anual!, o sea prácticamente 18 años de estancamiento económico.

Cuadro 1.2. Crecimiento del PIB per cápita por sexenio, México 1982 – 2000, precios constantes de 1993.

Periodo	Crecimiento	Crecimiento Promedio
1982-1988	-9.4	-1.6
1988-1994	10.4	1.7
1994-2000	11.8	1.9
1982-2000	11.7	0.6

Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI, SCNM, y Censos de Población 2010.

1.2. La distribución del ingreso

Tenemos que el “modelo neoliberal” que entró en funcionamiento en 1982 no generó crecimiento de la economía hasta el año 2000. Nos preguntamos ahora que ha sucedido con la distribución del ingreso en la economía mexicana, durante éste mismo periodo.

Cuadro 1.3. Distribución del ingreso entre los hogares nacionales más ricos y más pobres, México 1984 y 1996.

Hogares Nacionales	1984	1996
A.- 1% más rico	8.3%	29.8%
B.- 10% más rico	35.2%	54.5%
C.- 10% más pobre	0.7%	0.8%
D.- 40% más pobre	11.3%	8.3%
E = A/C	11.9	37.3
F = B/D	3.1	6.6

Fuente: Elaborado a partir de Genaro Aguilar, 2000. “Ricos y pobres en México, 1984 a 1996. Evolución y causas de la desigualdad y de la pobreza”, en: *El cotidiano*, N° 99, Vol. 16. México: Universidad Autónoma Metropolitana.

El profesor Genaro Aguilar señala que la distribución del ingreso en el país se ha vuelto más regresiva, dando lugar a un brutal proceso de concentración de la riqueza en muy pocas familias del país [Aguilar, 2000]. En el año de 1984 el 1% de los hogares nacionales más rico del país se apropiaba del 8.3% del ingreso nacional, mientras que para 1996 esa participación subió al 29.8%. En 1984 el 10% de los hogares nacionales más pobres se apropiaban 0.7% del ingreso nacional, mientras que en 1996 el 8.3%. Es decir, en 1984 el ingreso apropiado por el 1% más rico era casi 12 veces mayor que el 10% más pobre,

mientras que en 1996 esa relación paso a ser ¡37 veces mayor!. Si consideramos al 10% más rico y al 40% más pobre, en 1984 el ingreso apropiado por los primeros era 3 veces mayor, mientras que en 1996 era casi ¡7 veces mayor!.

Otra variable clara de la distribución del ingreso es la tasa de plusvalía (razón plusvalía anual entre capital variable consumido en el año), que conecta a las dos clases fundamentales del sistema. Según el profesor Valenzuela la tasa de plusvalía en México se encontraba en 3.10 en 1981, para dar un salto descomunal en 1996 colocándose a un nivel de 6.75 [Valenzuela, 2001]. Es decir, la parte del ingreso nacional que se apropia el capitalista es mucho mayor en 1996 que en 1981.

Así desde la llegada del “modelo neoliberal” la desigualdad social se había acrecentado, favoreciendo al estrato social más rico. En contrapartida, “casi dos tercios de la población podía considerarse pobre [Aboites, 2008: p. 300]”. Según vemos la situación de la economía mexicana durante el periodo es pésimo, una combinación de estancamiento económico con regresividad en la distribución del ingreso.

1.3. La primera década del siglo XXI y las “promesas del cambio” de la alternancia política en la economía mexicana: hipótesis básica.

El estancamiento económico de la economía mexicana durante los 18 primeros años del modelo neoliberal son resultado del conjunto de reformas estructurales que reorientaron la economía hacia el exterior, redimensionaron el aparato estatal, liberalizaron el mercado nacional y los flujos financieros, y; la política económica que de ello se deriva: el control de la inflación y del tipo de cambio. Como bien señala Huerta: “El contexto de liberalización y desregulación financiera, ha llevado a privilegiar políticas macroeconómicas de estabilidad – altas tasas de interés, disciplina fiscal y apreciación del tipo de cambio –, tendientes a conformar condiciones de confianza, y rentabilidad deseadas por el capital financiero [Huerta, 2010: p. 163].” Cabe una aclaración, los gobiernos neoliberales tienen una noción muy diferente de “estabilidad” macroeconómica, la cual no tiene nada que ver con los grandes agregados económicos como el empleo, la inversión, el PIB global, los salarios, etc. Su noción de “estabilidad” macroeconómica se centra principalmente en: i) la estabilidad del tipo de cambio; ii) la estabilidad en el nivel de

precios.

En el año 2000 llegó lo que para muchos es la “transición a la democracia”. El partido de Estado por fin había perdido unas elecciones, y la “sociedad mexicana” había elegido a un nuevo partido, el PAN. Con el discurso del “cambio” el guanajuatense Vicente Fox (un ser primitivo como ningún otro) un carismático personaje que había abandonado el mundo empresarial para entrar a la vida política lograba lo imposible para otros partidos en casi 70 años, ganar la presidencia. Durante la campaña política, Vicente Fox prometía dar un giro rotundo en la economía: generar una tasa de crecimiento del PIB de 7% anual, generar más de un millón de empleos al año, lo que implicaba cambiar el modelo neoliberal.⁷ Durante su gobierno la “promesa del cambio” brilló por su ausencia, sin embargo se continuó y profundizó las políticas que caracterizan el “modelo neoliberal”: “políticas monetarias y fiscales restrictivas de carácter procíclico, cuyo objetivo explícito es controlar la inflación, pero cuyo propósito implícito es favorecer la atracción de flujos externos de capital y complacer al capital financiero internacional con altas tasas de retorno; se continuó con una política cambiaria de “flotación administrada” de la moneda [Guillén, 2012: p. 274-275]”.

La posición del gobierno de Fox no rompió con el ideario neoliberal, no se propuso una política económica contracíclica que permitiera al país reactivar la economía, generar un monto significativo de empleos y fortalecer el débil mercado interno; sin embargo, junto a la recesión estadounidense de 2001, las autoridades mexicanas optaron por restringir la demanda agregada interna. Durante el gobierno de fox “lo que se instrumentó fue una política claramente procíclica, de restricción a la actividad, que agudizó la recesión económica que en el país se venía gestando [Tello, 2006: p. 9].” Bajo ese contexto, la política económica debiera funcionar como sostén de la economía interna, no permitir que la fase aguda del ciclo económico afecte profundamente al país, sosteniendo la actividad económica. Pero ésta responsabilidad del Estado, no solo se encuentra ausente, sino en gran medida descalificada por los economistas convencionales. El profesor Vidal está en lo cierto cuando señala que así “como en las administraciones previas de Carlos Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo, la política económica tiene como objetivo inicial y sustantivo que el gasto público – incluido el que resulta del servicio de la deuda – no exceda el conjunto de

⁷ Ni que decir de arreglar el problema centrado en Chiapas (EZLN y otros grupos radicales ligados a la teología de la liberación) en tan solo 15 minutos.

los ingresos públicos, haciendo del equilibrio fiscal un dato inobjetable [Vidal, 2003: pp. 21 – 22].” Los neoliberales se oponen al gasto público porque piensan que un aumento del gasto de gobierno presionaría sobre los precios generando un proceso inflacionario, ya que la economía nacional no tiene capacidad de respuesta a ese incremento de la demanda; lo cual terminaría por contraer la actividad económica. Por tanto, “las políticas del banco central y la disciplina fiscal, va orientado a evitar presiones de demanda agregada sobre precios, y a abrir espacios de inversión al sector privado, para que fluya el capital al país, para viabilizar la estabilidad cambiaria y la reducción de la inflación [Huerta, 2010: p. 167].” Entonces, tenemos que la política económica mantiene como fundamento la llamada “austeridad fiscal” o lo que el Consenso de Washington llamó la “disciplina fiscal”, que no es otra cosa que la reducción del gasto público como componente de la demanda agregada, con lo cual deja de operar como “factor de contención” ante una caída de la misma. También se añade la única meta del Banco de México de atacar la inflación, como problema macroeconómico “fundamental” de la economía; la restricción monetaria que no es más que la reducción del crédito, tiene un fuerte impacto en la inversión privada del país. En suma, estas políticas provocan que la demanda agregada interna de la economía se restrinja, con lo cual pasa a afectar los ritmos de crecimiento del país, manteniendo un ritmo pobre y/o estancado.

En un contexto como el descrito en los apartados anteriores es de esperarse un ritmo de crecimiento bastante bajo. Todo parece indicar que la llamada “transición” y “gobiernos del cambio” durante la primera década del nuevo siglo no son más que burdos neoliberales. Como bien señala Arturo Guillen, “El modelo neoliberal- el cual comenzó a aplicarse durante la administración de Miguel de la Madrid (1982-1988), no sólo se mantuvo con Fox y después con Felipe Calderón, sino que se profundizó con nuevas reformas. Las políticas monetaria y fiscal conservaron su carácter procíclico restrictivo, bajo los parámetros del Consenso de Washington, mientras que la transición democrática se frustró como lo evidenció, entre otros signos ominosos de antidemocracia, el “golpe de estado preventivo” de 2006, gestado desde el poder para impedir el ascenso al gobierno del candidato de la izquierda, Andrés Manuel López Obrador [Guillén, 2012]”. Las medidas utilizadas por los “gobiernos neoliberales del PAN” enfatizaron la necesidad de intensificar y pasar a toda costa la llamada reforma laboral, que no es más que un ataque profundo

contra las clases trabajadoras, eliminando la seguridad social y generando un ambiente laboral aun más precario.

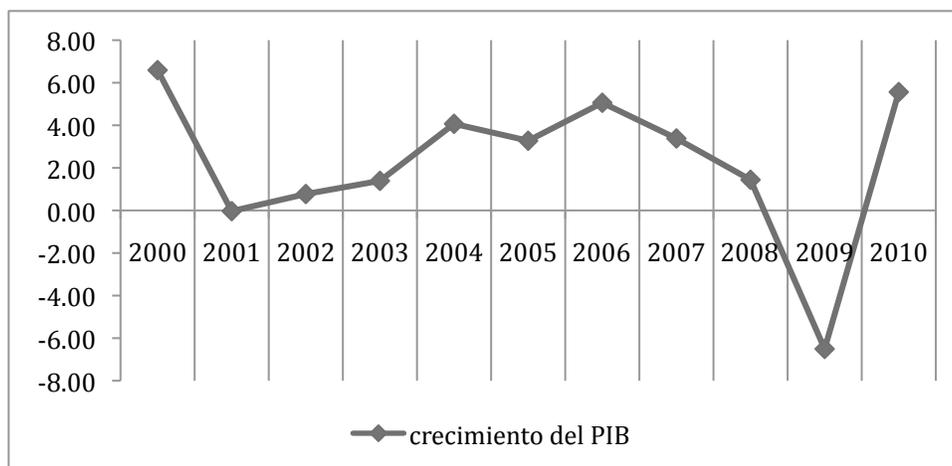
Cuadro 5.7. Crecimiento del PIB en México 2000-2010 (Precios constantes de 2003)

Periodo	Crecimiento	Crecimiento promedio
2000-2005	15.3	2.41
2006-2010	3.5	0.86
2000-2010	19.4	1.79

Fuente: Elaborado a partir de INEGI, SCNM.

El crecimiento del PIB en el periodo “neoliberal panista” se tornó bastante mediocre (considerando sus promesas de crecer al 7% anual), durante el sexenio de Fox el PIB se incrementó en 15.3%, lo que equivale a un 2.41% promedio anual. Durante los cuatro años que se consideran del sexenio de Calderón el PIB se ha incrementado en un 3.5%, o sea, un 0.86% promedio anual. Y recordemos que en 2009 el PIB sufrió una caída brutalmente dura, un poco mas del 6%. Si consideramos el periodo completo - 10 años - el PIB se incrementó en 19%, lo equivalente a una tasa promedio anual de solo 1.79%. Lo que muestra claramente la incapacidad del modelo para reactivar el crecimiento de la economía.

Gráfica 5.3. Crecimiento del PIB México 2000-2010 (%) (Precios constantes de 2003)



Fuente: Elaborado a partir de INEGI, SCNM.

Cabe mencionar que no sólo se ha mantenido el estancamiento que provoca el “modelo neoliberal”, sino que la inestabilidad del PIB se torna aun mayor, llegando a un 188.3%.

Cuadro 5.8. Coeficiente de variabilidad del PIB

Periodo	Inestabilidad del PIB
A= 1982-2000	140.6%
B= 2000-2010	188.3%
C= B/A	1.34

Fuente: elaborado a partir de cuadros 1.1 y 5.7.

Si observamos la evolución del PIB por habitante, vemos una situación bastante preocupante. Durante el sexenio de Fox, el PIB por habitante se incrementó en 7.1%, lo que equivale a un 1.14% anual. Durante los cuatro años considerados del sexenio de Calderón el PIB por habitante se redujo en 3.2%, o sea al año se reduce en 0.82%. Considerando todo el periodo, el PIB por habitante crece a una tasa anual de sólo 0.35%.

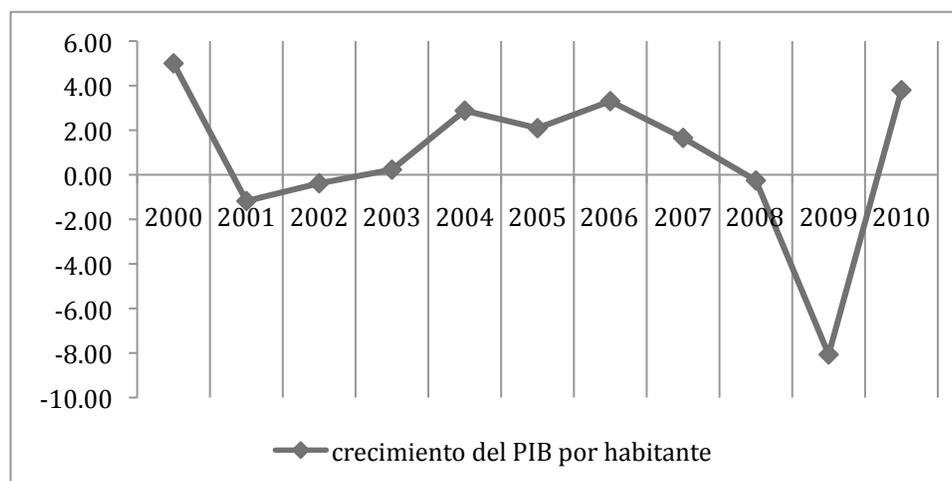
**Cuadro 5.9. Crecimiento del PIB por habitante en México 2000-2010
(Precios constantes de 2003)**

Periodo	Crecimiento	Crecimiento promedio
2000-2005	7.1	1.14
2006-2010	-3.2	-0.82
2000-2010	3.6	0.35

Fuente: Elaborado a partir de INEGI, SCNM.

Y al igual que la variable anterior, la inestabilidad se incrementa. El coeficiente de variación del PIB por habitante llegó al 841.4%.

Gráfica 5.4. Crecimiento del PIB por habitante México 2000-2010 (%) (Precios constantes de 2003).



Fuente: elaborado a partir de INEGI, SCNM.

Cuadro 5.10. Coeficiente de variabilidad del PIB por habitante

Periodo	Inestabilidad del PIB por habitante
A= 1982-2000	537%
B= 2000-2010	841%
C= B/A	1.57

Fuente: elaborado a partir de cuadros 1.2 y 5.9.

En realidad, en una economía capitalista los niveles de la actividad económica se modifican constantemente, a veces tienden a ser muy rápidos, a veces no lo son tanto. Hay momentos en los que ésta actividad se estanca e incluso se cae. En tales casos, lo importante es analizar el comportamiento de los determinantes del producto nacional. Como sabemos el monto de los productos que genera un país a lo largo de un año, se mide con cargo al indicador Producto Interno Bruto (PIB), en él se encuentran todos los bienes y servicios resultado del esfuerzo productivo durante el periodo señalado. En el capitalismo contemporáneo podemos advertir fuertes desniveles del PIB entre países, lo cual da lugar a

los llamados países desarrollados y subdesarrollados.⁸ El nivel que alcance el PIB de un país estará determinado por el nivel de la actividad económica del mismo, pero hasta aquí se hará una aclaración del caso, ya que es muy usual identificar el nivel de actividad económica con el nivel del ingreso nacional (o lo que viene siendo lo mismo el Producto Interno Neto, el PIB menos la depreciación), lo cual suponemos correcto y seguiremos en este trabajo.

Hoy en día es muy sabido que en términos de crecimiento de la economía la variable a privilegiar es la inversión. Si la inversión aumenta, el producto nacional también lo hará, y viceversa. Pero también es sabido que la inversión depende de la rentabilidad esperada del capital, si ésta última aumenta también lo hace la inversión, y viceversa. Sin embargo, para que exista efectivamente inversión, primero tiene que existir un acervo adicional de objetos y medios de trabajo (componente intensivo) o en su caso, bienes de consumo obrero (componente extensivo) que sea susceptible de utilizarse productivamente. Lo cual apunta hacia la necesidad de producir un excedente de producción.

Ahora bien, el ritmo de crecimiento del producto de un país depende de la manera en que es utilizado el producto excedente por aquellos agentes que se lo apropian, si éste producto se reinvierte en los siguientes procesos de trabajo, cabe la posibilidad de que el producto total del país se reproduzca en una escala cada vez mayor. Esto se refleja en el crecimiento del producto año a año según el ritmo de acumulación del producto excedente.

Podemos decir que los ritmos de crecimiento de la actividad económica que ha experimentado la economía mexicana durante los últimos años, depende de los usos de la plusvalía. Es decir, el actual modelo económico que impera en México desde los años ochenta tiene una forma muy usual de utilizar el producto excedente (la plusvalía) producido, el cual tiene como resultado los muy bajos ritmos de crecimiento que al inicio mencionamos. Por tanto, tenemos que:

- 1) El arribo de un “nuevo equipo de gobierno” en la primera década del nuevo siglo en la economía mexicana se mantiene la continuidad, e incluso se profundiza, el “modelo económico neoliberal”, así como el lento crecimiento que lo caracteriza.

⁸ A decir verdad, la variable a privilegiar sería el PIB por habitante, el cual se suele considerar como un indicador de desarrollo alcanzado por el país.

- 2) Los altos niveles que alcanza la plusvalía durante las primeras dos décadas de neoliberalismo en México, se mantienen durante los últimos diez años.
- 3) Los problemas que enfrenta la economía mexicana durante el periodo 2000-2010 para lograr mejores resultados en materia de crecimiento son: la baja acumulación del excedente, y el aumento de los gastos improductivos como destino del excedente.

En lo que sigue pasaremos a precisar las categorías y conceptos que utilizaremos para explicar la situación que enfrenta la economía nacional en la primera década del siglo XXI.

Capítulo 2. La noción de excedente económico: los aspectos más genéricos⁹

2.1. El proceso de trabajo, la categoría producto y trabajo productivo.

Todo proceso de trabajo es una actividad encaminada a transformar nuestro entorno natural con la intención de producir algo útil. Es decir, es una actividad humana que desemboca en resultados que se buscan intencionalmente (o conscientemente), los cuales, suponemos, representan cierta utilidad, directa o indirecta para los agentes que realizan dicha actividad. Entonces, tenemos que los resultados representan “valores de uso”. Pero aclaremos el punto, son “valores de uso” muy específicos, y a esa especificidad le llamamos productos. Así, todo proceso de trabajo tiene como destino final la elaboración de un objeto útil, de un producto; y todo proceso de trabajo debe tener como premisas iniciales, productos [Bowles y Edward, 1990: p. 38]. Estos productos, los que se encuentran al iniciar el proceso de trabajo, y aquellos en los cuales desemboca, tienen la misma cualidad, son resultado de una actividad humana y son necesarios para llevar a cabo dicha actividad. Marx refiriéndose al proceso de trabajo decía que es “la actividad adecuada a un fin, o sea, el propio trabajo, su objeto y sus medios [Marx, 1974: p. 131]”. Este trabajo, su objeto y sus medios son condiciones de existencia del proceso de trabajo y, al finalizar éste, ese trabajo, su objeto y sus medios tienen que ser renovados para llevar a cabo otro proceso de trabajo. Los productos son, por tanto, objetos y medios de trabajo (medios de producción), y bienes de consumo (medios de reproducción de los trabajadores directos). Son productos porque, 1) son resultado del proceso de trabajo; y 2) porque renuevan el proceso de trabajo. “Los productos existentes no son solamente resultados del proceso de trabajo, sino también condiciones de existencia de éste [Marx, 1974: p. 135]”.

Con esto tenemos que el proceso de trabajo, es un proceso de trabajo productivo. Por trabajo productivo entendemos la actividad humana ubicada en la esfera de la producción, la cual tiene dos características importantes: a) ser una actividad humana que dé cómo resultado un producto, y; b) ser una actividad humana racional.

⁹ En este capítulo seguimos muy de cerca a José Valenzuela Feijóo (2005), *Producto Excedente y Crecimiento. El sistema de fuerzas productivas*, Ed. Trillas, UAM, México. Cap. 3, 4 y 5.

El trabajo productivo desemboca en la elaboración de un producto, es decir, el resultado tiene la capacidad de servir nuevamente al proceso de trabajo, ya sea como medio de producción, o bien como medio de reproducción (bienes de consumo personal de los productores directos). Como bien señala Valenzuela, “El valor de uso de un producto reside en su capacidad para renovar las fuerzas productivas (entendidas estas como patrimonio productivo) [Valenzuela, 2005: p. 57]”.

El trabajo productivo como una actividad racional se refiere a dos aspectos, a su lado cualitativo, y cuantitativo.¹⁰ El primero se refiere al trabajo humano que Marx denominó “la actividad adecuada a un fin [Marx, 1973: p. 135]”. Y lo que Valenzuela denomina “el conjunto de movimientos o procedimientos concretos que se siguen para obtener el producto deben ser adecuados e internamente coherentes entre si [Valenzuela, 2005: p. 57]”. Es decir, el proceso de obtención del producto debe ser satisfactorio a las necesidades materiales que requiere el producto, que constituyan su materialización final. Por ejemplo, no es posible obtener una planta de maíz sembrando una semilla de sorgo. Por consiguiente, si se quiere producir una planta de maíz lo adecuado (coherente) es sembrar una semilla de maíz. El segundo aspecto del trabajo productivo como actividad racional, se refiere a su lado cuantitativo, que implica que la cantidad de productos obtenida al finalizar el proceso de trabajo debe ser por lo menos igual a la cantidad de productos que se ha gastado en el proceso productivo. Es decir, para que el trabajo sea productivo debe por lo menos garantizar la reproducción simple, lo que involucra que opere dando lugar a la producción de un excedente [Valenzuela, 2005: p. 58]. Tenemos, entonces, que el trabajo productivo permite la coherente realización del proceso de trabajo, y permite, a su vez, la reproducción ampliada del patrimonio productivo. Valga una aclaración, estos rasgos genéricos del trabajo productivo son insuficientes si lo que se trata es explicar el trabajo productivo en una formación social específica, por ejemplo, el capitalismo; sin embargo, estos rasgos generales deben permanecer junto a los específicos de cada sociedad concreta.

¹⁰ Los fisiócratas remarcaron bastante este punto, tanto que su noción de trabajo productivo solo concibe el aspecto cuantitativo [Dobb, 1992].

2.2. Producción social y producto total: sus componentes

En una sociedad específica no existe sólo un proceso de trabajo, sino una cantidad muy variada de ellos, y en conjunto toman la forma de un proceso social de trabajo, lo cual también podemos denominar como producción social.

Esquema 2.1. Producción social

Actividad humana:	Componentes:	Resultados (Productos):
<ul style="list-style-type: none">•Proceso Social de Trabajo	<ul style="list-style-type: none">•Trabajo social•Objetos de trabajo•Medios de trabajo	<ul style="list-style-type: none">•Medios de producción•Bienes de consumo

Como mencionamos líneas arriba, la sociedad cuenta con un patrimonio productivo constituido por objetos y medios de trabajo (medios de producción), y trabajadores o productores directos. Sin estos componentes no podría llevarse a cabo el proceso de producción; pero es gracias al trabajo humano (actividad intencional y consciente) que pueden existir estos componentes, por tanto la producción se basa en el trabajo¹¹ o mejor dicho, en el trabajo social.¹² La sociedad produce, por consiguiente, dos tipos de productos: a) medios de producción, constituidos por materias primas, máquinas, edificios, etc.; y b) productos directos, los cuales se producen con cargo a los bienes de consumo requeridos para reponer su capacidad de trabajo, en palabras de Marx: “el producto del consumo individual es, por tanto, el consumidor mismo [Marx, 1974: p. 136]”.

Pasemos ahora analizar el resultado total del proceso de producción y sus partes componentes. Digamos que la economía de una sociedad produce una determinada cantidad de productos durante un periodo determinado, supongamos un año, a esta cantidad la denominamos producto total. Éste último lo podemos descomponer en producto de reposición y producto excedente.

¹¹ “Mediante el trabajo el hombre actúa sobre la naturaleza, la transforma de acuerdo con sus necesidades. Pero simultáneamente, mediante el trabajo, el hombre se modela así mismo igualmente: se “forma”, adquiere y desarrolla en sí la capacidad de ejecutar diversas actividades [Lange, 1987: p. 12]”.

¹² “La transformación humana de la naturaleza solo puede funcionar por intermedio de ese complejo de relaciones sociales que nos conectan con “los otros”, y no a título individual, al estilo de los Robinson Crusoe [Valenzuela, 2005: p. 18]”.

$$PT = Pr + Pe \quad (2.1)$$

PT: Producto total; Pr: Producto de reposición; Pe: Producto excedente.

2.2.1. Producto de reposición

Como ya mencionamos anteriormente el proceso productivo se lleva a cabo por medio de medios de producción y productores directos y, suponemos, que al finalizar este proceso los medios de producción han sido totalmente consumidos y los productores directos han reducido su capacidad de trabajo. Así, pues, para que la vida social siga teniendo continuidad es necesario que se repongan estos elementos importantísimos del patrimonio productivo con el que cuenta una sociedad. Como los medios de producción con los que se inicio el proceso productivo son resultado de procesos de trabajo anteriores, este producto lo denominamos como producto pasado.

$$Pp = MPc \quad (2.2)$$

Pp: Producto pasado ; MPc: Medios de producción consumidos.

Hemos dicho que al finalizar el ciclo productivo se consumen totalmente los medios de producción, ese consumo se mide por medio del desgaste sufrido por ellos durante el ciclo productivo, por tanto, su coeficiente de desgaste sería igual a uno.

$$MPc = (MPa)(d) \quad (2.3)$$

MPa: Acervo de medios de producción ; d: Coeficiente de desgaste de los medios de producción.

El producto pasado es, por tanto, la parte del producto de reposición que equivale al desgaste experimentado por los medios de producción. Entonces:

$$Pp = (MPa)(d) \quad (2.2.a)$$

También mencionamos que al finalizar el ciclo productivo los productores directos han reducido su capacidad de trabajo. El punto aquí en apariencia es sencillo, los productores directos recuperan su capacidad de trabajo y/o se reproducen por medio de los bienes de consumo. Pero el punto no es tan sencillo como parece, pues estamos hablando aquí del hombre que vive en sociedad y las necesidades de éste cambian conforme al desarrollo

histórico de la sociedad. Primero, una parte de las necesidades del hombre tienen un carácter biológico o fisiológico, cuya satisfacción es necesaria para vivir; segundo, otra parte de las necesidades responden a la vida en común de los hombres dentro de la sociedad, es decir, responden a las condiciones histórico-culturales que prevalecen en cierto tiempo en la sociedad. Por tanto, los hombres están acostumbrados a satisfacer sus necesidades fisiológicas al nivel conquistado por ellos y al nivel que impone el desarrollo histórico de la sociedad. Como dice el profesor Lange: “las necesidades de los hombres, aunque hayan surgido inicialmente de las necesidades biológicas son, pues, producto de la vida social y en común, y dependen de un grado determinado de desarrollo de la sociedad humana [Lange, 1987: p. 11]”. Líneas arriba mencionamos que los productores directos se producen (o reproducen) con cargo a los bienes de consumo, y el conjunto de estos bienes los denominamos producto necesario. El consumo a considerar es el consumo personal de reposición por hora trabajada (Cprh), por éste entendemos el consumo promedio, por hora trabajada, del trabajador y su familia o dependientes, medido según las horas de trabajo que costó su producción. Éste consumo reproduce la capacidad de trabajo del trabajador individual y la de sus dependientes, generando la posibilidad de la reproducción generacional de la fuerza de trabajo.

$$Pn = (Cprh)(Tv) \quad (2.4)$$

Pn: Producto necesario ; Cprh: Consumo personal de reposición por hora ; Tv: Trabajo vivo.

El producto necesario es, por tanto, la parte del producto de reposición que equivale al desgaste experimentado por los productores directos.

Así podemos decir, que el producto de reposición es la parte del producto total (sino es que todo) que debe destinarse a la reproducción del patrimonio productivo con que cuenta la sociedad; así mismo es esta parte del producto total, la que garantiza, por lo menos, la reproducción simple del patrimonio productivo.

2.2.2. Producto Agregado

Si al finalizar el ciclo productivo el producto total fuera igual al producto de reposición estaríamos hablando de que el patrimonio productivo se reproduce en las mismas proporciones. En el producto total se encuentra el esfuerzo productivo de ciclos anteriores, que ayudan a la generación del resultado del ciclo presente. Por tanto, el producto total no nos muestra el esfuerzo productivo o el producto generado en el ciclo presente. Pero ¿Cuál es entonces el producto aportado en el ciclo presente? Para saberlo tenemos que contabilizar la cantidad de productos con que se contaba al iniciar el ciclo productivo y la cantidad de productos con que se cuenta al finalizar el ciclo. Para mejor ilustrar el caso, supondremos que no se cuentan con bienes de consumo al iniciar el ciclo. Por tanto, el esfuerzo productivo presente que se denomina producto agregado sería el siguiente:

$$PA = PT - Pp \quad (2.5)$$

PA: Producto agregado

Como este es el producto agregado por los productores directos durante el ciclo presente, y a esa masa de trabajo desplegada por los productores se le denomina trabajo vivo, decimos que el producto agregado es igual al trabajo vivo.

$$PA = Tv \quad (2.6)$$

En el caso anterior todo el trabajo vivo desplegado representa la masa de bienes de consumo producidos durante el periodo. Por lo que el producto agregado es el producto necesario.

$$PA = Pn \quad (2.6.a)$$

Pero es importante recalcar que este es solo un caso, ya que si el producto agregado es mayor que el producto necesario, es decir, si el esfuerzo productivo del ciclo presente sobrepasa las necesidades de los trabajadores directos, cabe la posibilidad de la generación de un excedente. En este caso el producto agregado sería:

$$PA = Pn + Pe \quad (2.6.b)$$

Pe: Producto excedente

2.2.3. Producto Excedente

Mencionamos que existe la posibilidad de que brote un producto remanente o sobrante después de haber deducido del producto total el producto de reposición, o el producto necesario del producto agregado, si así fuera el caso, el sobrante lo denominamos producto excedente. Por tanto, la sociedad produce un excedente siempre y cuando, el proceso social de trabajo produzca más de lo necesario para reponer los medios de producción gastados en la producción y para mantener a los productores directos en el nivel de vida al que están acostumbrados.

$$Pe = PA - Pn \quad (2.7)$$

$$Pe = PT - Pr \quad (2.7.a)$$

Hasta aquí hemos analizado el resultado total de la producción y las partes que lo componen, así podemos decir que el producto total es:

$$PT = Pp + Pn + Pe \quad (2.1.a)$$

$$PT = Pp + PA \quad (2.1.b)$$

Con la existencia del producto excedente se abre la posibilidad de que el patrimonio productivo de la sociedad se reproduzca no en las mismas proporciones, sino en una escala ampliada, ya que parte (o en el mejor de los casos todo) del producto excedente puede ser utilizado para ampliar el acervo de medios de producción o bien, para mantener a una porción mayor de productores directos. Si dividimos el producto excedente entre el producto agregado, el coeficiente nos indicara el potencial de reproducción ampliada del sistema.

$$pra = \frac{Pe}{PA} \quad (2.8)$$

pra: potencial de reproducción ampliada

Y finalmente digamos que la relación entre el producto excedente y el producto necesario, representa lo que comúnmente se denomina grado de explotación:

$$ge = \frac{Pe}{Pn} \quad (2.9)$$

ge: grado de explotación

Ésta última relación se aplica a un caso en especial, al de las sociedades clasistas. El punto se analizará más adelante, ya que, a decir verdad, el producto excedente es el que nos interesa en este trabajo, por eso se le dará un seguimiento más detallado en el siguiente apartado.

2.3. El producto excedente: sus determinantes

En el apartado anterior se definió al producto excedente como un remanente de la producción después de deducida la cantidad de producto que repone el patrimonio productivo gastado en un ciclo productivo. Pero la categoría es de suma importancia, y en este apartado se analizarán los determinantes que inciden en el producto excedente y su nivel, y lo fundamental de su existencia.

2.3.1. Aparición del fenómeno: excedente, productividad y consumo

El producto excedente es un fenómeno relativamente nuevo para la sociedad, ya que en el pasado hubo sociedades que nunca llegaron a vislumbrar este producto o en ocasiones aparecía de manera accidental. Hubo casos en el cual el producto total era menor al producto de reposición, la consecuencia era la reproducción regresiva de la sociedad, lo cual implicaba el colapso de pequeñas comunidades, aldeas, pueblos, etc. La aparición del producto excedente marca una revolución tecnológica de suma importancia en el desarrollo de la sociedad, por consiguiente, el fenómeno del producto excedente emerge y se consolida, sólo a partir de cierto grado de desarrollo de la sociedad. Es con la revolución del neolítico (6 mil años antes de nuestra era) que se consolida la aparición del producto excedente. El progreso técnico a resaltar es el descubrimiento y la consolidación de la agricultura y la ganadería sedentaria, la alfarería y la primera “industria textil” [Cipolla, 1990]. Por lo tanto, por primera vez en la historia de la humanidad es posible obtener un excedente económico permanente. En efecto, Carlo M. Cipolla señala que: “la revolución agrícola consistió en el proceso por medio del cual el hombre llegó a controlar, aumentar

mejorar sus disponibilidades de plantas y animales [Cipolla, 1990: p. 45]”. Esta revolución agrícola se vio precedida por progresos culturales y sociales de suma importancia, de los cuales nos dice que: “Las poblaciones crecieron encima de todos los techos anteriores. Surgieron poblados y apareció la vida en comunidad. Se hizo posible la acumulación (y producción, J.S.V.) de un excedente social. Aparecieron grupos sociales libres de la búsqueda continua de alimentos. Con la división del trabajo se hicieron posibles formas más elevadas de actividad y de reflexión sosegada. Se abrieron posibilidades históricas nuevas y vastas [Cipolla, 1990: p. 46-47]”. Como consecuencia del surgimiento del excedente se da una primera gran división social del trabajo, ésta se dio entre pueblos dedicados al cultivo de la tierra y pueblos dedicados al pastoreo. Por tanto, desde este momento es factible que, por primera vez, surjan formas de cooperación en el trabajo. Esto se reflejó en el gran salto que se dio en la productividad del trabajo. Pero, ¿Qué entendemos por productividad del trabajo? Bueno, pues es la capacidad del trabajo de producir más bienes (a veces con mayor calidad) en un lapso de tiempo determinado. Esto quiere decir, que con el incremento de la productividad del trabajo el hombre tiene que destinar cada vez menos tiempo y esfuerzo en producir los bienes materiales que necesita para subsistir. Como resultado del desarrollo tecnológico y del conocimiento la suma de trabajo directo e indirecto (encarnado en los medios de producción) permite que cada vez se pueda producir más cosas y en menos tiempo de trabajo. Como dijera el profesor Valenzuela: “En un plano sustantivo (...) el proceso de desarrollo de las fuerzas productivas (o sea, de la productividad del trabajo), no es sino el proceso de avance en el grado de control y dominio que ejerce la sociedad sobre la naturaleza [Valenzuela, 2005: p. 108]”. Formalizando lo anterior, podemos presentar dos expresiones sobre la productividad del trabajo:

$$1) F_{av} = \frac{PAq}{T_v} = \text{productividad del trabajo vivo con respecto al producto agregado.}$$

$$2) F_{iv} = \frac{PTq}{T_v} = \text{productividad del trabajo vivo con respecto al producto total.}$$

q: representa que la categoría se mide en volumen o quantum.

Otro factor a resaltar es el consumo de los productores directos, o mejor dicho del nivel que alcanza el producto necesario. Mencionamos que el producto necesario debe garantizar la reproducción del trabajador individual, así como el de las generaciones futuras.

Recordamos que el punto para nada es sencillo, y presenta factores muy complejos a resolver. Nos basta con decir que estos factores responden a determinadas situaciones o periodos históricos de la sociedad. Aquí la variable a destacar es el consumo de reposición por hora trabajada (C_{prh}), éste depende del volumen de bienes de consumo de reposición y de la productividad del trabajo en el sector que produce dichos bienes.

$$C_{prh} = \frac{C_{prhq}}{f_2} \quad (2.10)$$

C_{prhq} =Consumo personal de reposición, en volumen, por hora trabajada

F_2 =Productividad del trabajo en el sector de bienes de consumo

Para el producto necesario teníamos la expresión (4):

Entonces, sustituimos (2.10) en (2.4):

$$P_n = \left(\frac{C_{prhq}}{f_2} \right) (T_v) \quad (2.4.a)$$

Por tanto, para que el excedente no sea nulo, el consumo personal de reposición por hora trabajada medido en volumen no puede superar, en promedio, la productividad-hora del trabajo. La condición a cumplir es entonces:

$$C_{prhq} < f_2$$

Y en el límite inferior no puede sobrepasar las barreras fisiológicas. Parece que entre mayor sea la productividad del trabajo, el producto necesario será menor, haciendo bastante grande la brecha entre el consumo personal de reposición, en volumen, por hora trabajada y el consumo requerido fisiológicamente.

Pasemos ahora a analizar el nivel que alcanza el excedente y cuáles son sus determinantes.

El nivel del producto excedente depende, principalmente, de tres factores:

- a) La magnitud de trabajo vivo que se aplica en el proceso productivo;
- b) Del volumen de consumo de los trabajadores directos;
- c) La productividad del trabajo en el sector que produce bienes de consumo.

$$Pe = Tv - (Cprh)(Tv) = Tv(1 - Cprh) = Tv\left(1 - \frac{Cprhq}{f_2}\right) \quad (2.7.b)$$

2.3.2. Aparición del fenómeno: excedente, clases sociales y explotación

La existencia del excedente económico y la capacidad para producir este excedente es la base objetiva que hace posible el desarrollo de las primeras formas complejas de división social del trabajo, la separación del artesanado de la agricultura, de la ciudad y el campo. Desde este momento cabe la posibilidad de que una parte de dichas sociedades pasen a vivir a expensas del resto de la sociedad. Sin el excedente económico los grupos que conforman la sociedad no pueden evitar llevar a cabo algún proceso de trabajo con el fin de satisfacer sus necesidades. Pues el producto así generado es el producto de reposición, y sería una locura no producirlo, pues se estarían condenando al suicidio. Como dice Mandel: “(...) desde el momento que hay un exceso de producción, desde el momento que un hombre produce más de lo necesario para su propio mantenimiento, puede aparecer la posibilidad de lucha por el reparto de ese exceso de producción [Mandel, 1980: p. 9]”. Tenemos, entonces, que al producirse el excedente cabe la posibilidad de que un grupo de la sociedad se desligue de la producción y viva, pues, del producto generado por aquellos que despliegan un trabajo productivo, “los no productores (...) pueden obligar a los productores a permitirles a ellos (a los no productores) consumir el excedente (o a utilizarlo de alguna otra forma) [Bowles y Edwards, 1990: p. 53]”. El excedente es, por tanto, el fundamento para la división de la sociedad en clases sociales, como bien dice Mandel: “Cuando esa posibilidad se hace real, una parte de la sociedad puede constituirse en clase dominante caracterizándose especialmente por el hecho de que se ha emancipado de la necesidad de trabajar para atender a su propia manutención [Mandel, 1980: p. 10]”. Surgen aquellos que se apropian y controlan el excedente, por encima de los que lo producen. Pero, ¿Qué es una clase social? El profesor Valenzuela nos dice, muy genéricamente, que: “una clase social es un grupo de personas que ocupa cierta posición social y, que al hacerlo, se relaciona con otra clase, es decir, con otro grupo social el cual ocupa la otra posición polar de la relación social [Valenzuela, 1999: p. 95]”. Pero aquello que termina por definir a una clase social, son los atributos patrimoniales que detentan. Por tanto, Bowles y Edwards,

tienen bastante razón al decir que: “Una clase es un grupo de personas que comparten una misma posición en la economía; específicamente, una posición común en relación con la producción y el control del excedente [Bowles y Edwards, 1990: p. 65]”. Así tenemos que una clase social es clase en relación a otra, y que la diferencia entre una y otra reside en la posición social que ocupan en el proceso de producción social.

Se hizo mención de que al aparecer el excedente surge una clase que lo produce y otra que se lo apropia y controla, por tanto, aquí nace otro fenómeno muy ligado a la existencia de las clases sociales, nos referimos al fenómeno de la explotación. Existe una relación social de explotación siempre y cuando, exista una clase que se apropie de los frutos del trabajo ajeno. La clase social que se apropia y controla el excedente, es la clase explotadora. Y la clase social que produce el excedente es, por tanto, la clase explotada.

2.4. Formas de utilización del excedente

Hemos visto que el producto total tiene usos muy específicos, el uso destinado a reponer los medios de producción o el producto pasado y, el uso destinado a reponer la capacidad de trabajo de los productores directos. Aquí no hay mas opción, bueno al menos que se prefiera el colapso social, una parte del producto total debe utilizarse a reponer el patrimonio productivo. Con el producto excedente se abre otra posibilidad, la de ampliar el patrimonio productivo con que cuenta la sociedad o la de su uso improductivo, lo cual dejaría al patrimonio productivo en las mismas proporciones. Al primero le denominamos acumulación productiva; al segundo, uso improductivo o despilfarro.

a) Acumulación productiva

El excedente económico puede utilizarse para mejorar y/o ampliar el patrimonio productivo con que cuenta la sociedad. A esta forma de utilizar el excedente se le denomina acumulación productiva. Ésta puede servir para ampliar el acervo de medios de producción, es decir, para agregar más materias primas, maquinas, edificios, etc., al proceso de producción. O bien puede utilizarse para mantener a una cantidad mayor de productores directos que se integran al proceso productivo. A decir verdad, esta forma de utilizar el

producto excedente determina el ritmo de crecimiento con que opera determinado sistema económico.

b) Uso improductivo o despilfarro

Aquí el excedente económico no se utiliza en la ampliación del patrimonio productivo, sino que abandona el curso del ciclo productivo y se destina a actividades improductivas o al consumo de ciertos grupos sociales ajenos a la producción. En la sociedad existen actividades religiosas, por tanto, el producto excedente puede ser utilizado en la construcción de iglesias, que en nada ayudan a la ampliación del patrimonio productivo. O el producto excedente puede ser utilizado en el consumo suntuario de los grupos que se apropian de él, por ejemplo, la adquisición de joyas, automóviles de lujo, diamantes, etc. Aquí el producto excedente en poco ayuda al crecimiento económico de la sociedad. Otro de los aspectos que debe considerarse son las transferencias de excedente con otras sociedades, ya sea por la vía coactiva o el “intercambio desigual” (frecuentemente se suele hablar de transferencias de excedente al exterior), con lo cual pasa a operar una reducción del excedente disponible para usos productivos internos.

La forma en que se utiliza el excedente es por tanto, de suma importancia, ya que determina el camino entre el cambio, crecimiento y mejoramiento de las condiciones de vida de la sociedad; y el estancamiento y la reproducción regresiva de la sociedad.

2.5. Evolución histórica del producto excedente: un comentario

Mencionamos que la existencia del excedente posibilita, aunque no siempre, que una clase social se desligue de la producción y viva a costa de otra clase. Es probable que la clase que se apropia el excedente lo consuma en su totalidad o lo utilice de alguna otra manera, por ejemplo, acumularlo para aumentar las capacidades productivas. En el primero de los casos, que el excedente sea consumido en su totalidad por la clase dominante tiene efectos muy cortos en el crecimiento y poco mejora las condiciones de la producción, sólo se da una elevación del nivel de consumo de la clase “parasitaria”. En este punto señala Furtado: “Con todo, aun en tal hipótesis, desempeñaron un papel positivo en el proceso de crecimiento, ya que la elevación del nivel de consumo permitió, y muchas veces exigió, su

diversificación. La base de esta diversificación constituyó la base de actividades comerciales [Furtado, 1999: 135].” La consolidación de actividades comerciales, permitió diversificar aún más el consumo, y permitió una mayor división social del trabajo, lo cual se reflejó en el aumento de la productividad. Lo anterior permitió la escisión de la clase que se apropia del excedente, en la cual una parte de esa clase se dedica a las actividades comerciales. Por otra parte, la acumulación del excedente para transformarlo en instrumento de mayor producción vino a cambiar toda la estructura socio-económica.

Lo anterior no es independiente de un determinado sistema económico-social que determina el tipo de relaciones entre las clases que producen el excedente y los que lo controlan. En las sociedades esclavistas como en la antigua Atenas o en la antigua Roma los propietarios de esclavos vivían del fruto del trabajo de éstos. La captación del excedente basada en esa relación social, provocó cambios significativos en la sociedad. La acumulación, en manos de una sola clase social, del excedente de producción aceleró la vida urbana en una comunidad dominante. Nacieron formas de control, organización y dirección de los Imperios, los cuales se expandían gracias a la fortaleza militar y a la guerra, siendo esto uno de los destinos del excedente. Pero a su vez, fueron medios para mayor captación de tributos. El excedente tenía varios usos: infraestructura urbana, consumo suntuario de la clase dominante, manutención de más mano de obra esclava y la guerra. Todo esto constituyó un sistema económico moderno, donde la existencia del excedente y sus usos permitían el aumento de la producción, el mejoramiento de las condiciones de vida (o al menos para una parte de la colectividad), formas complejas de organización y dirección social, y por tanto, progreso económico y social. Pero aquí Furtado aporta una idea de gran importancia, el desarrollo no es una condición permanente, sino que puede haber reversión del proceso o retroceso. Esta idea es primordial para comprender el sistema económico-social de la Europa Medieval. El Feudalismo, basado en una economía cerrada con altos niveles de consumo, representó un retroceso en el proceso de desarrollo. Se dice que “en los libros de la Edad Media, en los que por páginas y páginas, caballeros y damas, vivían entre torneos y juegos. Siempre residían en castillos espléndidos, y comían y bebían a su gusto”. Estos niveles de consumo se mantenían gracias al nivel de la técnica alcanzado en el sistema económico anterior, lo que permitió, en parte,

que se crearan los recursos locales para “pagar por las diversiones y las cosas buenas de que los caballeros y damas disfrutaban”. Así señalaba Furtado: “El excedente de producción que llegaba a las manos del señor feudal, aun tratándose de los de menor importancia, era relativamente grande si se tiene en cuenta que ese excedente se originaba de la apropiación directa de parte del fruto de la producción de una pequeña comunidad. Ahora bien, esto fue posible debido a que el nivel de la técnica que se utilizaba en el feudo era relativamente elevado [Furtado, 1999: p. 140].” Con esto las clases dominantes – clérigos, guerreros, terratenientes – utilizaban el excedente de tal manera que no aumentaban las capacidades productivas, pero sí la construcción de iglesias, torres, castillos, etc. El feudalismo, con sus catedrales magníficas, drenó en realidad los excedentes producidos y dejó a la sociedad en una situación de estancamiento. Las corrientes de comercio que originaban los niveles de consumo del mundo feudal, preparó a la sociedad para utilizar los recursos existentes y diversificar el consumo, sin modificar sustancialmente la producción. Surgen así los dirigentes de las actividades comerciales, la nueva burguesía. Furtado señala que el desarrollo del comercio gestó una economía separada de la que ya existía, es decir, surgió una nueva economía comercial urbana. Con esto se abrió el paso a una economía que destinaba parte de su producción al comercio exterior, tal hecho tuvo como consecuencia la necesidad de que la producción agropecuaria se expandiera para originar un excedente susceptible de cambio. Este colosal proyecto transformó la estructura de producción, la cual ya en el siglo XVII dio el paso al uso capitalista del excedente. Este hecho representó un cambio de índole cualitativo, dando origen a una economía industrial en Europa durante el siglo XVIII. El crecimiento del sistema económico paso a ser un factor endógeno, por el aumento y utilización del excedente en forma productiva. La existencia de mayores excedentes y el avance de la ciencia experimental produjo un gran avance tecnológico [Furtado, 1964: p. 149-177]. Este hecho permitió elevar la productividad a niveles inimaginables en la época y, por consiguiente, el incremento de los bienes y servicios producidos. Ésta época se caracterizó por un gran progreso económico en la Europa capitalista.

Capítulo 3. La Plusvalía: concepto

Hemos tratado de analizar hasta aquí la categoría excedente en su forma más genérica, señalando la importancia del fenómeno y sus implicaciones. El siguiente momento de éste trabajo, consiste en analizar la forma en que aparece el fenómeno en una estructura económico-social determinada, para nuestro interés, la producción del excedente en el capitalismo. Para ello, siguiendo la exposición anterior, esbozaremos los rasgos más importantes del modo de producción capitalista y sus categorías concretas.

3.1. Mercado y capitalismo: rasgos fundamentales

El capitalismo es una sociedad mercantil desarrollada, donde la producción de mercancías se universaliza, o en su caso, se torna la forma dominante.¹³ En este sentido, lo distintivo del capitalismo no es la producción de mercancías como tal – los productos en forma de mercancía existe desde hace bastantes años –, sino que la fuerza de trabajo opera como mercancía. Para mejorar la exposición comentemos, primero, sobre las economías mercantiles; y segundo, sobre las economías mercantiles capitalistas.

Primero: Las condiciones de existencia de una economía mercantil son: 1) división social del trabajo, y; 2) propiedad privada y fragmentada. Comentemos brevemente cada punto.

El primer rasgo, la división social del trabajo, señala que hay distintas unidades económicas empleando diferentes recursos produciendo diferentes productos. Es decir, hay un conjunto amplio de procesos de trabajo social. Estas unidades económicas no son autosuficientes, por lo cual se crea un sistema de interdependencia económica. Surge la necesidad de la distribución proporcional del trabajo de la sociedad y un mecanismo de coordinación económica.

El segundo rasgo, señala que esas unidades económicas ejercen poder patrimonial sobre diversas partes del patrimonio productivo. Es decir, tienen propiedad privada sobre los elementos objetivos del proceso de trabajo social. Este puede ser mayor en algunas

¹³ Uno de los rasgos distintivos de las economías latinoamericanas es que la producción capitalista de mercancías, si bien es la forma dominante, coexiste con formas mercantiles pre-capitalistas y no mercantiles.

unidades económicas y menor en otras. Por ello, las unidades económicas funcionan como si fueran autónomas, lo cual impide la coordinación entre ellas.

Esto genera algunas contradicciones tales como: 1) los productores deben coordinarse pero no lo hacen, debido a la autonomía de las unidades de producción; 2) el trabajo que debe ser social, opera dentro de cada unidad económica como trabajo privado, y, por tanto; 3) la sociedad queda en suspenso, es decir, los productores no saben si se producirá los bienes necesarios en las cantidades necesarias. Las formas en que se desarrollan estas contradicciones dan origen al mercado como mecanismo de conexión económica. Los productos resultantes de los procesos de trabajo, adquieren el carácter de mercancías. El trabajo social – que opera como privado – se transforma en valor. Surge el llamado sistema de precios y el dinero. La regulación se da por medio de la ley del valor. Y se cosifican las relaciones sociales y emerge el fetichismo mercantil.

En la producción simple de mercancías cada unidad económica posee y trabaja con sus propios medios de producción, el productor vende su producto con el fin de satisfacer sus necesidades. Se producen valores de uso para venderlos en el mercado, y con el dinero obtenido comprar otros valores de uso cualitativamente distintos a los primeros. Marx representó lo anterior con el siguiente esquema:

$$M - D - M$$

La mercancía es cambiada por dinero, y luego éste, por otra mercancía. El movimiento solo tiene sentido si la mercancía final es cualitativamente distinta de la primera. El fin último de este proceso es el consumo.

Segundo: La modalidad de mercado capitalista es bastante diferente. Uno de los requisitos históricos del capital – dice Marx – es el trabajo libre y el cambio de trabajo libre por dinero. Sin embargo, para que el trabajo llegue a ser libre, “es preciso que sea separado de las condiciones objetivas de su realización; de los medios y el material de trabajo [Marx, 1973: p. 27]”. Aparece, pues, un grupo del agregado social como trabajadores libres.

Esta situación fue el resultado de la transformación que se dio en las formas de propiedad en parte de Europa durante el Siglo XV al XVIII. Así como aparece el trabajador libre, sin

las condiciones de realización de su trabajo, existe un grupo del agregado social que dispone de un monopolio sobre los medios de producción. Por tanto, emergen las dos clases principales: i) los poseedores de los medios de producción, y; ii) los desposeídos, los obreros.

La economía capitalista es claramente la dominante en la economía mexicana, y más en general, a nivel de la economía mundial. Este es el régimen económico mercantil que nos interesa examinar. En este caso, el “grado de mercantilización” se extiende al máximo, es decir, todo lo que se produce es mercancía. Y la fuerza de trabajo se transforma en una mercancía, en un objeto que se compra y se vende. Por lo mismo, el cien por cien de los bienes de consumo básico también operan como mercancías. Las economías capitalistas donde coexisten formas mercantiles con un grado de mercantilización menor a uno, se puede decir que el producto excedente asume la forma de mercancía y sólo una parte del producto de reposición, por lo que no todos los bienes de consumo asumen la forma de mercancía; es lo típico de las economías con heterogeneidad estructural.

Comentamos que una economía es de carácter mercantil cuando se combinan dos rasgos: la división social del trabajo y el poder patrimonial operando en términos privados y fragmentados. Esto es lo general. Y en el caso del capitalismo, junto a estos rasgos genéricos encontramos otros que son los que le dan su identidad al régimen capitalista.

La economía de mercado capitalista en general, siendo una forma concreta e históricamente determinada de la producción de mercancías, al surgir y desarrollarse provocó cinco grandes cambios de carácter cualitativo en el modo de producción:

- i) La pequeña base de producción (o producción a pequeña escala o producción simple de mercancías) se transforma en una base de producción a gran escala;
- ii) La producción de mercancías se universaliza, es decir, todo lo que se produce, se produce para la venta;
- iii) La fuerza de trabajo asume la forma mercancía, se transforma en objeto de compra y venta. Este cambio es el más distintivo en el capitalismo;
- iv) Consecutivamente, en las nuevas condiciones, los medios de producción pasan a funcionar como expresión material del capital;

v) A su vez, el excedente económico asume la forma de plusvalía.

La producción capitalista de mercancías y la forma de circulación que le es propia es la siguiente:

$$D_i - M - D_f$$

El capitalista se presenta en el mercado con dinero (D_i) y compra mercancías (M): los medios de producción y la fuerza de trabajo. Regresa a la unidad económica y comienza un proceso de producción. Finalizado éste, regresa al mercado y vende sus mercancías, obteniendo una vez más dinero (D_f). Aquí el dinero es cualitativamente homogéneo, pareciera que no hay sentido en el proceso. Sweezy nos dice que “sin duda, es evidente que si la D del comienzo tiene la misma magnitud que la del fin, todo el proceso carece de sentido [Sweezy, 1973: p. 69]”. Por tanto, para que el movimiento tenga un fundamento lógico, el dinero del final debe ser mayor al dinero inicial, es decir, $D_f > D_i$.

La forma $D_i - M - D_f$ la podemos ampliar para observar mejor el proceso:

$$D_i - M - (MP, FT) \dots P \dots M' - D_f,$$

Donde las mercancías adquiridas son medios de producción y fuerza de trabajo, los cuales se combinan en el proceso de producción (P); las mercancías producidas se venden por más dinero del invertido en un inicio. La diferencia entre $D_f - D_i$ es la plusvalía, he ahí el fundamento y fin último del proceso de producción capitalista.

A este acrecentamiento se le denomina excedente capitalista o plusvalía. ¿Cuál es su origen o de donde viene este excedente? Primero diremos de dónde no se origina. No se origina de la circulación, si bien se realiza en ella, no se produce ahí. En el intercambio de las mercancías no se genera ningún valor. Un capitalista podría vender sus mercancías a un precio superior a su valor, pero lo que gana por ese medio lo pierden otros capitalistas. El proceso en su conjunto queda inalterado.

Tampoco brota de los medios de producción, aunque las teorías que Marx nombraba como “economía vulgar” sugirieran que el capital tiene la virtud de ser la fuente de la ganancia.¹⁴ Los medios de producción, fruto de un proceso de trabajo social anterior, es decir que incorporan valor pasado, solo se transfiere al producto. Esa transferencia se da en el proceso de trabajo presente, es decir se transfieren gracias al trabajo vivo. Marx señala que “los medios de producción sólo transfieren un valor a la nueva forma del producto en la medida en que, durante el proceso de trabajo, pierden valor bajo la forma de su antiguo valor de uso. (...) Por tanto, los medios de producción no pueden jamás añadir al producto más valor que el que ellos mismos poseen independientemente del proceso de trabajo al que sirven [Marx, 1974: p. 155]”.

Entonces, el origen de la plusvalía está en que la fuerza de trabajo aparece como mercancía y que a través de la explotación se genera un excedente del cual se apropia el capitalista. El capitalista compra la capacidad del trabajador para realizar trabajo útil a cambio de una suma de dinero, salario. Este último debe, aunque no necesariamente, reflejar el valor de la fuerza de trabajo del productor directo. El trabajador se ve en la necesidad de vender lo único que tiene: su fuerza de trabajo, al no poseer medios de producción.

3.2. Excedente y plusvalía

En el capitalismo la existencia y producción del excedente es una realidad. Como vemos, su *leit motiv* es la producción de excedente. En la economía de mercado capitalista los resultados del proceso de trabajo, el producto total (PT), asumen la forma de mercancías, y el “costo social” de producción, es decir el trabajo social, asume la forma de valor.

Para comprender la forma social del excedente en el capitalismo es de suma importancia comprender la categoría valor. En el primer capítulo de El Capital tomo I intitulado "Las Mercancías" Marx expone el problema del valor de manera muy genérica. Señala que todo resultado de la producción que tome la forma de mercancía encierra en sí valor: valor de uso y valor. El valor de uso es la característica material de la mercancía fruto de un trabajo específico con objetos e instrumentos de trabajo específicos: Marx habla aquí de trabajo

¹⁴ Para una exposición sencilla véase Juan Francisco Gracia (2010), “Mercado, enajenación, cosificación y fetichización de las relaciones económicas”, cap. V. Tesina de licenciatura UAM-I, inédito.

concreto. Pero el valor de uso no es valor, sino el soporte del valor. Si hacemos abstracción de las características materiales de la mercancía, es decir su forma concreta, lo que nos queda es un simple coagulo de trabajo materializado, es un desgaste de fuerza física y mental materializada en la mercancía, la cual comparten en común todas las mercancías. Marx habla en este caso de trabajo abstracto social, siendo este trabajo la substancia del valor. Cabe aclarar que el desarrollo de la categoría valor como una categoría que representa una relación social, va de la mano con el grado de desarrollo alcanzado por una sociedad mercantil, es decir no es lo mismo el valor en una sociedad mercantil simple – antes mencionado - que Marx representaba como M-D-M que en una sociedad mercantil capitalista representada por D-M-D'. El valor en este último tipo de sociedad tiene la capacidad de crear más valor, es decir un valor que se valoriza.

Por tanto, entendemos como valor el trabajo social operando en una economía de mercado. Por trabajo social entendemos el trabajo operando en condiciones medias: calificación media, intensidad media, productividad media. A decir de Marx el valor es “la cantidad de trabajo socialmente necesario, o sea el tiempo de trabajo socialmente necesario [Marx, 1974: p. 7]”.

Las mercancías medios de producción, resultados de procesos de trabajo anteriores o pasados, al entrar a un nuevo proceso de trabajo transfieren su valor al producto nuevo, Marx llamó a este elemento como capital constante. El esfuerzo productivo presente se refleja en lo que Marx denominó producto de valor. Este último es el valor agregado por el trabajo vivo social, y corresponde al valor distribuido entre los capitalistas y los trabajadores. La parte que va a los trabajadores es el valor de su fuerza de trabajo y la parte que le toca a los capitalistas es la plusvalía. Por tanto, el valor total de la producción en un periodo determinado – un año – se compone por el valor de los medios de producción o valor pasado y el producto de valor o valor agregado.

Tendríamos que en calidad de productos, el resultado de la producción es el representado con la expresión (2.1.b) del capítulo previo :

$$PT = Pp + PA \quad (2.1.b)$$

En la economía mercantil, las categorías se establecen en valores:

$$W = Wp + WA \quad (2.1.c)$$

Detrás del valor de los medios de producción está el trabajo pasado, y detrás del valor agregado está el trabajo vivo.

$$Tt = Tp + Tv \quad (2.1.d)$$

Cuadro 3.1. Valor total, trabajo total y producto total: sus componentes

Valor	Trabajo	Producto
W	Tt	PT
Wp	Tp	Pp
WA	Tv	PA

W: Valor Total; Wp: Valor Pasado; WA: Valor Agregado; Tt: Trabajo Total; Tp: Trabajo Pasado; Tv: Trabajo Vivo; PT: Producto Total; Pp: Producto Pasado; PA: Producto Agregado.

La parte del valor agregado que va a manos de los trabajadores se denomina valor de la fuerza de trabajo, éste "como el de toda otra mercancía, - dice Marx - lo determina el tiempo de trabajo necesario para la producción, incluyendo, por tanto, la reproducción de este artículo específico [Marx, 1974: p. 124]". Y como toda mercancía posee valor de uso y valor: el valor de uso de la fuerza de trabajo es el trabajo mismo, y el valor de la fuerza de trabajo es la cantidad de tiempo de trabajo social necesario para producir los bienes de consumo obrero, requeridos para reproducir su fuerza de trabajo. Es importante señalar que el valor de la fuerza de trabajo encierra un elemento histórico-moral y difiere según el grado de desarrollo de cada sociedad. Por ejemplo, ahí donde los individuos no usan calzado el valor de la fuerza de trabajo no integrará este elemento; pero si los individuos calzan, y además leen libros el valor de la fuerza de trabajo contendrá esos elementos. Es importante aclarar que el valor de la fuerza de trabajo debe reproducir la fuerza de trabajo del productor directo, así como reproducir la fuerza de trabajo en el tiempo, es decir, reproducir a la fuerza de trabajo como clase social. El trabajador, como por ejemplo una

maquina, se desgasta y termina su periodo de vida útil; es decir, el trabajador envejece y muere. Por ello se debe garantizar su reemplazo con otro trabajador. En el valor de la fuerza de trabajo se encuentra la reproducción de la fuerza de trabajo individual y la de sus dependientes. Marx denominó a esta parte del valor agregado como capital variable.

Entonces el capitalista avanza su capital, constante más variable, para iniciar un proceso de producción. Es decir, el capitalista paga por su valor, a los medios de producción y la fuerza de trabajo. Este último es el valor de los medios de subsistencia del trabajador en forma de salario, por tanto ahora le pertenece a él (al capitalista) y puede usarla de una sola manera, poniendo al obrero a trabajar. Pero la compra por un tiempo determinado. El obrero vende su fuerza de trabajo por su valor, es decir enajena su fuerza de trabajo, ya no le pertenece a él, a cambio de los medios necesarios para mantenerse él y su familia. Hasta aquí aparentemente la relación contractual se lleva con toda justicia. Como sabemos al mercado solo llegan aquellos que son poseedores de mercancías, unos para vender y otros para comprar, nadie es “obligado” a vender o comprar. El mercado borra toda desigualdad. Pero bajo este obscuro velo la realidad es otra. El capitalista compra por un salario al obrero y se dirige a su fabrica para poder consumir su mercancía. Supongamos el valor de los medios de subsistencia del obrero son el producto del trabajo de cuatro horas. Como se dijo el uso de la fuerza de trabajo es el trabajo mismo. El capitalista provee de medios de producción al trabajador y lo pone a trabajar. Durante este tiempo de cuatro horas el obrero ha agregado al valor de los medios de producción (valor que solo se transfiere al producto) el valor adicional necesario para compensar sus medios de subsistencia. Si el proceso productivo llegara a su final en este punto el capitalista podría vender sus mercancías justamente por el valor que él desembolsó en el mercado. Pero el capitalista ha comprado la fuerza de trabajo por ocho horas y pondrá a trabajar al obrero durante ese tiempo. Entonces, durante las ultimas cuatro horas, el obrero continua agregando valor, un valor que excede el necesario para compensar sus medios de vida; es plusvalía que el capitalista puede tomar para sí. Este resultado nos lleva a concluir que hay un tiempo de trabajo necesario en el cual el obrero produce un valor que es igual a sus medios de subsistencia, y un tiempo de trabajo excedente en el cual el obrero no crea valor para sí, sino una plusvalía para el capitalista.

Entonces, la parte del valor agregado que va a parar a manos del capitalista se llama

plusvalía, y es resultado del trabajo vivo, de trabajo vivo no retribuido (trabajo vivo excedente). Es por tanto la diferencia entre el valor generado por la fuerza de trabajo (trabajo vivo) y lo que el capitalista desembolsa por ella (Capital variable, trabajo vivo necesario).

Cuadro 3.2. Excedente y plusvalía: producto, valor y trabajo vivo

WA	Tv	PA
V	Tvn	Pn
P	Tve	Pe

WA = Valor Agregado; V = Capital Variable; P = Plusvalía; Tv = Trabajo Vivo; Tvn = Trabajo Vivo Necesario; Tve = Trabajo Vivo Excedente; PA = Producto Agregado; Pn = Producto Necesario; Pe = Producto Excedente.

3.3. Condiciones de existencia de la plusvalía

La existencia de un producto excedente (Pe) desde el punto de vista más general, requiere que en cualquier sociedad el nivel del consumo personal de reposición por hora trabajada, en volumen, de los productores directos no sobrepase los niveles de la productividad del trabajo en los sectores que producen bienes de consumo.

Para la existencia del excedente en el capitalismo ese aspecto general se mantiene, pero asume una forma particular gracias a ciertos rasgos concretos que lo caracterizan. Para que exista la plusvalía como forma social del excedente se requiere: i) las relaciones de propiedad capitalistas, es decir que los capitalistas posean la propiedad privada de los medios de producción; ii) que una clase social se encuentre desposeída de medios de producción; iii) que la clase desposeída venda su fuerza de trabajo al capitalista, trabajo asalariado, y; iv) por tanto, que se consolide la relación social del capital.

Esta relación entre capital y trabajo asalariado está basada en la apropiación del trabajo excedente del obrero. La producción de plusvalía descansa sobre la explotación de la clase trabajadora. De aquí surge la contradicción que liga a la clase capitalista con la clase trabajadora.

3.4. La tasa de plusvalía: concepto y determinantes

Al cociente entre la plusvalía anual generada por el sistema y el capital variable que el capital a desembolsado para comprar fuerza de trabajo productiva se le denomina tasa de plusvalía, lo que es lo mismo al grado de explotación (cociente entre el producto excedente y el producto necesario). O sea, esta fracción divide la parte del Valor Agregado (o Ingreso Nacional) que originariamente es apropiada por el capital, por la parte que es recibida por los trabajadores asalariados del sector productivo de la economía.

$$\text{Tasa de plusvalía} = p = \frac{P}{V} \quad (3.1)$$

P: Masa de plusvalía anual; V: Capital Variable.

Los determinantes de la tasa de plusvalía son: i) la extensión de la jornada de trabajo anual. Si aumenta, sube la tasa de plusvalía. Si disminuye, la tasa de plusvalía se reduce; ii) la productividad del trabajo en los sectores que producen los bienes-salario. Si la productividad se eleva y, por consiguiente disminuye el valor unitario de los productos, la tasa de plusvalía sube. Y si la productividad disminuye, la tasa de plusvalía también cae; iii) el nivel del salario real anual. Es decir, la capacidad de compra de los trabajadores a partir del salario monetario que reciben. En este caso, si el salario real aumenta, la tasa de plusvalía descende. Y si el salario real disminuye, la tasa de plusvalía aumenta, siempre y cuando se mantengan constantes los otros elementos.

3.4.1. Importancia y significación de la tasa de plusvalía

La tasa de plusvalía es una variable central en el comportamiento del sistema capitalista, por lo que su importancia es de orden mayor. Esta variable refleja lo siguiente:

a) Es expresión de un fenómeno económico y socio-político muy importante, que son las relaciones de propiedad en el capitalismo, el conflicto que de ella se deriva y el eventual conflicto explícito o político que pudiera suceder.¹⁵ En que la tasa de plusvalía opera como expresión de ese conflicto o como causante o determinante del conflicto. La cual gira en

¹⁵ Por supuesto nos referimos a la lucha de clases, resultado y/o fuente de contradicciones entre las clases principales del sistema: obreros y capitalistas.

torno a la producción y apropiación del excedente en el sistema. No nos atrevemos a dar el sentido preciso de la relación, ya que puede operar para allá o para acá. A según cual sea el contexto. Pero una de las hipótesis de Marx era que la tasa de plusvalía tiene una tendencia a crecer en el largo plazo. La hipótesis de nuestro trabajo es que la tasa de plusvalía en México mantiene sus altos niveles durante la primera década del nuevo siglo, con respecto a los niveles alcanzados en las dos décadas pasadas (ochentas y noventas) del actual modelo económico.

b) Es extremadamente importante en la determinación de dos variables centrales: ingreso nacional y tasa de crecimiento del producto. Y esto por la vía en el impacto de la tasa de ganancia, y ésta en la tasa de inversión. Es decir, a mayor tasa de plusvalía, mayor tasa de ganancia (suponiendo que no hay problemas de realización), mayor acumulación, mayor ingreso nacional, impacto y/o aumento de la productividad, crecimiento.

c) Es un factor que incide mucho en la distribución del ingreso, es decir, nos dice cómo se divide éste entre salarios y plusvalía (ganancias). Por tanto, “determina los niveles de vida de las clases fundamentales del sistema y la consiguiente distancia entre esos niveles de vida [Valenzuela, 2007: p. 48]. Podemos tomar como indicador eventual de distribución del ingreso la participación salarial, aquí nos interesaría que parte del ingreso nacional va a los trabajadores, o sea, asume la forma de salarios, y que parte va a los capitalistas.

La participación del capital en el ingreso nacional la podemos representar como:

$$k = \frac{PA}{WA} = \frac{P}{V+P} = \frac{P}{V+(V)(p)} = \frac{P}{V(1+p)} = \frac{p}{1+p} \quad (3.2)$$

k: Participación del capital; P: Plusvalía; WA: Valor Agregado o Ingreso Nacional; p: Tasa de plusvalía.

Y la participación de los salarios en el ingreso nacional la podemos representar como:

$$w = \frac{V}{WA} = \frac{V}{V(1+p)} = \frac{1}{1+p} \quad (3.3)$$

w: Participación salarial; V: Capital Variable; p: Tasa de plusvalía.

Si suponemos que la tasa de plusvalía (p) tiende a infinito, la participación salarial tiende a cero.

$$p \rightarrow \infty$$

$$w \rightarrow 0$$

Y, si la tasa de plusvalía tiende a cero, la participación salarial tiende a 1.

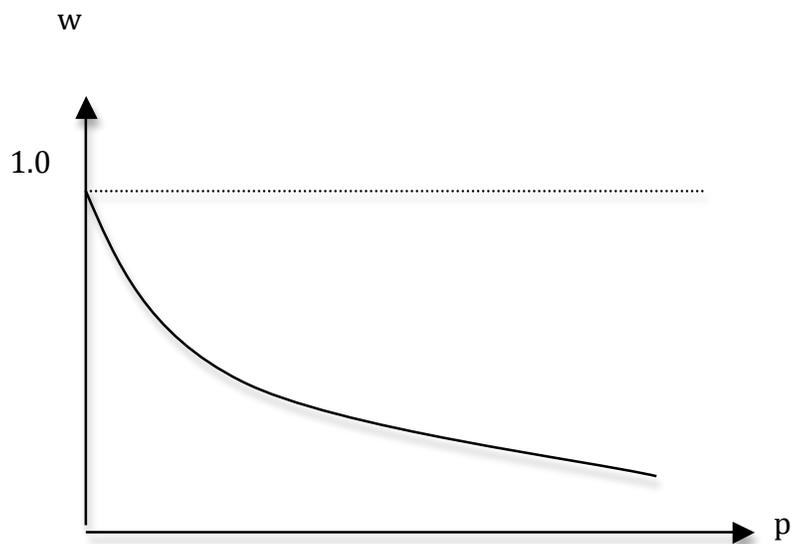
$$p \rightarrow 0$$

$$w \rightarrow 1$$

Las relaciones funcionales serían:

1.- Una elevación de la tasa de plusvalía provoca una caída en la participación salarial.

2.- La respuesta es menos que proporcional, o sea que un incremento del 10% de la tasa de plusvalía provoca un decremento de menos del 10% en la participación salarial.



Capítulo 4. Estimación de la plusvalía y tasa de plusvalía para México 2000-2010

4.1. La metodología del cálculo a realizar

Para estimar la plusvalía y la tasa de plusvalía seguiremos las recomendaciones del profesor José Valenzuela Feijóo en algunas notas de clases y en algunos de sus trabajos recientes y no tan recientes. Como nuestras preocupaciones giran en torno al crecimiento del producto (ingreso nacional), utilizaremos la metodología propuesta para analizar la participación salarial (w) y la del capital (k) en el ingreso nacional. En lo siguiente pasaremos a precisar la ruta a seguir.

4.1.1. Categorías de la Economía Política y las Cuentas Nacionales

Si bien existen bastantes discrepancias en torno a la utilización de los SCN para corroborar las hipótesis que se plantean desde la perspectiva clásica y marxista, creemos – junto al autor que seguimos de cerca – que se pueden lograr ciertas “traducciones” de los SCN a las categorías de la Economía política clásica y marxista¹⁶, las cuales nos permitan comprobar las hipótesis planteadas con la evidencia empírica. Si bien –nos dice el autor – “la información no es la más adecuada, se puede manejar una aproximación y deducir probables consecuencias [Valenzuela, 2010: p.]”. Es decir, en vez de olvidar o dejar de lado el potencial teórico de la escuela que nos preocupa, ensayemos un conjunto de

¹⁶ Existe un conjunto de trabajos orientados hacia ese objetivo. El trabajo de Shaik “Cuentas de Ingreso Nacional y Categorías Marxistas” en la revista *Economía: Teoría y practica*, No. 4, UAM, y Shaik y Tonak *Measuring the Wealth of Nation* presentan un esquema complejo bien ordenado y detallado para construir una alternativa. El problema radica en la información estadística del SCN de México, ya que la elaboración y recolección de datos no es tan abundante como en Estados Unidos. Otro trabajo importante es el publicado en la revista *Economía: Teoría y practica*, No. 4, UAM, intitulado “Estructura de valor y crisis de la economía mexicana”, donde presentan un excelente análisis sobre las categorías medidas en valor y las del SCN. El problema aquí es el de la no actualización y elaboración de las matrices de insumo-producto para la economía mexicana. Para el periodo de estudio que nos preocupa 2000-2010, simplemente no hay elaboración de estas matrices.

correspondencias las cuales nos permitan acercarnos al fenómeno en cuestión. Valenzuela – agrega – “en ocasiones, se puede trabajar sin una información completa y/o en términos de aproximaciones. Lo cual, no impide lograr conclusiones relativamente seguras o de alta probabilidad [Valenzuela, 2010: p. 20]”.

Nuestro trabajo se centrará en la óptica de la distribución del ingreso nacional entre capitalistas y trabajadores, y el crecimiento del producto.

a) Correspondencias básicas a manejar

Trabajaremos con el mayor nivel de agregación posible, lo cual nos facilitará algunos aspectos de la investigación. Primero, los indicadores a examinar son los siguientes: “Valor Bruto de la producción” y el “Valor Agregado total” según el SCN. Por el lado clásico y marxista: el “Valor Total” y el “Producto de Valor” o “Valor Agregado”.

En el SCN el Valor Bruto de la producción es el valor total de la producción que se valora en el momento en que los bienes y servicios surgen del proceso productivo.

El Valor Agregado según el SCN “es el saldo contable de la cuenta de producción de un establecimiento o industria que mide el valor creado por la producción y puede calcularse antes o después de restar el consumo de capital fijo, por tanto se puede definir el valor agregado bruto como el valor de la producción menos el consumo intermedio; de la misma manera el valor agregado neto consiste en el valor de la producción menos los valores del consumo intermedio y del consumo de capital fijo [INEGI, SCNM, 2008: p. 22]”.

$$VAB = VBP - CI \quad (4.1)$$

$$VAN = VAB - D \quad (4.2)$$

VAB: Valor Agregado Bruto; VBP: Valor Bruto de la Producción; VAN: Valor Agregado Neto; CI: Consumo Intermedio; D: Depreciación.

Desde el punto de vista de la economía política marxista el Valor Total es igual a la suma de todos los valores por unidad económica. Y decíamos que desde la perspectiva de Marx el valor expresa el trabajo total que se ha gastado en el proceso de producción.

$$W = Tt = Tp + Tvs \quad (2.1.e)$$

El Producto de Valor o Valor Agregado, representa el trabajo vivo social gastado durante el proceso productivo, digamos un año.

$$VA = Tvs$$

En el SCN las categorías mencionadas están en precios y en el de la economía política clásica y marxista en trabajo social, o valor.

En el SCN manejamos el VBP y el VAB o PIN. La relación entre el VBP y el PIN viene dada por el consumo intermedio (CI) y la depreciación (D).

$$VBP = CI + D + PIN \quad (4.3.)$$

El PIN se compone de remuneraciones totales (RT) y excedente bruto de operación (EXBO)

$$PIN = RT + EXBO = VBP - (CI + D) \quad (4.4)$$

Entonces:

$$VBP = (RT + EXBO) + (CI + D) \quad (4.3.a)$$

El producto interno bruto (PIB) sería:

$$PIB = VBP - CI = PIN + D \quad (4.5)$$

En economía política manejamos el Valor Total y el Valor Agregado o, como lo denominaba Marx, Producto de Valor. El Valor Agregado es igual al Valor Total menos el Valor Pasado (Wp). El valor pasado es igual al capital constante consumido (C). Y el Valor Agregado es igual al capital variable consumido (V) y plusvalía (P). Tendríamos:

$$W = Wp + WA = C + WA \quad (2.1.f)$$

$$WA = W - C = V + P \quad (2.6.c)$$

Por tanto:

$$W = C + V + P \quad (2.1.g)$$

Las correspondencias formales a manejar entre el SCN y EP serian:

SCN	Economía Política
Producción Bruta (VBP)	Valor Total (W)
Producto Interno Neto (PIN)	Valor Agregado (WA)
Consumo Intermedio (CI) + Depreciación (D)	Capital Constante consumido (C)
Salarios Totales a productivos(RT)	Capital Variable consumido (V)
PIN - RTp	Plusvalía

b) Supuestos Básicos

Las correspondencias anteriores pueden resultar bastantes sencillas e ingenuas, su validez exige supuestos heroicos. Si fueran validas, se trabajaría indistintamente con un sistema u otro, pero la situación no es esa, ya que medir en unidades monetarias no es igual a medir en unidades de valor. Nosotros haremos algunos supuestos que nos permitan utilizar el SCN como indicadores pertinentes para estimar las categorías de la economía política que nos preocupan, por tal motivo las estimaciones que presentamos deben tomarse con bastante cuidado:

1.- Dentro de las ramas productivas existen actividades que son improductivas; v.g. publicidad, finanzas, ventas, etc., por tanto los trabajadores dedicados a esas actividades no representan capital variable. Aquí suponemos que su existencia no afecta sustancialmente nuestras estimaciones. Dentro de las ramas improductivas hay actividades de orden productivo; v.g. educación, salud, establecimientos de comida, etc. En este trabajo consideramos como 50% productivos a los sectores servicios de salud y educación.

2.- El modo en que el SCN registra el nivel del producto introduce el problema de la doble contabilización, la cual tiende a sobrevaluar el nivel real que alcanza la producción. En este trabajo suponemos que, en caso de existir las duplicaciones, no afectan sustancialmente la magnitud de las estimaciones efectuadas. Así que aceptamos los indicadores del SCN.

3.- El modo de producción dominante a escala mundial y en la economía mexicana es el capitalista, por ello, para simplificar suponemos que toda la economía es capitalista. En un país como el nuestro, este supuesto parece ser el mas fuerte, ya que un rasgo distintivo de los países subdesarrollados es la llamada heterogeneidad estructural. La ocupación generada en los sectores no capitalistas es bastante fuerte, de alrededor de 2/3 de la ocupación total, incluso casi del 50%. Pero el ingreso generado por esos sectores no es tan fuerte, nuestro autor nos dice que aproximadamente del 10% del PIB

4.- El manejo de unidades de valor no es similar al manejo de unidades monetarias. En este trabajo, como la agregación es la mayor posible, suponemos que trabajar con unidades monetarias refleja bastante bien el comportamiento de las variables en valor.

4.1.2. La noción de trabajo productivo y los sectores productivos e improductivos.

La discusión de la categoría de trabajo productivo ha suscitado una gran polémica, que aun hoy en día el tocarlo “aviva el fuego” del debate, nosotros no pretendemos ahondar en él, si bien es importante, desbordaría el objetivo de éste capítulo. Nosotros, como primera aproximación, utilizaremos la noción genérica que comentamos al inicio de éste trabajo, con sus rasgos particulares en el capitalismo. Primero, el trabajo productivo es una actividad humana que da como resultado un producto¹⁷; segundo, que la productividad de dicho trabajo de lugar a un producto excedente. En el capitalismo el trabajo productivo asume la forma de fuerza de trabajo asalariada,¹⁸ y el dinero con el cual se compra la fuerza de trabajo está destinado a funcionar como capital, es decir, como un valor destinado a engendrar plusvalor. Los resultados del proceso de trabajo, que asume la forma de un proceso de valorización, tienen la forma de “productos-mercancías”. Y el producto excedente asume la forma de plusvalía. Estas son las características del trabajo productivo en el capitalismo, de acuerdo con Marx: “El trabajo productivo, desde el punto de vista de la producción capitalista, es el trabajo asalariado que, al cambiarse por la parte variable del capital, además de reproducir esta parte del capital (o sea el valor de su propia fuerza de trabajo), produce plusvalía para el capitalista [Marx, 1974: p. 134]”.

¹⁷ Vease el Capítulo 2 de este trabajo.

¹⁸ Vease el Capítulo 3 de este trabajo.

Figura 4.1. El trabajo productivo: dimensión genérica y específica en el capitalismo.

Aspecto genérico	Trabajo productivo gastado social	Producto	Producto Excedente
Aspectos Concretos bajo el capitalismo	Valor social	Mercancía	Plusvalía

Los sectores productivos de la economía son aquellos que gastan trabajo asalariado productivo y que dan como resultado mercancías, que necesariamente son medios de producción y medios de consumo, los cuales deben servir para reproducir el proceso de valorización del capital. Por tanto, los sectores productivos generan las condiciones para su reproducción capitalista, o sea, generan valor y plusvalía. Como bien señalan Dardón, Egurrola y Valdivieso: “la función del capital productivo es la de producir plusvalía. Para ello, como requisito previo, debe también producir valores. Y a la vez, para producir valores, debe producir valores de uso que sean productos en el sentido más riguroso del término: bienes que por su valor de uso sean capaces de renovar directa (medios de producción) o indirectamente (bienes de consumo personal ligados a la fuerza de trabajo) el patrimonio productivo de la sociedad [Dardón, Egurrola y Valdivieso, 1999: p. 140]”.

Los sectores improductivos por definición no gastan trabajo productivo, pero sí trabajo asalariado. Tenemos que estos sectores generan mercancías, pero que no cumplen con los requisitos de un producto, es decir, son “mercancías no-productos”. Por tanto, decimos que son sectores que no generan las condiciones de su propia reproducción, o sea, no generan valor y mucho menos plusvalía. Estos sectores se reproducen con cargo a la apropiación de plusvalía generada por los sectores productivos.

En México, de acuerdo a nuestra aproximación expuesta líneas arriba, hemos considerado como primordialmente sectores productivos e improductivos a los siguientes:

Cuadro 4.1. Sectores productivos e improductivos

Sectores Productivos	Sectores Improductivos
11 Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza	43-46 Comercio
21 Minería	51 Información en medios masivos
22 Electricidad, agua y suministro 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 Dirección de corporativos y empresas
61 - 62 Servicios educativos y servicios de salud (Ajustado por 50%, es decir, solo la mitad de ellos se consideran productivos).	56 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación
	71 Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos, y otros servicios recreativos
72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	81 Otros servicios excepto actividades del Gobierno
	93 Actividades del Gobierno y de organismos internacionales y extraterritoriales

Fuente: Elaborado con la noción de trabajo productivo del apartado 2.1 y 4.1.3, e INEGI, SCN, 1999-2010.

Nosotros consideramos como sectores productivos a la educación y salud, ya que son un elemento fundamental para renovar el proceso de trabajo. Para nosotros son bienes de consumo personal que requiere el productor directo para renovar su capacidad de trabajo,

en cuanto tal productor directo. Es una necesidad impuesta por el propio proceso de trabajo. El criterio de carácter operativo que se recomienda es tener como productivas aquellas actividades vinculadas a la reposición y regeneración del componente personal del patrimonio productivo, tales como servicios médicos, educación, etcétera. En concreto, estas últimas actividades se organizan bajo una forma social capitalista, y no capitalista (las que están en manos del Estado). En el país, el “modelo neoliberal” tiende a privatizar estos sectores (más marcado en educación), con lo cual podemos pensar que la producción de plusvalía también aumenta en dichos sectores. Como la tendencia a privatizar es mayor en la educación, no es así en la salud, o por lo menos es más lento, hemos simplificado y consideramos a los dos como un solo sector, del cual tomamos la mitad como productivo y la otra mitad como improductivo. Se puede decir que en el año 2000 la salud pública representa casi la mitad del sector salud en México [Nigenda, Troncoso, et. al., 2003]. Mientras que el sector educativo en el año 2000 tenía un 50% de educación privada a nivel superior, y se prevé que para 2010 sea de casi 60% [Centro de Estudios Sociales y Opinión Pública, 2005]; esta situación es menor en la educación básica (primaria y secundaria), la cual en el 2000 era de casi 30% [UNAM, 2002]. Aunque no tenemos datos sobre el año 2010, creemos que considerar 50% productivo a los sectores salud y educación durante el periodo, no afecta gravemente a nuestras siguientes estimaciones.

4.1.3. Ocupación asalariada productiva e improductiva

Comenzaremos comentando la situación de la ocupación, o mas claramente, la participación del trabajo productivo e improductivo en la economía mexicana. Durante el periodo en cuestión la ocupación total (entendida como “el total de puestos de trabajo que requiere toda la economía para realizar el proceso productivo en todas las actividades” según el SCN) creció, solamente, un 2.3%, lo equivalente a 0.2% anual. Es decir, la ocupación en la economía, prácticamente, se mantiene estancada durante el periodo. Cabe advertir, que dentro de la ocupación total se encuentran los ocupados en actividades productivas, es decir los trabajadores ocupados en los sectores productivos, y; los trabajadores improductivos, ocupados en sectores improductivos, véase Cuadro 4.1. Las ocupaciones productivas descendieron en el periodo en casi 5%, pero la variación anual fue

de -0.5%, una situación bastante preocupante. Por otro lado, las ocupaciones improductivas se incrementaron en 11.5% en el periodo, lo que equivale a 1.1% anual. Como vemos, las ocupaciones improductivas crecieron por encima de lo que creció la ocupación total.

Cuadro 4.2. Ocupación productiva e improductiva, México 2000-2010.

AÑO	OCUPACIÓN			PORCENTAJE	
	TOTAL	PRODUCTIVA	IMPRODUCTIVA	Productivos (tp)	Improductivos (ti)
2000	32,009,422	18,281,746	13,727,677	57.1	42.9
2001	31,827,104	17,982,675	13,844,430	56.5	43.5
2002	31,551,657	17,638,280	13,913,377	55.9	44.1
2003	31,706,086	17,737,275	13,968,811	55.9	44.1
2004	32,179,565	18,062,217	14,117,349	56.1	43.9
2005	32,342,842	17,996,933	14,345,909	55.6	44.4
2006	33,254,543	18,524,474	14,730,069	55.7	44.3
2007	33,625,186	18,486,241	15,138,945	55.0	45.0
2008	33,742,536	18,347,645	15,394,890	54.4	45.6
2009	32,379,677	17,314,894	15,064,783	53.5	46.5
2010	32,730,130	17,423,157	15,306,973	53.2	46.8
2000-2010*	2.3	-4.7	11.5	55.4***	44.6***
2000-2010**	0.2	-0.5	1.1		

Fuente: Estimaciones propias a partir de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, años correspondientes.

*Incremento en el periodo

**Tasa de crecimiento promedio anual

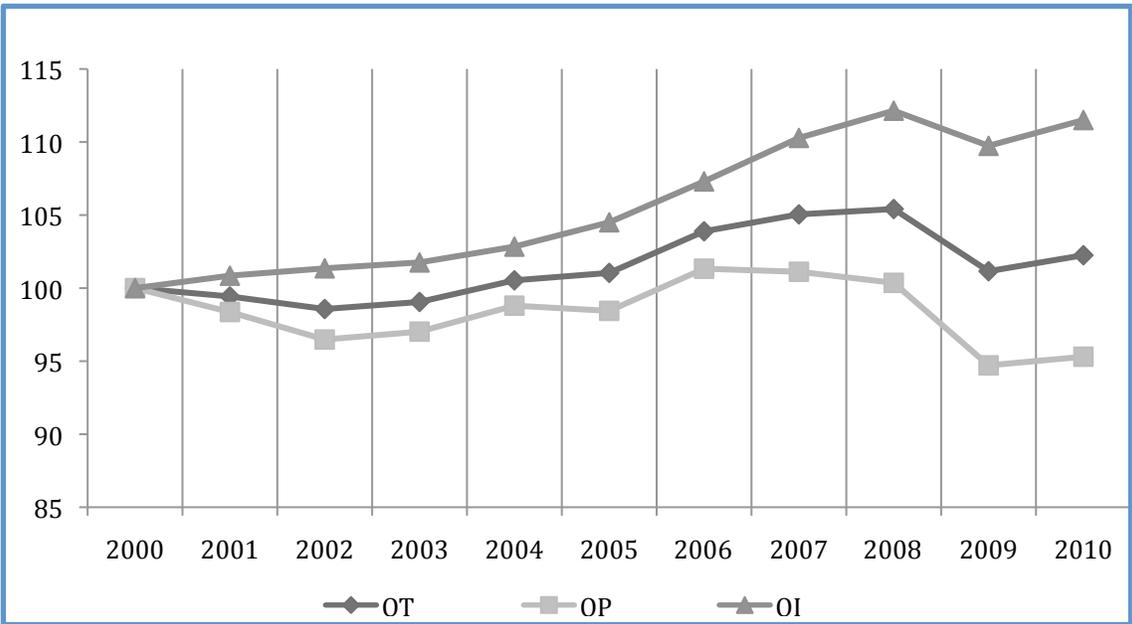
***Participación media

Al iniciar el nuevo siglo la participación de los trabajadores productivos en la ocupación total era del 57.1%, y la de los improductivos de 42.9%. Al concluir la primera década estas relaciones pasaron al 53.2% y 46.8%, respectivamente. Es decir, prácticamente la ocupación improductiva es igual a la ocupación productiva. Valga hacer una aclaración: estas estimaciones deben tomarse con bastante cuidado, seguramente la participación de productivos es bastante menor y la de improductivos mayor, pero con el cambio de

metodología de INEGI los productivos se van para arriba; lo que nos interesa subrayar son las tendencias o comportamiento de la variable.

Si elaboramos un índice de la evolución de la ocupación total, productiva e improductiva durante el periodo, donde 2000 es igual a 100, lo que vemos es una tendencia creciente de la ocupación en los sectores improductivos, y consiguiente, una disminución de la misma en los sectores productivos. Esto no es nada nuevo, es un fenómeno que ya han señalado algunos investigadores, pero para periodos anteriores.¹⁹

Gráfico 4.1. Evolución de la ocupación total, productiva e improductiva, México 2000-2010. (2000=100)



Fuente: elaborado a partir de cuadro 4.2.

Como vemos, en el país no sólo es muy reducido el incremento ocupacional. También es grave la composición ocupacional, cada vez más proclive al peso de los segmentos improductivos.

¹⁹ Véase, José Valenzuela y Jorge Isaac, Explotación y Despilfarro, 1999; y Sandoval Manzano, José G. 2007. Notas sobre el crecimiento económico en México. Tesis de Maestría. Facultad de Economía de la UNAM.

**Cuadro 4.3. Distribución de la ocupación por sectores económicos.
México. Porcentajes**

AÑO	Agricultura	Industria	Servicios	Total
2000	17.5	28.3	54.2	100
2005	13.9	25.7	60.4	100
2010	13.3	25.2	61.5	100

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL

La ocupación en el sector servicios es apabullante. En el año 2000 la ocupación en el sector servicios era de 54.2%, del 17.5% en el sector agrícola y del 28.3% en el sector industrial. Durante el año 2005 la ocupación en el sector servicios era de 60.4%, en la agricultura del 13.9% y la industria del 25.7%. Llegado el año 2010 la ocupación llega a 61.5% en el sector servicios, de 13.3% en el sector agrícola y de 25.2% en el industrial. Se observa una caída fuerte de la ocupación en los sectores productivos de la economía, y un incremento en el sector servicios. Algo que se constata con la caída del coeficiente de productivos de la economía.

En los últimos años el problema se ha venido acentuando y el peso de los improductivos se aproxima al 50% de la ocupación total. Además, la remuneración por ocupado es bastante más alta en el segmento improductivo. Con respecto a los salarios que perciben los trabajadores totales, productivos e improductivos se tiene la siguiente situación:

Durante el periodo los salarios totales se multiplicaron por 2, mientras que los salarios que corresponden a los trabajadores productivos se multiplicaron por 1.8; por su parte, los que corresponden a trabajadores improductivos se multiplicaron por 2.2. Para el año 2000 la participación de los trabajadores productivos en los salarios totales era del 51%, y la de los trabajadores improductivos del 49%. Pero al llegar el 2010, esta situación cambia, teniendo una participación de los productivos del 45.2% y los improductivos de 54.8%. Es decir, cae la participación de los productivos, mejorando la situación de los improductivos.

Entre 2000 y 2010 el coeficiente promedio de salarios a productivos (sp) fue de 48.1% y el coeficiente promedio de salarios a improductivos (si) de 51.9%. Y teníamos que el coeficiente de productivos (tp) en el periodo fue de 55.4% y el de improductivos (ti) de

44.6%. Esta discrepancia nos está indicando que existe un diferencial de salarios entre sectores productivos e improductivos. Por cierto, a favor de los improductivos.

**Cuadro 4.4. Salarios a productivos e improductivos
(precios corrientes de cada año).**

AÑO	SALARIOS			PORCENTAJES	
	TOTALES (ST)	PRODUCTIVOS (Sp)	IMPRODUCTIVOS (Si)	Productivos (sp)	Improductivos (si)
2000	1,866,099,790	951,112,529	914,987,261	51.0	49.0
2001	2,052,021,696	1,033,696,644	1,018,325,052	50.4	49.6
2002	2,212,644,333	1,084,027,797	1,128,616,536	49.0	51.0
2003	2,370,474,417	1,147,314,802	1,223,159,615	48.4	51.6
2004	2,540,339,508	1,230,737,724	1,309,601,785	48.4	51.6
2005	2,729,235,203	1,313,159,806	1,416,075,398	48.1	51.9
2006	2,955,305,029	1,416,794,326	1,538,510,703	47.9	52.1
2007	3,172,065,911	1,509,405,128	1,662,660,783	47.6	52.4
2008	3,402,735,204	1,599,655,597	1,803,079,607	47.0	53.0
2009	3,473,776,340	1,590,815,828	1,882,960,513	45.8	54.2
2010	3,679,626,929	1,665,027,677	2,014,599,252	45.2	54.8
2000-2010*	2.0	1.8	2.2	48.1**	51.9**

Fuente: Estimaciones propias a partir de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, 1999-2004 y 2003-2010.

*Incremento en el periodo

**Participación media

En lo referente a los salarios por ocupación tenemos: durante el periodo analizado los niveles salariales relativos, promedio anual del periodo, eran 100 para el total de la economía, 87 para sector productivo y, 116 para sector improductivo. Es decir, el salario de los trabajadores productivos se va cerca de 13% por debajo del salario medio; mientras el salario de los trabajadores improductivos se va un 16% por encima del salario medio. Vea el siguiente cuadro 4.5.

Mientras que en el año 2000 los niveles relativos eran 100 salario medio total, 89 salario medio productivo y 114 salario medio improductivo; ya en el año 2010 los niveles eran 100 salario medio total, 85 salario medio productivo y 117 salario medio improductivo. Por tanto, tenemos una creciente disparidad salarial durante el periodo analizado.

Cuadro 4.5. Salarios Nominales por hombre ocupado (precios corrientes de cada año).

AÑO	Ocupado Medio	Ocupado Productivo	Ocupado improductivo	Participación		
	A	B	C	D=B/A	E=C/A	F=C/B
2000	58,298.5	52,025.3	66,652.7	89.2	114.3	128.1
2001	64,474.0	57,482.9	73,554.9	89.2	114.1	128.0
2002	70,127.7	61,458.8	81,117.4	87.6	115.7	132.0
2003	74,764.0	64,683.8	87,563.6	86.5	117.1	135.4
2004	78,942.6	68,138.8	92,765.4	86.3	117.5	136.1
2005	84,384.5	72,965.8	98,709.4	86.5	117.0	135.3
2006	88,869.2	76,482.3	104,446.9	86.1	117.5	136.6
2007	94,336.0	81,650.2	109,826.7	86.6	116.4	134.5
2008	100,844.1	87,185.9	117,122.0	86.5	116.1	134.3
2009	107,282.6	91,875.6	124,990.9	85.6	116.5	136.0
2010	112,423.2	95,564.1	131,613.2	85.0	117.1	137.7
2000-2010*	1.9	1.8	2.0	86.8**	116.3**	134.0**

Fuente: Estimaciones propias a partir de INEGI, SCN, 1999-2010.

4.1.4. La plusvalía y la tasa de plusvalía.

Recordemos que la tasa de plusvalía, por definición, es igual al cociente entre la masa de plusvalía anual y el capital variable consumido en el año. El capital variable lo asimilamos a los salarios pagados a los trabajadores en los sectores productivos. En cuanto a la plusvalía, la asimilamos igual al Producto Interno Neto a precios corrientes de cada año del SCN menos los salarios a productivos. Las estimaciones se encuentran en el siguiente cuadro.

En el periodo de “alternancia política” que representa el sexenio de Vicente Fox, la tasa de plusvalía paso de 4.78 en el 2000 (un nivel elevado de la tasa de plusvalía), a un 5.41 en el 2005. Es decir, durante estos años la variación porcentual de la tasa de plusvalía es del 13%. Para el año 2006, fecha en que Fox deja el mando del país a Felipe Calderón, la tasa de plusvalía se encuentra en un nivel de 5.68. Ya en el año de 2010 la tasa de plusvalía se encontraba a un 6.04, un nivel brutalmente elevado. Es decir, en cuatro años la tasa de plusvalía se elevo un 6%.

Cuadro 4.6. Plusvalía y tasa de plusvalía, México 2000-2010.
(Precios corrientes de cada año)

AÑO	Producto Interno Neto	Capital Variable	Plusvalía	Tasa de plusvalía
	PIN	V	P	p
2000	5,502,005,651	951,112,529	4,550,893,122	4.78
2001	5,808,253,407	1,033,696,644	4,774,556,763	4.62
2002	6,260,316,646	1,084,027,797	5,176,288,849	4.78
2003	6,872,449,755	1,147,314,802	5,725,134,953	4.99
2004	7,802,122,481	1,230,737,724	6,571,384,758	5.34
2005	8,416,334,555	1,313,159,806	7,103,174,750	5.41
2006	9,460,367,519	1,416,794,326	8,043,573,193	5.68
2007	10,317,763,210	1,509,405,128	8,808,358,082	5.84
2008	11,055,383,924	1,599,655,597	9,455,728,327	5.91
2009	10,615,488,197	1,590,815,828	9,024,672,370	5.67
2010	11,723,456,498	1,665,027,677	10,058,428,821	6.04

Fuente: Columna 2: INEGI, SCN, años correspondientes.
Columna 3: Corresponde al monto de salarios a trabajadores productivos.

Si bien, nos dice Valenzuela que en el “modelo neoliberal” la tasa de plusvalía da un salto brutal, hasta llegar a un nivel de 6 para luego mantenerse relativamente estable. Nuestras estimaciones, por muy toscas que parezcan, bien pudieran acercarse mucho al fenómeno en cuestión en la economía mexicana durante el periodo, incluso observamos que vuelve a crecer la tasa de plusvalía. Más vale acercarse al fenómeno, aunque sea en términos aproximados.

En términos de tiempo de trabajo, vemos que en el año 2000 los trabajadores mexicanos se apropiaban del producto, por hora trabajada, de 10 minutos 4 segundos y los capitalistas se apropiaban de 49 minutos 56 segundos. Al terminar la década los trabajadores se apropiaban de 8 minutos 5 segundos y, el capital se apropia de 51 minutos 55 segundos.

Cuadro 4.7. Tiempo de trabajo necesario y trabajo excedente, México 2000-2010.

AÑO	Tiempo de trabajo necesario (TN)	Tiempo de trabajo excedente (TE)
2000	10'4''	49'56''
2001	10'7''	49'53''
2002	10'4''	49'56''
2003	10'0''	50'00''
2004	9'5''	50'55''
2005	9'4''	50'56''
2006	9'0''	51'00''
2007	8'8''	51'52''
2008	8'7''	51'53''
2009	9'0''	51'00''
2010	8'5''	51'55''

Fuente: estimado a partir de cuadro 4.5.

4.2. Comportamiento de los determinantes de la tasa de plusvalía

Como vemos, la tasa de plusvalía se mantiene en un nivel bastante elevado, en promedio de 5.4, incrementándose cerca de un 26%. Pero ¿Qué explica dicho nivel de la tasa de plusvalía? Esto es lo que pasamos a revisar brevemente en este apartado.

Primero, la extensión de la jornada de trabajo anual parece tener un comportamiento constante durante el periodo, incluso – según datos de la OCDE – ésta disminuyó un 3%; por lo que suponer que la jornada anual se mantiene constante no es grave.

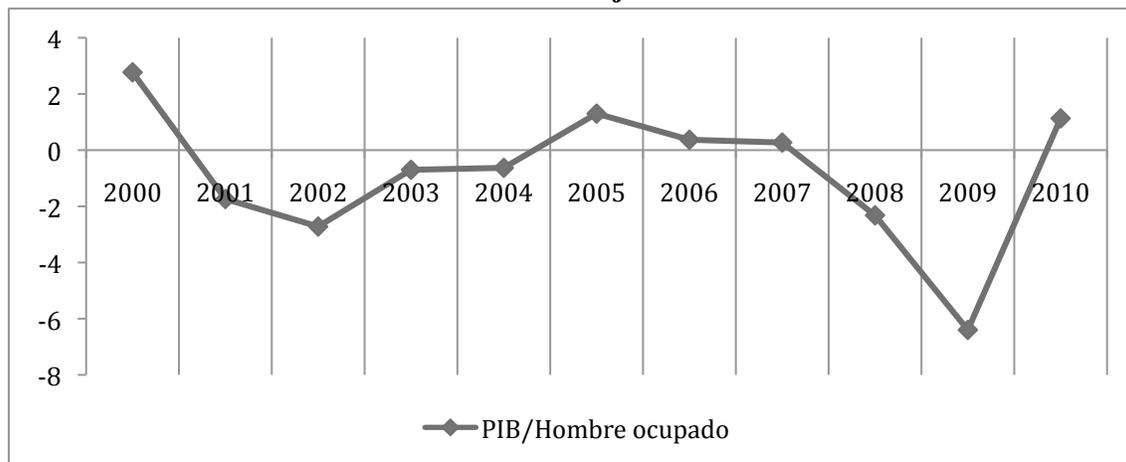
**Cuadro 4.8. Evolución de la jornada anual de trabajo por hombre ocupado, México.
(Índice 2000=100)**

AÑO	Jornada de trabajo anual
2000	100.0
2005	98.7
2010	97.0

Fuente: Para la jornada anual de trabajo promedio por hombre ocupado, OCDE, Average annual hours actually worked per Yorker, pagina web <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=ANHRS>

Segundo, la productividad del trabajo, considerándola de manera muy gruesa, como la relación del PIB sobre hombre ocupado, ha tenido un comportamiento bastante deplorable; ésta creció a ritmos positivos en el 2000, 2005, 2006 y 2007, en 2.77%, 1.3%, 0.37% y 0.27%, respectivamente. En el periodo la variable cayó en -0.87% promedio anual. Si bien la variable a privilegiar sería la productividad en el sector de bienes de consumo obrero, pasamos a suponer que ésta tiene un comportamiento similar.

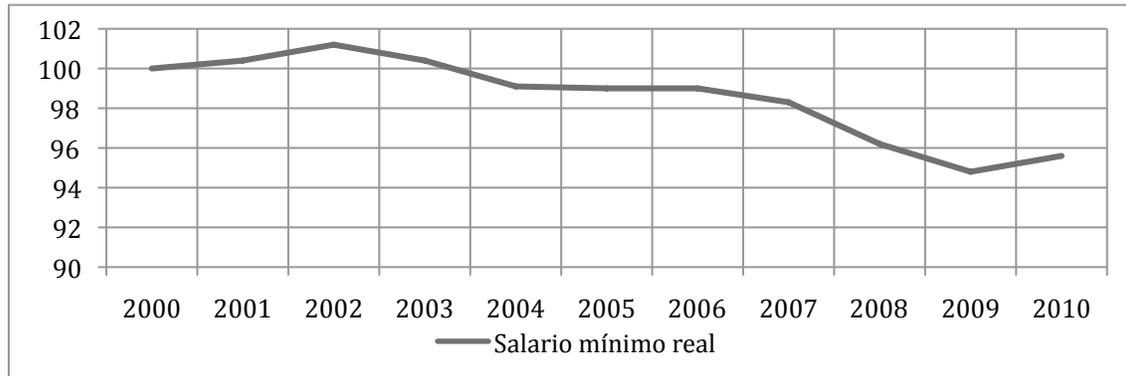
Gráfico 4.2. Crecimiento real de la productividad, México. PIB por hombre ocupado. Porcentajes



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL

Tercero, la situación anterior provoca que el mecanismo de la plusvalía relativa en México se encuentre estancado, y combinado con una jornada anual constante, parece sorprendente que la tasa de plusvalía tenga un nivel bastante elevado, así que su incremento se explicaría en gran medida por el comportamiento de los salarios reales.

Gráfico 4.3. Evolución del salario mínimo real, México.
(2000=100)



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL

En los últimos 10 años los salarios mínimos reales descendieron en promedio cerca de 5% en el periodo, una tendencia que viene aquejando a los trabajadores mexicanos desde la década de los ochenta. Una de las razones se encuentra en fijar el aumento de los salarios en función de la inflación esperada para el siguiente año, donde la inflación real resulta mayor que el aumento de los salarios; además del débil aumento de la ocupación formal que presiona los salarios hacia abajo. Otro elemento es, seguramente, la fuerte represión y la débil fuerza sindical de los trabajadores mexicanos. Esta situación permite el incremento de la tasa de plusvalía, ya que no podría ser de otra manera en un contexto de baja productividad, con lo cual se genera cada vez menor capacidad de compra de los salarios reales. Como podemos ver, los altos niveles de la tasa de plusvalía en la primera década del nuevo siglo se produce por el mecanismo más retrógrado del sistema, la plusvalía absoluta; algunos autores han llegado a hablar de “plusvalía regresiva” [Dardón, Egurrola y Valdivieso, 1999: p. 153]

Capítulo 5. La tasa de plusvalía: crecimiento y distribución del ingreso, México 2000-2010.

5.1. Usos de la plusvalía y crecimiento en la economía política clásica y marxista

El papel que juega el excedente económico en el ritmo de crecimiento de la economía es muy importante. Pero no basta que exista, sino como se utilice. Al comienzo de este trabajo habíamos señalado las formas principales de utilización del excedente económico, en este caso de la plusvalía: a) Acumulación productiva, b) Gastos improductivos, c) Transferencias al exterior (consideramos sólo la vía de saldo externo deficitario).

Los clásicos le concedían un papel muy importante al uso capitalista de la plusvalía, es decir, a la acumulación. Por otra parte denunciaban y condenaban el uso del excedente por parte de las clases terratenientes y feudales de su época. Adam Smith y David Ricardo, en la época de ascenso de la burguesía industrial en Inglaterra denunciaban las formas de consumo de las clases sociales dominantes del antiguo régimen. Ya que el consumo de estas élites en decadencia se suministraba con cargo al excedente de la producción. Adam Smith refiriéndose al carácter parasitario de la clase terrateniente dice: “el trabajo de algunos de los órdenes más respetables en la sociedad, es semejante al de los servidores domésticos y no producen ningún valor (...) El soberano, por ejemplo, con todos los funcionarios –tanto de justicia como de guerra – que sirven a sus órdenes, con toda la marina y el ejército, son trabajadores improductivos. Son los servidores del público y son mantenidos por una parte del producto anual de la industria de otras gentes (...) [Citado en Baran, 1973: p. 41]”. Lo que denunciaba Smith era que el consumo de las elites feudales reducía los montos del excedente, y no tenían ningún efecto sobre el crecimiento de la capacidad productiva del país. Para Smith, tanto como Ricardo la disminución del gasto improductivo del excedente y por consiguiente su apropiación por parte de la burguesía industrial era un factor crucial para el crecimiento económico: “Cuando la producción anual de un país repone más que su consumo anual, se dice que incrementa su capital; cuando su consumo anual no llega a ser reemplazado por su producción anual, se dice que disminuye su capital. El capital puede, por lo tanto, ser aumentado por un incremento de la producción

o por una disminución del consumo improductivo [David Ricardo, citado en Baran, 1973, p. 41]”. Esta opinión de Ricardo, muestra claramente la necesidad de que sea el capitalista industrial quien se apropie del excedente, es decir, que se centre en la producción y acumulación de plusvalía.

El crecimiento del ingreso nacional o producto agregado, según Smith se da “(...) aumentando el número de trabajadores productivos o las aptitudes productivas de los operarios que ya existen [Citado en Guillén, 1978: p. 60]”. Es decir, el crecimiento del producto se posibilita aumentando la ocupación productiva y/o incrementando la productividad del trabajo. Ricardo opinaba algo muy similar, el decía que “la riqueza de un país puede aumentarse de dos modos: empleando una porción mayor de las rentas en el mantenimiento de trabajadores productivos (...), y puede aumentarse también la riqueza sin utilizar más trabajo que anteriormente, haciendo que éste sea más productivo (...) [Citado en Valenzuela, 1997: p. 128]”. Como vemos, para los clásicos el proceso de acumulación consiste principalmente en el volumen de la ocupación productiva y la productividad del trabajo. Marx maneja un concepto de acumulación más amplio, pues incluye en él el acervo de capital fijo y la ampliación de materias primas, es decir, de lo que denominó capital constante. Por tanto, la acumulación debería implicar un determinado crecimiento de los trabajadores productivos.

Celso Furtado nos presenta los elementos más generales del proceso de acumulación y crecimiento: “Por el lado de la producción, aparece la creación del excedente; por el lado de la distribución, la apropiación de ese excedente por un grupo minoritario (por ejemplo, los capitalistas, JSV); y por el lado de la acumulación, la posibilidad de aumentar la productividad con la incorporación del excedente al proceso productivo. (...) En última instancia, son estos dos factores los que permiten el crecimiento [Furtado, 1968: p. 148]”.

Tenemos entonces que:

i) Para los clásicos el crecimiento de la economía dependía del monto del excedente y su utilización productiva.

ii) En este proceso lo fundamental era elevar al máximo el nivel del excedente económico y/o la reducción al mínimo del consumo improductivo.

Para ordenar nuestras apreciaciones, conviene señalar una expresión algebraica de la tasa de crecimiento del producto.

$$rg = \frac{\Delta PA}{PA} \quad (5.1)$$

PA: producto agregado o ingreso nacional.

Multiplicamos la expresión (5.1) por $\frac{Pe}{Pe} = 1$, y por el nivel de la acumulación $\frac{\Delta KF}{\Delta KF}$

$$rg = \left(\frac{Pe}{PA} \right) \left(\frac{\Delta KF}{Pe} \right) \left(\frac{\Delta PA}{\Delta KF} \right) \quad (5.1.a)$$

donde $\frac{Pe}{PA}$: pra: potencial de reproducción ampliada; $\frac{\Delta KF}{Pe}$: tasa de acumulación; $\frac{\Delta PA}{\Delta KF}$: α' : coeficiente producto-capital incremental.

5.1.1. Tasa de plusvalía y potencial de reproducción ampliada

Primero, recordemos que el potencial de reproducción ampliada es la relación o cociente entre el producto excedente (o plusvalía) y el producto agregado (o ingreso nacional).²⁰ Esta relación indica el nivel máximo de inversión y crecimiento como posibilidad del sistema económico. O bien, es el monto de producto que opera como excedente por cada unidad de producto agregado [Valenzuela, 1999: p. 122].

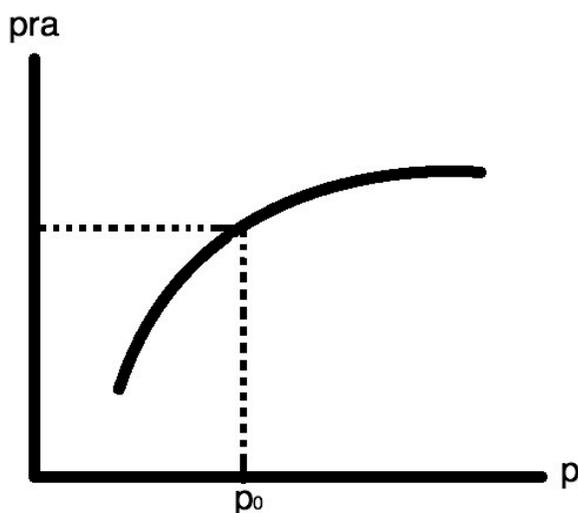
Podemos expresar el potencial de reproducción ampliada como:

$$pra = \frac{P}{V+P} = \frac{\frac{P}{V}}{\frac{V+P}{V}} = \frac{p}{1+p} \quad (5.2)$$

²⁰ Este concepto se acerca mucho a lo que Bettelheim llamaba tasa de formación del excedente económico, que se define como relación entre el excedente económico corriente y el producto social disponible. Véase Charles Bettelheim, "El excedente económico, factor básico de una política de desarrollo", en Planificación y Crecimiento Acelerado, FCE, 1981, México.

Por tanto, tenemos que $pra = f(p)$; en que $f'(p) > 0$ y $f''(p) < 0$.²¹ Es decir, el pra está en función directa con la tasa de plusvalía, así que cuando se eleva la tasa de plusvalía, también se eleva el potencial de reproducción ampliada, aunque en términos menos que proporcionales. Tenemos, entonces, que cuando la tasa de plusvalía se va incrementando, la respuesta del (pra) va siendo más y más débil.

Gráfica 5.1. Potencial de reproducción ampliada y tasa de plusvalía



En México, durante el periodo que venimos analizando, el potencial de reproducción ampliada se incrementó sólo un 3.7%, mientras que la tasa de plusvalía lo hizo en casi 26%. La razón entre el incremento del (pra) y el incremento de la tasa de plusvalía es de 0.14, lo que nos indica la baja elasticidad con que responde el (pra) a las variaciones de la tasa de plusvalía. En el siguiente cuadro se muestra la información correspondiente.

²¹ Desarrollando la derivada tenemos:

$$f'(p) = \frac{\partial \left(\frac{p}{1+p} \right)}{\partial p} = \frac{(1+p) \left(\frac{\partial p}{\partial p} \right) - (p) \left(\frac{\partial(1+p)}{\partial p} \right)}{(1+p)^2} = \frac{1+p-p}{(1+p)^2} = \frac{1}{(1+p)^2} > 0; \text{ por tanto, } f''(p) < 0$$

Cuadro 5.1. Tasa de plusvalía y potencial de reproducción ampliada

AÑO	Tasa de plusvalía	Potencial de reproducción ampliada	
	p	(pra)	índice
2000	4.78	0.827	100.0
2001	4.62	0.822	99.4
2002	4.78	0.827	100.0
2003	4.99	0.833	100.7
2004	5.34	0.842	101.8
2005	5.41	0.844	102.0
2006	5.68	0.850	102.8
2007	5.84	0.854	103.2
2008	5.91	0.855	103.4
2009	5.67	0.850	102.8
2010	6.04	0.858	103.7

Fuente: Elaborado a partir de cuadro 4.6, y $pra = \frac{p}{(1+p)}$

En el año 2000 el (*pra*) era del 82.7%, o sea, de cada 100 unidades de ingreso nacional casi 83 representan plusvalía, una proporción muy elevada; mientras que para 2010 se llega a un nivel de casi 86%, es decir, de cada 100 unidades de ingreso nacional, 86 representan plusvalía. Esto significa que en México, durante el periodo “neoliberal” de la llamada “transición” cumple muy bien un requisito que los clásicos y Marx señalaban con gran importancia, aumentar al máximo la parte del ingreso nacional que funcione como excedente [Valenzuela, 2001: p. 115]. Si bien los economistas convencionales suelen esgrimir que el lento crecimiento de economías como la mexicana se debe a la falta de ahorro interno, y por tanto, a la baja inversión;²² en nuestro país lo que sobra es el excedente.

5.1.2. Plusvalía y acumulación

Como mencionamos, los clásicos y Marx consideraban la acumulación como elemento fundamental del crecimiento. Ésta opera por el lado de la demanda y por la oferta: primero,

²² Con lo cual sólo repiten en nombre de la inversión extranjera el “mandamiento” de Say: “el ahorro determina a la inversión”.

por el lado de la demanda funciona como un gasto que realiza a la plusvalía, como compra de medios de producción y bienes de consumo de trabajadores adicionales; y por la oferta, como expansión o mayor producción.

A los gastos que se destinan a realizar la plusvalía se llaman “gastos que realizan el excedente”, los cuales son los gastos o componentes de la demanda global que se destinan a comprar los productos-mercancías que forman parte del producto excedente.

$$GRE = Ak + GI + (X - M) \quad (5.3)$$

Ak: Acumulación; GI: Gastos improductivos; (X-M): Exportaciones netas.

Como es sabido, durante los últimos años del siglo pasado dominados por el “modelo neoliberal” la acumulación se desploma. En la primera década del nuevo siglo, la acumulación tiene prácticamente un comportamiento similar.

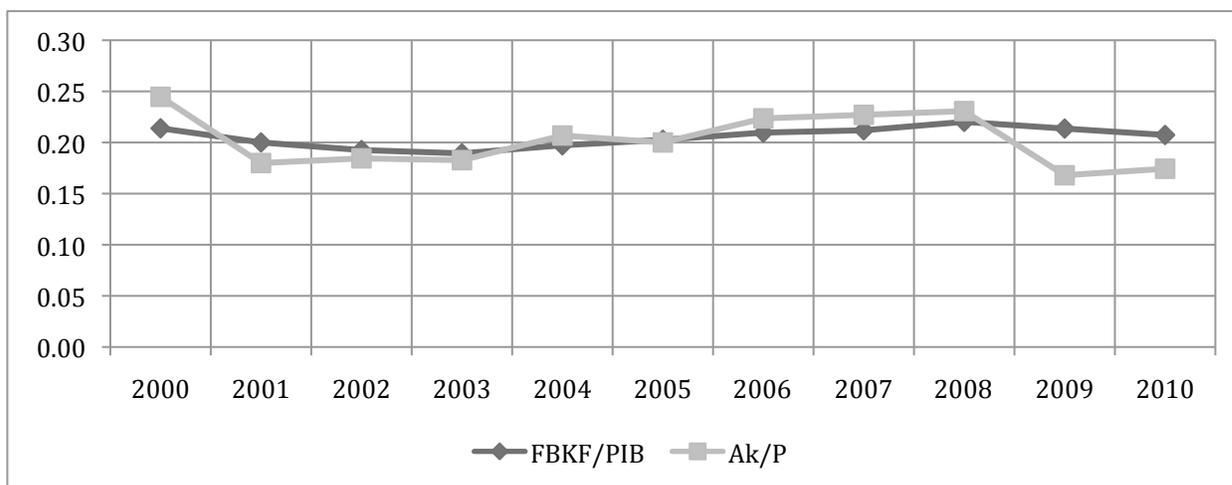
Cuadro 5.2. Acumulación y Tasa de Acumulación, México 2000-2010 (Precios corrientes de cada año)

AÑO	A Plusvalía	B Formación Bruta de Capital Fijo	C Variación de Existencias	D=B+C Inversión Geográfica Bruta	E Consumo de Capital Fijo	F=D-E Acumulación	G=F/A Tasa de Acumulación
2000	4,636,544,146	1,287,651,830	365,413,501	1,653,065,331	518,643,533	1,134,421,797	0.24
2001	4,706,675,520	1,274,111,297	133,580,893	1,407,692,190	561,002,191	846,689,999	0.18
2002	5,155,227,796	1,322,346,213	234,610,274	1,556,956,487	606,061,859	950,894,628	0.18
2003	5,725,134,953	1,430,894,123	298,732,443	1,729,626,566	683,353,628	1,046,272,938	0.18
2004	6,571,384,758	1,688,919,410	429,329,577	2,118,248,987	759,182,987	1,359,066,000	0.21
2005	7,103,174,750	1,868,318,555	356,606,208	2,224,924,763	804,314,469	1,420,610,294	0.20
2006	8,043,573,193	2,168,978,392	513,146,964	2,682,125,356	883,697,093	1,798,428,263	0.22
2007	8,808,358,082	2,392,886,783	579,764,305	2,972,651,088	972,736,379	1,999,914,709	0.23
2008	9,455,728,327	2,675,555,273	601,926,124	3,277,481,397	1,095,937,721	2,181,543,676	0.23
2009	9,024,672,370	2,537,749,537	242,336,129	2,780,085,666	1,264,188,203	1,515,897,463	0.17
2010	10,058,428,821	2,704,740,776	368,242,672	3,072,983,448	1,319,738,828	1,753,244,620	0.17

Fuente: Estimación propia a partir de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, años correspondientes.

Durante el periodo analizado, los primeros diez años del siglo XXI, la tasa de acumulación pasó de 24% en el 2000 a 17% en 2010. Es decir, se redujo cerca de un 28% en el periodo, un descenso bastante significativo.

Gráfico 5.2. Formación bruta de capital sobre PIB (coeficiente de acumulación), y tasa de acumulación, México 2000-2010.



Fuente: Elaborado a partir de INEGI, SCNM y Cuadro 5.2

Se denomina a la proporción de la formación bruta de capital sobre PIB como tasa de inversión o coeficiente de inversión. Vemos que este indicador tiene un nivel bastante mediocre durante el periodo de 2000-2010, prácticamente se mantiene estancado. En el año 2000 el coeficiente era del 21%, mientras que en el 2010 era similar, de 21%.

El requisito de los clásicos para maximizar la tasa de acumulación no se cumple en México, en cambio se tienen niveles de acumulación bastante mediocres, en contraste con una tasa de formación del excedente bastante elevada. Es decir, se tiene una producción alta de excedente y muy baja acumulación.

5.1.3. Los gastos improductivos

Aquí pudiéramos suponer que el excedente que no se acumula se va por la vía de la utilización improductiva, con cargo a los llamados gastos improductivos. Estos gastos son un componente de la demanda agregada que no tiene como fin la utilización productiva del excedente, es decir, no sirve para ampliar las capacidades productivas del país. Aun así, representan junto a los gastos de acumulación, un elemento fundamental para realizar el

excedente. Donde podemos decir, que el comportamiento de uno de ellos afecta en el nivel del otro.²³

Cuadro 5.3. Consumo de las familias, Consumo capitalista, Consumo de gobierno y consumo de los trabajadores improductivos, México 2000-2010 (precios corrientes de cada año)

AÑO	Consumo de las familias	Consumo Capitalista	Consumo de gobierno	Salarios a improductivos	Ck/P	Cg/P	Ci/P
2000	3,920,427,880	2,054,328,090	639,894,090	914,987,261	44.3%	13.8%	19.7%
2001	4,306,162,311	2,254,140,615	713,800,259	1,018,325,052	47.9%	15.2%	21.6%
2002	4,605,989,201	2,393,344,868	793,694,782	1,128,616,536	46.4%	15.4%	21.9%
2003	5,042,755,380	2,672,280,963	893,844,180	1,223,159,615	46.7%	15.6%	21.4%
2004	5,673,796,653	3,133,457,145	920,896,071	1,309,601,785	47.7%	14.0%	19.9%
2005	6,141,604,273	3,412,369,070	988,422,028	1,416,075,398	48.0%	13.9%	19.9%
2006	6,714,071,474	3,758,766,445	1,077,336,674	1,538,510,703	46.7%	13.4%	19.1%
2007	7,315,467,648	4,143,401,737	1,181,293,306	1,662,660,783	47.0%	13.4%	18.9%
2008	7,847,576,578	4,444,841,374	1,298,232,584	1,803,079,607	47.0%	13.7%	19.1%
2009	7,848,931,610	4,375,155,270	1,425,961,622	1,882,960,513	48.5%	15.8%	20.9%
2010	8,593,899,425	4,914,272,496	1,538,056,229	2,014,599,252	48.9%	15.3%	20.0%

Fuente y método:

Consumo de las familias: Se corresponde con la categoría consumo privado del SCNM.

Consumo Capitalista: se estima restando del consumo de las familias, las remuneraciones totales. Lo que supone que no hay consumo por parte de sectores no asalariados y no capitalistas. Estos segmentos de la población, aunque numerosos, por su bajo nivel de ingreso explican una porción pequeña del consumo total. Como sea, el supuesto introduce un sesgo hacia arriba en el cálculo.

Consumo de Gobierno: Se corresponde con la categoría del SCNM.

Salarios improductivos: es el monto de salarios pagados a los sectores improductivos, vea cuadro 4.3. Se supone que los trabajadores en estos sectores gastan lo que ganan.

Parte de la plusvalía que no se acumula se consume improductivamente²⁴, representa el consumo de los capitalistas, el consumo del gobierno, y los salarios pagados a los trabajadores improductivos. Cada uno de ellos no es más que plusvalía disfrazada.

²³ Cargando un poco las tintas, podríamos pensar, que si aumentaran los gastos de acumulación, veríamos una disminución de los gastos improductivos. Y al contrario, una baja en los gastos de acumulación, posiblemente provocaría un aumento de los gastos improductivos. Sino fuera de esa manera se tendría una grave crisis de realización.

²⁴ A decir verdad, el consumo de la plusvalía juega un rol importante como componente de la demanda agregada, en cierta medida, significa un aumento del consumo y permite su diversificación, con lo cual afecta positivamente la estructura de la acumulación. Este aspecto es considerado en la teoría keynesiana de la

- i) El consumo capitalista, se encuentra en el año 2000 en un nivel de 44.3%, es decir, de cada 100 unidades de producto excedente (plusvalía) cerca de 44 se consumen por los capitalistas. Mientras que en el 2010, llega a 49%, o sea, de cada 100 unidades de excedente cerca de 49 representan consumo capitalista. Tenemos que la parte de la plusvalía que consumen los capitalistas de manera improductiva, se incrementó poco más de 10% en el periodo.
- ii) Si suponemos que los trabajadores asalariados ocupados en los sectores improductivos gastan lo que ganan, el monto de sus salarios representan un gasto en consumo. Recordemos que esos salarios representan plusvalía. El consumo de los trabajadores improductivos se encontraban en un nivel de 19.7% en el año 2000, y pasa a un nivel de 20% en el año 2010. Prácticamente no se mueven (1.5%), a pesar de que su participación en el consumo del total de asalariados (productivos más improductivos) paso de 49% en el 2000, al casi 55% en el 2010.
- iii) El consumo de gobierno, aclaremos, - según las cuentas nacionales – “Los gastos del gobierno se dividen entre los que *realizan en beneficio* de los hogares individuales y los realizados en beneficio de la colectividad [SCNM, 2003]”. Los gastos de gobierno comprenden principalmente los de seguridad y defensa, mantenimiento de la ley y el orden, legislación y seguridad, mantenimiento de la salud pública, protección del medio ambiente, investigación y desarrollo. Por tanto, tenemos que el SCNM supone que esos servicios los “compra” el mismo gobierno en representación de la sociedad. Son bienes y salarios los gastos en consumo de gobierno, comprados con cargo a la plusvalía. En México, desde el arribo del “modelo neoliberal” se le prohíbe al gobierno operar con un exceso de

demanda agregada y por algunos estructuralistas latinoamericanos como Celso Furtado. Cabe aclarar que si tomamos en cuenta el consumo suntuario de las clases capitalistas de América Latina, Raul Prebisch consideraba que ese consumo descanza principalmente en importaciones, con lo que el excedente así consumido pasa a operar como transferencia al exterior y resulta poco o nulo su efecto en el proceso de acumulación interno; este es un problema originado por la misma estructura económica de los países subdesarrollados.

gastos (con respecto a sus ingresos), o sea, que no tenga déficit público.²⁵ Bajo esa medida, vemos que en el año 2000 el consumo de gobierno tenía un nivel de cerca del 14%, y en el año 2010 del 15.3%. Es decir, estos gastos se incrementaron durante el periodo en un 10.8%.

5.1.4. Gastos improductivos: exportaciones netas.

Un componente de la demanda agregada que realiza el excedente, son las llamadas transferencias netas o exportaciones netas (X-M), es decir, compras externas de otras economías que realizan la plusvalía producida. Claro está que, si las compras *al* exterior realizadas por nuestra economía son menores a las compras *del* exterior a nuestra economía, se estaría realizando parte del excedente del país. Si ese no fuera el caso, la economía se enfrentaría un déficit comercial externo, y transferiría parte del excedente al exterior. Como bien se ha dicho “el objetivo solo se alcanza si la dinámica del comercio exterior permite generar un excedente (exceso, JSV) de exportaciones sobre importaciones. Es decir, sí opera con superávit externo (...) [Dardón, Egurrola y Valdivieso, 1999: p. 158]”.

El “modelo neoliberal mexicano” pretende impulsar el crecimiento de la economía, impulsando el incremento de las exportaciones. O sea, incrementar por el lado del mercado externo la realización de la plusvalía que no ha realizado los gastos en acumulación del sistema. Pero tal situación no se ha dado, ya que no sólo se opera con déficits recurrentes en el balance de pagos, sino que las exportaciones cuentan con un alto contenido importado.

²⁵ Claro, que el gobierno también gasta en los sectores productivos del país, con lo que posibilita el incremento de la actividad económica del país. Pero ese gasto se considera un gasto de acumulación, es decir, acumula parte del excedente transferido del sector productivo. El gobierno incrementa la demanda agregada en la medida en que opera con déficit público, una medida bastante descalificada por los neolcásicos neoliberales.

Cuadro 5.4. Exportaciones, Importaciones, Saldo Externo, y participación en la plusvalía, México 2000-2010 (precios corrientes de cada año)

AÑO	Exportaciones	Importaciones	Saldo Externo	(X-M)/P
2000	1,700,071,985	1,807,159,077	-107,087,093	-2.3%
2001	1,600,843,067	1,727,123,471	-126,280,405	-2.7%
2002	1,680,232,577	1,791,555,594	-111,323,017	-2.2%
2003	1,915,765,548	2,026,188,291	-110,422,743	-1.9%
2004	2,281,358,999	2,432,995,242	-151,636,243	-2.3%
2005	2,507,352,690	2,641,654,730	-134,302,040	-1.9%
2006	2,902,867,794	3,032,336,686	-129,468,892	-1.6%
2007	3,161,636,381	3,340,548,834	-178,912,453	-2.0%
2008	3,416,611,708	3,688,580,622	-271,968,914	-2.9%
2009	3,295,515,039	3,470,817,537	-175,302,498	-1.9%
2010	3,963,215,238	4,124,959,014	-161,743,776	-1.6%

Fuente: Elaborado a partir de INEGI, SCNM, años correspondientes.

Durante el periodo se tiene un saldo persistentemente deficitario, lejos de realizar el excedente con cargo a los ventas al extranjero, se ha transferido parte de la demanda interna al exterior. En el año 2000 la participación del superávit externo sobre la plusvalía tenía un nivel de -2.3%, y en al año 2010, ese nivel era de -1.6%. Por lo que queda claro que el papel de la demanda externa como componente de realización del excedente del país, no juega un papel importante.

En un país como el nuestro, en el que no se ha desarrollado significativamente la industria pesada (la de bienes de capital), el crecimiento por medio de las exportaciones es una modalidad destinada al fracaso, ya que como bien ha demostrado Vidal , “a medida que crecen las exportaciones, también aumenta el contenido importado de las mismas [Vidal, 2008: p. 74]”. Las empresas exportadoras suelen ser las más dinámicas de la economía, las cuales utilizan una gran proporción de capital fijo por hombre ocupado, y tecnologías ahorradoras de mano de obra. Por regla, si esos medios de producción no se producen dentro del país, las empresas compran esos elementos en el exterior. Representan importaciones para nada despreciables, su monto puede reducir el superávit exportador de dichos sectores.

Cuadro 5.5. Componente de importación y exportación, grado de apertura de la economía, México 2000-2010.

Año	coeficiente medio de exportaciones $x = \frac{X}{PIN}$	coeficiente medio de importaciones $m = \frac{M}{PIN}$	coeficiente de apertura $c.a. = x + m$	$\frac{m}{x + m}$
2000	0.30	0.32	0.63	0.508
2001	0.28	0.30	0.58	0.517
2002	0.27	0.29	0.56	0.518
2003	0.28	0.29	0.57	0.509
2004	0.29	0.31	0.60	0.517
2005	0.30	0.31	0.61	0.508
2006	0.31	0.32	0.63	0.508
2007	0.31	0.32	0.63	0.508
2008	0.31	0.33	0.64	0.516
2009	0.31	0.33	0.64	0.516
2010	0.34	0.35	0.69	0.507

Fuente: Elaborado a partir del cuadro 5.4

Durante el periodo analizado, el componente de importaciones de la economía se mantiene por encima del componente de exportaciones, de alrededor del 51.5% en promedio.

Finalmente, haciendo uso de la expresión (5.1.a) para la tasa de crecimiento de la economía, se tiene lo siguiente:

$$rg=(0.845)(0.20)(0.135)^{26}= 0.022=2.2\%$$

Significa que la economía mexicana durante el periodo de 2000 a 2010 ha crecido a una tasa promedio anual de 2.2%, un ritmo modesto que no alcanza ni por mucho a los ritmos de crecimiento de los periodos “populistas” que tanto desprecian los “neoliberales”.

²⁶ El 0.135 es la eficiencia de la inversión, o el llamado alpha marginal, el inverso de la intensidad de capital. El dato fue tomado de Valenzuela, Excedente, Acumulación y Crecimiento, trabajo no publicado.

Cuadro 5.6. Gastos que realizan el excedente, México 2000-2010, porcentajes.

AÑO	Acumulación	Gastos Improductivos			Saldo Externo	Plusvalía
	Ak	CK	CG	CI	X-M	
2000	24.5	44.3	13.8	19.7	-2.3	100.0
2001	18.0	47.9	15.2	21.6	-2.7	100.0
2002	18.4	46.4	15.4	21.9	-2.2	100.0
2003	18.3	46.7	15.6	21.4	-1.9	100.0
2004	20.7	47.7	14.0	19.9	-2.3	100.0
2005	20.0	48.0	13.9	19.9	-1.9	100.0
2006	22.4	46.7	13.4	19.1	-1.6	100.0
2007	22.7	47.0	13.4	18.9	-2.0	100.0
2008	23.1	47.0	13.7	19.1	-2.9	100.0
2009	16.8	48.5	15.8	20.9	-1.9	100.0
2010	17.4	48.9	15.3	20.0	-1.6	100.0

Fuente y Términos: Elaborado a partir de cuadros previos. Ak: Acumulación; CK: Consumo capitalista; CG: consumo de gobierno; CI: consumo de trabajadores improductivos; X-M: Exportaciones netas.

5.2. Distribución del ingreso: tasa de plusvalía y el valor hora de la fuerza de trabajo

Comentamos que la tasa de plusvalía era un indicador importante de la distribución del ingreso con que opera la economía. Su movimiento da claras muestras de la distribución del producto entre las dos clases fundamentales del sistema: capitalistas y trabajadores. Durante el periodo que venimos analizando, la tasa de plusvalía se encuentra en niveles bastante altos (en promedio 5.4). Ésta se incremento en 26% durante los diez años de gobiernos panistas, con lo cual es de esperarse una distribución del ingreso más regresiva.

El valor hora de la fuerza de trabajo se encuentra en relación inversa con la tasa de plusvalía, y se expresa de la siguiente forma:

$$V_{hft} = \frac{V}{V+P} = \frac{\frac{V}{V}}{\frac{V+P}{V}} = \frac{1}{1+p} \quad (5.4)$$

Podríamos decir que en el año 2000, el valor hora de la fuerza de trabajo se encuentra en un nivel de 0.173 (o sea, 10 minutos 4 segundos de hora), y en el año 2010 baja a 0.142 (o sea, 8 minutos 5 segundos de hora). Es decir, el valor hora de la fuerza de trabajo disminuyó cerca de 18% durante los 10 años. La información se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 5.11. Tasa de plusvalía y Valor hora de la fuerza de trabajo México, 2000-2010

AÑO	Tasa de plusvalía <i>p</i>	Valor hora de la fuerza de trabajo <i>Vhft</i>
2000	4.78	0.173
2001	4.62	0.178
2002	4.78	0.173
2003	4.99	0.167
2004	5.34	0.158
2005	5.41	0.156
2006	5.68	0.150
2007	5.84	0.146
2008	5.91	0.145
2009	5.67	0.150
2010	6.04	0.142

Fuente: Estimado a partir del valor de tasa de plusvalía.

Estos datos concuerdan con la caída en los salarios de los trabajadores productivos que se ha dado en el periodo, lo cual redefine el valor de la fuerza de trabajo hacia abajo, por lo que se puede decir que el incremento de la tasa de plusvalía se debe, principalmente, a la caída de los salarios reales de los trabajadores productivos, un método que debe diferenciarse de los dos (absoluta y relativa) tratados por Marx en el Capital, pero que él trató muy poco.

5.2.1. La participación salarial

Al mostrar el comportamiento de la distribución de la ocupación entre trabajadores productivos y trabajadores improductivos, vimos que la ocupación de estos últimos crece

mucho más rápido que los productivos. Con respecto a la participación de los trabajadores en los salarios, la situación favorece a los trabajadores improductivos, es decir, la distribución del ingreso de los trabajadores se torna más regresiva para los trabajadores productivos.

Aquí trataremos la situación de la distribución del ingreso entre trabajadores y capitalistas, utilizando como variables central la tasa de plusvalía y la participación salarial.

En el apartado 3.4.1 del capítulo 3 inciso c) habíamos manejado la siguientes expresión para la participación salarial:

$$w = \frac{V}{WA} = \frac{V}{V(1+p)} = \frac{1}{1+p}$$

En esta ecuación implícitamente estamos suponiendo que todos los salarios remuneran a trabajadores productivos. Pero, claramente, una parte de los salarios se aplican en remunerar a trabajadores improductivos. Esto, nos obliga a corregir la expresión previa.

Primero, desagregamos los salarios:

$$ST = Sp + Si \quad (5.5)$$

ST: Salarios totales; Sp: Salarios a trabajadores productivos; Si: Salarios a trabajadores improductivos.

Luego realizamos los siguientes pasos algebraicos para llegar a la participación salarial:

$$sp = \frac{Sp}{ST}$$

$$Sp = (sp)(ST)$$

$$\frac{V}{WA} = \frac{Sp}{WA} = \frac{1}{1+p}$$

$$\frac{1}{1+p} = \frac{(sp)(ST)}{WA} = (sp)(w)$$

ST = Salarios Totales; STp = Salarios Totales a productivos; STi = Salarios Totales a improductivos; sp = coeficiente de salarios productivos.

Por tanto, tenemos que la participación salarial ajustada por los salarios a productivos sería:

$$w = \frac{1}{(1+p)(sp)} = \frac{1}{(1+p)(1-si)} \quad (5.6)$$

Según se puede observar:

- 1) La participación salarial (w) sube sí:
 - i) Cae la tasa de plusvalía (p);
 - ii) Cae el coeficiente de salarios a productivos (sp), es decir, sube el coeficiente de salarios a improductivos (si).
- 2) La participación salarial (w) cae sí:
 - iii) Se eleva la tasa de plusvalía (p);
 - iv) Sube el coeficiente de productivos (sp), es decir, cae el coeficiente de salarios a improductivos (si).

En México la tasa de plusvalía viene creciendo durante los primeros 10 años del nuevo siglo, es decir, la participación del capital en el ingreso nacional se incrementa. Por lo que podemos esperar que la participación de los obreros en el ingreso nacional sea menor. Los datos se presentan en el siguiente cuadro.

Cuadro 5.12. Tasa de plusvalía y participación salarial, México 2000-2010.

AÑO	Tasa de plusvalía	Coefficiente de salarios a productivos	Coefficiente de salarios a improductivos	Participación Salarial
<i>p</i>	<i>p</i>	<i>(sp)</i>	<i>(si)</i>	<i>w</i>
2000	4.78	0.510	0.490	0.339
2001	4.62	0.504	0.496	0.353
2002	4.78	0.490	0.510	0.353
2003	4.99	0.484	0.516	0.345
2004	5.34	0.484	0.516	0.326
2005	5.41	0.481	0.519	0.324
2006	5.68	0.479	0.521	0.312
2007	5.84	0.476	0.524	0.307
2008	5.91	0.470	0.530	0.308
2009	5.67	0.458	0.542	0.327
2010	6.04	0.452	0.548	0.314

Fuente: elaborado con base en cuadros previos.

Como se observa en el cuadro, durante el periodo que nos preocupa la participación de los salarios en el ingreso nacional pasó prácticamente de 34% en 2000, a 31% en 2010. Esta caída se explica completamente por el aumento de la tasa de plusvalía, aunque, también, se puede decir lo contrario. Lo que tenemos en la economía mexicana durante el periodo es una distribución del ingreso más regresiva, algo que ya venia operando durante los primeros años del “modelo neoliberal”.

Conclusiones

Este recorrido sobre aspectos claves del funcionamiento de la economía mexicana ha terminado – por lo menos en este momento – por lo que ahora procuraremos hacer una breve reflexión a manera de síntesis de lo analizado.

1. Se ha visto que la economía mexicana durante la década de los ochenta y los noventa no ha podido recuperar la senda del crecimiento, en contraste con el periodo anterior que los ideólogos neoliberales hoy día tachan de “populista”. Si bien durante éste último periodo la economía nacional crecía a tasas de cerca del 7% anual, hoy se descalifica para promover y defender un modelo económico que genera un crecimiento muy pobre de la actividad económica. Es decir, se privilegia el estancamiento, *es el mundo al revés*. Dicho modelo entró en vigor con el sexenio de Miguel de la Madrid, y continuó hasta Ernesto Zedillo, y se mantiene hoy en día, con lo cual la economía mexicana sufrió grandes transformaciones: se minimizó la participación estatal, se controló la inflación a costa de reducir los salarios reales de los trabajadores, se abrió la economía indiscriminadamente hacia el exterior reorientando su actividad hacia fuera, y se adentro al mundo del sector financiero desregulado, etc. La política económica que se aplicó en tal contexto fue de carácter procíclico, una política que apuesta a la estabilidad de los precios y del tipo de cambio. Tal situación provocó la contracción del mercado interno y la actividad económica del país. Durante 1982 – 2000 la economía mexicana creció a una tasa anual del 0.6%. Junto a esta situación el bienestar de la mayor parte de la población del país se deterioró gravemente, dándose un proceso de concentración del ingreso descomunal en pocas manos. El indicador que da muestra de ello es la tasa de plusvalía, que dio un gran salto pasando de 3.10 en 1981 a 6.75 en 1996, para luego bajar y mantenerse estable [Valenzuela, 2006]. Así al terminar el siglo XX la economía nacional se encontraba en el peor de los mundos posible, estancamiento económico y una regresiva distribución del ingreso. Con el comienzo del nuevo siglo el “partido de Estado” que duró 70 años en el poder se encontraba muy deteriorado y perdió las elecciones frente al PAN, iniciando un proceso que muchos han llamado “la transición democrática” del país. El programa planteado por el “gobierno del cambio” proponía un giro rotundo al modelo económico neoliberal; Vicente Fox prometía

tasas de crecimiento del 7% al año. Lo acontecido durante la primera década del nuevo siglo se encuentra muy alejado de las promesas del cambio.

2. De esta manera se plantea que el crecimiento económico depende de en gran medida del nivel del producto excedente o plusvalía y sus usos específicos. En éste capítulo nos encontrábamos en un alto nivel de abstracción, con el fin de encontrar los rasgos fundamentales del producto excedente. Planteamos que lo anterior se puede explicar analizando las formas en que se utiliza el producto excedente en el país, por lo que intentamos reflexionar sobre la noción del producto excedente. Decíamos que todo proceso de producción social está integrado por un conjunto amplio de procesos de trabajo, donde éstos últimos tienen como premisa productos específicos (medios de producción y bienes de consumo de los trabajadores directos) que por medio del trabajo productivo desembocaba en productos específicos. Por tanto, el proceso de producción es al mismo tiempo un proceso de reproducción, donde los resultados son a su vez condición necesaria para otro proceso productivo. El producto total (PT) se compone de producto de reposición (Pr) y producto excedente (Pe), donde el producto de reposición se compone de producto pasado (Pp) más producto necesario (Pn). El producto pasado es la parte del producto que se destina a reponer los objetos y medios de trabajo consumidos en el periodo productivo, y el producto necesario es la parte del producto que se destina a reponer la fuerza de trabajo de los productores directos; éste último contiene un elemento mínimo fisiológico y un elemento “histórico-moral”.²⁷ Así el producto excedente es la parte del producto total que sobra después de deducir el producto pasado y el producto necesario. Decíamos que el excedente es un fenómeno relativamente nuevo en la sociedades humanas, que aparece cuando la sociedad tiene un determinado nivel de la productividad del trabajo; es decir, donde los productores directos son capaces de producir más allá de sus requerimientos de consumo directo. Con la existencia del excedente surge la posibilidad de la división de la sociedad en clases, y con ello el fenómeno de la explotación. De esta manera, y así como ya lo han hecho autores clásicos, son las clases sociales que se apropian del excedente las que deciden que uso darle: i) puede utilizarse para incrementar la capacidad productiva de la sociedad, es decir, acumulación, y; ii) utilizarlo en actividades improductivas. El uso del

²⁷ Aquí nos faltaría agregar un elemento político del producto necesario, el cual forma parte de una pauta distributiva reflejada en la lucha clasista resultante de las formas de propiedad.

excedente por la vía de la acumulación productiva es lo que permite el crecimiento y desarrollo de la sociedad humana.

3. Después de avanzar en la noción del producto excedente, pasamos al análisis de la forma que asume en una sociedad específica, la sociedad mercantil capitalista. En una economía mercantil capitalista la producción de mercancías se torna dominante, la fuerza de trabajo asume la forma de mercancía, el trabajo productivo produce mercancías-productos, los objetos y medios de trabajo funcionan como la expresión material de capital, y el proceso de trabajo asume la forma de un proceso de valorización de capital; es decir, el fin último es producir excedente, el cual asume la forma de plusvalía. Se dijo que en la sociedad capitalista aparecen dos clases fundamentales: la clase trabajadora y la clase capitalista. La relación fundamental que se establece entre éstas dos clases se refleja en la tasa de plusvalía, que además es un indicador de suma importancia en el funcionamiento de una economía capitalista: i) es la expresión del fenómeno económico, social y político, de las relaciones de propiedad capitalista; ii) determina los niveles del ingreso nacional y los ritmos de crecimiento de una economía capitalista, y; iii) determina los niveles de vida que separan a esas dos clases fundamentales, es decir, incide directamente en la distribución del ingreso.

4. De esta manera, se ensaya una aproximación de la tasa de plusvalía en México en el periodo de 2000-2010, con el fin de analizar que el modelo económico propuesto por el “gobierno del cambio” no sólo no cambió nada, sino que profundizó el modelo, provocando que la tasa de plusvalía subiera de nuevo. Primero, la tendencia a “deformar” la estructura ocupacional a favor de los sectores improductivos se mantiene en la primera década del nuevo siglo, donde la ocupación productiva disminuyó 5% y la ocupación improductiva se incrementó en 11.5%. Así, en promedio, cerca del 55% de la ocupación total se ubica en los sectores productivos y 45% en los improductivos; es decir, a pesar del insuficiente crecimiento de la ocupación en la economía, ésta tiende a concentrarse en los sectores improductivos. Por su parte, la participación de los trabajadores productivos en los salarios totales fue, en promedio, de 48.1%, y el de improductivos de 51.9%. Esta situación indica que hay diferencias salariales a favor de los sectores improductivos, lo que significa que dentro del espacio de los trabajadores asalariados la distribución del ingreso se torna más regresiva para los trabajadores productivos. En este contexto, la tasa de plusvalía que se

encontraba en el año 2000 en un nivel de 478% pasó a 604% en 2010; es decir, se incrementó 26% en el periodo. Tenemos, entonces, que durante los primeros diez años del nuevo siglo se reduce la ocupación de los trabajadores productivos y se incrementa el grado de explotación al que son sometidos; no por la vía de incrementar la productividad, ni la jornada anual de trabajo, sino por el método más retrograda: la reducción de los salarios reales.

5. En un contexto como el descrito líneas arriba, enunciábamos algunos requisitos que los economistas clásicos consideraban elemento fundamental para el crecimiento: i) elevar al máximo los niveles del excedente económico; ii) elevar la parte del excedente destinado a la acumulación productiva, y; iii) reducir el consumo improductivo del excedente. Tenemos entonces que el primer requisito se cumple muy bien en la economía del país: el potencial de reproducción ampliada (o lo que Bettelheim llamaba tasa de formación del excedente) se elevó en el periodo cerca de 4%, llegando a un nivel de 85.8% en el año 2010. Esto significa que de 100 unidades de ingreso nacional, cerca de 86 representan excedente, susceptible de acumularse productivamente (o en su caso de despilfarrarse). Lo cual contradice completamente los argumentos neoclásicos de la insuficiencia de recursos internos, basados en la “siempre” obsoleta “ley de Say”. Es decir, si algo sobra en el país, ese es el excedente. Segundo, a pesar de los altos niveles de excedente la acumulación sigue desplomándose. Tasa de acumulación (razón acumulación sobre plusvalía) cayó cerca de 28% en el periodo; mientras que su nivel era de aproximadamente 24% en 2000, disminuyó a 17% en 2010. La situación combina altos niveles de excedente con bajos niveles de acumulación productiva, por lo que el segundo requisito de los clásicos en el país brilla por su ausencia. Bajo esas condiciones, los gastos improductivos se disparan: consumo capitalista, consumo del gobierno y salarios a improductivos. El consumo capitalista se incrementó poco más de 10% en el periodo, el consumo del gobierno 10.8% y los salarios a improductivos 1.5%. Además que durante la década estudiada la economía mexicana presenta un saldo externo recurrentemente deficitario, por lo que transfiere parte del excedente económico al resto del mundo. Por tanto, tenemos que el actual periodo de funcionamiento del “modelo neoliberal” en la economía de México, opera con muy altos grados de explotación de los trabajadores productivos (5.4 en promedio), altos montos de excedente, y muy bajos niveles de acumulación (cerca del 20% en promedio). Mientras que

el despilfarro del excedente se mantiene en altos niveles (81% en promedio), reflejando el carácter parasitario del “modelo neoliberal”. El ritmo de crecimiento de la economía del país en los diez años de estudio creció en promedio anual al 2.2%, un ritmo muy bajo de crecimiento.

6. El incremento de la tasa de plusvalía en el periodo no es más que un deterioro en los niveles de vida de la clase trabajadora mexicana, con lo que tenemos una distribución del ingreso cada vez más regresiva. En el año 2000, por cada hora trabajada, los obreros mexicanos dedicaban cerca de 10 minutos para sí, y los restantes 50 minutos para el capital; en el 2010 trabajaban 8 minutos para sí, y los 52 minutos restantes para el capital. El valor hora de la fuerza de trabajo se redujo cerca de 18% en el periodo. Así mismo, la participación de los asalariados en el ingreso nacional pasó de 34% en el 2000 a 31% en el 2010. Es decir, el incremento de 26% en la tasa de plusvalía provocó una reducción de la participación salarial de cerca del 7%.

7. Finalmente, valga una última reflexión. El modelo económico actual que opera en el país desde los años ochenta ha generado un conjunto de problemas económicos, sociales y políticos de muy difícil superación. La política económica instrumentada para controlar la inflación y el tipo de cambio, deteriora el mercado interno disminuyendo la competitividad de las empresas nacionales y destruyendo las cadenas productivas, reduciendo el “poder” del Estado para añadir demanda a la economía, aumentando el desempleo y empujando los salarios a la baja, y así mismo la migración. Esto ha provocado los bajos niveles de inversión productiva, el estancamiento de la productividad y el incremento de los gastos improductivos como salida del excedente. Lo que los economistas educados bajo el enfoque heterodoxo, que han estudiado la macroeconomía keynesiana, kaleckiana, estructuralista y “marxista”, observan un conjunto de problemas “macro” que llevan al rechazo de la llamada “estabilidad macroeconómica neoliberal”.

Éste rechazo también se da en el plano político, el gran descontento que han generado las “políticas de estabilidad” son del todo visibles. Por ello, aquel 10.8% de incremento del excedente consumido por el gobierno creemos que descansa, en buena medida, el aumento del gasto militar generado en el sexenio de Felipe Calderón, que con el disfraz de la lucha contra el narcotráfico, ha generado la fuerzas represoras que mantendrán con vida el modelo neoliberal mexicano; su permanencia no puede ser de otra manera.

La situación que vive la economía de México, en este periodo de “alternancia política” bajo los gobiernos del PAN, se torna más desfavorable con respecto al crecimiento de la economía y la distribución del ingreso. La cosa está muy clara: continuar con el modelo neoliberal es continuar con el estancamiento económico, con el desempleo, y una regresiva distribución del ingreso, por ello el gran economista latinoamericano Pedro Vuskovic decía que el modelo es “concentrador y excluyente”.

Bibliografía

- Aboites, Luis (2008), “El último tramo, 1929-2000”, en *Nueva Historia Mínima de México*, El Colegio de México, México, pp. 264-302.
- Baran, Paul (1973), *La economía política del crecimiento*, FCE, México.
- Bettelheim, Charles (1984), *Planificación y crecimiento acelerado*, FCE, México.
- Bowles, Samuel y Edwards, Richard (1990), *Introducción a la economía: Competencia, autoritarismo y cambio las economías capitalistas*, Alianza Editorial, Madrid.
- Cipolla, Carlo M. (1990), *Historia económica de la población mundial*, Editorial Grijalbo, México.
- Dardón, Daniel; Valdivieso, Guillermo; Valenzuela, José (2000), “Participación salarial, trabajo improductivo y tasa de plusvalía en México 1988-1996”, en Isaac Jorge y Valenzuela José, *Explotación y despilfarro*, Plaza y Valdés, México, pp. 35-61.
- Dardón, Daniel; Valdivieso, Guillermo; Egurrola, Jorge (2000), “Plusvalía Potencial y Realizada: Los Gastos de Realización en la Economía Mexicana”, en Isaac Jorge y Valenzuela José, *Explotación y despilfarro*, Plaza y Valdés, México, pp. 137-172.
- Dobb, Maurice (1992), *Introducción a la Economía*, FCE, México.
- Furtado, Celso (1964), “Elementos de una teoría del subdesarrollo” en *Desarrollo y subdesarrollo*, EUDEBA, Buenos Aires, pp.149-177.
- Furtado, Celso (1999), “Las formas históricas del desarrollo”, en *Teoría y Política del Desarrollo Económico*, 15º edición, Siglo XXI. México, pp. 145-186.
- Guillén, Arturo (1981), *Imperialismo y ley del valor*, Editorial Nuestro Tiempo, México.
- Guillén, Arturo (1978), “Notas sobre la teoría clásica”, en *Problemas del Desarrollo*, Instituto de Investigaciones Económicas, No. 33, México, pp. 47-75.
- Guillén, Arturo (2000), *México hacia el siglo XXI, crisis y modelo económico alternativo*, Plaza y Valdés, México.
- Guillén, Arturo (2012), “México: alternancia política, estancamiento económico y proyecto nacional de desarrollo” en José Luis Calva (coord.). *Políticas*

macroeconómicas para un desarrollo sostenido Vol. 4, Editorial Juan Pablos Editores.

- Huerta, Arturo (2003), “Gobierno, gasto público y empresarios”, en *Economía Informa*, núm. 318, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, julio-agosto, pp. 14-22.
- Huerta, Arturo (2007), “La macroeconomía al final del sexenio de Fox”, en *Reforma Siglo XXI*, Año 14, Núm. 50, Monterrey, N.L., México, pp. 5-13.
- Huerta, Arturo (2010), *La crisis en EUA y México: la dificultad de su salida*, UNAM, México.
- INEGI (2010), “Estadísticas históricas de México 2009”. Colección memoria. México.
- INEGI (2010), “Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas de bienes y servicios 2003-2008”, Año base 2003, Tomo I, México.
- INEGI (2006). “Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales 1999-2004”, Tomo I y II, México.
- Lange, Oskar (1982). “Economía política I. Problemas generales”, Fondo de Cultura Económica, México.
- Mandel, Ernest (1980), *Introducción a la teoría económica marxista*, Serie Popular Era, México.
- Marx, Carlos (1976), *El Capital*, Tomo I, FCE, México.
- Nigenda G, Troncoso E, Arreola H, Lopez M, Gonzalez LM. (2003), “Mezcla público privada en el sector salud. Reflexiones sobre la situación en México”, en *El Caleidoscopio de la Salud*. Knaul F y Nigenda G. Editores Funsalud, Mexico.
- Shaik, Anwar (1984), “Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas”, en *Economía Teoría y Práctica*, No. 4, Universidad Autónoma Metropolitana, México, pp. 3-58.
- Sweezy, Paul(1973), *Teoría del desarrollo capitalista*, Fondo de Cultura Económica, México.
- UNAM (2002), “La educación superior privada en México: una aproximación”, en *Perfiles educativos*, año/vol. XXIV, número 97-98. Universidad Nacional Autónoma de México, México.

- Valenzuela, José (1997), “La economía política clásica y la propiedad”, en *Globalización y Desarrollo, Alternativas y retos de la economía mexicana*, Universidad Autónoma Metropolitana, México, pp. 119-136.
- Valenzuela, José (2001), “La economía política clásica y el modelo neoliberal”, en Vidal, Gregorio (coord.), *México y la economía mundial, análisis y perspectivas*, Universidad Autónoma Metropolitana, México, pp. 109-136.
- Valenzuela, José (2005), *Producto, Excedente y Crecimiento. El sistema de fuerzas productivas*, Ed. Trillas, México.
- Valenzuela, José (2006), “¿Una crisis mayor? Economía, política, elecciones”, CEDA, México.
- Valenzuela, José (2010), “Cuentas nacionales y categorías de la economía política: los indicadores más agregados”, en *Denarius*, No. 20, Universidad Autónoma Metropolitana, México, pp. 13-57.
- Vidal, Gregorio (2003), “La economía mexicana, 2000-2002: las continuidades del gobierno del cambio”, *El Cotidiano*, mayo-junio, año/Vol. 19, número 119, UAM-A, México, 21-33.
- Vidal, Gregorio (2008), “México: crecimiento por medio de exportación de manufacturas y tendencia al estancamiento”, en *Los procesos de integración en América y las opciones de México para el desarrollo*, Miguel Ángel Porrúa y UAM, México, pp. 57-84.



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

ACTA DE EXAMEN DE GRADO

No. 00127

Matrícula: 210381125

EXCEDENTE Y PLUSVALIA:
CRECIMIENTO Y DISTRIBUCION
EN MEXICO 2000-2010.

En México, D.F., se presentaron a las 10:00 horas del día 12 del mes de noviembre del año 2012 en la Unidad Iztapalapa de la Universidad Autónoma Metropolitana, los suscritos miembros del jurado:

DR. ARTURO PROCORO HUERTA GONZALEZ
DR. JUAN ARTURO GUILLEN ROMO
DR. JOSE GREGORIO VIDAL BONIFAZ

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: JUAN SALAZAR VAZQUEZ



JUAN SALAZAR VAZQUEZ
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:

APROBAR

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 CESAR DE LARA ISASSI
DIRECTOR DE SISTEMAS ESCOLARES

DIRECTOR DE LA DIVISIÓN DE CSH

DR. JOSE OCTAVIO NATERAS DOMINGUEZ

PRESIDENTE

DR. ARTURO PROCORO HUERTA
GONZALEZ

VOCAL

DR. JUAN ARTURO GUILLEN ROMO

SECRETARIO

DR. JOSE GREGORIO VIDAL BONIFAZ