

2075

500

colección ensayos

**Dinero, valor y precios.
Un análisis estructural
cuantitativo sobre México**

11

**Dinero, valor y precios.
Un análisis estructural
cuantitativo sobre México**

Juan Castaingts Teillery



**UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
XOCHIMILCO**

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

Rector General, Fís. Sergio Reyes Luján
Secretario General, Mtro. Jorge Ruiz Dueñas

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA,
XOCHIMILCO

Rector, Dr. Francisco José Paoli Bolio
Secretario, Dr. Marco Antonio Díaz Franco
DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
Director, Mtro. Gilberto Guevara Niebla
COORDINACION DE EXTENSION UNIVERSITARIA
Coordinadora, Lic. V. Amalia Muñoz Rocha
Jefe de Producción Editorial, Lic. Virginia Careaga Covarrubias

Primera edición: 1984.

Foto de la portada: Fernando Velázquez

© Universidad Autónoma Metropolitana,
Unidad Xochimilco.
Calzada del Hueso y Canal Nacional
México 16880, D.F.

ISBN 968597586-8

Impreso y hecho en México

INDICE

Introducción	11
I. Las distintas interpretaciones de la teoría marxista del valor	27
Introducción	
A) Las teorías del valor basadas en la teoría de la producción	36
B) El valor concebido como relación social	54
b1) Conceptos generales a estas teorías	
b2) Primer grupo: Las teorías que acentúan el fetichismo de la mercancía	
b3) Segundo grupo: las teorías que privilegian la oposición capital en general, capital numeroso	
b4) Tercer grupo: la interpretación del valor a través de la relación de equivalencia	
C) La exclusión de la teoría del valor-trabajo	80
c1) Primer grupo: la exclusión del valor a partir de la teoría de la producción	

c2) Segundo grupo: la exclusión del valor a partir de la teoría del dinero

D) Conclusiones preliminares 99

II. La teoría de los precios de producción 103

Introducción

A) El debate sobre los precios de producción 111

a1) La solución directa al problema de la "transformación"

a2) La necesidad de replantear el problema

a3) Los precios de producción y la renta de la tierra

B) Selección de operadores lógicos para una aplicación de la teoría del valor y de los precios de producción al caso de México 143

b1) Selección N° 1. El ciclo del capital existe como totalidad

b2) Selección N° 2. El valor y la relación salarial

b3) Selección N° 3. El valor y el dinero

b4) Selección N° 4. El valor y los precios de producción

b5) Selección N° 5. Los coeficientes técnicos y la igualación de las tasas de ganancia

III. Tasas de ganancia y precios de producción. El caso de México 173

Introducción

A) Los valores y precios de producción 175

a1) La relación entre valores y precios de producción

a2) La transferencia de valor entre ramas.	
a3) La tasa de ganancia	
B) El análisis regional y la renta de la tierra. El caso del estado de Jalisco	211
b1) Valores y precios de producción en una región	
b2) La formación de la renta diferencial de la tierra	
IV. Valor y precios de producción en la circulación monetaria	237
Introducción	
A) El circuito mercantil	253
a1) El circuito mercantil en su conjunto	
a2) El marco institucional de la circulación monetaria	
a3) Valor, precios de producción y dinero en los circuitos monetarios	
B) El circuito del capital (propiedad de los medios de producción)	284
b1) La creación del dinero y el mercado de capitales	
b2) La tasa de interés y la magnitud de la ganancia comercial e industrial	
b3) La relación del circuito de capital con el circuito mercantil	
C) Etapas históricas de los procesos monetarios	302
c1) La conjugación de los circuitos (1950-1970)	
c2) La oposición de los circuitos (1970-1977).	
c3) La restructuración de los circuitos (1977...)	

V. Los precios de producción y el Estado mexicano en el modelo de acumulación	311
Introducción	
A) Propositiones sobre el modelo de acumulación	313
a1) Proposición sobre el capital internacional y el capital mexicano	
a2) Proposición sobre la diversidad de salarios y sistemas productivos	
a3) Proposición sobre la articulación de modos de producción	
B) El Estado mexicano	325
b1) La intervención del Estado en la formación y circulación del valor	
b2) El Estado y la reproducción de la diversidad social	
C) La crisis de 1976	335
Conclusiones	339
Apéndice metodológico	349
Apéndice estadístico	359
Bibliografía	421

A Esther y Valentina

100

Introducción

La relación entre teoría y práctica ha sido un problema importante en el pensamiento económico.

La historia del pensamiento económico se encuentra fuertemente marcada por la preeminencia de la lógica deductiva en la constitución de su saber.

El sistema de pensamiento clásico arranca de unos cuantos postulados: valor-trabajo, distribución del ingreso, etc., para deducir el conjunto de leyes que imperan en el sistema económico.

En buena medida la teoría clásica es heredada de un gran pensador, el Dr. Quesnay, quien en base a un principio: el único origen del producto neto son la naturaleza y la tierra y de la clasificación de lo social en tres clases, deduce el sistema de circulación y reproducción social del proceso económico.

En el pensamiento neoclásico la deducción es aún más evidente. Del principio de racionalidad y del individuo como célula básica que genera lo social por adición, se deducen la teoría de la demanda, la oferta, el equilibrio, etcétera.

En el marxismo se pregona como necesidad teórica el ir y venir de lo concreto a lo abstracto y viceversa, pero es preciso reconocer que esta dialéctica de "ascenso a lo concreto" no está especificada con la claridad deseable y que muchos autores, luego de proponerla como conveniente, la suelen abandonar en el desarrollo de sus análisis. En todo caso, la mayoría de los marxistas que han abordado el campo de lo

económico, desde una perspectiva teórica, lo han hecho poniendo énfasis en la lógica deductiva.

Desgraciadamente y a pesar de algunos resultados notables de la lógica deductiva, la economía pretende explicar un conjunto de procesos sociales que, lo menos que puede decirse, es que no siempre están dispuestos a ajustarse a las disposiciones lógicas de las proposiciones deductivas.

Agréguese a esto que, en el grueso de las ocasiones, el desarrollo analítico de los conceptos teóricos sólo permite un acercamiento a la realidad con base en el uso de metáforas o analogías. Viceversa, los hechos reales se clasificaban y relacionaban en base a la metáfora y a la analogía proveniente del discurso teórico. En este contexto los estudios se suelen realizar por medio de indicadores; tal relación, la usada en la práctica, no corresponde al concepto tal, pero lo "indica", es "una aproximación del mismo". El indicador de lo real es una imagen, necesariamente deformada, del concepto teórico ideal.

No es por casualidad que el mundo de los economistas se suele dividir en dos submundos: el de los teóricos y el de los prácticos. No es extraño tampoco, que exista poca comunicación entre ellos. Pues si bien la teoría ha producido pocas categorías analíticas directamente utilizables en la práctica, la inversa también es correcta, de las descripciones del proceso económico real, han surgido pocas categorías teóricas.

La crisis actual es sin duda una de las más graves del capitalismo, trastorna profundamente lo económico, social e ideológico (concebido como conjunto de valores y relaciones conceptuales que existen en todo sistema de pensamiento). Uno de estos trastornos es quizá, una mayor urgencia para explicar los procesos que vivimos y una mayor búsqueda de relaciones explicativas que se presentan entre los análisis teóricos y el mundo de vivencias directas en las que nos encontramos. En el mundo donde la miseria impera y la convivencia social pasa por un conjunto de tensiones más fuertes que de costumbre, esta búsqueda de comprensión se hace más imperativa. Tal ha sido nuestro problema, y tal es el objetivo de estudio del libro que hoy ofrecemos. Se preten-

de encontrar una relación entre las categorías teóricas abstractas y el mundo concreto de lo económico-social en un país, México.

Si hubiese que sintetizar en una palabra el contenido del presente libro, usaríamos la de "puente". En efecto, intentamos recoger algunas proposiciones teóricas que surgen del pensamiento marxista para de ahí, trazar redes analíticas que permitan llegar a los procesos reales y por medio de ellas, intentar un análisis estructurado de los mismos. Este "puente" ha sido construido principalmente a partir del polo teórico; sin embargo, los procesos reales no son un punto de llegada, en muchos sentidos, las tensiones de lo real orientaron la selección del instrumental analítico del lado teórico y definieron la orientación teórica más conveniente así como el enlace de las proposiciones conceptuales que se consideró el más adecuado.

En la presente introducción presentaremos en forma sintética el interés del trabajo que ofrecemos, algunas reflexiones sobre el método de estudio que llevamos a cabo. Daremos a conocer dos o tres resultados que el lector puede encontrar en el desarrollo del libro. Finalmente, daremos una síntesis del plan de exposición que hemos seguido.

La herencia teórica que recibíamos era rica y abundante, sin embargo, por razones que no viene al caso especificar en este libro, nosotros nos ubicábamos en el interior de la herencia marxista. De ella había tres problemas que nos inquietaban desde el punto de vista teórico; estos problemas correspondían con los que surgían de los estudios que, desde el ángulo de lo real habíamos llevado a cabo. Estos problemas son: el valor, los precios de producción y el dinero. La polémica sobre estos tres temas es abundante y rica.

La teoría no ofrece soluciones fáciles. En el concepto del valor, la discusión recae en el estatus teórico de esta categoría: ¿qué es lo que contiene? ¿cómo se determina?. Se discute la determinación teórica del trabajo, de las relaciones sociales de producción y de la forma de valor. Las hipótesis que se adopten al respecto van a determinar el enfoque con el que se aborde el problema de transformación del valor en pre-

cios de producción.

Desde el polo de los precios de producción, son ellos mismos los que se encuentran cuestionados. Los precios de producción suponen el surgimiento de los precios tomando como punto de partida el proceso productivo. El problema es que, siendo los precios (de producción o no) un fenómeno esencialmente monetario, la concepción de los precios de producción supone un concepto sobre el dinero, que generalmente, sólo es consistente con su carácter de numerario.

El caso es que trabajos de varios autores (principalmente C. Benetti, J. Cartelier y M. Aglietta) muestran la imposibilidad lógica de una teoría del dinero compatible con la de los precios de producción. Por esto es que la teoría del dinero y su discusión, tienden a suplantar la discusión sobre los precios de producción.

Las investigaciones que habíamos realizado en el terreno de lo real, implicaban la pertinencia analítica del uso de los precios de producción para el estudio de la estructura de relaciones interindustriales. Sin embargo, la teoría mostraba la incompatibilidad entre los precios de producción y el dinero, pero al mismo tiempo el desarrollo real de la crisis indicaba que el aspecto monetario era uno de los componentes principales de la crisis actual. La realidad exigía integrar los precios de producción con el dinero, pero la teoría hacía incompatibles estas dos categorías.

En este caso se impuso la exigencia de estructurar adecuadamente lo real, por lo cual la incompatibilidad teórica se resolvió a partir de las hipótesis de doble socialidad. Es decir, en lugar de suponer un solo origen de la socialidad, el valor, del que se origina el dinero, supusimos la existencia de dos principios distintos de lo social. La socialidad por el dinero y la socialidad por el trabajo.

Aquí se entenderá por socialidad, la estructura básica de un proceso social que hace posible la cohesión y la reproducción social.¹

¹ En el transcurso de esta introducción se presentarán algunos de los resultados obtenidos de la investigación y se explicará sintéticamente, el contenido de cada una de estas socialidades.

Desde el punto de vista del análisis de la práctica, el panorama era más opaco. La discusión que en la teoría había sido muy rica, no lo era en cuanto a la referencia hecha a lo real o a lo concreto. Esta referencia, salvo raras excepciones, o bien estaba ausente o bien se efectuaba exclusivamente por medio de una relación metafórica.

El problema central contenido en el trabajo que ofrecemos se centraba en la siguiente pregunta: ¿qué pasaba con las categorías analíticas cuando éstas se calculaban a partir de los datos surgidos de lo concreto? En esta pregunta se encuentran contenidas otras dos más específicas.

La primera es una doble relación con la teoría. Desde la teoría hacia la práctica y viceversa. ¿Era factible aplicar las categorías abstractas surgidas de la teoría? Si esto fuese así ¿cómo repercutía el análisis de lo práctico sobre la reflexión en lo teórico?

La segunda pregunta corresponde al estudio de lo concreto. La cuantificación de las categorías teóricas-abstractas a partir de lo concreto ¿tenía alguna significación en relación a los procesos reales? Estos resultados ¿ayudaban a una mejor comprensión de los problemas a los que la realidad nos enfrenta?

Estos son los interrogantes centrales que dieron origen y orientaron el trabajo de investigación que ahora presentamos. No pretendíamos resolver el problema teórico, tampoco lo hicimos. Sólo queríamos replantear los interrogantes teóricos a partir del estudio de lo práctico. Al tiempo y desde el lado de lo práctico, queríamos saber si la teoría pura era pertinente en su análisis y además, tratar de comprender un poco más los procesos monetarios e industriales presentes en México.

Lo más curioso del trabajo que ofrecemos, es que la teoría a pesar de los problemas analíticos y lógicos que contiene, es pertinente para el análisis de lo real. Lo real se comprende mejor cuando se usan las hipótesis contenidas en la transformación de valores en precios de producción. Finalmente, por razones teóricas que desconocemos, en el análisis práctico se puede hacer una relación entre dinero y precios de pro-

ducción, relación que es casi imposible cuando se estudia desde un ángulo meramente teórico.

Naturalmente que los resultados prácticos nos llevan a replantear el estudio desde el ángulo teórico; en este último aspecto no ofrecemos resultados, sólo algunas sugerencias contenidas en las conclusiones del trabajo.

Desde nuestro punto de vista pensamos que la importancia de la investigación que ofrecemos es doble. De un lado ofrece un instrumento de trabajo para pasar de los planteamientos teóricos abstractos de la teoría hacia el estudio de lo concreto. Del otro, ofrece un instrumento para el estudio de los procesos reales que, en este caso, ha sido aplicado en México.

El instrumento que aquí construimos y ofrecemos tiene puntos débiles, de los cuales somos conscientes y hacemos mención, pero estamos convencidos de que es funcional y útil.

Para construir este instrumento no pudimos tomar la teoría tal y como se nos presentaba. La discusión teórica había mostrado la insuficiencia de algunos puntos de vista. No todo se podía aplicar al caso concreto. Hubo que hacer una selección de instrumentos analíticos teóricos. Esta selección de instrumentos sería la que se aplicaría.

La selección de estos instrumentos requirió de un método de trabajo. Este método exigía una doble coherencia: la proveniente de la teoría y la correspondiente a la práctica. La selección de los instrumentos teóricos debería contener desde un principio, las exigencias de lo práctico.

Aunque importante, no creemos que el diálogo de la teoría en torno a sí misma fuese suficiente, pensamos que otro diálogo con los significantes surgidos del proceso social y de lo concreto es necesario. Si es vital la lógica interna de la teoría, también lo es la lógica del diálogo que esta teoría pueda establecer con lo concreto.

Nuestra pretensión es modesta, no intentamos establecer las normas de este diálogo, sino simplemente la posibilidad del mismo. Un puente entre teoría y práctica que tuviese un sostén válido. El problema no es fácil, contamos con pocos o

casi ningún antecedente; además, ni los operadores ni los sistemas lógicos que constituyen la estructura de la teoría, corresponden a los que provienen de los símbolos, operadores y procesos lógicos que surgen de lo concreto. Los primeros suelen mantener una estructura lógica armónica que los determina y suele preceder. Los segundos, no sólo surgen en medio de los torbellinos de las pasiones humanas, sino que se estructuran en procesos de lucha de clases y sólo se hacen directamente visibles los que provienen de la hegemonía política del poder.

Si en la teoría predomina la estructura lógica, en lo concreto lo dominante es el evento que se presenta o bien como el producto de un "desorden" incomprensible, o bien "ordenado" por la ideología dominante y comprensible a través de ella. Aún la información que se tiene del evento, proviene de este orden ideológico y de las necesidades del poder. Además, en la teoría, la armonía lógica es el elemento de estructuración de los operadores lógicos; en cambio, en la práctica, los símbolos surgen de la tensión social, y de la reproducción del aparato del poder.

El trabajo que aquí presentamos no es sobre la teoría, tampoco lo es sobre la práctica, lo es sobre el puente, su posible validez y las consecuencias que éste implica.

El trabajo de investigación impone la necesidad de acentuar la teoría o la práctica. En este trabajo tendimos a acentuar los resultados de la lectura de lo concreto, aunque tratamos siempre de mantener un cierto rigor lógico teórico. Por esta razón, en la versión que ofrecemos, no es casualidad que los elementos que se analizan, se encuentren mejor estructurados del lado de lo concreto que del lado de la lógica teórica. Sin embargo, el camino aún no termina.

La construcción del puente se inició desde el polo teórico. Esto implicó la necesidad de comenzar el trabajo a partir de ciertas proposiciones teóricas. Pero el discurso teórico crea su propia legitimidad analítica, la pareja falso-verdadero, error-verdad, sólo tienen validez en el interior del discurso que les da origen. El discurso es así un todo del que forman parte no sólo sus elementos analíticamente consistentes en

los términos que él mismo determina, sino también sus antinomias e incluso sus aberraciones.

Había que integrarse en el interior de un discurso económico. Creímos que lo mejor era hacerlo con conciencia del caso. Por tal razón, fue necesario tener un inventario general del grupo de teorías en el interior de las cuales nos ubicamos, para que, a partir de un análisis crítico de las mismas, pudiésemos contar con una selección de operadores teóricos, a través de los cuales llevásemos a cabo la tarea del estudio de lo concreto.

Parafraseando a Claude Lévi-Strauss, podemos decir que el hombre no es sino un operador dotado de códigos, o como lo señala J.F. Lyotard "el hombre es solamente un permutador de signos, a través del cual el mundo se intercambia consigo mismo" (1979, p. 63). Por tanto, había que tener clara conciencia de los signos y códigos usados. Podemos decir, siguiendo metafóricamente a Lévi-Strauss, que el problema no se plantea sobre cómo es que yo pienso la economía, sino que por el contrario, lo que hay que ver es cómo la economía se piensa por nuestro intermedio. Los sistemas lógicos del pensamiento económico nos están dados con toda su fuerza y sus antinomias, el sujeto pensante es mucho más un resultado social que un antecedente. La herencia analítica se nos impone en buena medida, hay que tener claridad de este hecho y seleccionar lo más pertinente de la herencia y adecuarlo a las necesidades de la investigación.

La teoría constituye así, una caja de caudales. Es decir, de operadores lógicos de la cual habría que extraer los elementos de nuestro trabajo. Aunque rico en posibilidades, el universo de significantes que la teoría nos ofrecía, era limitado en número; nosotros lo redujimos todavía más al extraer solamente algunos, que consideramos necesarios para el análisis de lo concreto. En muchas ocasiones, la selección de estos operadores lógicos se hizo atendiendo al criterio de instrumentalidad de los mismos.

Desde el lado de lo práctico, se tenía un conjunto de elementos. Nosotros tratamos de comprender la estructura lógica de los mismos, usando los operadores lógicos que nos

ofrecía la teoría.

El criterio de instrumentalidad no fue el único usado. Por un lado, aprendimos de nuestras lecturas de C. Lévi-Strauss y de nuestro contacto con los campesinos, la existencia de otros estilos y formas de pensar distintos al europeo occidental. Por otro lado, aprendimos de Carlo Benetti, aspectos metodológicos que intentamos aplicar. Podemos destacar dos de ellos:

a) La importancia que tiene el intento del mayor rigor lógico posible y el hecho de tomar conciencia de las limitaciones de los operadores lógicos, cuando el discurso que le da origen, tiene lagunas o antinomias al mismo tiempo, tener presente que las proposiciones teóricas se nulifican por el tipo de inconsistencias lógicas que producen.

b) La necesidad de juzgar una teoría a partir de sí misma y de distinguir la crítica que niega una proposición teórica simplemente porque otra se declara verdadera, de la crítica que surge del interior mismo de la teoría que se analiza.

Así, no sólo fue la instrumentalidad el criterio de selección de los operadores lógicos, sino que también fue muy importante el buscar la validez que podían tener en el interior de su propio discurso. Independientemente de su instrumentalidad, se rechazó el uso de ciertos operadores por el tipo y grado de inconsistencias lógicas que los producían. La instrumentalidad se aceptó cuando los problemas teóricos procedían más bien de lagunas, que de inconsistencias.

Esto obligó a la prudencia en el uso de los operadores así seleccionados. Esta prudencia se tuvo que acentuar por el hecho de que, al seleccionar operadores provenientes de distintos discursos, presentaban problemas e incompatibilidades lógicas entre ellos. Aunque incapaces de resolver este problema del lado de la polaridad teórica, intentamos establecer una estructura más consistente del lado de la polaridad de lo concreto.

No siempre fue posible lograr la consistencia lógica. Somos conscientes de algunas antinomias y lagunas presentes en el trabajo que ofrecemos.

Este instrumento lo hemos aplicado al caso de México y

creemos que los resultados son alentadores. Pensamos que es posible usar este instrumento para el estudio de otros países de América Latina, esto será el tema de una investigación ulterior.

El instrumento que presentamos debe de sujetarse a muchas mejoras. En primer lugar, habría que replantear los instrumentos teóricos usando los resultados prácticos logrados; debería también, incorporar algunos desarrollos teóricos modernos. En segundo lugar, su aplicación a otros países de América Latina, permitirá realizar cambios y ajustes importantes.

No es el caso adelantar resultados que corresponden a la conclusión, queremos, sin embargo, presentar someramente tres de ellos, ya que ayudarán al lector a seguir el hilo conductor del trabajo.

1. Por causas que desconocemos, hemos encontrado que la teoría de los precios de producción, a pesar de sus fuertes problemas lógicos, es pertinente para el análisis de la realidad concreta. Es decir, es factible precisar y cuantificar sus conceptos y relaciones abstractas y hecho esto, lograr una mejor comprensión de los procesos reales.

Lo mismo se puede decir para la teoría del dinero de C. Benetti y J. Cartelier, que se presentará en el transcurso del análisis. Esta teoría cuenta con un alto rigor lógico, pero sus conceptos parecen estar muy alejados de los procesos reales, incluso su análisis es sincrónico y ajeno a la diacronía.² Sin embargo, nuestro trabajo muestra que estos conceptos son muy útiles en el estudio de lo real.

² La sincronía estudia el conjunto de relaciones existentes en un momento dado, trata también de establecer la determinación causal entre estas relaciones y el significado de los elementos sociales que de ellas resultan. De esta forma se busca conocer las relaciones, su jerarquía, su determinación causal y su resultado en la producción de objetos y sujetos sociales. La diacronía busca conocer las mismas relaciones, su jerarquía, su determinación causal y la producción de sujetos y objetos sociales, sólo que aquí se incorporará el elemento tiempo como componente esencial intrínseco de las propias relaciones. La presencia del tiempo en el análisis diacrónico le da otra dimensión al estudio, puesto que no sólo altera las relaciones de causalidad y de determinación, sino que, al hacerlo, supone relaciones de transformación de las mismas.

La teoría y la experiencia muestran la pertinencia del análisis sincrónico, a pesar de su limitación.³ El trabajo que aquí ofrecemos, señala que los instrumentos analíticos elaborados exclusivamente en la sincronía deductiva son harto pertinentes para el estudio de los procesos reales. Somos incapaces de explicar este fenómeno tan importante e interesante, sólo podemos constatar su presencia y su pertinencia.

2. La adaptación de la lógica teórica al estudio de lo concreto, se realizó a costa de hacer algunas modificaciones al aparato conceptual teórico; la principal de ellas es la que hemos llamado la "hipótesis de doble socialidad".

Se entiende por socialidad, la estructura básica de un proceso social que hace posible la cohesión y la reproducción social. En general, las teorías de las que partimos, consideran que el principio de socialidad es único; en las concepciones marxistas es el trabajo y en la teoría de Benetti y Cartelier es el dinero.

El estudio de lo real no se ajustaba con claridad a ninguna de estas socialidades monocausales. En cambio, cuando se hacía tomando en cuenta la presencia simultánea de las dos socialidades, se posibilitaba una riqueza analítica considerable.

La hipótesis de la doble socialidad surge y se explica a lo largo del libro. Podemos decir, en forma sintética, que tiene un doble origen: teórico y práctico. Desde el punto de vista teórico, se encuentra la demostración de C. Benetti y J. Cartelier en el sentido de que la teoría de la forma valor de Marx no es consistente para conciliar la forma equivalencial con la teoría del valor trabajo. Desde el punto de vista práctico, el libro muestra que el análisis de los dos principios como diferentes entre sí, ayuda a comprender mejor los procesos reales a que se hace frente.

En dos palabras, la socialidad por el dinero supone que la relación fundamental entre las personas en la sociedad capitalista se hace a través del dinero. El dinero es a la vez la relación que da origen a los sujetos y objetos en el mundo capita-

³ El puro análisis diacrónico también sería limitado.

lista. Es el principio que permite su reproducción. El ser capitalista, proviene de la tenencia de un signo social (el dinero) que permite una relación directa, que crea lo social, la circulación, y que determina lo que son las mercancías y la cantidad en que éstas se deben producir. La relación salarial, de tipo monetario, es la relación monetaria por excelencia.

La socialidad por el trabajo proviene del principio de que sin actividad transformadora del hombre hacia la naturaleza y hacia sí mismo, el proceso social es imposible. El trabajo es social, o no es. Para que el trabajo se realice se necesita un conjunto de relaciones entre los hombres, de organización social, de un conjunto de instrumentos de comunicación simbólica entre ellos; de un lenguaje simbólico que permita la organización del trabajo y la transformación del objeto sobre el cual se realiza la actividad transformadora.

La socialidad por el trabajo ha variado históricamente. En otro tipo de sociedades implicaba una diferenciación del sujeto, del objeto y del medio de trabajo. En la sociedad capitalista, como veremos en el capítulo segundo, supone una socialidad por el trabajo en la que el sujeto que lo realiza se indiferencia socialmente; al hacerlo, también se someten al proceso de indiferenciación social el objeto y el medio de trabajo, además, el sujeto está enajenado, en el sentido de que la validación social de su trabajo le es ajena, por determinarse en el mercado. Tales son, en síntesis, las características de la socialidad por el trabajo de que hablaremos en este libro.

De esta forma, el estudio de lo práctico lo articulamos tomando como punto de partida la hipótesis de la doble socialidad.⁴ Este es uno de los principales resultados de la presente investigación y naturalmente, una hipótesis que requerirá un trabajo teórico ulterior.

3. El puente entre teoría y práctica se llevó a cabo por medio de un estudio estructural y cuantitativo de la economía.

⁴ En otros trabajos usamos el principio de "triple socialidad" y agregamos a la socialidad por el trabajo y el dinero; la socialidad por el Estado. Pero en el libro que aquí ofrecemos nos centramos únicamente en la socialidad por el trabajo y el dinero.

El instrumento de análisis que resulta, muestra la pertinencia y la importancia de este tipo de estudios.

El enfoque de la economía como un todo estructural realizado con el uso del del instrumental teórico seleccionado, permitió entrar a la estructura de la economía, de esta forma se estudiaron las relaciones de transferencia de valor entre las distintas ramas de la producción; se pudieron medir estas relaciones con distintos instrumentos, en especial la relación entre valores y precios de producción. Se estudiaron también las relaciones interindustriales en el interior de una región (Jalisco), se cuantificó la renta diferencial de la tierra y se analizaron los movimientos del valor en el todo estructural estudiado.

Con posterioridad se identifican los circuitos y se diferencian de los circuitos monetarios del capital. Aquí se estudian las relaciones estructurales entre ambos circuitos y sus consecuencias en la inflación y en la formación de capital.

Este es el conjunto de elementos que hemos denominado el estudio estructural y cuantitativo de la economía y que creemos constituye el tercer resultado importante de la investigación que ofrecemos.

El periodo de análisis considerado en el libro va de 1950 a 1975. Nuestro trabajo se divide en dos partes y un complemento. En la exposición se guarda la dualidad teórica-práctica que originó y orientó la investigación. La primera parte es teórica y culmina con la selección del instrumental teórico que aplicará en la segunda parte, en la que se estudia lo concreto mexicano. Cada parte cuenta con dos capítulos. Hay además, un quinto capítulo en el que se ofrecen algunos resultados complementarios.

En el Capítulo I se hace una presentación crítica de las distintas teorías marxistas del valor, que formaron nuestra caja de operadores lógicos. Del análisis crítico de estas teorías, se sacan elementos de juicio que, posteriormente, servirán para realizar la selección de los operadores lógicos de trabajo.

El Capítulo II presenta el problema de la transformación de valores en precios de producción. Parte del punto de vista

que establece que la forma en que se enfoca el problema de la transformación está predeterminada por la concepción que se tenga del valor. En este sentido, es un capítulo complementario al anterior.

Realizado el paso de presentación crítica de las teorías del valor y de los precios de producción, en la segunda parte del Capítulo II, se presenta la selección de operadores lógicos que se realizó.

La segunda parte del trabajo, presenta la forma en que se usaron estos operadores lógicos aplicados al caso concreto mexicano.

El Capítulo III, presenta el cálculo de los precios de producción y su uso en el estudio del aparato productivo mexicano. Posteriormente, se hace una estimación de los precios de producción y en el caso de una región específica (el estado de Jalisco) y se estima la renta diferencial de la tierra que se forma en tal región. Nuevamente se intenta estudiar la validez de estos operadores lógicos para comprender lo que sucede en la región y sus relaciones con el resto del país.

En el Capítulo IV, se pretende ver la totalidad del ciclo del capital dinero y su funcionamiento en México durante el periodo de 1950 a 1975. Aunque parezca una antinomia lógica, se intenta estudiar el cómo la referencia a los precios de producción y al valor, es un elemento que ayuda a comprender la circulación monetaria. En la primera parte de este capítulo se estudia la circulación del dinero en el mercado de mercancías; en la segunda parte del mismo, la circulación de la propiedad de medios de producción, o sea, el circuito de capitales. Todo esto referido directamente a México.

Los operadores lógicos seleccionados se hicieron en base a teorías que privilegian el análisis sincrónico y en las cuales, o estaban ausentes o sin articulación lógica, elementos sociales tan importantes como lo es el Estado.

En lo concreto estudiado, la historia y el Estado estaban presentes. No contamos con operadores lógicos para este tipo de análisis, que tuviesen un fundamento teórico, ya que estaban ausentes de las teorías estudiadas al inicio. Sin em-

bargo, la historia y el Estado, no sólo aparecían en nuestro estudio, sino que nuestros análisis nos permitían y obligaban a decir algo al respecto. Ese algo lo constituye el Capítulo V complementario.

En la elaboración de la investigación fue indispensable realizar un cuidadoso estudio de las teorías del valor y de los precios de producción. Somos conscientes de que hay posibles lectores cuyo interés se centra en el estudio de México. Ellos pueden leer perfectamente el libro a partir de la segunda parte del Capítulo II y y si su interés por la teoría es muy bajo, comenzar directamente en el Capítulo III. Los capítulos teóricos iniciales son esenciales para fundamentar el análisis que se realiza; sin embargo, un lector no interesado en estos temas, puede evitarlos.

La crisis económica en México es muy grave. Sin embargo su análisis es objeto de otro trabajo; en el que aquí ofrecemos, se presenta la formulación de un instrumento de análisis, la utilización de éste para el estudio de la crisis, es materia de otra investigación. De hecho, el instrumento se ha mostrado adecuado en el análisis de la crisis mexicana, ya lo hemos aplicado y algunos resultados los hemos publicado en diversos artículos.⁵ No hemos querido incluir aquí esos resultados puesto que tal no era el objeto de la investigación inicial, en ella se buscaba un puente y nada más. La relación teórica-práctica de la teoría del valor, los precios de producción y del dinero, es el objeto central del libro que aquí ofrecemos, el lector interesado puede, en todo caso, recurrir a los artículos que hemos publicado sobre la crisis. En todo caso, estamos convencidos de que los instrumentos que aquí se usan y desarrollan, son útiles para comprender un poco mejor la crisis actual, en especial lo que se refiere al aspecto estructural y cuantitativo.

Fueron muchas las personas e instituciones que hicieron posible la realización de este trabajo. Es imposible men-

⁵ Los artículos referidos son: a) "La violencia monetaria hoy", *Cuadernos Políticos* No. 34. Octubre-Diciembre de 1982. México. b) "Producción y dinero en la coyuntura actual", *Investigación Económica*. México 1983. "La crisis estructural de la economía mexicana", *Investigación Económica*. México 1984.

cionarlas a todas. Queremos sin embargo, expresar nuestro agradecimiento especial a:

Alejandro García Kobeh quien colaboró de manera vital para la formulación del modelo presentado en el Capítulo III, así como para la interpretación de los resultados. David Patrick nos auxilió en el estudio de los problemas matemáticos y en la realización de programas de cómputo de los modelos. Alejandro Belmar ofreció una ayuda muy valiosa en el trabajo de cómputo y en la revisión de los cálculos realizados.

El director del trabajo fue Carlo Benetti, nuestra deuda con él es vasta, no sólo por sus fundamentales orientaciones teóricas, sino por su amistad y estímulos morales.

La colaboración de mi compañera Esther Mejía, fue vital en la redacción en español, la mecanografía, el estímulo moral y un conjunto importante de orientaciones analíticas. Sin la presencia de Valentina, nada hubiera sido posible.

Pierre Sampé me auxilió en la corrección de la redacción y Manuel Guerrero dirigió la edición del libro.

Una beca del Gobierno Francés y de la UAM, permitió terminar el trabajo.

El libro es una investigación auspiciada por el Departamento de Economía y el Area de Economía Política de la UAM. I, a los cuales pertenezco como trabajador académico.

I. Las distintas interpretaciones de la teoría marxista del valor

Introducción

Durante mucho tiempo, los estudiosos que trabajaron la obra de Marx, lo hicieron suponiendo que su teoría del valor era una sola. El problema apareció cuando las interpretaciones de la obra de Marx que pretendían dar cuenta de esta teoría, no sólo se multiplicaban sin cesar, sino que entre ellas se presentaban diferencias e incluso antagonismos lógicos.

El objeto de este capítulo es presentar una relación ordenada de las distintas interpretaciones que se han hecho de la teoría marxista del valor.

Son varias las causas que han determinado la presencia de distintas interpretaciones. Mencionemos tres de ellas:

La primera proviene de la lectura de las propias obras de Marx, ya que son éstas las que posibilitan las distintas interpretaciones. Como veremos más adelante, conceptos tan importantes como el trabajo abstracto, se pueden interpretar de manera muy diferente dependiendo del capítulo que se lea de *El Capital* o de otro texto en el que Marx analiza este concepto fundamental.

La segunda dificultad es que las interpretaciones de las que se dispone hoy día, se han realizado en un proceso histórico. Cada una de ellas es la heredera de una o varias interpretaciones. Esta cadena, que a veces es larga, produce por sí misma nuevos conceptos y nuevas reestructuraciones de conceptos anteriores. Sin embargo, este proceso, que por un lado genera riqueza teórica, también es la fuente de un

conjunto seriado de interpretaciones anteriores, con lo cual se da origen a un juego especulativo que se abre hacia un infinito.

La última dificultad es el hecho de que la interpretación teórica en economía suele conducir a una toma de posición política (aunque en ocasiones la toma de posición política es anterior y determina la interpretación del análisis del valor). En Marx, dada la importancia política de sus ideas, la interpretación no sólo marca una diferencia, sino que en muchos casos manifiesta posiciones y oposiciones de carácter político. Si en general no hay ojos vírgenes en la lectura de cualquier autor, mucho menos en el estudio de Marx.

Como nuestro objetivo es la selección de un conjunto de conceptos teóricos que permitan el estudio de lo concreto mexicano, necesitamos contar primero con el inventario teórico del cual se tomarán los operadores lógicos deseados. Asimismo, es conveniente presentar el conjunto de teorías sobre el valor de Marx, puesto que el significado y la fuerza que tienen los conceptos, provienen del discurso que los produce. Aún los conceptos más elaborados no sólo tienen alcances ilimitados, sino que predeterminan en cierta manera, lo que se puede observar de lo concreto; es necesario ser conscientes de los alcances y limitaciones que tienen los útiles teóricos con que se va a trabajar.

En este primer capítulo, se pretende presentar una buena parte de las interpretaciones que se han hecho de la teoría del valor de Marx, puesto que ellas serán la caja de herramientas que usaremos en la segunda parte del libro para analizar el caso de México. No hemos querido partir de un juicio político que separe los pretendidos autores marxistas de los que no lo son. Para los objetivos de la presentación que se ofrece, se consideró que un autor era marxista cuando directa o indirectamente él mismo así lo señalaba.

La cantidad de autores que estudia la teoría del valor de Marx es muy amplia y suele haber entre ellos numerosas diferencias. Sin embargo, nosotros creemos que es posible realizar una clasificación del conjunto de interpretaciones y que de hecho, en la aparente diversidad de opiniones, se

ESCUELAS DE INTERPRETACION DE LA TEORIA DEL VALOR DE MARX

Criterios de Clasificación:

- . Concepto de trabajo
- . Concepto de fetichismo de la mercancía
- . Concepto de producción-circulación
- . Concepto de relación de equivalencia

ESCUELA	GRUPOS
1. Basada en la teoría de la producción.	1. Un solo grupo.
2. El valor como relación social	1. Los que acentúan el fetichismo de la mercancía. 2. Los que acentúan la oposición: capital en general/capital numeroso. 3. Los que acentúan la relación de equivalencia.
3. Rechaza la teoría del valor-trabajo	1. Desde el punto de vista de la teoría de la producción. 2. Desde el punto de vista de la teoría de la circulación.

pueden descubrir escuelas de pensamiento y en el interior de ellas grupos de interpretaciones.

Desde nuestro punto de vista, hay cuatro conceptos esenciales en la teoría del valor y que son otros tantos ejes que dividen las escuelas de interpretaciones y los grupos que las componen. Los conceptos esenciales son: 1) el concepto que se tenga del trabajo, 2) la forma en que se determine y use la teoría del fetichismo de la mercancía, 3) la caracterización que se dé a la dualidad producción-circulación, 4) el concepto que se tenga de la relación de equivalencia (x unidades de a equivalen a y unidades de b). Podemos adelantar en forma sintética, el sistema en que operan estos cuatro criterios de clasificación:

1. El tipo de concepción que se tiene del trabajo. En principio, se trata de una teoría del valor trabajo, pero los autores suelen tener profundas diferencias en cuanto a lo que es el trabajo. Algunos ponen el acento en los procesos técnicos que relacionan al hombre con la naturaleza, así como a las distintas ramas de la producción en sí. Otros subrayan el contenido social que relaciona a los obreros en el proceso del trabajo, en estos últimos autores, lo técnico estaría determinado por los procesos sociales y no a la inversa. En fin, los hay que señalan que el concepto de trabajo o es superfluo en la teoría o es inconsistente con otros postulados más importantes.

2. La concepción que se tiene de la teoría del fetichismo de la mercancía es muy importante. En ciertas interpretaciones o no juega ningún papel, o bien es secundario; en otras sería el aspecto central de la teoría del valor. Naturalmente que también hay diferencias en el contenido que se le da a este concepto.

3. La relación que hay entre el proceso de producción y de circulación. Para ciertos puntos de vista, la producción juega el rol central a través del cual, se comprende el valor, la plusvalía y todas las categorías fundamentales. En el extremo opuesto se encuentran quienes señalan que el valor es ante todo una relación que se da en el mercado capitalista, para ellos la producción sería secundaria, complementaria

o simplemente superflua. Otro grupo sostiene que el valor surge de la totalidad producción-circulación, en la que uno no se entiende sin la otra. La forma como se sitúan las teorías con respecto a la dualidad producción-circulación, tiene fuertes implicaciones sobre la concepción del dinero y la importancia que se le dé a estas categorías en el análisis del valor.

4. El Capital comienza a partir de una relación en donde se señala que $x(a)$ equivalen a $y(b)$. Incluso esta relación se ha prestado a diferentes interpretaciones. Para unos, la relación es posible porque cada elemento representa de antemano trabajo; para otros, el proceso de abstracción del trabajo, no se puede dar antes, sino que proviene de la misma relación. En fin, hay teorías que señalan que la relación meramente cuantitativa es el origen de la naturaleza del valor y otras que señalan que el valor tiene una naturaleza de tipo cualitativo, cuya expresión cuantitativa es la relación de equivalencia.

Nuestro estudio da como resultado que la forma en que se combinan este conjunto de oposiciones lógicas no se debe al azar, sino que en general, tienden a estructurarse analíticamente en sistemas de pensamiento.

Hemos encontrado tres grandes grupos: a) La que concibe al valor como trabajo incorporado. b) La que estudia el valor como relación social y c) La que excluye la teoría del valor. En el interior de cada escuela suele haber diferencias significativas, lo que nos conducirá a formar grupos: tres para el punto (b) y dos para el punto (c). El primer punto (a) es importante por el número de sus representantes y porque es el que tiende a ser más homogéneo en su interior, pero tiene, sin embargo, especificaciones vitales que trataremos de resaltar.

Antes de pasar a presentar los distintos conjuntos de interpretaciones sobre la teoría del valor, vale la pena decir unas cuantas palabras sobre lo que es el objeto de estudio de esta teoría. No es una casualidad que no exista un objeto de estudio, sino que cada versión teórica ve en el valor un objeto de estudio diferente, es decir, que en cierta manera las dife-

rencias de las conclusiones se encuentran predeterminadas.

A reserva de que en el estudio de cada grupo precisaremos el análisis, se pueden señalar tres grandes grupos en la determinación del objeto de la teoría del valor y que en general coincide con las escuelas que hemos señalado.

El primero de ellos y el más tradicional, ve en el trabajo el objeto de su estudio. Dos características hacen que el trabajo juegue este papel central. En primer término, el trabajo sería el elemento central a través del cual se define lo social, este hecho que podría ser válido para todos los conjuntos de sistemas económicos, lo es en especial para el modo de producción capitalista. En este conjunto de interpretaciones al trabajo se le concibe como el desgaste físico que resiente el ser humano en el proceso productivo. En segundo término el mundo capitalista está compuesto por una inmensa variedad de mercancías físicas que tienen un elemento común esencial y es el hecho de que todas ellas son producto del trabajo humano; el trabajo sería así la esencia común a la diversidad física de las mercancías.

El segundo punto de vista es el que corresponde a la segunda escuela que representaremos, diferencia los procesos técnicos de las relaciones sociales que se dan en ellos. El estudio de los primeros, sería en palabras de I. Rubin, la materia de una ingeniería social; la economía política estudiaría la "forma social, esto es, la totalidad de relaciones de producción que constituyen la 'estructura económica' del capitalismo" (I. Rubin 1929).¹ Sin embargo, en este sistema, las relaciones entre los hombres se presentan como si estuviesen configuradas y determinadas por las relaciones que aparentemente se presentan entre las cosas; el capitalismo es un mundo cosificado, por lo que sólo se le puede captar a tra-

¹ En adelante cuando hablemos de un autor, se presentarán entre comillas las palabras que directamente surgen de él. Las palabras que no se encuentren entrecuilladas, son nuestras, pero en ellas sólo intentamos resumir y ordenar las ideas del autor o de la escuela de autores a que hacemos referencia. En estos casos siempre hemos tratado de seguir con la mayor fidelidad posible los puntos de vista del autor o de las escuelas que aludimos. Casi exclusivamente en la parte final de la presentación de cada escuela, haremos una revisión crítica de su pensamiento en la que expresaremos directamente nuestros puntos de vista.

vés de la teoría del fetichismo. Las relaciones sociales de producción serían así el objeto del estudio del valor. El trabajo es fundamental en tanto que mediador de las relaciones sociales.

El tercer grupo de pensamiento, al determinar su objeto de trabajo, señala que la socialidad² en el sistema capitalista de producción se establece y determina por el dinero. Son las relaciones dinerarias las que determinan lo que son los sujetos mercantiles y los objetos que se intercambian. El trabajo existe como un hecho importante mas no como determinante en el sistema capitalista, sucede en las fábricas y diversos centros de trabajo, mas no determina los procesos sociales esenciales. La relación salarial no es una relación de trabajo, sino una relación de dominación que se establece por medio del dinero; el trabajo es la consecuencia de esta relación social que le antecede. Dos posibilidades de interpretación surgen de este análisis. La primera señala que es posible tratar conjuntamente la socialidad por el trabajo y la socialidad por el dinero; la segunda establece que esto sería una duplicación no sólo innecesaria, sino inconsistente desde el punto de vista analítico.

De hecho los tres grupos anteriores se pueden clasificar a través de otro eje: los que piensan que el trabajo es el centro fundamental de la determinación de lo social y por lo tanto ven en el trabajo de la sociedad capitalista el objeto de estudio de la teoría del valor, y los que ven en la relación monetaria la determinante de la socialidad actual.

Podemos anticipar una parte de nuestras conclusiones y decir que desde un punto de vista lógico-analítico las teorías que ven en el trabajo el estudio del valor, no sólo no logran conceptualizar adecuadamente lo que es el trabajo, sino que suelen caer en algunas inconsistencias analíticas importantes.

² En este libro se entiende por socialidad el principio que funda una sociedad. Así se habla de socialidad por el dinero y por el trabajo, según se considere al dinero o al trabajo los elementos a través de los cuales se determina lo social. Es decir, socialidad es el principio que posibilita la cohesión y la reproducción del proceso social.

Al contrario, la socialidad por el dinero muestra, en la versión de Benetti y Cartelier, una importante consistencia lógica, que no sólo nos revela problemas en los análisis anteriores, sino que nos permite importantes pasos hacia adelante en la comprensión de los procesos monetarios. Sin embargo, en su estado actual, esta teoría es difícilmente aplicable por su carencia analítica de tiempo histórico.

Creemos además, como lo veremos en el capítulo III que a pesar de las inconsistencias teóricas que pudiese tener la socialidad por el trabajo, ésta es necesaria para el estudio del caso mexicano y que, además, en muchas ocasiones esta socialidad se opone a la que se establece por el dinero, pero es en el análisis de esta oposición, como se comprende mejor el hecho que se estudia.

Si la teoría del valor trabajo tiene fuertes inconsistencias analíticas, ¿Por qué dedicarle todo un capítulo al estudio de sus proposiciones, diferencias, carencias e inconsistencias que son el centro de un debate que no ha acabado? Tenemos tres argumentos que nos conducen al caso y que exponemos en forma muy sucinta.

1. Hay, en nuestra opinión, dos vías para acercarse al trabajo teórico. La primera tiende a estudiar la teoría en el interior de sí misma y tiene dos posibles caminos. Uno supone aceptar conjuntos hipotéticos ya existentes y profundizar a partir de ellos. Otros supone que los conjuntos hipotéticos existentes son insatisfactorios y propone nuevas hipótesis de trabajo.

La segunda, que tiene un enfoque más pragmático, supone seleccionar conjuntos hipotéticos ya existentes, con el fin de lograr los objetivos dados por la investigación de lo concreto.

Este libro se ubica en el segundo caso. Necesita, por tanto, hacer un balance crítico de lo que se ha hecho en teoría del valor, para constatar fuerzas y deficiencias de la misma y poder formular así una selección teórica que permita el estudio de valores y precios en el caso mexicano.

Desde este mismo punto de vista, la presentación del debate tiene además otro interés. Generalmente se supone que

la teoría del valor es única, nosotros queremos mostrar la multiplicidad de la misma y pretendemos además que una parte de su riqueza se encuentra en esta multiplicidad, y que a pesar de sus problemas, el debate ha conducido a avances en la teoría, muchos de los cuales son perfectamente rescatables en una aplicación práctica.

2. Nuestro libro trata sobre valores y precios de producción, a este respecto como lo precisamos en el capítulo siguiente, creemos que la teoría de los precios de producción no tiene validez si no se sustenta en una teoría del valor.

El debate sobre los precios de producción se refiere generalmente al proceso de transformación de valores en precios de producción, no siempre se estudia el elemento a transformar que es el valor. Nosotros hemos querido acentuar que la concepción que se tenga sobre la transformación depende en gran medida del concepto del valor utilizado.

En el análisis que hacemos en los capítulos IV y V, no parte del valor ni de los precios de producción, sino de la relación que se establece entre ambos. La correspondencia que debe haber entre nuestro análisis del caso concreto y el estudio de lo teórico, nos obliga a presentar el panorama teórico existente hoy día.

3. Un elemento importante del capítulo III, lo constituye el hecho de que lo que llamamos valor, lo valuamos en unidades de salario necesarias para producir una unidad monetaria por rama de producción. Esto va de acuerdo con lo que en la teoría se conoce como la determinación monetaria de la relación salarial.

Sin embargo, nuestros propios análisis nos conducen a que no basta con ver la relación salarial, es indispensable, además, ver que se trata de una relación en la que el trabajo que la determina constituye una relación social de producción. Esta relación hace abstracción del trabajador, del producto y del método de trabajo, como lo veremos al final del capítulo II.

4. Consideramos, finalmente, que la aplicación que hacemos al caso mexicano parte de una selección de conceptos teóricos. Pensamos que era importante especificar el análisis

sis que habría detrás de estos conceptos.

Regresando al estudio de autores y escuelas sobre la teoría marxista del valor, pasemos a presentar a cada una de estas grandes escuelas de las que hemos hablado. Primero, presentaremos a aquellas que se basan en la teoría de la producción. Segundo, las que estudian el valor como una relación social. Finalmente, las que rechazan la teoría del valor trabajo.

En cada caso haremos distinción de los grupos que componen cada escuela. Siempre trataremos de primero, seguir fielmente el pensamiento de cada una de las escuelas y grupo y posteriormente, de hacer un pequeño análisis crítico de las mismas.

A) Las teorías del valor basadas en la teoría de la producción

Sólo presentaremos los elementos analíticos más importantes de este grupo de pensamiento. Presentaremos también, de manera somera, la articulación lógica de tales elementos. Como hemos dicho, no siempre encontramos la consistencia lógica en el grado que sería deseable. Dados nuestros objetivos de exposición y análisis, no es factible presentar todas las mediaciones que articulan las proposiciones lógicas de estas teorías.³

Desde este punto de vista son 10 proposiciones las que caracterizan a esta escuela.⁴ Los principales autores que se encuentran en esta clasificación son: M. Morishima, P. Uribe, R. Meek, M. Dobb, C. Kautsky, G. Abraham-Frois, E. Mandel, J. Eatwell, etc.

³ El lector interesado puede recurrir a las obras de los autores que se citan. Asimismo, suponemos que el lector conoce, al menos, alguno de los autores, por lo que nuestro método de exposición no pretende ser formativo sino analítico.

⁴ Se podrá corroborar que los autores que aquí se trabajan, tienden a corresponder a lo que suele llamarse Marxismo Ricardiano. Hemos preferido evitar esta denominación por dos causas: 1) Casi todos ellos tienen críticas fuertes a D. Ricardo e incluso a P. Sraffa; 2) En algunos casos se han recortado y/o deformado sus opiniones.

Parecería raro agrupar en una sola escuela a autores que, desde un punto de vista del análisis político son, incluso, antagónicos. Sin embargo, aquí sólo nos referiremos a su análisis de la teoría del valor y, en este caso, sus estudios se asemejan lo suficiente como para poder incorporarlos en una misma escuela. El por qué el análisis ulterior de ellos mismos los lleva a posiciones contradictorias o antagónicas, sería el objeto de un estudio que rebasa los objetivos del presente trabajo. Las proposiciones son las siguientes:

1. Hacen partir la teoría del valor principalmente de la producción. En efecto, Maurice Dobb (1973), expresa con claridad la importancia que tiene el proceso productivo como punto de partida del análisis. "Un rasgo fundamental de esta dialéctica del hombre versus la naturaleza, un *sine qua non* de sus aspectos progresivos, fue por cierto la invención y el uso de los instrumentos productivos... 'que el trabajador interpone entre él y el sujeto de su labor y que sirven como mediadores de su actividad' (C. Marx); y son éstos los que hacen del trabajo productivo un proceso colectivo o social y constituyen la clave principal de la división del trabajo... Por lo tanto, la clave de la periodización, así como del movimiento de la historia humana reside en los métodos sucesivos de producción, caracterizados con toda rigurosidad, no sólo por las formas técnicas, la división del trabajo y del cambio, sino también por las diferentes formas de relaciones sociales de producción entre los seres sociales y las clases" (M. Dobb, 1973, p. 162-163).⁵

La cita de M. Dobb es significativa y expresa la forma en que el concepto producción surge ligado a una teoría de la historia. Esta tiene como motor las fuerzas productivas y se relaciona a una concepción de lo social que se fundamenta en el trabajo, en donde, el "resto" de lo social queda determinado y tiene su parte principal por las relaciones sociales que se dan en la propia producción.

Cierto es, que en esta concepción privilegia los instrumentos productivos, las fuerzas productivas, es decir la téc-

⁵ La cita de Marx que hace M. Dobb, corresponde a *El Capital*.

nica. Pero debe aclararse que según esta escuela la técnica sólo tiene validez en un cuadro más amplio de un concepto de la historia y lo social.

No todos los autores que usan la teoría de la producción como principio básico, parten de un concepto histórico social del trabajo. Para formular su concepción de lo técnico, M. Morishima, por ejemplo, forma la matriz de insumo-producto, en la cual, las relaciones entre las ramas de la producción se conciben a un nivel técnico, las relaciones entre las ramas se conceptúan a partir del uso de las mercancías, las cuales se definen por las condiciones técnicas. Lo social sólo se diferencia de lo técnico por la distribución del excedente productivo entre salarios y ganancias.

El acento en lo productivo no siempre significa la asimilación de lo social a lo técnico. R. Meek, como se verá en la proposición 6, parte de la producción, pero tiene un concepto de lo social ligado al concepto del fetichismo de la mercancía.

2. El acento en lo productivo no niega la existencia de la circulación y el dinero, simplemente los subordina totalmente a lo que sucede en el proceso productivo. Los problemas de la circulación y el cambio suelen presentarse como restricciones a que tiene que someterse el aparato productivo.

Sin embargo, la subordinación de la circulación tiene consecuencias importantes en el análisis teórico. La preeminencia casi total de lo productivo, conduce a que el dinero sólo pueda definirse como numerario y concebirse a partir de un punto de vista funcionalista (las funciones definen al propio concepto).

Incluso para R. Meek (1956-1973), que es uno de los autores que más acentúan la importancia del análisis social de los procesos productivos, revela las contradicciones de la interacción recíproca de ambos lados de la ecuación valor. En él, el dinero funciona más bien como la expresión del fetichismo de las mercancías que como un elemento importante en el conocimiento del valor y del mercado. De ahí, que si bien es cierto, que en el análisis que hace de la trans-

formación de valores en precios de producción, mide las mercancías en dinero, para él esto equivale a establecer que el precio de la rama productora de bienes no fundamentales es igual a 1⁶, es decir, que el dinero sólo juega, finalmente, un papel de numerario.

En otros autores, el dinero queda casi completamente ausente (M. Morishima, J. Eatwell). En otros casos el dinero es necesariamente una mercancía, así por ejemplo C. Kautsky (1896) dice: "El oro y la plata pudieron conquistar el monopolio como equivalente general sólo porque se enfrentaron como mercancías, con otras mercancías" (p.46) y al comenzar el análisis del dinero dice: "La primera función del dinero consiste en ser medida del valor" (p. 49). Así, desde este punto de vista, el dinero es mercancía entre las mercancías, luego no es nada en cuanto él mismo y su única cualidad surge de su función en el mundo de las mercancías. Es decir, el dinero sólo es numerario.

No es de extrañar esta caracterización del dinero. Si todo surge de la producción, los únicos precios relevantes son los relativos, que se miden a partir de un numerario cualquiera, numerario que, para estar acorde con el principio de la producción, tiene que ser producido como mercancía.

Todo esto no plantea ningún problema si se supone que el dinero es secundario, desde nuestra forma de estudiar el problema esta es una hipótesis que sólo es compatible con una economía de trueque, en donde el numerario únicamente sirve para agilizar y facilitar el trueque. Definitivamente, la economía capitalista no es de este estilo.

3. La sobredeterminación de lo productivo va a jugar un papel muy importante en su concepto del trabajo. Siguiendo a Marx, estos autores harán una diferencia entre trabajo concreto y trabajo abstracto. C. Kautsky (1886) será uno de los que impongan lo que será después una larga tradición en el marxismo sobre este aspecto, este autor señala "Por un la-

⁶ La cuantificación o no de los valores en términos de dinero, es un elemento importante en la polémica de la transformación de valores en precios de producción, como veremos más adelante. La hipótesis que hace M. Meek es igual a la presentación de Börtkiewicz.

do el trabajo se nos presenta como un desgaste productivo de la fuerza humana de trabajo en general; por el otro, como una actividad humana determinada que persigue un fin determinado" (p. 31). M. Dobb (1973), es uno de los que recoge esta tradición y ve la fuerza humana de trabajo (fuerza de trabajo) "...como 'energía transferida a un organismo humano por medio de materia nutriente' y como 'la suma de aquellas capacidades mentales y físicas que existen en un ser humano, y que éste pone en ejercicio; cuando produce un valor de uso de cualquier clase'" (p. 169).⁷

El problema desde nuestro enfoque, es si la energía humana puede ser contabilizada como una energía cualquiera es decir, independientemente de las relaciones sociales de producción en que se produce. R. Meek (1956-1973), comprende este problema y va a definir el trabajo abstracto no como "energía humana", sino a partir del concepto de enajenación de Marx: la disolución de relaciones de dependencia personales (propias de modos de producción precapitalistas) por el capitalismo hace que las relaciones entre las personas aparezcan como si fuesen relaciones entre las cosas, además en el capitalismo el "trabajo del obrero 'está enajenado de sí mismo por la venta de su fuerza de trabajo' y se 'realiza en un producto que no le pertenece'" (p. XIII).⁸

El concepto de R. Meek de tipo cualitativo difiere totalmente del otro de tipo cuantitativo. Además, nuestro análisis indica que si el trabajo es la relación social de producción, la "energía humana" que se desgasta estará determinada por los procesos de producción en los cuales se realiza, como éstos son cualitativamente diferentes, la energía humana desgastada en cada proceso, no es asimilable cuantitativamente a la de otro. Es decir, si el trabajo es humano, es social y si es social no puede ser una mera expresión cuantitativa. De ahí la inconsistencia lógica de las definiciones de M. Dobb y C. Kautsky.

En M. Morishima (1973-1978), el caso se simplifica ya

⁷ Las citas de M. Dobb corresponden a *El Capital* de Marx.

⁸ Las citas de R. Meek corresponden a *El Capital*, de Marx.

que concibe trabajo abstracto simplemente, en los términos de trabajo homogéneo de D. Ricardo.

4. Dado que es en la producción donde el trabajo se configura como el proceso social por excelencia (incluso la enajenación que se da en R. Meek procede de la producción), cuando dos mercancías se ponen en relación ($v(x) = v(y)$, es porque ambas tienen algo en común (el trabajo abstracto), pero ese algo en común tiene que preceder a la relación y estar determinado en el proceso productivo. Así, la relación que se da en el mercado, es posible porque desde antes que se presente está posibilitada por el trabajo abstracto que viene de la producción. La relación y el mercado sólo confirman un hecho ya contenido en cada uno de los elementos de la relación.

El trabajo abstracto se origina en la producción, la relación de intercambio sólo es el resultado de este hecho. El trabajo abstracto se tiene que medir en horas de trabajo parcelado en la producción. El tiempo productivo, encontrará su unidad de medida en el trabajo socialmente necesario (expresión de la relación promedio de un proceso productivo).

Aún para R. Meek, que expresaría una de las formulaciones más sociofilosóficas de la teoría que presentamos, el trabajo es ante todo la substancia que determina la relación de mercado. Para él (1956), el concepto de trabajo de Marx proviene de una conjugación de dos fuentes teóricas: el trabajo como "esencia" del hombre que manifiesta su teoría hegeliana y el trabajo como esencia de la riqueza que constituye su herencia de la escuela clásica inglesa⁹; la mediación entre las dos herencias se hace a partir del concepto de trabajo enajenado "Una proporción del trabajo del obrero, de su vida, sería incorporada en su producto y deviene 'extraña' para él" (p. 137).

Es claro que al interior de estas ideas, el valor procede del

⁹ En opinión de Henri Denis (1980) Marx tiene efectivamente esta doble herencia, pero su articulación lógica es imposible. Para R. Rosdolsky (1968) la doble herencia también es real, aunque él explica su articulación lógica de manera diferente a la de R. Meek.

proceso productivo; por lo cual el valor se puede expresar claramente por la conocida ecuación

$$\lambda = \lambda A + L \dots\dots\dots(1)$$

en la que λ es el vector del valor-trabajo (trabajo directo e indirecto necesario para producir una mercancía), A es la matriz de insumo-producto y L el vector de trabajo vivo.

En consecuencia, para este análisis la relación de equivalencia de mercado [$V(x) = V(y)$] es superflua o bien, una consecuencia de la ecuación (1).

5. La teoría de la producción deja dos posibilidades a la concepción del valor o bien, éste se forma en las ramas de la producción y la totalidad del valor se constituye por la suma del que surge de cada uno de ellos; o bien, el valor es una categoría que precede a la definición de rama de la producción, y en consecuencia el valor es una totalidad desde el inicio del análisis. Desde la segunda versión, el valor se distribuye después, entre las ramas de la producción. Esto es importante pues es diferente concebir al valor como algo ligado a los capitales particulares que después deviene global, o bien, partir del capital en general y después estudiar la forma en que se distribuye en los procesos productivos.¹⁰

R. Meek señala al respecto: "...el valor de cambio de estas mercancías, implicando por esto, no solamente que estas mercancías tienen valor de cambio porque ellas son el producto de una distribución proporcional del trabajo social, sino también, evidentemente, que la cantidad de valor de cambio, que posee cada mercancía, relativamente a una unidad de cualquier otra, depende de la cantidad relativa del trabajo de la sociedad, que es necesario asignar a su producción" (1956, p.154).

La concepción global del valor en R. Meek proviene de su concepción sociofilosófica de la teoría de la enajenación;

¹⁰ Entre otros aspectos, esta diferencia tiene repercusiones sobre la concepción que se tenga de la transformación de valores en precios de producción. Contrariamente a un punto de vista muy común, es factible hacer compatible la noción del valor como totalidad, con las posiciones de Börtkiewicz. Al menos así lo intenta hacer R. Meek.

por el contrario, si se parte del trabajo abstracto como "desgaste de energía humana" se llega a una concepción diferente, es decir, de las partes hacia el todo. Este último es el caso general del resto de los autores que hemos incluido en esta primera escuela.

El caso más nítido lo representan nuevamente, las concepciones de M. Morishima, al igual que los autores que, de acuerdo con él, intentan relacionar el modelo de Von Neumann con el de Marx. En efecto, si se acepta la relación Von Neumann-Marx, la ecuación (1) se transformaría en:

$$B\lambda = A\lambda + L \dots\dots\dots(2)$$

las siglas tienen significación similar a la ecuación (1) en donde, además, B es la matriz de producción final y de maquinaria usada.¹¹

En este modelo se realiza una producción conjunta en la cual cada rama de producción produce varios productos. En consecuencia, en la teoría de la producción conjunta, se liga necesariamente, el concepto de valor y el de rama de la producción.

6. También se encuentran diferencias y semejanzas importantes en los conceptos sociofilosóficos que dan origen a esta estructura de pensamiento. Así R. Meek (1973, 1956),¹² después de señalar la importancia de la relación entre el plan original de *El Capital* (1858) y su versión definitiva, manifiesta que los dos son esencialmente iguales y que su relación se debe entender a través de dos elementos: los trabajos de Marx agrupados en los *Grundrisse* y la teoría de la enajenación. Así que el señala que: "ahora quisiera argüir que *El Capital* en un sentido real muy importante, es de hecho un libro acerca de la enajenación" (R. Meek, 1973, p. XI y XII).

El problema con los análisis de R. Meek, es que a la par que señala proposiciones como la anterior, intenta realizar una conjunción entre la lógica marxista y la lógica de Sraffa.

¹¹ Una buena presentación de este caso se encuentra en Abraham-Frois y Berrebi (1976), Capítulo VI.

¹² Nótese que en este aspecto los puntos de vista de R. Meek se asemejan mucho a los de R. Rosdolsky, a quien, sin embargo, incluimos en otra clasificación.

Propone incluso que en Sraffa hay una teoría de la historia que es similar a la marxista. Nos dice que el primer modelo de Sraffa (aquél en que las mercancías producidas son estrictamente las necesarias para la reproducción del sistema) constituye lo que Marx llama la "producción simple de mercancías". Cuando P. Sraffa realiza su "modelo con excedente", se tendrá el caso en el cual Marx estudia la aparición de la clase capitalista. El modelo con perecuación de tasas de ganancia de Sraffa sería el modelo de precios de producción de Marx. Finalmente, cuando Sraffa saca los salarios de la matriz de la ecuación para hacerlos variables de distribución, expresaría la situación actual del capitalismo en los países desarrollados.

No es el caso de analizar aquí el problema que implica el querer hacer historia a partir de un modelo estrictamente estático como es el de P. Sraffa. Basta señalar, que esta posición de R. Meek, es antagónica a las posiciones que anteriormente presentamos de este autor. Aún en el supuesto de que la historia fuese posible en P. Sraffa, el paso de un modelo a otro se llevaría a cabo por un crecimiento de las fuerzas productivas; además, en el interior de cada modelo sólo contarían las relaciones técnicas entre las ramas y las de distribución de lo producido. Todo es técnico o de distribución y la relación social de enajenación que él había presentado como fundamental, desaparece ahora, tanto de la historia, como de las relaciones internas de cada modelo.

En síntesis, nuestro estudio conduce a que en esta escuela, la teoría del fetichismo es o inexistente (en el mejor de los casos secundaria) o cuando ella entra en juego como aspecto importante, caso de R. Meek, está en contradicción lógica con los otros postulados analíticos.

7. La teoría de la explotación constituye uno de los centros vitales de la lógica de esta escuela. Sin embargo, hay diferencias importantes en la concepción de la teoría de la plusvalía.

Desde nuestro punto de vista, encontramos dos grandes grupos en la conceptualización de la plusvalía. En el primero, la teoría de la plusvalía será externa a la teoría del valor;

en el segundo, la plusvalía es una consecuencia de la teoría del valor.

Para M. Dobb (1973) la teoría de la plusvalía de Marx no proviene del valor, sino del análisis histórico, una vez que cuenta con la teoría de la explotación, el problema del análisis consiste en conciliar la explotación con la teoría del valor que hereda de las escuelas clásicas. "Hay quien ha supuesto que la noción de explotación y de ahí la de plusvalía, se deriva, de alguna manera, de la proposición de que las mercancías se intercambian de acuerdo con las cantidades de trabajo incorporado en las mismas; presumiblemente con ayuda de alguna doctrina del 'derecho natural' semejante a la de Locke.... Esto, o algo parecido, es cierto en los socialistas ricardianos.... Pero es principalmente por esto que Marx consideraba que las teorías de los socialistas ricardianos.... eran inadecuadas. Para él, la analogía entre el capitalismo y las formas primitivas de la sociedad, en lo que se refiere a la apropiación de un excedente por quienes no contribuían a la actividad productiva, era un dato histórico, es decir, una observación hecha a partir de la experiencia social.... El problema específicamente económico, consistía no en probar esto, sino en conciliarlo con la ley del valor" (M. Dobb, 1973, p. 164-165).

M. Dobb concilia su concepción del excedente con la plusvalía. Para él la plusvalía sería la apropiación del excedente por los poseedores del capital durante el capitalismo.

R. Meek también acentúa la relación lógica-histórica que para él, es fundamental en Marx. Este método lógico-histórico, no sólo implica un principio de causalidad, sino también un punto de vista ético-político. Desde su punto de vista, Marx es ante todo un filósofo social, que ya había descubierto los principios esenciales de su análisis cuando empieza a estudiar la economía: "La teoría del valor no fue, por supuesto, el punto de partida de Marx". Meek agrega que esto es un hecho cuando se estudia el "periodo temprano (de 1836 a 1847) en el cual él desarrolla y coordina gradualmente las ideas líderes que le servirán de base para sus futuros trabajos" (R. Meek, 1956, p. 130). Así es como, de la filosofía

social, es donde surge la teoría de la explotación, a la cual se dará después una expresión en la teoría del valor.

Desde un punto de vista radicalmente diferente, J. Eatwell hace su estudio a partir de dos diferencias de Marx con D. Ricardo: 1) la teoría de la plusvalía en Ricardo sería insuficiente, razón por la cual sería necesario establecer además, un desarrollo de la productividad del trabajo, el proceso histórico en que se da la explotación y la existencia de un excedente de trabajo caracterizado por el libre intercambio de equivalentes; 2) la teoría de D. Ricardo se diferencia también de la de Marx por la distinción entre trabajo y fuerza de trabajo.

Una vez que cuenta con estos elementos señala: "Marx se para el problema del análisis del origen de la plusvalía en dos partes. Primero, él asume que las mercancías se intercambian a su valor trabajo. Cualquier mercancía es entonces estandar invariable de valor, cubriendo las condiciones 1 y 2 presentadas antes, el origen de la plusvalía y su relación con la tasa de ganancia se presenta sin ambigüedad" (J. Eatwell, 1974, p.296).

En el grupo de M. Morishima, la teoría de la plusvalía provendría de lo que se llama "El teorema fundamental de Marx", en él se trata de "demostrar que no puede haber una ganancia positiva en el conjunto de ramas, sin que los trabajadores sean explotados" (Abraham-Frois, Berrebi, 1976, p.38). Para este efecto, se parte de la ecuación N° (1), ella se relaciona con una ecuación de precios de producción para tratar de establecer que la tasa de ganancia sólo es positiva a condición de que la tasa de plusvalía lo sea también.

En este caso, lo que va a determinar la presencia de la plusvalía, es el conjunto de interrelaciones que existen entre las ramas productivas, definidas a partir de esta teoría del valor.¹³

8. En muchas ocasiones se ha señalado que esta escuela

¹³ El problema del "Teorema Fundamental de Marx" se complica cuando se considera la existencia de producción conjunta. Véase al respecto Abraham-Frois, Berrebi, 1976; Abraham-Frois, 1981 y M. Morishima, Catephores, 1981.

tiene una fuerte relación con el pensamiento de D. Ricardo y P. Sraffa. En términos generales, esto es válido, sin embargo, no se deben olvidar las diferencias que también son muy importantes entre ambos grupos teóricos.

Todos ellos presentan un conjunto de diferencias entre su visión de Marx y la corriente Ricardo-Sraffa. Véase solamente algunas de ellas:

a. La historia no tiene cabida en la teoría de Sraffa; en cambio, todos estos autores (Dobb, Meek...) hacen de la historia un elemento importante de su análisis. Cabe señalar, desde nuestro punto de vista, que la relación entre la historia y la lógica sincrónica de Sraffa sólo se hace en términos de una superposición, que deja mucho que desear, pues ambas lógicas son antagónicas en muchos sentidos. Hasta la fecha, los intentos de "dinamización" del modelo de Sraffa han sido infructuosos.

b. Estos autores hacen una diferencia entre trabajo y valor de la fuerza de trabajo, diferencia que no tiene cabida en el sistema de Sraffa. Sin embargo su intento parece caer en fuertes contradicciones.¹⁴

c. Hacen numerosas críticas a la teoría de Sraffa. Pedro Uribe (1977) señala que Sraffa no hace sino continuar y formalizar los trabajos de Dimitriev y Bortkiewicz, a los cuales sólo le agregarán algunas restricciones innecesarias. Abraham-Frois y Berrebi (1976) señalan con precisión los serios inconvenientes a que hace frente la teoría sraffiana cuando se considera la producción conjunta, necesaria para la formulación del concepto de capital fijo.

d. Las diferencias filosófico-sociales de R. Meek, con el resto de autores que agrupamos en esta escuela ya fueron presentadas. Basta subrayar que para él la gran diferencia estriba en la incompatibilidad de la concepción de Ricardo-Sraffa con la teoría del fetichismo.¹⁵

¹⁴ Véase por ejemplo: J. Cartelier (1976); C. Benetti, C. Berthomieu, J. Cartelier (1975); y otros autores "Marx et l'économie politique" (1977); B. Lautier, R. Tortajada (1978).

¹⁵ Como ya vimos, esto no le impide tratar de ver la presencia de una lógica histórica en los modelos de Sraffa.

Todo esto, no elimina la fuerte relación de la otra escuela que se presenta con el pensamiento de Ricardo-Sraffa. "Sin embargo, resulta que la estructura matemática del sistema patrón reconstruido tomando en cuenta la matriz socio-técnica A¹⁶ incluyendo los "anticipos en dinero" hechos a los asalariados, era idéntica a la del régimen de crecimiento anteriormente definido de Marx-Von Neumann: la estructura común al modelo de Marx-Von Neumann-Sraffa parece revestirse de una considerable importancia analítica" (G. Abraham-Frois y E. Berrebi, 1976, p.324).

En síntesis, este análisis nos conduce a señalar qué lo que encontramos es una doble relación frente a la escuela Ricardo-Sraffa; por un lado la ruptura, del otro, una continuidad. Uno u otro aspecto se acentúa según el tema y el autor que se trate.¹⁷

9. Un elemento importante en que se manifiesta la relación de continuidad-ruptura con la escuela de Ricardo-Sraffa, lo constituye el análisis que se hace del excedente económico.

Por un lado se acercan a la escuela ricardiana, en el sentido de que hacen del excedente un concepto central de sus análisis teóricos; del otro, se diferencian por el hecho de interpretar este excedente en términos de explotación.

El acento que se pone en la teoría del excedente, es una consecuencia lógica de su punto de partida, consistente en poner a la producción en el lugar privilegiado del análisis. La producción se debe estudiar entonces, en relación a las condiciones de reproducción del sistema. El excedente sería la diferencia entre la cantidad de bienes producidos y la cantidad de bienes necesarios a la reproducción del sistema.

Así, las hipótesis iniciales sobre la producción, conducen necesariamente a la evaluación de lo producido y del excedente, de ahí la importancia que tiene la medida en este tipo

16 La matriz "socio-técnica" A incluye la matriz de insumo-producto más el vector de trabajo vivo y el vector de la reproducción de la fuerza de trabajo.

17 Contrariamente a algunas opiniones, nosotros creemos que sea la presencia o la ausencia del aparato matemático lo que definiría la continuidad o ruptura con la escuela Ricardo-Sraffa.

de teorías. Si la producción es el centro del análisis, sólo a partir de su cuantificación se podrán sacar las repercusiones que tiene en sí misma y para el resto de los procesos económicos. El primer problema que surge es que la producción no sólo es un proceso técnico, sino también social, el cual tiene que pasar por la mediación de la relación salarial. Sólo se puede conocer la distribución del excedente, si se conoce la dimensión del mismo, pero la magnitud de ésta parece estar relacionada con la distribución de salarios y ganancias.

Este es el dilema planteado por Ricardo y que Sraffa intenta resolver con la mercancía patrón. Para el caso de la interpretación de Marx que analizamos, el problema es formalmente semejante, se trata de medir la cantidad de trabajo contenido en cada una de las mercancías, dado el hecho de las relaciones salariales, de la tendencia a la perecuación de la tasa de ganancia, en un mundo en que la producción es técnicamente heterogénea. No es casualidad, por lo tanto, que ambas teorías usen un instrumental matemático similar y resuelvan sus problemas de mercancías patrón o de relación entre valores y precios de producción en forma también semejante.¹⁸

10. La última característica que presentamos de esta primera escuela consiste en el acento y en la importancia que en ellas juega la teoría del equilibrio.

Desde nuestro punto de vista, hay dos causas para que ello sea así. En primer término, como ya vimos en el punto 4, la relación de equivalencia del valor $v(x) = v(y)$ es una consecuencia de la teoría de la producción, el valor de x y de y se determina en la producción y sólo se expresa por esta relación. La teoría exige entonces que $v(x)$ se encuentre en equilibrio con $v(y)$; de no ser así, habría que reconocer que algo extraño a la producción juega un papel importante. Las relaciones entre los productos de la producción se basarían

18 Un estudio más detallado sobre este problema se encuentra en nuestro artículo (1979) "Marx y Ricardo: un análisis de dos lógicas". Así lo señala también J. Eatwell (1974) cuando dice: "En este sentido la búsqueda de Ricardo de un patrón invariable de valor y el problema de relación entre valores y precios de producción, surge de la misma dificultad encontrada por ambos Ricardo y Marx" (p. 297-298).

en algo que no sólo es la producción, lo cual sería incompatible con la hipótesis inicial.

En segundo término, el análisis que se hace de la distribución y el consumo, deben ser consecuencia de la teoría de la producción. Para que esto sea así, el primer miembro de la ecuación $v(x)$ debe ser igual con el último. En caso contrario se presenta un problema de desequilibrio, el cual, a partir de estos puntos de vista, se interpreta como crisis de producción. Es claro que Marx es difícilmente interpretable a partir de una teoría del equilibrio y así lo reconocen los propios autores de esta escuela: "A diferencia de León Walras, que insiste sobre el carácter armonioso del sistema capitalista mostrando que la competencia económica conduce a una situación de equilibrio general en donde hay pleno empleo del trabajo, de la tierra y del capital, Marx revela las contradicciones que la economía capitalista intrínsecamente debe encerrar" (M. Morishima, G. Catephores, 1978, p. XI). Sin embargo, sus intentos de construir un modelo de "desequilibrio" no han dado resultado.¹⁹

Aunque no es nuestra intención hacer un estudio crítico de este primer conjunto de interpretaciones, creemos conveniente resaltar algunas insuficiencias analíticas que son importantes.

1. La producción es esencial, por lo que la circulación o bien juega un simple rol de elemento aditivo no determinante o bien, constituye una restricción a la que se somete el proceso de producción.

En este análisis el dinero sólo puede ser concebido como cosa que surge del proceso de producción. Sin embargo, si el dinero es una cosa producida, deja de ser dinero, por no tener ninguna especificidad, y sólo puede jugar el papel de numerario. Las siguientes teorías que veremos, hacen del dinero algo distinto de las cosas producidas y en este sentido,

¹⁹ Como lo señala Abraham-Frois (1980) en la introducción que hace del libro citado, el modelo de Morishima-Catephores, se basa en la hipótesis de que los capitalistas tienen por objetivo la minimización del empleo, el cual es difícilmente reconciliable con la relación social del sistema actual.

constituyen una crítica al grupo de interpretaciones que acabamos de presentar.

Aún partiendo de sus propias hipótesis de trabajo, es discutible el lugar que le dan a la circulación. En primer término, para que la circulación sea restricción o consecuencia aditiva de la producción, se requiere que cualquier perturbación que ocurra en ella sea absolutamente neutra con respecto a sus repercusiones en el proceso productivo. Aquí la teoría de la gravitación de los precios de mercado alrededor de los precios de producción, juega un papel importante, ya que establece que las perturbaciones del mercado son temporales y en el largo plazo son absorbidas por las determinaciones de la producción. Sin embargo, esta teoría (la de la gravitación) se encuentra lejos de ofrecer una solución satisfactoria al problema que se plantea.²⁰

En segundo término, la fuerza de trabajo, que es una mercancía que juega un papel central en este análisis, tiene al menos dos problemas en su conceptualización teórica: a) su valor se encuentra determinado por el valor de las mercancías necesarias para la producción de los obreros, es decir, que su valor es un resultado de las compras que hacen los obreros, luego es una determinación a posteriori del mercado; b) la fuerza de trabajo no se produce en ninguna rama de la producción sino que sólo se puede adquirir en el mercado. Por lo tanto, el mercado es un mediador esencial que no es un simple elemento aditivo ni una restricción de lo productivo.

2. Si los elementos de la relación de equivalencia se determinan con autoridad lógica a la relación misma, eso conduce a la necesidad de contar con un patrón de medida de estos elementos, que no haga intervenir las relaciones de mercado y sea independiente de ellas.

Aquí se encuentra el origen lógico del llamado problema de la transformación de valores en precios de producción. El trabajo tiene que ser concebido y medido solamente en función de los procesos productivos, pero su dimensión tiene

²⁰ Véase *Cahiers de L'Economie Politique*. Número 6.

que ser tal, que cuando posteriormente aparezca el mercado, éste se encuentre en equilibrio, es decir, que $v(x) = v(y)$. Como veremos en el próximo capítulo, no ha habido ni parece poder existir una solución a un problema de esta índole. Esta carencia de solución se revierte en contra de las premisas analíticas que dan origen al problema.

Puesto que los elementos de la relación de equivalencia existen antes de que la misma relación se haga efectiva en el mercado, ésta sólo se puede concebir como una relación de igualdad cuantitativa, o sea, de equilibrio. Esta relación es además fundamental, puesto que es a través de ella que se establece la homogeneización del mundo heterogéneo de las mercancías, y es por ella que se garantiza la presencia de un mercado neutro frente a la producción. El caso es que no solamente ellos mismos señalan que el equilibrio es difícilmente compatible con la teoría del valor de Marx,²¹ sino que es difícil conjugar el concepto de dialéctica aceptado por algunos de ellos, con el concepto de equilibrio. Además este equilibrio sólo podría tener validez si se compagina con alguna teoría adecuada de la gravitación que sabemos no existe.

3. El concepto de trabajo abstracto lo relacionan al desgaste de energía humana en el proceso de trabajo. Este concepto presenta varias dificultades analíticas.

La energía humana será el elemento común a los distintos trabajos concretos. Pero ¿qué es lo que hace comparable el desgaste de energía de uno y otro individuo? Esta energía por ser humana es social; pero los procesos sociales productivos son heterogéneos (los individuos también) no sólo en la historia del capitalismo, sino en un momento dado del mismo. ¿Qué es lo que hace homogéneas estas energías surgidas de procesos productivos heterogéneos? La respuesta a esta pregunta no es fácil. Quizá sea por esto que algunos autores simplifiquen el problema y vean en el trabajo abstracto un trabajo homogéneo; homogéneo por hipótesis. Pero en sus análisis el concepto de trabajo abstracto pretende ser un re-

²¹ Ver al respecto M. Morishima y G. Catephores: *Valeur, Exploitation et Croissance*.

sultado y no una hipótesis, de ahí la circularidad lógica de la argumentación.

R. Meek no ve en el trabajo abstracto un simple desgaste físico de energía, pero cae en fuertes contradicciones, algunas de las cuales ya hemos presentado.

Este tipo de razonamiento es el que tipifica más directamente, lo que Benetti y Cartelier llaman hipótesis de nomenclatura (que presentaremos más adelante). Ellos demuestran que esta hipótesis da origen a contradicciones lógicas insuperables.

4. Su teoría de la plusvalía también es insuficiente. De hecho y como ellos mismos lo reconocen, lo que tienen es una teoría del excedente. Ellos hacen una asimilación del excedente y plusvalía, pero esta asimilación es dudosa.

El excedente es el resultado del proceso de producción, una vez cubierto el costo de los insumos; su pura presencia no implica explotación, sino más bien el grado de productividad de la economía o el grado de dificultad de la producción. Así, el valorar el excedente no conduce a la teoría de la explotación.

Para tener una teoría de la explotación se necesitarían además, los conceptos de trabajo abstracto y de valor de la fuerza de trabajo. Sin embargo, es en estos conceptos donde se encuentra la mayor debilidad de esta teoría, que además no señala la relación que existiría entre ellos y la teoría del excedente.

M. Dobb es consciente del problema que acabamos de presentar, razón por la cual, en su análisis, la teoría de la plusvalía proviene de un estudio de lo histórico y no del solo proceso de producción. Pero aún suponiendo válido su estudio de la historia, él no nos aclara el conducto analítico para pasar de la teoría de la explotación cuyo origen es el análisis histórico, y la teoría del excedente, cuyo origen son las relaciones técnico-económicas en un momento dado.

B) El valor concebido como relación social

b1) Conceptos generales a estas teorías. En términos generales, hay ocho conceptos teóricos que constituyen una base analítica común a este grupo de interpretaciones.

1. Ya señalamos que su elemento característico esencial está dado porque conciben al valor como un resultado de la dualidad: producción-circulación. Para los autores que agrupamos en esta escuela, el valor no puede estudiarse únicamente a partir de la producción porque, no sólo se producen mercancías, sino que en el proceso productivo se genera un conjunto de relaciones sociales (de producción, de cambio y de distribución). Estas relaciones sociales se originan y manifiestan a través de las clases sociales. El valor, supone la existencia de una división social del trabajo, pero lo social no es el resultado de la adición de las unidades de producción, sino que lo social es una totalidad que supone que el trabajo global se divide y distribuye en cada una de las unidades productivas.

Lo particular es el resultado de una separación y división de lo global, pero se debe tener la capacidad para reconstituir este global a partir de su división interna. Dos conceptos dominarán el mecanismo de reconstitución: el de reproducción y el de regulación. El primero pondrá el acento en el conjunto de relaciones entre los elementos sociales que permiten que el sistema se perpetue. El segundo tratará de explicitar las oposiciones y las contradicciones entre los elementos sociales, por lo que un principio de regulación sería necesario para la marcha del sistema.

En fin, en todos los casos, el mercado jugará un papel central, no sólo se parte del trabajo de las unidades productivas, sino que el trabajo social se tiene que distribuir en tal forma, que el proceso pueda continuarse. Esta distribución pasa por el mercado, de ahí que la producción sea inconcebible sin el mercado y éste sin las mercancías que provienen del proceso social productivo.

2. El acento en la totalidad corre al parejo que el aspecto técnico pierde importancia. Cuando la producción es lo

fundamental, lo técnico necesariamente también lo es. Pero cuando el mercado, el cambio y la organización social aparecen como una totalidad indisoluble aunque diferenciada, lo técnico será sólo un elemento en su interior y su papel se relativiza. Por eso es que en algunos de estos autores lo técnico tiene poca importancia y en otros desaparece casi totalmente del análisis.

Las relaciones de producción y los procesos de trabajo (fordismo, taylorismo, etc.), son fundamentales. Pero como los agentes productivos se encuentran separados, lo social se logra a través del cambio que se da en el mercado; en él se constituye lo social que determina lo que es el agente productivo. Por eso lo social es ajeno al productor y determina la enajenación (fetichismo).

La enajenación, junto con el dinero y el trabajo abstracto (concebido como la abstracción que el mercado impone al trabajo social), constituyen los tres elementos analíticos centrales en esta visión del valor.

3. Todo depende entonces, del concepto de fetichismo de la mercancía, con la excepción del tercer grupo, para el cual la relación de equivalencia es lo determinante.

El fetichismo que I. Rubin (1929) concibe como un doble proceso: la cosificación de las relaciones humanas y la personificación de tal cosificación, suele ser interpretado por el resto de los autores, en los solos términos de la cosificación. Los trabajos individuales no se relacionan directamente entre sí, sino que lo hacen a través de sus productos (las mercancías) y por medio del mercado y lo social pasa por la mediación de las cosas en el mercado y, por lo tanto, del dinero.

Aunque todos los autores que se consideran en esta escuela hacen del fetichismo uno de los aspectos centrales de su análisis, se pueden distinguir tres grupos de autores dentro de esta escuela. El fetichismo es para el primer grupo, el centro básico de la teoría marxista del valor. Para el segundo grupo es vital la diferencia entre el valor y el valor de cambio, entre su esencia y su apariencia fenomenal, uno y otro no coinciden, por efecto del fetichismo de la

mercancía.

Finalmente en el tercer grupo, que acentúa con mayor fuerza lo cuantitativo, el fetichismo queda como elemento secundario.

Como se ve, son tres las formas para concebir la manera en que el mercado determina lo social.

4. En la primera escuela el valor se determinaba principalmente por el trabajo incorporado a las mercancías en la producción. En esta segunda escuela, el valor está determinado por la dualidad producción-mercado. El trabajo que se realiza en la producción, no tiene ni validez ni sentido, si no recibe la sanción del mercado. El trabajo abstracto será fundamental y su concepto estará determinado por dos elementos: los procesos sociales que se dan en la producción y la sanción del mercado. Desde este punto de vista la definición del trabajo abstracto como desgaste físico-mental es inaceptable, ya que no toma en cuenta ni los procesos sociales en que se realiza este desgaste ni la sanción social que recibe del mercado.

5. El mercado es así, no sólo un elemento determinante del trabajo abstracto y de la producción, sino también de los procesos sociales. Pero en el mercado los intercambios de mercancías contra mercancías no tienen interés, ya que no son importantes en el capitalismo, que constituye el objeto histórico de su estudio.

Sólo el dinero implica una generalidad social completa, que además se articula lógicamente con el principio de totalidad social que se tiene como hipótesis. Por esto, estas teorías verán en el dinero el elemento central de su análisis. Por eso será vital establecer la relación entre el valor y el dinero, como instrumento de análisis para poder articular lógicamente la dualidad producción-circulación.

6. La relación de equivalencia [$v(a)$ equivale a $v(y)$], ya no es un concepto que se determina solamente en la producción. Ahora la circulación será fundamental. Sin embargo, no hay un acuerdo en la interpretación de esta relación, para unos es la relación de equivalencia la que va a determinar con claridad lógica, entre los elementos que ya tienen signi-

ficado por sí mismos antes de la relación y la determinación que reciben de la misma. En todo caso, para los dos primeros grupos que presentamos, la relación tendrá un doble significado: cualitativo y cuantitativo, este último será simplemente la expresión del primero. Para la tercera corriente, la determinación cuantitativa de la relación de equivalencia será lo esencial.

7. En fin, al abandonar la producción como el elemento central del análisis, la teoría del excedente deja de ser esencial. Además, el acento en los procesos sociales y las relaciones entre las clases sociales, conduce a formular la teoría de la explotación y de la plusvalía, más bien desde un punto de vista social que cuantitativo.

8. La teoría del equilibrio pasa a jugar un papel totalmente secundario o inexistente. Aún en los autores que, como I. Rubin (1929) repiten constantemente la palabra equilibrio para explicar su teoría del valor, se puede constatar que o bien este problema tiene una denotación y connotación directa sólo a los que usan las interpretaciones productivistas, o bien el concepto juega un papel secundario en el análisis.

En síntesis, el fetichismo es el elemento central en el estudio de la teoría del valor, en virtud de que este último se concibe como la relación social por excelencia del sistema capitalista. Sin embargo, lo social por aparecer solamente en tanto que cosificado, hace del fetichismo una necesidad analítica. Por un lado, para comprender que a través de la apariencia de las relaciones entre las cosas se encuentran las relaciones sociales fundamentales de trabajo, que determinan la teoría del valor. Por el otro, para poder explicar por qué las relaciones sociales de trabajo tienden a presentarse en tanto que cosificación y personificación de tal cosificación.

El fetichismo juega otros dos papeles importantes. La cosificación de las relaciones sociales constituye una teoría para explicar el contenido social de lo económico y la forma en que este se presenta; además en tanto que personificación de tal cosificación y las relaciones que se dan a partir y por medio de estas formas sociales, conduce a la determinación

de un contenido social producto de las meras relaciones formales. En síntesis, es una teoría de la forma y el contenido de las relaciones sociales, que elimina toda posibilidad de interpretación mecánica y/o lineal.

Finalmente es una ruptura con toda teoría pragmática que confunde la naturaleza de lo económico con la determinación cuantitativa del mismo, como es el caso de la primera escuela de interpretaciones del valor. Esto es vital, ya que para la primera escuela conocer y medir el valor son una misma cosa; en cambio cuando se parte de las teorías del fetichismo, medir un fenómeno social cosificado no conduce a la comprensión del mismo; lo social tiene una expresión cuantitativa que es conveniente conocer, pero la naturaleza del hecho económico no se confunde con su medida, entre ambos se interpone la cosificación y la personificación de la cosa. El conocimiento de lo social es un antecedente lógico necesario a su medición del objeto de estudio. Aquí surge la posibilidad de encontrar dos medidas diferentes: en tanto que relación social, contenido de una forma fetichizada, y en tanto que mera expresión formal de lo social. Ambas medidas no tienen por qué coincidir.

b2) Primer Grupo: Las teorías que acentúan el fetichismo de la mercancía. Son varios los autores que podemos incorporar en este grupo: Isaak I. Rubin (1929), Alain Lipietz (1979), Roman Rosdolsky (1968), Bolívar Echeverría (1979), también es el caso de los italianos Lucio Colletti (1969) y de Claudio Napoleoni (1973-1972), autores que en trabajos más recientes cambian un poco su opinión, por lo que los volveremos a encontrar también en el tercer gran grupo de interpretaciones de la teoría del valor de Marx.

Trataremos de sintetizar en cinco proposiciones los elementos analíticos más significativos de estos análisis.

1. Si hubiese que resumir en dos palabras el punto de vista de estos autores, habría que decir: totalidad y fetichismo de la mercancía. El concepto de totalidad del ser social es fundamental, podría decirse que lo social es la totalidad estructurada de lo diverso.

El trabajo que en sociedades precapitalistas era directamente social, hoy se encuentra parcelizado; las relaciones entre los hombres no son directas, sino que se realizan por medio de las cosas. Es decir, son relaciones sociales que están cosificadas. ¿Por qué? "Sencillamente porque en esta sociedad, los productores no pueden comportarse frente a su trabajo como frente a un trabajo directamente social, porque han perdido el control de sus propias relaciones de producción. Así es como 'el carácter social del trabajo se presenta como la existencia dineraria de la mercancía, y por consiguiente, como una cosa situada fuera de la producción real'" (R. Rosdolsky, 1968, p.157-158).²²

Así, agrega Rosdolsky, el poder y el nexo con la sociedad se lleva en el bolsillo en forma de dinero.

Como lo social es fetichizado, sólo a partir de la comprensión del fetichismo se puede entender lo social como proceso total. Lo cosificado no sólo es el vínculo de lo social, sino que es el que produce el código de interpretación a través del cual se realiza la comunicación social. El "carácter fetichista — señala B. Echeverría —, quiere decir, por tanto, significación doble o significación sobreterminada por el funcionamiento de un código acoplado y que subcodifica al código general del proceso comunicativo básico... Producir y consumir objetos prácticos mercantiles no implica solamente emitir/recibir el mensaje que ese objeto tiene en su significación dentro de la tensión comunicativa que une al sujeto productor con el sujeto consumidor; implica recibir un mensaje necesariamente modificado, supeditado a la presencia de otro que es parasitario y de orden puramente abstracto-cuantitativo" (B. Echeverría, 1979, p.61).

En síntesis, la separación del trabajador de sus medios y del producto de su trabajo, tiene dos consecuencias: separa lo social de lo privado y hace perder el control de lo social por el trabajador directo. Lo social le es ajeno, el trabajo está enajenado; lo social se determina así, por medio de las cosas, el trabajo se cosifica, el mercado se convierte en la me-

²² La cita que hace R. Rosdolsky de Marx, corresponde a *El Capital*.

diación de lo social, pasa a través de las cosas; de una de ellas en especial, que es la cosificación abstracta de lo social por excelencia: el dinero. Las cosas adquieren vida propia, la personificación aparece como propiedad de las cosas, la interrelación cosificada necesita y produce un código de comunicación. El fetichismo es el resultado de la ruptura de lo social en términos de trabajo asalariado,²³ el que a su vez, produce el fetiche y el código que lo determina. No es extraño pues, que I. Rubin diga: "La teoría del fetichismo es, per se, la base de todo el sistema económico de Marx, y en particular de su teoría del valor" (1929, p. 53).

2. La relación de equivalencia a partir de la cual se establece la formulación del valor, debe interpretarse entonces, teniendo como base la teoría del fetichismo.

A diferencia de R. Meek, el fetichismo no es aquí un concepto que provenga exclusivamente de la producción, sino que tiene su origen en un proceso social total, por lo que el mercado y en consecuencia el cambio, jugarán un papel central. Así, C. Napoleoni, citando a Marx, señala "sobre la base de los valores de cambio el trabajo es puesto como trabajo general sólo mediante el cambio" pero como el trueque carece de sentido, el cambio "...debe tener... una mediación. En el primer caso, que deriva de la producción autónoma de los individuos... la mediación tiene lugar a través del valor de cambio del dinero... En el segundo caso, es mediante el supuesto mismo, o sea, está presupuesta una producción colectiva, el carácter colectivo como base de la producción" (C. Marx: *Grundrisse*, citado por C. Napoleoni, 1973, p. 104).

La relación de equivalencia $v(x) = v(y)$ es un elemento central a través del cual el mercado realiza la igualación social de los trabajadores: "El punto de partida del argumento es... que todas las mercancías pueden ser igualadas unas con otras, y... que una mercancía puede ser igualada con

²³ Para todos estos autores este tipo de fetichización es propia del capitalismo, que tiene como característica la división social en clases dada principalmente por la división capital y trabajo.

una infinidad de otras mercancías. En otras palabras, el punto de partida de todo razonamiento de Marx es la estructura completa de la economía mercantil y no el método puramente lógico de comparación de dos mercancías entre sí" (I. Rubin, 1929, p. 162).

Rubin no estudia el dinero, sin embargo, a partir de sus propios puntos de vista de totalidad y de fetichismo, podemos decir que un intercambio mercancía contra mercancía, no sería ni general, ni fundamento de lo social, ni total y que por tanto, no tiene cabida lógica en su discurso. De ahí que se puede señalar que: "El trabajo, sobre la base de los valores de cambio, supone precisamente que ni el trabajo del individuo ni su producto sean inmediatamente universales, y que este último obtenga su forma universal sólo a través de una mediación objetiva, a través de un dinero distinto de él" (C. Napoleoni, 1972, p. 48).

La relación de intercambio que es vital, se interpreta pues en una doble dirección: en tanto que relación social la cual determina la expresión cuantitativa de la misma.

3. La lectura cualitativa y social de la relación de equivalencia parte de la teoría de la forma del valor. Lo social pasa necesariamente a través de la relación de equivalencia. Aunque esta relación es una de las expresiones por excelencia de lo social en el sistema capitalista, no es la única. Además esta relación que implica la igualdad de los trabajos privados, es real, en el sentido que se opera efectivamente en el mercado capitalista, así dice Colleti: "el trabajo abstracto no es ante todo una abstracción mental del investigador, sino que se trata de una abstracción que tiene lugar cada día en la misma realidad del cambio" (C. Colleti, 1969, p. 124).

El trabajo se ha dado en todas las sociedades pero es sólo en el capitalismo en el que hay separación entre su realización privada y su carácter social dado por el mercado, y sólo en él en que los distintos trabajos se igualan a través del mercado. Este hecho distingue el trabajo como substancia, de la forma que impone la relación de equivalencia en el mercado. Es esta forma social, la que va a determinar la ley del valor.

Además, el sistema implica que las relaciones sólo

puedan percibirse en términos de cosificación o personificación de la cosa, lo real es una relación social, pero sólo es visible por medio de una forma fetichizada. Hay en consecuencia, una relación entre contenido y forma, en la que uno no se puede reducir a lo otro. La teoría del fetichismo conduce a la teoría de la forma y a las relaciones entre las formas.

De aquí que I. Rubin (1929) sostenga que: "La teoría del valor de Marx reposa en dos cimientos básicos: 1) la teoría de la forma del valor como expresión material del trabajo abstracto que, a su vez presupone la existencia de relaciones sociales de producción entre productores autónomos de mercancías; y 2) la teoría de la distribución del trabajo social y la dependencia de la magnitud del valor con respecto a la cantidad de trabajo abstracto que depende, a su vez, del nivel de productividad del trabajo" (1929, p. 126).

El valor contenido en la mercancía, proviene de la relación de equivalencia y sólo a través de ella adquiere su calidad social, es decir, su existencia. Además es únicamente a través de la relación de equivalencia que el valor encuentra su expresión formal.

El fetichismo no impone una relación directa entre forma y contenido, por el contrario, esta relación es múltiple y gira alrededor de varios ejes. Un primer eje está dado por la conocida oposición forma relativa y forma equivalencial. El contenido social del valor se expresa en términos relativos o en términos equivalenciales, pero no en ambos a la vez. La separación-oposición de estas dos formas, señala la separación de la mercancía en tanto que forma relativa y en tanto que su forma equivalencial. La expresión pura de esta última forma es el dinero.

Un segundo eje derivado del anterior, es el que corresponde a la forma precio y forma valor. El precio surge cuando la forma equivalencial del valor se mide en términos de un numerario arbitrario. Por tanto, estas teorías, si bien establecen una relación importante entre valor y precio, el conjunto de mediaciones que existen entre los elementos hacen que la oposición valor-precio no se pueda establecer una relación directa. A. Lipietz señala que: "En primer lugar, es ne-

cesario convencerse de que el precio no es la expresión de la medida del valor" (1979, p. 113). I. Rubin recalca las palabras de Marx: "La forma precio envuelve ya de suya la posibilidad de una incongruencia cuantitativa entre el precio y la magnitud del valor" (C. Marx, *El Capital*, citado por Rubin, 1929, p. 130) y R. Rosdolsky (1968) además de acentuar esta diferencia, parte de ella para explicitar la teoría de la moneda como signo que Marx presenta en los *Grundrisse*.

Nosotros creemos que no hay duda de que esta versión es apasionante, sin embargo, no está exenta de problemas. Cierto es que se establecen claramente las mediaciones lógicas entre los distintos elementos de su análisis. Sin embargo, no siempre son suficientes y no siempre son precisas; por ejemplo, aún faltan muchas precisiones importantes en el estudio de la relación entre las relaciones sociales fetichizadas y las formas de ellas. Es claro, que desde este punto de vista, una relación funcional o mecánica entre precio y valor es imposible. Pero esto no es suficiente para responder a un conjunto de preguntas: ¿cuáles son estas relaciones?, ¿cómo se determinan? Es claro que para que esta teoría fuese completa, hace falta un mecanismo de pasaje lógico entre contenido y forma y entre forma y contenido, cuya articulación lógica aún está lejos de haberse analizado completamente.

4. Dada la teoría de la forma, se deriva un tipo especial de concepción del trabajo como substancia que determina el contenido del valor. Para I. Rubin, existen tres conceptos: trabajo fisiológicamente igual, trabajo socialmente igualado y trabajo abstracto.

El primero de ellos correspondería a la interpretación de la primer escuela de interpretaciones de la teoría del valor de Marx (basado en la teoría de la producción), que I. Rubin rechaza. Según él, todo trabajo es social y distribuido. Bajo ciertas condiciones históricas (por ejemplo, una economía socialista),²⁴ el trabajo puede ser socialmente

²⁴ Hay que recordar que I. Rubin escribe en los veinte, él y su escuela son "perseguidos y silenciados en los campos de concentración estalinianos bajo la infaman-

igualado, o sea, el segundo concepto.

En tercer lugar "El concepto de trabajo abstracto presupone que el proceso de despersonalización o igualación del trabajo es un proceso unificado por el cual se 'socializa' el trabajo" (I. Rubin, 1929, p. 196), pero este proceso sólo se da a través del cambio mercantil.

El fetichismo es el elemento analítico a través del cual se concibe el trabajo abstracto "...el trabajo abstracto tiene, con el trabajo acumulado, con la cosa, una relación transformada porque está dominado por ella, es su instrumento, entonces también la relación entre el hombre y su trabajo está transformada... El trabajo, así hipotetizado, es trabajo abstracto, o sea trabajo separado de los sujetos, para los cuales, precisamente a consecuencia de esta separación, dejan de ser sujetos y se convierten en simples apéndices" (C. Napoleoni, 1972, p. 25).

A. Lipietz (1979), después de señalar que la abstracción del trabajo se produce en el intercambio mercantil (p. 85), nos conduce a un concepto de lo que él llama "valor autónomo", éste sería: "una clase de equivalencia entre lotes de mercancías de diversas formas naturales, definida por la relación: A equivale a B si A fue intercambiada contra B por el mismo propietario económico o contra un equivalente de B, o fue transformada en B bajo la dirección de ese propietario (p. 100). Habría, pues, dos tipos de equivalencia, una sincrónica y otra diacrónica. La segunda conduciría a introducir el tiempo histórico y la desvalorización de la moneda.

El problema está, según nuestro análisis en que parece difícilmente conjugable la idea de un tiempo histórico con el concepto de clase de equivalencia que implica la propiedad de transitividad ya que el tiempo histórico no puede ser transitivo.²⁵ En este conjunto de ideas se intenta relacionar dos

te acusación de 'idealismo menchevitzante'. Advertencia en la edición Siglo XXI en español, del libro de Rubin *Ensayo sobre la teoría marxista del valor*.

²⁵ La transitividad implica que dada una relación de equivalencia cualquiera "R", entonces si A "R" B y B "R" C eso conduce a que A "R" C, pero si por ejemplo, cualquiera de estos elementos se "desvaloriza" por el paso del tiempo, esta relación ya no sería transitiva, luego no habría ni clase de equivalencia ni diacronía.

conceptos: el paso del tiempo y las relaciones sociales sincrónicas. Las soluciones no siempre son claras y suelen contener algunas ambigüedades. Naturalmente que esto no elimina los postulados de estas teorías, pero los relativiza y les impone límites para su validez analítica.

5. Finalmente, se debe presentar la importante diferencia que se hace en estas teorías entre valor y cantidad de valor, el primero determinado por las relaciones sociales (de las cuales hemos expuesto algunas de las principales) y el segundo sería la simple expresión cuantitativa de las relaciones sociales.

Así el valor tiene una medida, pero la medida del valor es sólo una consecuencia de la ley del valor y no de su carácter esencial.

b3) Segundo Grupo: Las teorías que privilegian la oposición capital en general/capital numeroso. Los autores que presentamos aquí, tienen análisis semejantes a los del grupo anterior que acentúa la teoría del fetichismo, pero tienen diferencias importantes. Por ejemplo, la tesis más significativa que los caracteriza, estriba en la oposición que se da entre el capital en general y los capitales numerosos,²⁶ tesis que toman de R. Rosdolsky, sin embargo, tienen diferencias importantes con este autor en lo que se refiere, por ejemplo, al concepto de fetichismo y la oposición valor-precio.

Los dos autores más importantes serían P. Salama (1975, 1978) y D. Yaffé (1975, 1978), también incluimos aquí a P. López Díaz (1979) y a G. Dur enil (1980), aunque estos últimos tienen diferencias importantes con los primeros.

Las cuatro tesis que nos interesa destacar son las siguientes:

1. El estudio de Marx requiere una “jerarquización de las categorías relevantes del análisis” (P. Salama, 1978, p. 138), e implica hacer una serie de abstracciones, “de la competencia y de los fenómenos o epifenómenos que la acompañan; solamente entonces se podrá analizar el capital-

²⁶ Esta es la primera de sus tesis que presentaremos posteriormente.

dinero, el capital productivo, el capital físico, el capital circulante, etc. y determinar la esencia del capital en general” (P. Salama, 1978, p. 138).

O como lo señala R. Rosdolsky: “Pues, al igual que los *Grundrisse*, los Tomos I y II de *El Capital* se limitan únicamente, en el fondo, a ‘enfocar en su pureza el fenómeno de la formación del capital’ y al análisis del proceso de circulación y de reproducción ‘en su forma fundamental, reducido a su expresión más abstracta’, es decir, a la consideración del ‘capital en general’” (R. Rosdolsky, 1968, p. 79; la cita de Marx corresponde a *El Capital*).

Los capitales numerosos sólo ‘aparecerían en el tercer Tomo de *El Capital* por efecto de la introducción de la competencia’.

La oposición entre capital general y capitales numerosos es importante puesto que las leyes fundamentales del marxismo, por tanto la ley del valor, surgen al nivel del capital en general “Con mayor precisión, Marx da por sentado dos parejas: capital en general (valor y capitales numerosos) y precio de producción y muestra cómo el estudio del segundo necesita de la comprensión del primero. Los precios de producción aparecen entonces, como la aplicación de la ley del valor a nivel de los capitales numerosos” (P. Salama, 1975, p. 225).

2. Este grupo de autores señala que hay una fuerte relación entre valor y dinero, que en todo caso el valor no se debe medir en tiempo de trabajo, sino directamente en dinero, es decir, en precios. Según ellos, el problema de los marxistas-ricardianos es que no comprendieron la naturaleza del dinero en Marx: “De hecho, Medio,²⁷ a pesar de sus afirmaciones, lo mismo que los otros ricardianos, no comprendió la naturaleza y el papel que juega la moneda en una economía capitalista. No existe necesidad alguna para construir un numerario artificial. Como Marx lo dice ‘las mercancías se expresan en dinero, antes de que éste las haga circular’. Medio no logró avanzar sobre el problema a pesar de su inge-

²⁷ Se refiere a Alfredo Medio (1972).

niosa construcción de un numerario" (D. Yaffé, 1975, p. 69).

A primera vista, parece haber una semejanza formal con el primer grupo de interpretaciones de esta segunda escuela, sin embargo, las diferencias son enormes. El problema estriba en su concepción particular de la moneda y los precios.

Según P. Salama (1975), la mercancía es valor de uso y valor, pero no puede ser ambos en forma simultánea. Esto implica una contradicción que se resuelve exteriormente en el proceso de circulación, es decir, en el conjunto de transformaciones necesarias de la mercancía.²⁸ Las mercancías se intercambian entre ellas porque tienen en común el trabajo abstracto, el cual es una abstracción que se realiza en el intercambio. Así, el valor de cambio sólo es la forma fenomenal del valor.

La forma valor surge de la contradicción entre valor de uso y valor, las mercancías entonces "... deben por consiguiente, exteriorizar su contradicción por la circulación. Sólo lo pueden hacer porque 'se presentan bajo una doble forma, su forma natural (su valor de uso) y su forma de valor'. Ahora bien, 'las mercancías poseen una particular forma de valor... la forma moneda'" (P. Salama, 1975, p. 211; las citas corresponden a *El Capital* de Marx). En consecuencia, el intercambio no es de mercancía contra mercancía, sino de mercancía contra dinero.

Marx, en su análisis solo habría hecho una simplificación: "La única simplificación que hace Marx es la de considerar que la forma precio (precio de mercado) del valor es igual al valor de cambio" (P. Salama, 1975, p. 221-222). Sin embargo, dada la gravitación que hace "que el precio de mercado fluctúe alrededor del valor de cambio... este error es de poca importancia" (Idem., p. 223).

De aquí la peculiaridad de esta interpretación. El valor y el precio pueden ser distintos, pero entre ambos hay una re-

²⁸ Véase la pequeña, pero significativa diferencia con Yaffé para quien la expresión dineraria de la mercancía es anterior al proceso de cambio.

lación directa (podríamos agregar que en la lectura de Yaffé y Salama, se tiene la impresión de que esta relación es biunívoca). En la interpretación de este grupo hay una relación directa entre forma y contenido que era imposible en la interpretación del grupo anterior.

Esta relación directa entre valor y precio se expresa más claramente en Yaffé: "El precio de las mercancías varía directamente con el precio de las mercancías, dada la velocidad constante de la circulación del dinero. Esta cantidad de dinero no cambia, como quisieran los "monetaristas" a causa de su función como medio de circulación, sino porque es la medida del valor" (D. Yaffé, 1975, p. 35).

Aunque G. Dumenil no habla de capital en general y capital numeroso, ni de fetichismo de la mercancía, lo incluimos en este grupo por dos causas: a) porque según él el valor sólo puede expresarse en dinero y b) porque según él, también hay una relación directa y unívoca entre valor y dinero. "El precio es una 'forma del valor'... la 'forma precio'". Y más adelante precisa: "En resumen, regresando al 'núcleo' de lo que constituye la forma precio: en el precio el valor se expresa en el cuerpo de la moneda, tantas horas de trabajo reconocidas en tantos rectángulos de papel dotados de tales caracteres" (G. Dumenil, 1980, p. 13-14).

3. El problema de la relación entre valores y precios, proviene del concepto que tienen estos autores de la "forma valor". En la interpretación anterior (B1), la teoría de la forma, provenía de la teoría del fetichismo. Para el presente caso, no hemos podido establecer cuál es el origen de la teoría de la forma precio. Como ya dijimos, en G. Dumenil no hay referencia al fetichismo, ni parece que este concepto pueda jugar un rol en su análisis.

El problema es diferente con D. Yaffé y P. Salama. En su análisis el fetichismo no está excluido en tanto que posibilidad, pero las referencias a este concepto son pocas y vagas. D. Yaffé señala: "En la producción mercantil, el trabajo privado de los individuos se presenta como trabajo social general y las relaciones entre los hombres como relaciones entre las cosas. Los valores de las mercancías tienen una re-

alidad social... que sólo puede manifestarse en la relación social de mercancía a mercancía en el acto de intercambio.²⁹ El valor de cambio, nos dice Marx, no es sino la forma como se presenta un contenido que pueda ser distinguido de ella. Para exponer las génesis de la forma-moneda del valor, era necesario examinar lo que se encuentra detrás de la 'forma como se presenta' el valor como valor de cambio. Es pues importante, no confundir la 'forma del valor' y el valor" (D. Yaffé, 1975, p. 82).

Desde nuestro punto de vista el análisis de este grupo tiene deficiencias. Si el problema consiste en distinguir el contenido del recipiente formal que lo contiene, se comprende la relación directa entre valor (contenido) y forma de valor o forma de dinero (continente). Sin embargo, si la relación es tan directa ¿por qué la importancia de la teoría de la forma? Si el fetichismo existe, eso implica que la relación entre valor y su expresión fastasmagórica pasa por un conjunto de múltiples mediaciones que conducen a que la relación entre contenido y forma no pueda ser directa. Además, si la forma dinero es esencial, ¿por qué las relaciones dinerarias (las relaciones entre formas) no pueden producir un contenido que proviene exclusivamente de la relación formal y que se separa y contradice el contenido original?; o en otras palabras, ¿por qué no podría haber una autonomía relativa del dinero con respecto a su contenido valor? Porque si el dinero no es relativamente autónomo, entonces es una mercancía entre las mercancías, es decir, ya no es dinero.

Este grupo aclara que hay que distinguir entre el valor y sus formas fenomenales, de acuerdo. Pero, ¿cuál es y cómo se produce la relación entre uno y otro elemento? Esta, pensamos, es una pregunta básica.

Dado que la forma de valor y la forma precio son importantes para este análisis, y que el fetichismo no juega un rol

²⁹ Nótese que aquí el fetichismo es anterior al intercambio, con lo cual el fetichismo estaría más próximo del concepto de R. Meek que del de I. Rubin y R. Rosdolsky, etc. Véase asimismo, que para P. Salama el intercambio juega un rol mucho más importante.

esencial, por esta causa hemos incluido aquí a P. López Díaz.

4. Un elemento muy importante, que es específico a P. Salama, lo constituye la relación que este autor hace entre valor y acumulación, a través del movimiento de capitales entre las ramas "retardatarias" y "dinámicas".³⁰

64) Tercer Grupo: La interpretación del valor a través de la relación de equivalencia. Una tercera versión de esta escuela de interpretaciones de Marx que pone el acento en la totalidad producción-circulación y en los procesos sociales, es el grupo que toma como punto de partida a la relación de equivalencia. Todas las interpretaciones de Marx toman en cuenta esta relación, incluso las que parten de la teoría de la producción. El problema no estriba en la presencia o ausencia de la relación de equivalencia en el análisis, sino en la estructura lógica en que se encuentra ubicada y en el papel que juega en su interior.

Son tres los principales autores que clasificamos en este grupo; C. Benetti (1974), M. Aglietta (1976) y J. Fradin (1975). C. Benetti ha cambiado su posición, razón por la cual volveremos a encontrar este autor en el último grupo de interpretaciones de la teoría del valor de Marx.

Las proposiciones analíticas que, según nuestro punto de vista, son las más importantes en esta interpretación de la teoría del valor de Marx, son:

1. El análisis central parte de la relación de equivalencia. J. Fradin (1975) es el que propone con más nitidez este punto de vista; a partir de él presentaremos posteriormente el punto de vista de C. Benetti y el de M. Aglietta en tanto que transformaciones del primero.

J. Fradin (1975) no solamente usa simbología y lenguaje matemático, sino que intenta fundamentar su análisis en analogía a la lógica matemática, toma como punto de parti-

³⁰ Este elemento analítico será objeto de un desarrollo más amplio, cuando exponamos nuestro punto de vista sobre la transferencia de valores entre las ramas de producción y cuando estudiemos la acumulación de capital en México en el Capítulo III.

da un axioma y dos definiciones. El axioma dice: "Todos los bienes se intercambian" (p. 10). La definición A señala: "Dos bienes que se intercambian tienen el mismo valor" (p. 11) y la definición B: "Los bienes que no se intercambian, durante el periodo en que se opera el intercambio, tienen valor nulo frente a ese periodo" (p. 12). A partir de aquí se establece el segundo axioma que es fundamental: "El valor de los bienes es un número real" (p. 12).

El sistema de cambio se establece entonces en términos de la definición matemática de "relación de equivalencia". El bien I se intercambia contra el bien I, y este intercambio significa que los dos bienes tienen el mismo valor (definición A), por ello esta relación tiene las siguientes propiedades: a. Es simétrica. Es decir $1 \rightleftharpoons 2$ implica que $2 \rightleftharpoons 1$ b. Es transitiva. Es decir que si $1 \rightleftharpoons 2$ y $2 \rightleftharpoons 3$, eso implica que $1 \rightleftharpoons 3$. c. Es reflexiva $1 \rightleftharpoons 1$.

A partir de aquí, el valor tiene las mismas propiedades que cualquier relación de equivalencia matemática. Se puede dividir en clases de equivalencia, se puede conformar un conjunto llamado "conjunto cociente".⁵¹ Aquí el concepto de clases de equivalencia sería el conjunto de valores. Por tanto, se puede concebir un espacio de mercancía homogénea, que se representa por un número real. "La medida real de una mercancía homogénea es un valor" (p. 15).

Dados estos conceptos, el autor pasa a establecer lo que él llama la "formulación correcta del problema del valor" (p. 15). Para hacerlo distingue la mercancía que es el objeto de análisis económico, de los objetos mismos. La mercancía toma la apariencia de objeto, pero es el resultado de la operación dada por la relación de equivalencia; el valor, por su parte "es el resultado de una operación social aplicada a las mercancías (y no a los objetos económicos)... los valores de las mercancías son las medidas económicas — en la operación de intercambio — de esas mercancías; las cantidades abstractas de las mercancías están definidas por el interme-

⁵¹ El lector encontrará estas definiciones en cualquier libro de matemáticas. Estas definiciones son las mismas que las que presenta J. Fradin.

diario de los valores y juegan, mutatis mutandis, el mismo papel que los valores" (p. 15).

En conclusión, los valores son (en esta interpretación), una función³² que va del conjunto de clases de equivalencia de las mercancías, a otro conjunto de clases de equivalencia (contenidos ambos en el conjunto de los números reales que son los valores)³³

M. Aglietta (1976) y C. Benetti (1974), mantienen en cierto sentido, que la relación de equivalencia es el aspecto central de la determinación del valor.

Así, C. Benetti (1974) dice claramente: "El intercambio es, por definición, una relación de equivalencia" (p. 134). Para este autor, como veremos en la parte siguiente, el intercambio es lo central en el análisis de lo social y del valor.

M. Aglietta por su parte, señala: "Los productos del trabajo son mercancías cuando ellos son los productos de los trabajos privados destinados a la sociedad general y por consiguiente, condenados a hacer reconocer su carácter social por una operación de intercambio. Esta operación realiza la uniformidad de los productos en mercancías porque establece una equivalencia en la cual, el trabajo privado, sólo aparece como una fracción del trabajo global de la sociedad" (1976, p. 28).

Sin embargo, como veremos en los siguientes puntos de este mismo apartado, estos dos últimos autores no hacen una lectura tan matematizante de la relación de equivalencia y su relación a la matemática tiene más bien, un uso metafórico que directo.

2. Para C. Benetti (1974) y M. Aglietta (1976) lo cuantitativo de la relación de equivalencia es un resultado importante de lo social, pero lo segundo no se puede reducir al aspecto matemático de la equivalencia dada por el mercado. Si al igual que en Fradlin, el mercado es fundamental, hay aspec-

³² Fradlin establece inclusive que el valor es una "subyección canónica".

³³ En esta función se pueden definir 2 operaciones (+ , x). La primera de ellas aditiva, asociativa, conmutativa, con elemento neutro; la segunda, con las otras características matemáticas, para que la función valor pueda definirse como cuerpo.

tos cualitativos y contradicciones en éste, que no pueden reducirse a las propiedades matemáticas de la relación de equivalencia.

Para M. Aglietta, el capitalismo es una relación social que somete el trabajo a su lógica; el valor entonces, "expresa las relaciones por las cuales el trabajo particular, realizado en diferentes lugares donde están reunidas las fuerzas productivas, se convierte en trabajo social. Estas relaciones son las relaciones de la economía mercantil" (1976, p. 27). Los procesos de trabajo en el interior del proceso productivo jugarán por lo tanto, para este autor, un papel muy importante.

En C. Benetti el intercambio y el mercado es el instrumento por excelencia de validación social de los trabajos individuales "las contribuciones individuales al trabajo social sólo pueden manifestarse por consiguiente, por el intercambio de los productos. Se deduce que, por la evolución de los productos de diversos trabajos en el mercado, esos mismos trabajos son socialmente reconocidos... luego, es por el mercado que se constituye la coherencia o unidad social" (C. Benetti, 1974, p. 134).

Lo social determina lo cuantitativo, pero no se confunde con él (como en el caso de Fradin). El caso es según nuestros estudios, que la relación de equivalencia tal y como ha sido definida por J. Fradin, resulta inaceptable. En primer término, es difícil aceptar que lo social sea meramente un simple resultante de una relación de equivalencia. Es difícil aceptar también, que lo social pueda ser simétrico. Si es simétrico se supone que, dado A en relación con B, eso implica que se tiene B en relación con A; en términos de mercado, eso supone que los papeles de comprador y vendedor son intercambiables, cosa que no es el caso en los análisis marxistas.³⁴

³⁴ Marx dice: "Es cierto que la compra es el complemento obligado de la venta, pero no es menos cierto que su unidad es la unidad de los contrarios" (*El Capital*, T. IV, I, p. 122). Compra y venta son polaridades opuestas de una totalidad no sustituibles una a la otra. La reciprocidad es aún menos válida en lo que se refiere a la compra-venta de fuerza de trabajo.

Pero el problema más importante proviene del concepto mismo de cambio. Para poder interpretar el cambio como relación de equivalencia matemática, J. Fradin señala que: "Digamos que, de manera un poco más conceptual, se debe concebir la mercancía homogénea para comprender el valor" (p. 17). Esta mercancía homogénea está inscrita en la totalidad de los cambios. Esta totalidad de cambios asigna un número (valor) a cada mercancía, número que nada tiene que ver con sus especificidades de uso "en unidades de mercancías homogéneas, el carbón y el hierro tienen una misma medida; representan una misma fracción del producto social homogéneo" (p. 17) y agrega: "el intercambio sólo conduce a la formulación de igualdades entre las fracciones del producto social" (p. 18).

El problema es que si las mercancías en tanto que valores son iguales y homogéneas y lo significativo para el análisis es su condición de ser valor, entonces no hay forma de distinguir lo que se intercambia con lo intercambiado; los elementos de la relación son indistinguibles, conocemos el intercambio, pero no lo que se intercambia, ni por qué ni para qué. ¿Cómo fundamentar una teoría del mercado en la que no se sabe qué es lo que se intercambia?

Este es el punto de vista de Benetti y Cartelier (1980), cuando al referirse críticamente a la obra de Fradin, señalan que con: "la evacuación del valor de uso. No solamente desaparece la referencia empírica inicial, ...sino que, se proclama además, la ausencia de diferenciación en el seno mismo de la mercancía homogénea. En otras palabras, la mercancía es una sola como la sociedad, de la cual la mercancía, es la forma de existencia" (1980, p. 105). Pero es difícil concebir una teoría del mercado a través de una sola mercancía.³⁵

³⁵ Otra crítica interesante sobre la relación de intercambio proviene de P. Uribe, que sin haber leído a Fradin, señala: "La 'ley del valor', tal como la entiende el enfoque 'filosófico-humanista' de Marx implica un concepto absoluto de 'sustancia del valor' (Wertsustanz), que se identifica con el trabajo humano. En lo que sigue, me propongo analizar el status lógico de la noción de "Wertsustanz", independientemente de con qué se le identifique.

Siguiendo a Beth (1965), págs. 9-12, se puede frasear el llamado 'principio del ab-

3. Dejando a un lado la relación de equivalencia de J. Fradin y regresando a los puntos de vista más interesantes de C. Benetti y M. Aglietta, encontramos que en ellos, el concepto de trabajo abstracto juega un papel importante.

C. Benetti (1974) señala: "Sólo queda el carácter común de estos trabajos; reducidos todos al mismo trabajo humano, a un desgaste sin consideración de fuerza de trabajo humano... Ese desgaste de fuerza de trabajo humano es lo que Marx llama 'trabajo abstracto'... Los productos 'en tanto que cristalizan esa substancia social común, son reputados valores'" (1974, p. 135; la cita corresponde a C. Marx). Véase que aquí se distingue entre la substancia del valor y la magnitud del mismo.

Para M. Aglietta el equivalente general (dinero) es el elemento a través del cual se mide el trabajo abstracto, ya que la circulación es el espacio homogéneo del trabajo abstracto

'soluto' de Aristóteles como sigue: sin definir el dominio al que pertenece u, v, x, y, f , si se da una relación R tal que uRv , existe en f tal que:

i) $x \neq f$ implica xRf

ii) es falso que fRx

En símbolos: $(\exists u)(\exists v) \{ (uRv \implies (\exists f) [x \neq f \implies (xRf \wedge \sim fRx)]) \}$

Beth sugiere los siguientes ejemplos:

a) u, v son proposiciones; R es la relación ' uRv ' la verdad de u presupone la verdad de v '. Entonces f es el 'principio' de la teoría de la ciencia de Aristóteles.

b) ' uRv ' = 'está en movimiento con respecto a v '. Entonces f es el 'espacio absoluto' de la mecánica de Newton.

c) ' uRv ' = 'la obligatoriedad de u deriva de la obligatoriedad de v '. Es inmediato identificar a f como el 'imperativo categórico' de Kant.

d) ' uRv ' = ' u deriva su valor de cambio de v '. Entonces f es la *Wertsubstanz*.

Todos estos ejemplos son de Beth, incluyendo el último. La noción de *Wertsubstanz* es entonces, la noción absoluta que corresponde a la noción relativa de 'valor de cambio'. Lo importante es que *Wertsubstanz* comporte el status lógico con otras nociones reconocidas como nociones metafísicas; una de ellas, por lo menos, la única que alguna vez ha formado parte de alguna ciencia, que ya no tiene cabida en las formulaciones para los que se diseñó (el 'espacio absoluto'). No creo que las demás tengan algún papel fuera del metafísico.

Creo que es posible, entonces, dejar claro que el concepto de valor-trabajo, no entendido como *Wertsubstanz*, sino como el concepto perfectamente inteligible económicamente que se formula en párrafos anteriores, es el único concepto de 'valor' formulable en la teoría económica de la distribución (y del crecimiento). Los dos términos juntos Valor-Trabajo, conducen a un concepto económico positivo (al que, entre paréntesis, no conducen las teorías subjetivas del 'valor'); 'valor' como *Wertsubstanz* es económicamente ininteligible. Buscar un 'patrón de valor' es, entonces, una cuestión redundante o vacía" (1977, p. 24, 25 y 26).

y la circulación sólo se realiza a través del dinero.

En ambos autores, el trabajo abstracto se da en el interior de la totalidad producción-circulación, lo cual implica un proceso contradictorio en su determinación y medida. Este problema nos conduce a la cuarta característica que nos interesa resaltar.

4. En M. Aglietta la constitución del sistema monetario se da en la totalidad producción y cambio, pero dado que ambos elementos están separados, es posible una contradicción entre ellos. Esta contradicción se resuelve en términos de que sólo el trabajo realizado en el intercambio tiene existencia social.

C. Benetti es mucho más explícito respecto a esta contradicción. Según él, ésta es el origen del dinero: "En efecto, el valor no puede expresarse como cantidad de trabajo porque lo que se intercambian son las mercancías y no el trabajo. Entonces, el valor que es, por definición, una magnitud 'absoluta', parece contradecirse por su misma expresión, la cual es una magnitud 'relativa'. Contradicción que, evidentemente, reaparece a nivel de la medición: el valor es medido por la cantidad de una no-mercancía (el trabajo abstracto), el valor de cambio tiene como medida una cantidad de mercancía. La relación entre las dos categorías, la de valor y la de valor de cambio (o forma valor) no es pues, una relación de determinación cuantitativa de uno por el otro, sino una relación contradictoria. Esta contradicción constituye el punto de partida del análisis marxista del dinero" (C. Benetti, 1974, p. 137).

No solamente hay que distinguir entre valor y su magnitud, sino también hay que ver la relación contradictoria que existe entre estos elementos.

5. Finalmente no queda sino decir una palabra sobre el fetichismo de la mercancía en la concepción de este grupo. Todo indica que este concepto, que no existe en el trabajo de Fradin, es incompatible con su análisis. El fetichismo conduciría a una interpretación no cuantitativista de la relación de equivalencia.

M. Aglietta (1976) tiene un análisis que no es compatible

con el concepto de fetichismo. Incluso algunos autores (A. Lipietz, 1980, por ejemplo), han trabajado en un análisis que integra muchas de las proposiciones de M. Aglietta y la teoría del fetichismo de la mercancía.

C. Benetti por su parte, habla directamente de este concepto y aunque no constituye un elemento central de su análisis ni juega un papel importante, al hablar de la separación entre los trabajadores y sus medios de producción, señala: "Esta separación se duplica de otra al nivel de la producción, entre los trabajadores y las condiciones 'naturales' del trabajo tales como se expresan en el proceso de trabajo. Marx prosigue: 'La dominación del capitalista sobre el obrero es, en consecuencia, dominación de la cosa sobre el hombre, del trabajo muerto sobre el trabajo vivo, del producto sobre el productor, porque las mercancías que se convierten en medios de dominación (de hecho, únicamente sobre el obrero), no son sino el resultado del proceso de producción, sus productos'. El proceso de la producción capitalista es un proceso de alienación del trabajo" (1974, p. 148).

Ya hemos formulado algunas dudas e incluso críticas en la interpretación de esta escuela y los grupos en que se subdivide. Quisiéramos agregar algunas otras, tanto para la escuela en general, como para los tres grupos que la componen.

1. No hay duda de que la concepción de la producción-circulación como totalidad en la que se encuentran inscritas diferencias y oposiciones, es un punto de vista no sólo estimulante y sugerente, sino que tendería a superar uno de los problemas más importantes que le hemos señalado al primer grupo de interpretaciones, y que tiene como origen el hecho de que no todo se puede reducir a la producción.

No obstante, eso no implica que el problema esté resuelto. Aún hay muchas interrogantes importantes que quedan sin resolver. ¿Cuáles son las relaciones que se establecen en el interior de la totalidad entre la producción y la circulación? ¿Qué significa exactamente la totalidad producción-circulación? Las relaciones entre sus elementos ¿son de tipo mecánico u orgánico?

Por otra parte, si bien es cierto que se puede aceptar que la diferencia entre producción y circulación da lugar a oposiciones importantes, los autores estudiados no nos aclaran el sentido y direccionalidad en que éstas se resuelven. No basta con establecer la posibilidad de la oposición, es necesario saber hacia donde conduce. En algunas ocasiones³⁶ se habla de la necesidad de trabajar con la dialéctica del tercero incluido. Esta posición nos parece importante, pues es claro que la lógica formal no es capaz de conducir a la comprensión de algunos fenómenos sociales que interesa estudiar, sin embargo, dada una oposición cualquiera, no hay uno, sino varios terceros que se pueden incluir como solución de la misma. ¿Cuál de ellos seleccionar?, es una interrogante que requiere una respuesta si es que se quiere usar la dialéctica del tercero incluido.

2. Los estudios de I. Rubin en torno a los conceptos de trabajo igualado y de trabajo abstracto son, en nuestro conocimiento, los que más han avanzado en delimitar las relaciones sociales que determinan el trabajo abstracto. No obstante, son muy generales e insuficientes.

En una teoría que concibe el valor como relación social, debemos esperar la delimitación y la estructura de lo social; pero, pocas veces se pasa del enunciado general al análisis sistemático. No basta con decir que el trabajo abstracto es una relación social fetichizada y por qué ambos elementos se sintetizan en lo que se denomina trabajo abstracto.

Al realizar nuestra selección teórica en el capítulo próximo, hemos tratado de avanzar un poco al especificar que el trabajo abstracto es un proceso de indiferenciación social frente al objeto, sujeto y medio de trabajo el cual se da a través de una enajenación del trabajador; pero pensamos que es una determinación aún insuficiente.

3. Las insuficiencias para especificar la totalidad producción-circulación tienen una nueva consecuencia en la teoría del dinero. Se señala que el valor se determina por el trabajo (concebido como relación social) y que el dinero es a

³⁶ Ver el trabajo de Bernard Guibert en *Critiques de L'Economie Politique*, N° 13.

la vez expresión de esta relación y fuente de una socialidad, ahora por el dinero.

Nuevamente creemos que a pesar de lo estimulante de esta tesis, tiene lagunas analíticas importantes. ¿Por qué las relaciones sociales del trabajo se materializan en algo que es el dinero? ¿Cómo se logra esto?

Una vez dada la materialización de las relaciones sociales en el dinero, ¿cuáles son las relaciones entre esta materialidad y las relaciones que lo originan?

Decir que hay una contradicción entre el valor y el valor de uso que se exterioriza en la circulación, en su forma valor (el dinero), no es suficiente para resolver el problema. Decir que la forma valor es la solución a la contradicción entre valor y valor de cambio no es suficiente para aclarar lo que es el valor de uso, lo que es el valor y las razones por las cuales se contradicen.

Si la teoría de la forma se acepta, es difícil señalar que en ese caso la forma sólo se determina por el contenido, sin ver que existe un contenido que surge de las puras relaciones entre las formas.

En el caso en que se suponga que las puras relaciones formales producen un contenido, desaparece la relación directa y mecánica entre la forma de valor (el dinero) y el contenido de valor (el valor), como es el caso del primer y tercer grupo de interpretaciones que hemos presentado; pero aún así el problema de origen queda intacto. ¿Cuál es la relación entre valor y dinero?

Finalmente, si la teoría de la forma dinero se mantiene, habría que dar una respuesta a las críticas que al respecto formulan Benetti y Cartelier y que presentamos en la sección siguiente.

4. Creemos que los puntos de vista presentados por Fradin no son interesantes, pues sólo tendrían validez en el caso de un solo bien, caso carente de estímulos tanto teórica como prácticamente.

C) La exclusión de la teoría del valor-trabajo

La controversia surge desde ángulos de análisis diferentes, no es de extrañar, por tanto, que hay autores que consideren que el problema del valor haya sido mal planteado, o bien, simplemente supongan que es insoluble o, finalmente consideren que es innecesario en el análisis económico. Estos autores han intentado rescatar y reabrir el campo de la investigación marxista dejando de lado el problema del valor para partir de otros conceptos.

Dos grandes corrientes de pensamiento han señalado que el análisis del valor no es necesario para la teoría económica marxista. La primera corriente parte de la teoría de la producción, pero se diferencia del primer grupo de interpretaciones del valor, es decir, no intenta hacer la síntesis entre valor-trabajo y producción, sino que, al contrario, señala que la teoría de la producción y de la explotación no requiere de una teoría del valor-trabajo para su formulación. Este es un punto de vista que se ha desarrollado principalmente en Italia. Hay una diferencia importante entre estos autores, puesto que unos eliminan la teoría del valor-trabajo y otros la dejan de lado en lo que al análisis económico se refiere, pero la rescatan desde un punto de vista filosófico-social.

Desde otra perspectiva, dos autores franceses C. Benetti y J. Cartelier, señalan que si el dinero es el elemento básico que determina lo social en la sociedad capitalista, el trabajo ya no podría ser lo constitutivo de lo social, ya que ello implicaría una doble determinación social, no sólo innecesaria, sino también inconsistente desde el punto de vista lógico.

En los dos apartados siguientes trataremos de sintetizar cada una de estas versiones:

c1) Primer Grupo. La exclusión del valor a partir de la teoría de la producción. Las opiniones que aquí intentamos sintetizar, provienen fundamentalmente de autores italianos y de las discusiones que tuvieron en un Seminario

sobre la teoría del valor de Marx, que se llevó a cabo en Módena (Italia), en 1978.³⁷

En este seminario se presentaron dos grupos que desde posiciones distintas rechazaron la pertinencia de la teoría del valor en economía, aunque una de ellas la rescataba en los términos de un análisis socio-filosófico. El punto en común de estas dos escuelas se encuentra en la aceptación de la validez de los resultados de la teoría de los precios de producción de P. Sraffa. Por tanto, expondremos primero sintéticamente, la base del modelo de P. Sraffa, a partir de la cual se rechaza la teoría del valor y enseguida, dedicaremos un inciso a cada una de estas tendencias.

1. La teoría de P. Sraffa supone que el precio de producción de cada rama de la producción se determina por la suma del costo de todos los materiales usados, de la ganancia que se obtiene, a partir de la tasa de ganancia media global y de los salarios pagados en cada rama de producción, es decir

$$\begin{aligned} (a_{11}P_1 + \dots + a_{1n}P_n)(1+r) + wl_1 &= P_1 \\ (a_{n1}P_1 + \dots + a_{nn}P_n)(1+r) + wl_n &= P_n \quad \dots\dots\dots(3) \end{aligned}$$

en donde r es la tasa de ganancia media; a_{ij} son los coeficientes de producción, es decir, la cantidad de la mercancía j necesaria para producir una unidad de la mercancía i ; P son los precios de producción; w es la tasa media de salarios y l_i la cantidad de trabajo vivo necesario para producir una unidad del producto i .

No se trata de entrar a una discusión del modelo de Sraffa, baste recordar que si se agrega una ecuación en la que el producto neto se hace igual a la unidad, se tiene un sistema con un grado de libertad (existe una incógnita más que el número de ecuaciones). El problema estriba entonces, en las relaciones que se establecen entre r y w , a partir del grado de libertad del sistema. Se concluye que hay una relación inversa entre ambas y que esta relación negativa es estricta-

³⁷ Los trabajos de este seminario fueron recogidos en el libro "Debate sobre la teoría marxista del valor". *Cuadernos de Pasado y Presente*, Editorial Siglo XXI, México, 1979.

mente lineal, en el caso en que todo el sistema se mida en términos de una mercancía de características especiales llamada "mercancía patrón". Además, cuando se usa la mercancía patrón como sistema de medida, se puede conocer la magnitud del excedente económico, magnitud que es estrictamente independiente de la distribución del excedente entre r y w .

A partir de este modelo se señala que, efectivamente, es factible construir un modelo de transformación de valores en precios de producción; para ello bastaría substituir en el sistema (s), los coeficientes a_{ij} especificados en términos físicos, por coeficientes que expresen la cantidad de trabajo incorporado (directo e indirecto) que son necesarios para producir una unidad de mercancía de la rama; de esta forma se tendría un sistema de valores (trabajo incorporado directo e indirecto socialmente necesario para producir una mercancía) y de precios de producción.

El caso es que si los valores pueden ser substituidos por coeficientes técnicos, sin que el modelo se afecte en nada (ya que si se sigue manteniendo la existencia de clases sociales y la aparición entre r y w , en la que w participa del excedente, por el trabajo, y r por la propiedad del capital) el resultado es, entonces, que la teoría del valor-trabajo es innecesaria.

A partir de este análisis — que aquí presentamos en forma sumamente sintética —, surgen las dos escuelas que intentamos describir. La primera encuentra en P. Garegnani (1978) su mejor exponente. Resaltaremos solamente dos de sus puntos de vista que le son específicos. El primero, en torno a lo que él considera que son los aspectos esenciales del marxismo y el segundo en cuanto al papel que aún le deja la teoría del valor-trabajo.

1° P. Garegnani señala que una de las características más importantes de la teoría de Marx, se encuentra en la especificación del capitalismo como sistema histórico destinado a desaparecer. Este hecho proviene de dos características del sistema: la acumulación y la contraposición entre trabajo asalariado y capital.

La teoría de la acumulación tendría a su vez, tres

características esenciales hasta que el propietario "sea capaz de resolver el contraste entre fuerzas productivas y modo capitalista de producción por medio de la expropiación del capital" (P. Garegnani, p. 38).

En el Marx histórico, la teoría del valor juega un papel en la determinación de ambos elementos analíticos, la teoría del valor sería un a priori para su explicación; el valor sería así, un a priori para llegar a establecer una determinación no circular de la tasa de ganancia y de los precios.

2º Es así que, según este punto de vista, lo fundamental estriba en la teoría de la explotación, que es el fundamento de la lucha de clases. Ahora bien, el centro de la teoría de la explotación se encuentra en la teoría del excedente.

Para P. Garegnani la teoría del valor es independiente de la de explotación. Es así, que en la sociedad feudal, en la que también había explotación, aunque distinta a la capitalista, el ingreso del señor feudal como explotación, se basaba en el hecho de que a los siervos no les está permitido apropiarse de todo lo que producen.

Actualmente el obrero está explotado por lo mismo, porque no recibe todo lo que produce. Además es necesario demostrar que la explotación no es una mera apariencia, sino una realidad. La explotación y las ganancias se basan entonces, en el hecho de que los obreros producen un producto excedente que no les pertenece por entero. De aquí: "resulta claro que la proposición que se refiere a la existencia de la explotación del trabajo en una sociedad capitalista no depende de ninguna manera de la validez de la teoría del trabajo, sino de la validez de toda la proposición teórica fundada en la noción del excedente" (P. Garegnani, 1978, p. 57). En este sentido el modelo (3) es vital, ya que: "Sraffa se limitó a plantear las premisas para una recuperación de la posición teórica clásica y de Marx" (Idem., p. 189).

En Napoleoni (1978) y Colletti (1978), el problema se analiza en forma diferente. Ya hemos visto que estos dos autores, en escritos que son anteriores a los que comentamos en este momento, aceptan la teoría económica del valor, en el interior de la cual la teoría del fetichismo jugaba un papel

central. En los trabajos que ahora comentamos, el fetichismo sigue jugando un papel muy importante, sólo que ahora sacan la teoría del valor del análisis económico para circunscribirla a lo filosófico-social.

1º Estos autores reconocen el valor que surge del sistema de ecuaciones No. (3). L. Colletti señala: "Es un hecho que la teoría del valor-trabajo no rige. Garegnani llegó a esta conclusión —de esto doy fé— mucho antes que yo. Yo he sido el último en llegar" (1978, p. 77).

El hombre, nos dice C. Napoleoni (1978) tiene una doble determinación en tanto que ser natural y ser humano, por lo tanto, genérico. El trabajo es la realización de esta esencia.

El trabajo es así, la realización del ente natural genérico. Pero este hecho tiene un movimiento negativo intrínseco, ya que implica la aceptación de la ley de la cosa. El trabajo se realiza entre estos dos polos: "la alienación es la absolutización no necesaria, pero siempre posible, de este movimiento negativo" (C. Napoleoni, 1978, p. 20). Lo que hay de específico en el capitalismo es que esta posibilidad es mucho más general. Se pierde totalmente el objeto que se separa del propio ser; el objeto se torna autónomo y predominante.

La filosofía descubre la posibilidad del trabajo alienado. El análisis histórico descubre el origen real de la alienación. En el capitalismo, que es la culminación del momento negativo (la ley de la cosa), el trabajo alienado toma la forma de trabajo abstracto, lo que conduce a que el producto del trabajo abstracto sea valor y a que la objetivización del trabajo sea valoración.

El valor y el trabajo son para C. Napoleoni, categorías filosóficas.

En L. Colletti, el análisis es similar. El valor y alienación constituyen una doble teoría, teoría de la contradicción dialéctica. Marx en su estudio del valor, se basa en el Segundo Libro de la Lógica de Hegel y es a través de este proceso analítico que la contradicción intrínseca de la mercancía, debe exteriorizarse en contradicción entre mercancía y dinero; el valor de uso se convierte en la forma fenomenológica de su opuesto (el valor), relación dialéctica que se repi-

te entre trabajo abstracto y trabajo concreto, trabajo privado y trabajo social.

2º Trabajo abstracto y valor que proceden de lo filosófico, conduce a que ambos estén sujetos a una abstracción que los reduce a meras cantidades. Hay una relación cuantitativa entre ambos, lo que implica una equivalencia, pero esta equivalencia no es directa, sino que se da a través de la contradicción.

Todo este razonamiento parte del trabajo para llegar al valor, lo cual constituye una respuesta a la pregunta ¿por qué la objetivación no es una valoración? Pero encontrar el trabajo a partir del valor es imposible.

Si se parte del valor sólo se encuentran cosas. El trabajo alienado implica que éste se ha objetivado y perdido en el objeto. Si se parte del valor, ya no se encuentra el trabajo, la alienación lo impide. El trabajo abstracto es una inversión del sujeto y del predicado, el hombre se presenta como predicado del objeto, el sujeto propiamente dicho desaparece. No es raro, entonces, que sólo se encuentren cosas como en el análisis de P. Sraffa.

La economía que trata del valor (por lo que sólo se encuentran cosas), es autónoma de la filosofía pero, así, el discurso económico no puede introducir la teoría del valor-trabajo que solamente tiene validez en la filosofía.

c2) Segundo Grupo: La exclusión del valor a partir de la teoría del dinero. Ya hemos visto una opinión de C. Benetti en torno a la teoría del valor. En un trabajo posterior que realiza conjuntamente con J. Cartelier (1980) se presenta un análisis original e interesante en torno a la teoría del valor y del dinero, en el que hay una doble relación de ruptura y continuidad respecto a trabajos anteriores de estos dos autores. La relación de ruptura se expresa, como veremos, en que (en el libro que comentamos), la producción pasa a un segundo término, lo mismo que el trabajo abstracto; el análisis socio-histórico deja su lugar a una lógica de tipo sincrónico. La relación de continuidad está dada, principalmente, por la importancia que se da al mercado como relación

social fundamental del sistema capitalista.

El libro que comentamos, es difícil sintetizar por dos razones: a) es una construcción muy original en la cual es difícil suponer un conocimiento anterior del lector, sobre las categorías analíticas usadas; b) tiene un fuerte fundamento lógico, por lo que la supresión de alguna de sus relaciones, tiene repercusiones importantes en el conocimiento global del sistema. De todas formas y a conciencia de la simplificación y/o deformación que ello supone,³⁸ hemos entresacado nueve proposiciones teóricas que consideramos importantes para el estudio que realizaremos en el presente libro.

1. Según C. Benetti y J. Cartelier, Marx tiene dos nociones de trabajo, una ligada a la teoría de la mercancía (que ellos rechazan) y otra (que ellos aceptan) que se determina a partir de la teoría de la relación salarial.

En la concepción ligada a la teoría de la mercancía, Marx tiene un doble concepto del trabajo: el trabajo concreto, que lo asocia a la producción de cosas y el trabajo abstracto. Este último tendría una doble función, por un lado sería: "la representación social (en tanto que valores) de las cosas" y por el otro "la medida del valor" (C. Benetti y J. Cartelier 1980, p. 165). Estas funciones se atribuyen a algo sustantificado que es el valor. El trabajo abstracto es así, la expresión de lo social y de su medida.

El problema es que, señalan, si hay funciones del trabajo es porque existe un espacio en el cual ellas se pueden realizar. Pero, si existe un espacio vacío que llena el trabajo, es porque este espacio estaba vacío antes de que el trabajo lo cubriera. ¿Cómo es posible que este lugar se encontrara vacío? "La respuesta no tiene duda: está vacío porque ha sido desalojado, suprimiendo lo que lo ocupaba, la expresión monetaria (social) del valor. No es sino si y solamente si se

³⁸ Claro está que la síntesis que hemos hecho de todos los autores presentados, supone simplificación y/o deformación, imposible de evitar. Pero en Benetti y Cartelier esto es más fuerte no sólo por las dos razones dadas, sino porque su argumentación, por ser poco conocida hasta la fecha, no permite suponer en el lector un cierto conocimiento anterior. Este supuesto está claramente implícito en todos los autores presentados hasta el momento.

efectúa esa supresión, que aparece la posibilidad, la necesidad incluso, de asignar a otra cosa la función de asegurar la 'forma específica que toma lo social'" (Idem., p. 166).

Lo social se establece, ya sea a partir del trabajo abstracto, o bien, a partir de la relación monetaria. Pero si lo social es el trabajo, ya no podrá serlo la relación monetaria, ambos elementos son incompatibles lógicamente, en tanto que substancia de la relación social.

2. Los autores que comentamos prefieren la relación monetaria como el elemento que determina lo social. ¿Por qué? Aceptan que no tienen una lógica que en forma positiva conduzca hacia esta conclusión. Su razonamiento es por el lado de lo negativo, es decir, por la incapacidad que presenta la teoría económica actual para resolver problemas que ella misma se plantea como importantes: por ejemplo, su incapacidad de dar cuenta de la noción de valor de uso, de la relación entre mercancía y capital, de la indeterminación teórica que en ellos tiene la moneda, etc.

Una parte importante de esta crítica consiste en señalar que el grueso de las teorías económicas, consciente o inconscientemente, parte de lo que ellos llaman la "hipótesis de nomenclatura"

Esta hipótesis señala que los objetos producidos o que circulan en el mercado "son identificables a priori antes y fuera de todo procedimiento económico" (idem, p. 89). Por eso el primer punto de la teoría consiste en romper la heterogeneidad que tienen estos objetos a partir de una hipótesis que los haga comparables entre sí y por lo tanto, analizables; es decir, el primer problema consiste en establecer un espacio homogéneo en el que los objetos sean conmensurables.

Estudian las diversas hipótesis de nomenclatura que han sido elaboradas por diferentes teorías, neoclásica, clásica, marxista, para concluir que en ellas la moneda se presenta como un objeto teóricamente determinado.

No se trata de detenernos en la presentación de C. Benetti y J. Cartelier, pero veamos uno de sus argumentos más importantes, a través del cual, intentan establecer que el trabajo y el dinero no pueden ser a la vez el vínculo de lo social.

Este es el caso de la teoría de la forma del valor de Marx.

Para ellos, la forma I (el valor de la mercancía (x) equivalente al valor de la mercancía (y)), encierra ya en sí un problema analítico. De un lado, el valor se manifiesta como una realidad meramente social, es la relación la que determina el valor de las mercancías. Del otro, el valor no existe, si la mercancía no es un valor de uso contenido en una materialidad. De aquí se plantea el problema: "...la objetividad del valor es puramente abstracta, no tiene nada que ver con la materialidad física. Entonces ¿por qué, para expresarse, tendría necesidad de una materialidad física? ¿Por qué el 'cuerpo' del equivalente sería necesario y suficiente para objetivar el valor?" (idem., p. 144-145).⁵⁹

El desarrollo ulterior de las formas del valor, tendría este pecado de origen. El desarrollo de la forma II (el poder de compra de una mercancía en términos de un conjunto de ellas), sería una relación individual y no social, ya que sólo tendría sentido para el propietario de la mercancía que tiene la forma relativa. El paso a la forma III (en que todas las mercancías se expresan en un solo equivalente general), sería la forma social.

El problema es que la forma III, implicaría la presencia de "un universal abstracto, realmente presente, que no sabría identificarse a ninguno particular" (idem, p. 148), pero ese universal abstracto es una mercancía particular, por lo que el proceso de exclusión de la forma III es problemático "o bien los trabajos privados están socialmente unidos y por consiguiente, reconocidos por el hecho de su diversidad, por consiguiente de su carácter concreto; o bien, lo son por su abstracción" (Idem., p. 149). El caso es que si lo son por su carácter concreto, entonces su especificidad social está determinada antes del cambio, pero eso implicaría que la socialidad ya no podría ser el resultado de la forma III.

Si la forma III es lo social (el dinero), entonces lo concreto no puede serlo y viceversa.

Habría una segunda versión de la teoría de las formas en

⁵⁹ Nótese que además, aquí se pone en duda el concepto de equivalente general.

Marx (no desarrollada por él), la cual partiría de dos hipótesis: 1) la forma I representa un intercambio (efectivo); ella se representaría por $x(A) = y(B)$.

2. La relación definida por la hipótesis anterior es reflexiva.

La forma II estaría dada entonces, por:

$$\begin{array}{l} s(A) \rightarrow y(B); \\ \quad \searrow \\ \quad \quad z(C) \end{array}$$

y la forma III, por:

$$\begin{array}{l} x(A) \rightleftharpoons y(B); \\ \quad \quad \quad \begin{array}{c} | \quad | \\ \quad \quad z(C) \end{array} \end{array}$$

Puesto que la forma III es el desarrollo de la forma I, lo que es válido para III debe serlo para I. Ahora bien, en la forma III todas las mercancías son equivalentes de todas, cada una es un precio para todas las demás, es decir, hay $n(n-1)$ precios.⁴⁰ Esto conduce a que en la forma I hubiesen dos precios, lo cual es absurdo. Dos precios en un solo intercambio implica la eliminación misma del intercambio.

La segunda hipótesis (la flexibilidad) es la que permite la generalización de la forma I y llegar a III. Pero como la forma III, como vimos es la supresión del intercambio, luego se concluye que la primera hipótesis que funda el intercambio es incompatible con la segunda. Pero además, la segunda hipótesis es la que especifica que el equivalente sea una mercancía. En conclusión, ni la teoría del intercambio ni la del equivalente, son compatibles con que el equivalente sea una mercancía. Luego el intercambio no puede ser de mercancía contra mercancía, sino desde un principio de mercancía contra dinero. La única forma lógica de interpretar el problema es decir que $y(B)$ es dinero y rechazar la hipótesis de la flexibilidad.

Partiendo de esta interpretación, señalan los autores, se

⁴⁰ Si hay dos mercancías, se tendría el precio de A contra B y el precio de B contra A. Si hay tres mercancías, habría 6 precios, o sea $n(n-1) = 3(2) = 6$ precios.

podría decir que el oro para Marx, es la expresión de lo general, de lo social, por lo que su producción se diferencia del resto de las mercancías. "El productor de oro es el nombre que le da Marx a la expresión necesaria de lo social, exterior al proceso cuyo intercambio constituye la forma de relación" (idem., p. 156).

Bajo este punto de vista, lo social de la mercancía requiere de un presupuesto lógico, de algo social que es anterior a su estudio y que a la vez es exterior a la mercancía. De acuerdo al argumento presentado, este sería el caso del dinero que desde la forma I, es exterior a la mercancía y constituye la representación de lo social.

3. Este es el tipo de argumentos que conducen a C. Benetti y a J. Cartelier, a presentar como su punto de partida dos hipótesis, en las que, en consecuencia, se define lo social a través del dinero. Ellas son:

La primera hipótesis (H1) "La sociedad está dada y el vínculo entre sus elementos es la separación, cuya expresión es la unidad de cuenta común" (Idem., p. 12). O sea, que lo social existe y sus elementos se establecen a partir de una unidad de cuenta común. Las unidades a partir de las cuales se presentan estos elementos son el dinero.

La segunda hipótesis (H2) "El modo de existencia de la separación es la ruptura entre lo privado y lo social" (Idem., p. 14). Es decir, los elementos de que habla H1 se reconocen porque existe una ruptura de lo social con lo privado, o dicho de otra forma, los elementos sólo se definen a partir del todo; el todo no es único, sino que tiene elementos que son diferentes.

A partir de aquí, surgen varios conceptos que es necesario definir: las unidades económicas son los elementos privados que surgen de H2 y se reconocen por sus relaciones recíprocas y por lo que se denomina su "autodeclaración social".

Cada elemento privado se reconoce porque se presenta ante los demás como una cantidad de unidad de cuenta, o sea, una cantidad de moneda, es decir, su autodeclaración social. Al proceso social de autodeclaración se le llama "monedaje".

Cada unidad económica se presenta como cantidad de moneda, pero la autodeclaración social implica también un proceso por el cual la unidad económica asigna una parte de sus unidades de cuenta, a las otras unidades económicas: 1) lo que cada una autodeclara y, 2) lo que las demás unidades económicas le asignan. Una y otra determinación no tienen por qué coincidir, y la diferencia entre ambas implica lo que se denomina "déficit". Pero lo que define a la unidad económica, no es ni uno ni el otro elemento, sino ambos a la vez. Esto implica que la unidad económica se define por una dualidad, esto no puede ser el caso de los sujetos económicos, quienes deben ser identificables a través de una determinación unívoca.

En consecuencia, las unidades económicas no pueden identificarse a la determinación, a la institución de lo social y por tanto, lo social "sólo puede definir un momento particular del proceso que conduce a esa institución. Nosotros lo llamamos crisis: ésta designa la etapa, crucial, en donde la ruptura entre lo privado y lo social, recibe su expresión económica adecuada" (Idem., p. 22). O sea, que la crisis es el proceso de determinación de lo social, por tanto, de la determinación de los sujetos mercantiles, a partir de la conceptualización de las unidades económicas en términos de una dualidad simétrica.

El conjunto de operaciones necesarias para resolver la crisis, por las cuales se constituye lo social, y que tienen como resultado la determinación de los sujetos mercantiles, constituye lo que estos autores denominan la "circulación".

4. El problema es, ahora, ver cómo se resuelve la crisis por medio de la circulación. La solución de la crisis conducirá a la determinación de lo social, y por lo tanto, a determinar los sujetos económicos, los valores de uso y las condiciones de propiedad sobre los mismos.⁴¹

Hay dos mecanismos que conducen a la solución de la cri-

41 Esta es una de las partes del análisis de los autores que presentamos, que se prestan poco a una exposición que sea a la vez sintética y clara. Por tanto, remitimos al lector interesado al libro original.

sis: la recomposición y la conexión. Intentaremos presentar solamente alguno de los elementos para la comprensión del primero de ellos.⁴²

Recordemos que las unidades económicas se definen a través de dos elementos: su presentación ante las demás como cantidades de moneda (proceso de autodeclaración) y la cantidad de moneda que las demás unidades le asignan a la unidad económica. Como ambos elementos están medidos en las mismas unidades de cuenta, se puede establecer la diferencia entre ambos.

Esta diferencia es el resultado de un conjunto de redes de relaciones entre todas las unidades económicas: lo que cada unidad declara y lo que las demás le asignan; como consecuencia se tiene una diferencia (entre ambos elementos) para cada unidad económica. Entonces, si la red de relaciones iniciales es la que determina la diferencia, un conjunto de relaciones tales que constituyen una red inversa a la primera, tiene que eliminar estas diferencias. Este es el proceso de recomposición. En otras palabras, las relaciones de recomposición se hacen en sentido contrario a las relaciones iniciales que determinan las unidades económicas.

Hay dos resultados importantes en este proceso: a) la operación de recomposición por ser de sentido inverso a la que determina las unidades económicas, tiende a anular estas últimas; b) el conjunto de operaciones efectuadas da un resultante cuantitativamente determinado, este es el sujeto mercantil.

Los sujetos mercantiles son así, el resultado del proceso social. Aquí es el proceso social el que crea al sujeto y no el sujeto que organiza el proceso social. Este sujeto social, resultante de la circulación, es el que puede establecer relaciones de propiedad.

El resultado del proceso de recomposición es un conjunto de números, cada uno de los cuales constituye el sujeto mercantil. Lo social sólo tiene sentido en función de este proceso de elementos diferentes (cuantitativamente). De ahí la ne-

⁴² Nótese que aquí los valores de uso se definen como un resultado del proceso. La llamada "hipótesis de nomenclatura" sería el caso contrario en que la determinación de los valores de uso es anterior al proceso económico.

cesidad y pertinencia del concepto de separación, que se establece en la segunda hipótesis de partida.

Nótese también, que las unidades monetarias en que se determina inicialmente la unidad de cuenta, pasan en la recomposición por un proceso inverso que a fortiori anula a la moneda. "De eso resulta que a la estructura numérica en unidades de cuenta, obtenida por la anulación de la moneda, se encuentra asociada necesariamente una estructura, a la que llamaremos *privada*. La formación de los sujetos mercantiles consiste en la aparición simultánea del número de unidades de cuenta y del privado, de los cuales el primero es la forma social de existencia" (Idem., p. 38). Por tanto, si los sujetos son el resultado de lo social, son irreductibles en sí mismos a su sola expresión social. Existe lo privado en donde lo social no llega, o como lo llaman ellos usando metafóricamente a Marx los "laboratorios secretos", que en su terminología, también pueden ser llamados bienes.

El sujeto mercantil es entonces, la determinación única del número de unidades de cuenta y del laboratorio secreto. "Podemos entonces enunciar que la relación entre estos dos términos, que constituyen la unidad del sujeto, define económicamente a la propiedad" (Idem., p. 38).

En síntesis, el sujeto mercantil, el concepto de bien (valor de uso) y la propiedad, son el resultado del proceso social descrito.

Esto constituye el proceso mercantil, que no es capitalista, el capitalismo implica tomar en cuenta la relación salarial.

5. La relación salarial es el resultado de un análisis de lo que ellos llaman la existencia de un elemento no separado (es decir, que no es una unidad económica que autodeclara "una cantidad de dinero"), y que por lo tanto, su existencia será el resultado de una parte de la declaración, que en un inicio hacen las unidades económicas.

Nuevamente es imposible ser preciso en la presentación del discurso que analizaremos, intentaremos, al menos dar una idea global aceptable.

Supóngase que como parte de su presentación social en términos monetarios (proceso de autodeclaración), las uni-

dades económicas incorporen un elemento que provisionalmente se denomina "elemento declarado" que ellas declaran en términos cuantitativos. Estos elementos no se autopresentan, "...los elementos adicionales sólo pueden ser comprendidos a través de los efectos que su existencia supuesta ejerce sobre la descripción de las unidades económicas" (Idem., p. 38).

Como su existencia no se percibe más que por medio de las unidades económicas, el elemento declarado sólo existe por un doble efecto: por la unidad económica que los declara y por el elemento en el cual finalizan sus operaciones monetarias.

¿Qué consecuencias tiene la presencia de un "elemento declarado" de este estilo?

Si llamamos Z_i a la parte de la declaración de las unidades económicas por la cual se constituye el elemento declarado y llamamos S_i a la operación monetaria que sobre la unidad económica i realiza el elemento declarado, se tiene entonces, dos posibilidades:

- a) $UZ = US$
- b) $UZ \neq US$

en donde U es un vector de unidades $(1, \dots, 1)$ y por lo tanto UZ y US corresponden a la suma de Z_i y S_i .

En el primer caso, si $UZ = US$, la presencia de un elemento declarado no implica mayor problema, la solución es similar al caso definido en el párrafo N° 4. El resultante numérico cambia por la presencia del elemento declarado, pero el proceso se mantiene. Simplemente, habría que diferenciar las relaciones entre las unidades económicas que serían de tipo mercantil y las que ellas mantienen con el elemento declarado, que los autores denominan "relaciones personales".

Cuando $UZ \neq US$, sólo existe como posibilidad el caso $UZ > US$; es decir, cuando lo que las unidades económicas asignan al elemento declarado es mayor que lo que las operaciones del elemento declarado realizan con las unidades económicas. El caso contrario es imposible, puesto que

supondría que las operaciones que hace el elemento declarado son mayores a sí mismo.

En este caso, habría una cantidad de dinero, dada por el déficit $d = UZ - US$. La solución de la crisis en forma total sería imposible, ya que d no podría anularse ni por el método de reconstrucción ni por el método de conexión. Se llama entonces evaluación el proceso por el cual la solución de la crisis determina una cantidad que constituye la evaluación de d , después del proceso de crisis.

Al caso en el cual $UZ > US$ se le llama relación salarial y salario (w) a la dimensión US . La dimensión de la crisis estará dada por el escalar

$$\eta = UZ - US$$

Pero la evaluación surge porque no hay solución mercantil al caso $UZ > US$, y por lo tanto, se necesita cambiar la hipótesis N° 2 (ver inciso 3). Esta se cambiaría por otra que señala: "el modo de separación es la relación salarial" (Idem., p. 64).

Nótese que aquí la relación salarial surge como consecuencia de la presentación social de las unidades económicas, la cual además implica una relación desigual ($UZ > US$). El trabajo se define aquí como la consecuencia de la relación salarial. El no-trabajo existe entonces, en tanto que $\eta = UZ - w$.

La cantidad resultante de la operación de evaluación son los medios de trabajo y los empresarios serán las unidades económicas definidas por la dualidad: medios de trabajo y el déficit ($Z - S$). Los lugares en que se da la dependencia monetaria se pueden llamar fábricas y los medios de trabajo constituyen lo que en otras denominaciones se llaman valores de uso.

Otros elementos, que no vienen al caso presentar aquí, son necesarios para determinar un proceso de crisis, al final de la cual surgen los sujetos económicos que son los capitalistas y los objetos que ahora son los medios de trabajo. También la magnitud de la crisis $\eta = UZ - w$, se expresa en una

cantidad resultante que se denomina medios de trabajo, pero que están formados por lo que normalmente se conoce como plusvalía.

6. No queda sino decir una palabra sobre el fetichismo de la mercancía. A primera vista, parecería que este concepto es ajeno a este análisis, sin embargo, no es así. Al menos, en dos ocasiones, hay una referencia a este concepto.

Al referirse a la determinación de los sujetos mercantiles y de los bienes (laboratorios secretos) (ver el párrafo anterior), señalan que los bienes que son un puro número resultante del proceso social se presentan como elementos cuya expresión material (lo físico) es lo privado; "Esta figura de la sociedad mercantil es el punto de partida de lo que podría llamarse 'ilusiones' (en el sentido en el que Marx utiliza este término tratando, por ejemplo, la competencia)" (Idem., p. 39).

Lo mismo, al tratar las formas del valor, recuérdese (ver nuestro párrafo N° 2) que para ellos existe una contradicción entre la materialidad del equivalente general y el carácter social del mismo, hay, entonces una objeción "... puesto que es el cuerpo de una mercancía el que es el equivalente, se podría estar tentado a pensar que ese carácter pertenece a la cosa como tal, valor de uso, materia. La respuesta de Marx es significativa: eso es una 'apariencia falseada'..." (Idem., p. 145).

No es el caso regresar al estudio de la forma del valor, sino simplemente señalar que ya sea como ilusiones o como falsa apariencia, un aspecto de la teoría del fetichismo se encuentra presente en estos autores.

Claro está que esta categoría, juega en su análisis un papel de segunda importancia y además, sólo tiene una parte reducida del significado que adquiere en otros autores que hemos presentado.

Pasemos ahora a formular algunas consideraciones críticas a las teorías que acabamos de presentar.

1. En cuanto a las teorías que rechazan el valor a partir del acento en la producción, podemos aplicar, para este caso, todos los comentarios críticos que hicimos para el primer

grupo de interpretaciones. El hecho de que ambos grupos parten de la producción para el estudio del valor conduce a que sus análisis sean semejantes. Lo que los diferencia, es que estos últimos rechazan la teoría del valor pues son conscientes de las contradicciones lógicas en que caen los primeros.

Solamente conviene agregar, que el hecho de que establece la posibilidad de calcular cuantitativamente los precios de producción sin necesidad de recurrir a la teoría del valor, es correcto; sin embargo, no es argumento suficiente para desechar la teoría del valor. Como veremos en el capítulo siguiente, la comprensión de lo que significan los precios de producción requiere de la teoría del valor.

2. En relación a los puntos de vista de Napoleoni y Colletti, podemos decir que en su rechazo a la interpretación económica de la teoría del valor, aceptan completamente los análisis críticos de la escuela comentada en el párrafo anterior. Todo mundo parece coincidir, nosotros también, en el hecho de que si el valor tiene su base en la teoría de la producción, el análisis es inconsistente. Pero eso no conduce a aceptar los argumentos de Garegnani los cuales también, pensamos, revelan las mismas insuficiencias que las teorías que él critica.

Es interesante e importante la fundamentación del valor a través de la filosofía y del fetichismo de la mercancía; esto no sólo rehabilitaría la teoría del valor, sino que explicaría por qué, si se parte de la producción, se ven únicamente cosas fetichizadas a partir de las cuales el valor necesariamente se desvanece.

Sin embargo, a esta teoría del fetichismo le podemos aplicar todos los comentarios críticos que hicimos al comentar el segundo grupo de interpretaciones. Además, al vaciar la economía del contenido valor, para dejar este elemento como perteneciente a la filosofía, lo que realmente se elimina es la economía, ya que le dejan como sólo objeto de estudio los fetiches en cuanto tales.

El problema no está en la supresión de la economía, sino que al reconocer que las relaciones sociales que se pretenden

estudiar a través de la economía son importantes, no se nos dice cómo pueden ser abordables por medio de la sola reflexión filosófica. A través de la filosofía, ellos descubren relaciones sociales importantes, pero no nos dicen, ni nos muestran el camino para su estudio.

3. Debemos detenernos un poco más en los análisis de Benetti y Cartelier que encontramos sugestivos. Tenemos al respecto tres puntos de vista que sólo pretenden comentar algunas partes de sus análisis y que no son el resultado de un estudio crítico global.

a. Su estudio deja de lado el tiempo y por consiguiente, el crédito en tanto que relación monetaria a través del tiempo.

Este hecho conduce a dos insuficiencias, una teórica y otra práctica. Desde el punto de vista teórico, podemos aceptar que un análisis sincrónico que excluye el tiempo, permite importantes avances en el estudio de lo económico (en la forma en que lo conciben, es decir, la socialidad determinada por las relaciones monetarias y la separación entre lo privado y lo social). No obstante, la socialidad monetaria y la separación privado-social, se dan en un tiempo histórico y por lo tanto se determinan también en la historia. El punto hasta el cual la determinación sincrónica prevalece sobre la histórica, no lo sabemos, pero aún suponiendo que la sincronía es lo fundamental, quedaría una parte de la determinación del sujeto de estudio sin determinar, lo cual manifiesta una insuficiencia.

Esta insuficiencia es vital cuando, como es nuestro caso, se quiere pasar al estudio de lo concreto que es necesariamente histórico.

b. Otras dudas nos surgen sobre el propio sistema lógico en que se desarrolla el discurso. En él se busca una coherencia lógica que se logra ampliamente. Pero la misma coherencia lógica del discurso impone una relación muy fuerte entre las conclusiones del análisis y el punto de partida, que

⁴⁵ Esta lógica que impone un fuerte determinismo entre el punto de partida y el resto del análisis, le da sin duda alguna fuerza e incluso belleza al argumento. Pero este determinismo lógico no deja de provocar algunas interrogantes de tipo filosófico.

se constituye por las hipótesis iniciales y el sistema de pensamiento lógico seleccionado.⁴³

Ahora bien, las dos hipótesis sólo se fundamentan en términos de lo negativo: las insuficiencias e incoherencias del pensamiento económico tradicional ligado a la hipótesis de nomenclatura. Esto es válido. Sin embargo, dada la importancia que tienen estas dos hipótesis en el análisis, creemos que una fundamentación por lo positivo es necesaria. Lo mismo podemos decir para el caso del sistema lógico usado, el fundamento del cual no ha sido presentado.

c. Una de las partes del estudio, que desde nuestro punto de vista es muy interesante e importante, lo constituye lo que ellos llaman la relación salarial que se establece como una relación de desigualdad determinada por una dependencia monetaria (que no es una dependencia de propiedad) y que implica la exclusión del elemento separado que son los asalariados.

Creemos que el argumento que da origen a esta caracterización es totalmente coherente. Sin embargo, algunas dudas nos surgen con respecto a lo que permite que se origine esta relación de desigualdad y a los factores que hacen que ésta se pueda producir.⁴⁴

D) Conclusiones preliminares

El recorrido en torno a las interpretaciones sobre la teoría del valor no ha sido fácil. Las diferencias y contradicciones

⁴⁴ Algunos elementos de juicio para resolver estas dudas, parecen encontrarse en J. Cartelier.

La relación de poder que surge del Estado, puede ser una vía para la solución del problema. Sin embargo, como el mismo J. Cartelier lo reconoce, el caso no está resuelto desde un punto de vista teórico. Además no es claro como pueda interpretarse el Estado en la teoría que analizamos. Cuando desde un punto de vista lógico, estos autores estudian la solución de la crisis por conexión en la que aparece un elemento colectivo que tiene semejanza formal con el Estado, ellos precisan: "Por otra parte, debe ser igualmente descartada la interpretación del colectivo como principio del Estado: esto parece bastante evidente cuando se observa que la conexión, privada de permanencia como se acaba de ver, no implica ninguna coacción o estructura de poder" (C. Benetti y J. Cartelier, 1980, p. 33). No queremos decir que no haya posibilidades teóricas para incorporar el Estado en este análisis, sólo señalamos que es un estudio que falta hacer.

entre las teorías, así como algunas de las críticas que hemos esbozado, podrían conducir a suponer que la investigación teórica es infructuosa. No creemos que sea el caso. Pensamos por el contrario, que hay importantes avances: unos porque demuestran los errores o la infructuabilidad de ciertos caminos, otros, porque recorren, aunque sea parcialmente, vías que parecen ser prometedoras.

No creemos que nuestro análisis pueda conducir al rechazo o aceptación definitivos de algunas de las teorías presentadas; nuestra intención no es estudiar las teorías a partir de sí mismas, sino en función de un análisis de lo concreto.

Nuestra necesidad de ir a lo concreto, nos obliga a realizar una selección de elementos teóricos que sean los más prometedores y consistentes desde el punto de vista teórico y que además se presten para su uso como operadores lógicos en el estudio de lo concreto. Esta selección no puede tener como fundamento la teoría en sí misma, dado que el objeto de nuestro estudio no es tal, sino que ha sido menester reconocer que en muchos casos, la realidad concreta nos ha obligado a aceptar elementos teóricos, que a pesar de reflejar ciertas inconsistencias analíticas, son requeridas por el estudio de lo concreto.

De esta manera, creemos que las teorías que ponen el acento en la producción tienen inconsistencias teóricas fundamentales en el estudio del valor; lo mismo que las que partiendo de la producción rechazan el valor.⁴⁵

El interés filosófico que pudiese tener la versión de Colletti-Napoleoni sobre el fetichismo, no nos permite el estudio de las relaciones sociales concretas, por lo cual también la dejamos de lado para los efectos de este trabajo.

La restricción a un solo bien de la teoría de Fradin la hace poco interesante desde un punto de vista teórico, e inútil en la práctica.

La teoría que acentúa las relaciones entre el capital global y el capital numeroso, tiene, como lo señalamos, muchos

⁴⁵ Sin embargo, en cuanto teorías del excedente económico tienen pocas deficiencias teóricas y se presentan además como instrumentos muy útiles en el análisis de lo concreto.

puntos de vista interesantes, pero la mayoría de éstos: la importancia de las relaciones sociales, el fetichismo, el dinero como elemento fundamental, la necesidad de concebir el capital como totalidad, han sido tratados por otros grupos teóricos en los que no aparecen problemas analíticos como los que señalamos para el caso de la relación directa entre el dinero y el valor.

El análisis de la relación de equivalencia que hacen Benetti y Aglietta es un camino importante, pero en la actualidad tiende a ser superado por estos mismos autores.⁴⁶ Además, los puntos de vista expresados por ellos en esta versión, no sólo no son incompatibles con la versión que pone el acento en el fetichismo, sino que tienden a enriquecerla.

Nos quedan dos grupos de interpretaciones: la que parte del fetichismo de la mercancía y la que parte de la socialidad por el dinero. A pesar de que son diferentes y en algunos casos incluso antagónicas, nosotros no las podemos rechazar desde nuestra perspectiva analítica. El porqué, se esclarece a lo largo del libro. Adelantamos solamente algunos elementos de juicio.

No es el caso estudiar aquí el alcance o la validez de la teoría del fetichismo de la mercancía, sin embargo, podemos decir que ninguna evidencia empírica nos conduce a hablar de la socialidad por el dinero y de la separación entre lo privado y lo social, como ninguna evidencia empírica nos conduce al estudio de las relaciones sociales y a la igualación social de los trabajos, que serían el fundamento de la teoría del valor. Sin embargo, estas hipótesis no sólo son fecundas en lo teórico sino que también, como lo intentaremos demostrar, son muy importantes en la comprensión de lo concreto. Claro está que la teoría del fetichismo no es la única escapatoria ante la pobreza del empirismo, pero es una posibilidad real. Además, las teorías que ahora menciona-

⁴⁶ Para el caso de Benetti, hemos presentado sus análisis ulteriores. En lo que se refiere a Aglietta, lo poco que conocemos, indican que sus estudios o bien se integran o bien no entran en importantes contradicciones con la teoría que pone el acento en el fetichismo de la mercancía.

mos tienen la ventaja de darle al fetichismo el contenido social del que carece la filosofía pura.

Las teorías que parten del fetichismo, a pesar de sus inconsistencias lógicas, tienen la ventaja de que incorporan directamente el tiempo y las relaciones sociales de producción, que se presentan como operadores lógicos fundamentales para el análisis de lo concreto. No contamos con la integración lógica de la dualidad producción-circulación, pero la realidad que estudiamos nos impide subordinar un elemento al otro al tiempo que nos exige darle importancia analítica a cada uno de ellos. De ahí que aceptemos como importante la hipótesis de totalidad producción-circulación, frente a la cual, dada nuestra carencia de una teoría acabada, la estudiaremos en términos de oposiciones que conducen a tensiones sociales.

Las necesidades prácticas son las que nos conducen a mantener este tipo de teorías. Por el contrario es fundamentalmente la consistencia lógica de los análisis de C. Benetti y J. Cartelier, lo que nos conduce al uso de sus análisis.

Las insuficiencias señaladas a esta teoría, sobre todo por su carencia de tiempo histórico, son un elemento esencial que nos impide darle una aplicación global y nos obliga a realizar solamente, algunas selecciones teóricas en su interior.

Hay que señalar que, contrariamente a lo que podría suponerse, algunos de sus elementos esenciales resultan ser muy útiles en el análisis de lo concreto. Nos referimos a dos hechos: a la relación salarial concebida como desigualdad que surge de la dependencia monetaria y al hecho de que los sujetos mercantiles son resultado de los procesos sociales y no un antecedente lógico de los mismos.

Los elementos teóricos que seleccionamos de estos dos grupos de interpretaciones, constituyen la materia de la segunda parte del capítulo siguiente.

II. La teoría de los precios de producción

Introducción

Hemos presentado las distintas lecturas que se han realizado de Marx, en torno a su teoría del valor. Cierto es que en todas ellas hay semejanzas, sin embargo, las diferencias son enormes y las contradicciones e incluso los antagonismos que hay entre ellas, son también abundantes. Hemos sacado algunas conclusiones, pero también señalamos que en el estado actual del análisis, es imposible decir que una interpretación en particular constituya "la adecuada" frente a las demás que no lo serían. Sólo hemos podido establecer un espacio de análisis, en el interior del cual se encuentran varias interpretaciones, y a partir del cual, creemos que es válido continuar el proceso de investigación.

Los problemas que plantean la existencia de las contradicciones a que hemos hecho alusión en el capítulo anterior, son muy importantes, incluso vitales, mas no mortales. Plantean límites y carencias de un saber, en el seno del cual pretendemos movernos, mas no impiden en sí mismos, el proceso del saber. Si es cierto que todo el saber del hombre ha caminado en aguas pantanosas, este hecho tiene mucha más fuerza y nitidez en cuanto entraña al estudio de los procesos sociales. Aquí las caídas son más fáciles y las involuciones más frecuentes.

Si en el Capítulo I abordamos un sujeto espinoso como es la teoría del valor de Marx, entraremos ahora en los precios

de producción, que lo son en un grado mucho más elevado. Por esta razón, es conveniente prevenir al lector de que a pesar de lo árido del problema y de los múltiples virajes aparentemente inútiles del análisis, éste tiene salidas que no sólo tienden a esclarecer el problema en lo teórico, sino que los análisis permiten la elaboración de operadores lógicos a través de los cuales se puede ver mejor una realidad concreta y después regresar a la teoría a fin de replantear la problemática.

Después de estudiar la teoría del valor, tres preguntas nos vienen al espíritu: ¿por qué es necesaria la teoría de los precios de producción?, ¿de dónde surgen los problemas a que hace frente?, ¿en qué condiciones históricas y analíticas nace esta problemática?

A lo largo de este capítulo trataremos de dar una respuesta a la primer pregunta. Las dos siguientes interrogantes, sólo las abordaremos parcialmente.¹ La historia del debate sobre los precios de producción es muy antigua. Desde el punto de vista del valor y de los precios de producción de David Ricardo, nace con los sucesivos cambios que sufre el capítulo primero de su libro *Principios de Economía Política y el Impuesto*.²

En cuanto a la teoría del valor de Marx, es Engels quien desata la polémica cuando presenta su famoso reto en la introducción al Libro II de *El Capital* a los que acusaban a Marx de plagio a Robertus: "Si demuestran cómo sin violar la ley del valor y al contrario, por la aplicación de esta ley, se puede y debe formarse una tasa de ganancia media, reanudaremos la discusión" (F. Engels, Introducción al Libro II de *El Capital*, Ed. Sociales, p. 24).

Desde esa época a la fecha, ha habido mucha tinta y una sola conclusión: nadie se pone de acuerdo con nadie.³ Sin

¹ Una referencia más amplia para estas dos últimas interrogantes se encuentra en: G. Dostaler, 1978. Véase también nuestro artículo: "El problema de la transformación de valores en precios de producción. Historia de un debate" (1974).

² Véase P. Sraffa *Introducción a las Obras Completas* de David Ricardo.

³ Son contados los trabajos que acepten la validez, aunque sea relativa, de soluciones propuestas por otros autores. Un caso notable es el de A. Lipietz: "The 'so-called transformation problem' revisited."

embargo podemos señalar la importancia del problema al menos por tres causas: a) para Marx, y en ello casi todos los autores están de acuerdo, los precios de producción son importantes puesto que constituyen una mediación y el camino que va desde el valor hasta los precios de mercado; b) si alguna importancia tiene la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia entre las distintas ramas de la producción, los precios de producción son entonces, una categoría analítica indispensable; c) es uno de los problemas más viejos, que aún mantiene un interés muy vivo en buena parte de los estudiosos de Marx.

El estudio que hacemos del problema y la polémica, sólo nos interesa como antecedente lógico, para justificar las hipótesis analíticas de trabajo que presentaremos en la segunda parte del capítulo y, que servirán de operadores lógicos para estudiar la realidad concreta mexicana.

Pero antes de pasar al estudio de la polémica, presentaremos un resumen que muestre en qué consiste el problema de la transformación de valores en precios de producción.

A partir de alguna de las interpretaciones que se han planteado de la teoría del valor de Marx, se quiere conocer la magnitud que tiene el valor en un momento dado. A este efecto, serían necesarios tres conjuntos de elementos: a) la cantidad de trabajo que es necesario aplicar en cada rama de la producción⁴ para obtener una unidad de producto final (l_i es la cantidad de trabajo vivo necesario para producir una unidad de producto final en la rama i); b) la cantidad que de cada producto se necesita para producir una unidad de producto final de otro; c) el conjunto de relaciones interindustriales para que pueda alcanzarse el proceso de producción.

Con el conjunto b y c formamos la matriz de relaciones in-

⁴ Hay un interesante debate sobre el significado que tiene o pueda tener el concepto de rama de producción, que no abordaremos en el presente libro. Simplemente en la segunda parte de este capítulo, intentaremos definir en qué consiste y en qué forma usaremos este operador lógico en nuestra investigación.

terindustriales de coeficientes técnicos A, cuyos componentes son a_{ij} .

Entonces, la cantidad de trabajo socialmente necesario que contiene una mercancía, estará dada por el trabajo vivo, más los insumos que se necesitan evaluados en tiempo de trabajo. Es decir:

$$\lambda = A\lambda + L \dots\dots\dots(1)$$

en donde λ es el vector de la cantidad de trabajo directo e indirecto, socialmente necesario para producir una mercancía y L el vector de trabajo vivo. Naturalmente que

$$\lambda = (I-A)^{-1}L \dots\dots\dots(1')$$

Se habla de trabajo socialmente necesario, puesto que se supone que cada λ_j representa el trabajo realizado en condiciones sociales y técnicas medias. En la teoría de precios de producción se ha trabajado poco el problema de cómo se determina el trabajo socialmente necesario en cada rama. Se ha tomado el problema por lo sencillo y parte del trabajo socialmente necesario como un resultado. Así lo trataremos en este capítulo.⁵

Casi todos los autores que hemos estudiado, con la sola excepción de J. Fradin, y C. Benetti y J. Cartelier (en su último libro), aceptarían que el sistema de ecuaciones (1) es una forma de expresar el valor en su aspecto cuantitativo; aunque, valga la reiteración, la interpretación que se le dé, sea a veces antagónica.

Pasemos ahora a ver el problema de la transformación de valores en precios de producción.

Como ya se sabe, Marx señala que si las mercancías se vendiesen por la cantidad de trabajo que es necesario para producirlas la tasa de ganancia en cada una de las ramas, sería distinta. Esto sería contrario al principio de la igualación de las tasas de ganancia;⁶ ya que en caso de que la igualación se

⁵ Aunque no sea posible realizar el análisis en este lugar, ésta no es una hipótesis neutra y tiene consecuencias analíticas en el proceso teórico.

⁶ No es claro en la teoría el origen y el mecanismo por el cual se realiza la igualación

logre, los precios de producción que resultan de la distribución de la plusvalía social, son totalmente distintos a las cantidades de trabajo contenidas en cada mercancía.

Cuando F. Engels lanzó su famoso reto, supuso que la solución que Marx había dado al problema y que se encontraba en el Capítulo IX del Libro III de *El Capital* (inédito en ese momento) era una solución adecuada.

En álgebra moderna la solución de Marx se podría expresar en la siguiente forma:

$$(1 + \Pi)(C_i + V_i) = P_i \quad \dots\dots\dots(2)$$

en donde Π es la tasa de ganancia igualada. C_i es la cantidad de capital constante circulante usado en la industria i ; y P_i es el precio de producción resultante en la industria i .

Como se sabe, para Marx la tasa de ganancia (Π) tiene una solución lógica anterior al sistema (2). Ella es:

$$\Pi = \Sigma_i P_i / \Sigma_i (C_i + V_i) \quad \dots\dots\dots(3)$$

en la que P_i es la plusvalía lograda en la rama i .

Dado que en cada rama de la producción la ganancia $\Pi(C_i + V_i)$ es diferente de la plusvalía lograda eV_i ,⁷ eso implica necesariamente que $P_i \neq \lambda_i$. El valor y el precio en cada rama no coinciden.

Marx señalaba que esto no representaba ningún problema para la teoría del valor, puesto que para la totalidad del sistema, la suma de valores era igual a la suma de precios de producción y la suma de plusvalía era igual a la suma de ganancia.

Sin embargo, estas dos leyes no son sino una consecuencia inmediata de las hipótesis iniciales⁸ expresadas en los sistemas (2) y (3).

de las tasas de ganancia. Al respecto ha habido una polémica muy interesante (sobre todo en la Revista *Cahiers d'Economie Politique*) pero cuyos resultados muestran la fragilidad analítica de esta hipótesis. Nuestro punto de vista al respecto lo trabajamos con Patrick David. Este trabajo se refiere a las condiciones de convergencia de los precios de mercado a los precios de producción y de la tasa de ganancia corriente a la tasa de ganancia igualada.

⁷ En la que "e" es la tasa de plusvalía.

⁸ Estas dos leyes de Marx son una consecuencia inmediata de las ecuaciones (2) y

La solución de Marx tenía el defecto de que el lado izquierdo de la ecuación (2) se calculaba en valor y el derecho en precios de producción, de ahí la inconsistencia lógica aceptada por Marx y recalcada por Börtkiewicz. Habría que medir ambos lados en precios de producción. Esto lo hace Börtkiewicz, usando tres ecuaciones, ecuaciones, pero según lo demuestra el debate posterior a él, es fácil generalizar un sistema de tres a "n" ecuaciones.

Así se tiene:

$$(1 + \Pi)(A_p + L_w) = P \dots\dots\dots(4)$$

en dónde P es el vector de precios de producción y w es la tasa media de salario, que también se puede expresar en forma vectorial como $w = dP$, en la que el vector d es el conjunto de mercancías necesarias para la reproducción de la fuerza de trabajo, es decir, la canasta de bienes salario.

El sistema (4) tiene n ecuaciones, una por cada rama de producción, y n + 1 incógnitas, los n precios de producción y la tasa de ganancia. Si se toma como numerario el valor de cualquier rama de la producción, el sistema tiene una solución y obtenemos en forma simultánea la tasa de ganancia y los (n) precios de producción. O sea, que desde el punto de vista matemático, la insuficiencia de Marx, tiene una solución.

El caso es que esta solución matemática, se logra a costa de muchos problemas de tipo teórico. Veamos brevemente algunos de ellos.

El primero es que no hay ninguna razón de primera instancia para que exista a fortiori una relación directa entre los sistemas de ecuaciones (1) y (4). Hay al menos dos causas: 1) la tasa de ganancia aparece en la ecuación (4) y no en la ecuación (1); 2) los salarios se encuentran ausentes en la ecuación (1) y presentes en la ecuación (4). ¿Cómo entonces legitimar las dos leyes de Marx sobre la igualdad entre la su-

(3). De (3) se tiene $(\Sigma_i C_i + \dot{V}_i)\Pi = \Sigma_i P_i$, es decir, la segunda ley de Marx. Si en (2) se suman miembro a miembro todas sus ecuaciones y al resultado se le hace la sustitución $(\Sigma_i C_i + \dot{V}_i)\Pi = \Sigma_i P_i$, se tiene que la suma de valores es igual a la suma de precios de producción.

ma de valores y suma de precios de producción y sobre la igualdad de la suma de plusvalía y suma de ganancias?

El segundo problema, del cual ya hemos hablado al final del capítulo anterior, es que la ecuación (4) muestra que los precios de producción se pueden calcular, pero para hacerlo, no se requiere en lo absoluto de valores. Podría decirse, siguiendo a Börtkiewicz, que los precios de producción de la ecuación (4) se pueden descomponer en dos partes: los valores y un coeficiente que transforme los valores en precios de producción; si este coeficiente se expresa en una matriz diagonal con X_i en la diagonal principal y ceros fuera de la diagonal X , en la cual X_i expresa el coeficiente de transformación de valores en precios de producción para el producto i . Entonces la ecuación (4) se puede escribir a partir de la igualdad $P = X\lambda$. De esta forma, los valores (λ) reaparecen en el cálculo de los precios de producción. Pero de todas maneras, siempre es pertinente preguntarse: ¿por qué hacerlo así, si no es necesario?

Otro problema recae sobre el concepto de plusvalía y el de explotación, que se encuentran implícitos en la ecuación (4). Por principio de cuentas, la ecuación (4) nos conduce más bien, al concepto de excedente económico. Ya hemos visto que para algunos autores la teoría de la plusvalía se basa en la teoría del excedente e incluso se confunde con él. Sin embargo, para otros autores, este hecho no sería posible ya que ambos conceptos analíticos (plusvalía y excedente) serían diferentes. Reencontramos así, en los precios de producción, la problemática que ya habíamos visto en la teoría del valor.

También se tiene que la definición dada por Marx de la tasa de ganancia (ecuación 3) es diferente de la que surge del sistema de ecuaciones (4). De la ecuación (4) es factible calcular la tasa de ganancia,⁹ pero en este caso, ella no dependería solamente de la plusvalía y de la totalidad del capital constante y variable usado, como en el cálculo de

⁹ Si el valor propio dominante de la matriz $(Ap + wL)$ fuese h^* , entonces la tasa de ganancia es $\Pi = (1/h^*) - 1$. Esto se muestra a partir del teorema de Frobenius. Para el caso ver: Abraham-Frois y Berrebi (1976), sobre todo el apéndice matemático.

Marx. También sería función de la tasa de excedente máximo del sistema, y del sistema de interrelaciones entre las ramas. Por tanto, no hay razón para que ambas tasas coincidan. Véase también que las dos leyes de Marx se basaban en la definición que él daba de la tasa de ganancia.

El sistema (4) tiene otra peculiaridad importante. En él hay ramas de producción que elaboran productos que se usan como insumos en otras ramas, y otras que sólo producen bienes de consumo final, que no usan como insumos para producir otros productos. En la terminología de P. Sraffa, las primeras se llaman ramas fundamentales y las segundas, no fundamentales. Ambos tipos de ramas juegan un papel totalmente distinto.

El excedente del sistema productivo estará dado por la cantidad de mercancías producidas, menos la cantidad de mercancías que fue necesario utilizar en la producción de las mismas (el excedente se puede medir en valor o en precio de producción). Pero, una observación cuidadosa, muestra que el excedente sólo lo producen las ramas llamadas fundamentales, ya que: a) la cantidad de mercancías no fundamentales que es posible producir, depende de la cantidad de mercancías fundamentales que es capaz de elaborar el sistema por encima de sus costos de producción; b) las mercancías no fundamentales al no ser utilizadas como insumos, no tienen injerencia en la determinación del costo de producción.

En consecuencia, la tasa de ganancia depende exclusivamente de las condiciones de la producción de las mercancías fundamentales. Recuérdese que en Marx, la plusvalía y la tasa de ganancia tienen su origen en todas las ramas.

En fin, estos elementos, junto con algunos otros, han constituido el tema del prolongado y abundante debate sobre la transformación de valores en precios de producción. No se trata de hacer aquí la historia de esta interesante

¹⁰ Una versión más amplia sobre este debate, la hemos presentado en nuestros artículos: "El problema de la transformación de valores en precios de producción. Historia de un debate" (1974) y "La teoría de los precios de producción y el análisis marxista" (1978).

polémica,¹⁰ sólo intentaremos retomar una parte de su aspecto más moderno, para fundamentar nuestras hipótesis básicas de trabajo que usaremos en el análisis de la realidad mexicana.

Después de esta introducción, en el primer apartado de este capítulo retomaremos una parte de esta polémica en su versión actual. Nuestro objetivo es doble. De un lado trataremos de señalar que la forma en que se conciben los precios de producción, depende esencialmente del análisis que se tenga del concepto del valor. Del otro lado, pretendemos ubicar a través de esta presentación, los principales problemas que se encuentran en el análisis de los precios de producción, a fin de tomarlos en cuenta en la elaboración de nuestras hipótesis.

En la segunda parte del capítulo, realizaremos una selección de cinco hipótesis, que a nuestro juicio, son suficientes para poder usar los precios de producción como operador lógico en el análisis de una realidad. Para su formulación hemos tenido en cuenta dos conjuntos de necesidades analíticas: el debate sobre la teoría del valor y los precios de producción y las características de la realidad concreta que se pretende estudiar. De ahí que ambos elementos entrarán en juego para justificar estas hipótesis.

A) El debate sobre los precios de producción

Nuestro punto de partida consiste en señalar que hay una estrecha relación entre la concepción que se tenga de los precios de producción y la correspondiente al concepto del valor. Sin embargo, nuestra presentación sobre los precios de producción no corresponde a una relación biunívoca de la que hemos hecho con la teoría del valor. La causa estriba en que a pesar de la fuerte relación entre ambos conceptos, el debate de los precios de producción no sólo es anterior al correspondiente al valor, sino que también tiene especificidades que le son propias. Además, se suelen encontrar inconsistencias analíticas en un mismo autor cuando habla del valor o cuando lo hace de los precios de producción.

Son dos los grupos de autores que hemos aglutinado para

el caso de la teoría de los precios de producción. En ellos sólo se encuentran autores que han escrito al respecto en los últimos ocho años. Ello es así, porque la problemática que se analiza en estos años, suele recoger lo más importante de la polémica anterior y, es a partir de estos autores que podemos plantear los alcances y límites de la teoría de los precios de producción. También porque en un trabajo anterior,¹¹ ya hemos expuesto con cierto detalle la historia de esta polémica.

Los dos grupos de autores que hemos formado, son los siguientes: 1) Los que creen que existe una solución directa al problema de la transformación. 2) Los que suponen que la solución necesita un replanteamiento del problema.

Los autores del primer grupo son casi los mismos de los que partían de la teoría de la producción en el estudio del valor. Ellos consideran que las dos leyes¹² marxistas tienen plena validez. Suponen que la solución de Marx es incompleta, mas no falsa.

En el segundo grupo presentamos a los autores que piensan que el problema tiene solución, esto es, las dos leyes tienen validez, pero que en el debate se había planteado mal el problema. El problema consiste en la forma en que se concibe la relación entre valores y precios de producción y es replanteando esta relación como se llega a comprender la solución y reinterpretar la validez de las dos leyes de Marx.

En este segundo grupo se encuentran, en general, los autores que planteaban el valor poniendo el acento en las relaciones sociales de producción. Sin embargo los grupos que encontramos en la teoría del valor, no coinciden con los que encontramos para el caso del estudio de los precios de producción. Además, no todos los autores que en términos del valor acentúan el estudio de las relaciones sociales de producción, piensan que las dos leyes de Marx tienen validez.

Antes de pasar a la segunda parte de este capítulo, en donde presentaremos nuestra selección de conceptos teóricos, daremos una exposición rápida del problema de la ren-

¹¹ Ver referencia en la nota 10.

¹² Suma de valores igual a suma de precios de producción y suma de plusvalía igual a suma de ganancia.

ta de la tierra y en especial sobre el caso de la renta diferencial. La causa es doble. En primer término, porque la teoría de la renta diferencial de la tierra y la de los precios de producción, se encuentran íntimamente relacionadas; este tipo de renta de la tierra se mide en precios de producción, por lo que los problemas analíticos que tiene esta teoría le repercuten directamente.

En segundo término, porque nuestros cálculos de precios de producción para México, han sido extendidos a una evaluación de la renta diferencial de la tierra en el Estado de Jalisco y aunque en este libro sólo presentaremos brevemente los resultados de esta investigación, la renta diferencial de la tierra juega un papel en el estudio que ofrecemos de la importancia que tiene la agricultura en la formación del valor y en la industrialización en México (ver Capítulo III).

Finalmente, creemos necesario señalar algunos someros elementos de juicio sobre los puntos de vista de I. Rubin y C. Napoleoni, en torno a la opinión que tienen sobre la transformación de valores en precios de producción. En la clasificación del Capítulo I, los hemos incorporado en el grupo de autores que acentúan la importancia de las relaciones de producción.¹³ Ahora bien, estos autores suponen que la solución de Marx al problema de la transformación de valores, es totalmente válida. Esto implica una doble contradicción: a) los autores que, en la clasificación proveniente de la noción de valor, estaban junto a I. Rubin, se encuentran en el segundo grupo de interpretaciones de precios de producción, pero la opinión de I. Rubin sobre los precios de producción parecería ligarlo más a los autores que acentúan la producción en la concepción del valor, que ahora se encuentran en el primer grupo; b) el aspecto cuantitativo del valor-trabajo que supone su punto de vista (el de I. Rubin y C. Napoleoni), sobre los precios de producción, parece ser inconsistente con el punto de vista cualitativo, basado en las

¹³ C. Napoleoni figura también en el tercer grupo de interpretaciones sobre la teoría del valor, pero el libro que aquí comentamos *Lecciones sobre el capítulo sexto (mérito) de Marx* (1972), corresponde a la clasificación en la que incluimos a I. Rubin.

relaciones de producción y el fetichismo, con el que ellos analizan la teoría del valor.

Esta inconsistencia analítica nos condujo a no presentar sus puntos de vista sobre los precios de producción. Creemos simplemente, que la contradicción teórica se debe en parte, al contexto social y al momento en que fue formulada.

*a1) La solución directa al problema de la "Transformación"**

Para los autores que basan su concepción del valor en la teoría de la producción, el problema de la transformación, resulta de vital importancia.¹⁴ Si la transformación no fuese posible y las dos leyes de Marx no fuesen válidas, eso querría decir que: o bien el análisis de la producción contendría grandes lagunas; o bien, habría factores importantes exteriores a la producción que intervendrían en la determinación del valor y los precios de producción. La segunda posibilidad tendería a cuestionar sus hipótesis teóricas. La primera alternativa no sólo reconocería la presencia de lagunas analíticas, sino que al hacerlo supone que estas insuficiencias tienen como origen las hipótesis. En ambos casos se haría frente a problemas analíticos fundamentales.

Por lo tanto, después de interpretar el problema de la transformación, en forma no muy diferente a la planteada en la introducción de este capítulo, se ven obligados a realizar dos tareas analíticas. La primera de ellas consiste en establecer la importancia de la relación misma entre valores y precios de producción. Para ello elaborarán lo que se conoce como el "teorema marxista fundamental", que señala que la condición de existencia de una tasa de ganancia positiva, es la existencia de una tasa de plusvalía positiva. La segunda consiste en demostrar la validez de las leyes de Marx. Veamos cómo han procedido en cada una de las etapas.

* A partir de este momento llamaremos simplemente problema de la transformación, al problema de la transformación de valores en precios de producción.

¹⁴ En nuestro artículo "Marx-Ricardo: un análisis de dos sistemas lógicos" (1979) hemos intentado estudiar el por qué, para su concepción, el problema de la transformación y la validez de las dos ecuaciones de Marx, resultan vitales.

Como hemos visto, los precios de producción pueden encontrar una solución sin recurrir para nada a la teoría del valor. Por tanto, si se demostrase que la condición de existencia de una tasa de ganancia positiva ($r > 0$) es la presencia de una tasa de explotación (de plusvalía) positiva ($e > 0$),¹⁵ se habría demostrado la necesidad de una teoría del valor en la comprensión de lo que son los precios de producción. Esto es lo que se pretende demostrar con el teorema fundamental de Marx.

En forma sintética y recurriendo a algunos argumentos intuitivos,¹⁶ el teorema fundamental de Marx proviene de un razonamiento como el que sigue:

A partir de la notación y de las ecuaciones (1) a (4) de este capítulo, la ecuación (1) se puede transformar¹⁷ en:

$$\lambda = A\lambda + (1 + e)L'd\lambda \quad \dots\dots\dots(5)$$

Si hacemos A^* como la matriz $A^* = A + Ld$, es decir en la terminología de Abraham-Frois, Berrebi y Morishima, la matriz "sociotécnica", que incluye los coeficientes de producción, el vector de trabajo vivo y el de la canasta de bienes salario, se tiene:

$$\lambda = A^*\lambda + eLd\lambda \quad \dots\dots\dots(6)$$

Usando las mismas siglas, nuestra ecuación (4) se puede reescribir como:

$$P = (1 + \Pi)A^*P \quad \dots\dots\dots(7)$$

Siguiendo el teorema de Frobenius,¹⁸ el sistema (7) tiene

¹⁵ Donde e = tasa de plusvalía.

¹⁶ La demostración completa se puede encontrar en M. Morishima (1973). Aquí seguiremos (haciendo un llamado a la intuición del lector) la demostración de Abraham-Frois y Berrebi (1976) pp. 38-41.

¹⁷ El trabajo vivo, o sea el trabajo directo (6) se divide en el valor de la fuerza de trabajo y la plusvalía.

El valor de la fuerza de trabajo es $L'd\lambda$. O sea, el trabajo directo (6) multiplicado por la canasta de bienes salario (vector d) y evaluado en términos de valor (vector λ).

La plusvalía se calcula multiplicando la tasa de plusvalía (e) por el valor de la fuerza de trabajo. Por consiguiente:

L se descompone en $L'd\lambda + eL'd\lambda = (1 + e)L'd\lambda$.

¹⁸ Este teorema señala que: "Toda matriz cuadrada semi-positiva conexa A , posee un valor propio positivo $\alpha(A)$ al cual está asociado un vector propio positivo X . El

solución en la que $(1 + \Pi)$, que es el inverso del valor propio dominante de la matriz A^* , se determina simultáneamente con el vector de precios P .

A partir de (6) y (7) Abraham-Frois y Berrebi distinguen dos casos:

a) Cuando todas las ramas son fundamentales, se tiene que:

Si $\Pi > 0$ implica que en (7) $P > A^*P$ y que $\alpha(A^*) < 1$

En efecto, de (7) se deduce que:

$$[1/(1 + \Pi)]P = A^*P, \text{ luego cuando } P > A^*P \Rightarrow \alpha(A^*) = [1/(1 + \Pi)] < 1$$

Por otra parte, si $e \leq 0$, de (6) se tiene que $\lambda \leq A^*\lambda$ es decir una situación en la que $\alpha(A^*) \geq 1$

En consecuencia, las dos hipótesis que hemos presentado $\Pi > 0$ y $e \leq 0$, puesto que conducen a resultados contradictorios, son incompatibles entre sí. La única posibilidad es que $\Pi > 0$ si $e \geq 0$. O sea, el teorema fundamental.

b) Cuando no todas las ramas son fundamentales, el razonamiento es similar al anterior, sólo que ahora la condición de existencia de una tasa de ganancia positiva, es la presencia de una tasa de explotación en las ramas fundamentales.

Establecida así la importancia de la relación entre valores y precios de producción, queda por demostrar la validez de las dos leyes de Marx sobre la suma valores-precios de producción y plusvalía-ganancias.

En la historia del debate que estudiamos, esta demostración se ha hecho de dos formas. La primera, que se debe fundamentalmente a Alfredo Medio, consiste en seleccionar un numerario en términos del cual las dos igualdades de Marx serían válidas. La segunda, realizada por Anwar Shaikh (1978) y M. Morishima (1978), consiste en que partiendo del sistema tal y como Marx lo había presentado (ecuaciones (2) y (3)) se sigue una sucesión de intercambios, que convergen, respetando las objeciones de Börtkiewicz, hacia las leyes de

vo X . El número positivo X que es el único valor propio de la matriz A a la cual está asociado un vector propio positivo es una raíz simple de la ecuación característica $|A + \alpha I| = 0$. Los módulos de los $k-1$ otros valores propios de la matriz A no son superiores a $\alpha(A)$ ". G. Abraham-Frois y E. Berrebi (1976), p. 372.

Marx. Veamos sintéticamente las dos soluciones.

La solución de Alfredo Medio (1972, 1978) parte de que se sabe que la diferencia entre la suma de valores y la suma de precios de producción, tiene como origen el hecho de que las composiciones orgánicas del capital son diferentes en cada rama, por eso la plusvalía de cada rama es diferente de la ganancia determinada por la tasa media de ganancia. Pero estando dado que, se sabe también, por la simple ley de las medias, la rama con composición orgánica media debe producir una plusvalía igual a la ganancia determinada por la tasa media de ganancia.¹⁹ Por consiguiente, en esa rama el valor debe ser siempre igual a su precio de producción.

Si se calcula el capital constante usando como patrón de medida la rama con composición orgánica media, se puede conocer la cantidad de capital constante y por tanto, el trabajo socialmente necesario. Además, como esa rama representa las condiciones medias, una vez que su producto se selecciona como mercancía patrón, todas las diferencias positivas se compensan con las diferencias negativas. Como todas las diferencias se compensan, la suma de valores debe ser igual a la suma de los precios de producción; lo mismo que las diferencias entre ganancias y plusvalía deben también neutralizarse.

El álgebra usada para demostrar estas proposiciones por Alfredo Medio, necesita una larga exposición. Pero podemos hacer una síntesis de su razonamiento algebraico basándonos nuevamente en Abraham-Frois y Berrebi y haciendo nuevamente un llamado a la intuición del lector.

Considerando la matriz sociotécnica A^* , se puede decir que existe un vector positivo q , tal que multiplicado por A^* , dé como resultado el mismo vector q multiplicado por un escalar que llamaremos h ,²⁰ entonces:

$$A^*q = hq \quad \dots\dots\dots(8)$$

¹⁹ Admitiendo la hipótesis de igualación de las plusvalías.

²⁰ Nótese que lo que proponemos es la forma canónica del valor propio, en donde h es el valor propio dominante de la matriz A^* y q su vector propio. O sea

$$A^*q = hq, \text{ o lo que es lo mismo } (1 - h^{-1})qA^* = q.$$

Según el teorema de Frobenius, existe un h positivo asociado a un vector q positivo. La solución requiere también un numerario como patrón de medida. Si el numerario se hace el producto neto en términos de q cuyo total se iguala a la unidad, es decir,

$$q'(I - A^*)P = 1 \dots\dots\dots(9)$$

entonces se tiene una solución única para q y para h .

En la hipótesis de salarios iguales a cero, es decir, todo el excedente queda como ganancia, se tiene un vector q , y una solución de h , tal que

$$h = 1/(1 + \tilde{\Pi})$$

en que $\tilde{\Pi}$ es la tasa máxima de ganancia del sistema. El vector q puede interpretarse como si fuese una sola mercancía en la cual, cada rama participa en la mercancía compuesta en la proporción q_i .

Dado que $\tilde{\Pi}$ es la tasa de ganancia máxima (cuando no hay salarios), $\tilde{\Pi}A^*P$ constituye el excedente global producido en el sistema A^* , el cual desde un punto de vista directamente de la producción, es por definición igual $(I - A^*)P$.²¹ Luego se tiene

$$\tilde{\Pi}A^*P = (I - A^*)P$$

Premultiplicando ambos miembros por q' y dadas las propiedades de la matriz A^* ,²² se tiene

$$\tilde{\Pi} = q'(I - A^*)P/q'A^*P \dots\dots\dots(10)$$

La construcción del vector q , muestra que este permanece invariable, cualquiera que sea la distribución del excedente. Por lo tanto:

$$q'(I - A^*)P = q'(I - A^*)\lambda$$

lo cual conduce a (tómese en cuenta lo señalado en la nota 20):

$$q'(I - A^*)P = (\tilde{\Pi}q'A^*)P = \tilde{\Pi}q'A^*\lambda$$

²¹ Como estamos calculando a partir de coeficientes técnicos, $(P_i \cdot \sum_j a_{ij}^* P_j)$ constituye el excedente de la rama i . Por tanto, en términos matriciales, cada uno de estos excedentes evaluados con el vector de precios P , es por definición $(I - A^*)P$.

²² Es una matriz conexas.

es decir, que a partir de estas ecuaciones y el concepto de $\tilde{\Pi}$ definido en la ecuación (10), se tiene

$$\tilde{\Pi} = q'(I-A^*)\lambda/q'A^*\lambda$$

lo cual (dado el concepto de tasa de plusvalía e y la descomposición de A^* en sus componentes, ver nota 17) la ecuación anterior se puede reescribir como:

$$\tilde{\Pi} = eq'Ld\lambda/[q'Ld\lambda + q'A^*\lambda]$$

Definiendo la composición orgánica del capital K_q por $K_q = q'A^*\lambda/q'Ld\lambda =$ capital constante evaluado en q' /capital variable evaluado en q' se tiene

$$\tilde{\Pi} = e/(1 + K_q) \dots\dots\dots(11)$$

Lo que conduce a la definición, que en forma más simple, Marx había dado de la tasa de ganancia. La definición de tasa de ganancia era la que permitía deducir las dos leyes de Marx.²³

Con posteridad a A. Medio, se elaboró otra solución que intentó aproximarse más a las hipótesis originales de Marx. Los primeros que la propusieron fueron Morishima (1976) y A. Shaikh (1978). La solución fue retomada por G. Abraham-Frois y E. Berrebi (1976) y fue analizada por A. Lipietz (1979) y por Dumenil (1980) (Esto lo veremos en el siguiente inciso).

La idea consiste en que en lugar de construir el conjunto de multiplicadores q del sistema patrón, tratan de llegar a ellos por un proceso continuo de intercambios mercantiles.

Sólo se quiere presentar la idea general del argumento (no pretendemos hacer la demostración precisa). Definamos entonces, el vector Y que indicará el nivel de actividad logrado en cada rama de la producción.

La tasa de excedente en valor que llamaremos (e'),²⁴ esta-

²³ La definición de Marx, aunque más simple, corresponde a la ecuación (11). En efecto, para el $\Pi = \sum_i P_i / [\sum_i C_i + \sum_i V_i]$ dividiendo todo entre $\sum_i V_i$ se tiene $\Pi = e/(1 + c/v)$.

²⁴ La llamamos e' para diferenciarla de la tasa de plusvalía e . Sin embargo, usamos el mismo signo e para resaltar la similitud que hacen estos autores entre la tasa de excedente y tasa de plusvalía. En el artículo de Morishima que comentamos "Le

rá dada por el valor del producto total ($\lambda'Y$) menos el valor del costo de producción ($\lambda'A*Y$) dividido por costo de producción. O sea

$$e' = (\lambda'Y/\lambda'A*Y) - 1 \quad \dots\dots\dots(12)$$

entonces, si suponemos que toda la plusvalía se acumula, la producción en el periodo $t + 1$, será igual al costo de producción en el periodo 1 agregado a la plusvalía obtenida en el periodo t . O sea:

$$Y_{t+1} = (1 + e)A*Y_t$$

o lo que es lo mismo, tomando en cuenta (12)

$$Y_{t+1} = (\lambda Y_0 / \lambda A*Y_0) A*Y_t \quad \dots\dots\dots(13)$$

Se puede demostrar²⁵ que si este proceso se repite, cuando t tiende al infinito, tiene por límite un vector que denominaremos \bar{y} , en el cual se cumple,

$$\bar{q}\bar{y} = A * \bar{y} \quad \dots\dots\dots(14)$$

en donde \bar{q} es, según el teorema de Frobenius, el valor propio dominante de la matriz A^* , el cual equivale a:

$$\bar{q} = 1/(1 + \Pi) \quad \dots\dots\dots(15)$$

Por lo que (14) se puede reescribir como

$$\bar{y} = (1 + \Pi)A*\bar{y}$$

Por otro lado, si se toman los precios de producción evaluados por un numerario de tal forma que

$$\tilde{P}'\bar{y} = \lambda'\bar{y} \quad \dots\dots\dots(16)$$

o sea, un numerario tal que la producción total evaluada en precios de producción, sea igual a la producción total evaluada en valor. Por tanto se tiene que:

$$\text{Suma de Ganancias} = \Pi\tilde{P}'A*\bar{y} = [\Pi/(1 + \Pi)]\tilde{P}'\bar{y} = [\Pi/(1 + \Pi)]\lambda'\bar{y}$$

por (14), (15) y (16). Además

$$\text{Suma de Plusvalía} = \lambda\bar{y} - \lambda'A*\bar{y} = [\Pi/(1 + \Pi)]\lambda'\bar{y}$$

problème de la transformation: un processus "Markovien", a e' le llama tasa de plusvalía.

²⁵ Ver apéndice de Morishima y Catephores (1976) *Le problème de la transformation: un processus Markovien*.

nuevamente por (14), (15) y (16). En síntesis, suma de plusvalía igual a suma de ganancias.

Pero lo que es más interesante es que la solución de Marx (Ecuación (2)), cuando ésta se toma como el primer intercambio de un proceso continuado de iteraciones, se llega a la misma solución que hemos señalado en los párrafos anteriores. En efecto, el sistema (2) de Marx, se puede generalizar como:

$$P_{t+1} = (1 + \Pi)P_t A^* \dots\dots\dots(17)$$

Se puede demostrar²⁶ que este sistema tiende a convergir hacia los precios de producción y la tasa de ganancia definidos por las ecuaciones (14), (15) y (16). Por consiguiente, si P_0 son los valores iniciales de Marx, en un primer periodo se llegaría a P_1 , que son los precios de producción que calculó Marx en *El Capital*; después a P_2 y así sucesivamente hasta el límite en que se tiene Π y \bar{P} , que justifican las leyes marxistas como válidas. La demostración de Marx sería simplemente, la visión incompleta e intuitiva del primer paso de las iteraciones.

Podemos agregar además que siguiendo el razonamiento que aquí presentamos, la tasa de ganancia Π , va a coincidir con la tasa de crecimiento que determina la tasa de crecimiento máximo del sistema.

La conclusión la expresan Abraham-Frois y Berrebi: "La transformación de la plusvalía en ganancia y de los valores en precios de producción es, por lo tanto, posible... Se encuentran igualmente los dos resultados importantes subrayados por Marx" y más adelante agregan: "La condición fundamental para que este conjunto de resultados sea obtenido es que, recordémoslo, el sistema económico esté en régimen de crecimiento dice de Marx-Von Neuman, en donde los capitalistas acumulan la totalidad de la plusvalía, todos los sectores creciendo a la misma tasa. Esta tasa (que es a la

²⁶ Ver: Morishima y Catephores Op. Cit. Ver también A. Lipietz (1979) o Abraham-Frois y Berrebi (1976). De manera intuitiva, en todos los casos, dado que la matriz A^* es la misma, su valor propio dominante y su vector propio asociado son los mismos.

vez la tasa de crecimiento máximo del sistema y la tasa máxima de ganancia) está determinada a partir del valor propio dominante de la matriz sociotécnica A^* " (G. Abraham-Frois y E. Berrebi, 1976, p. 323-324).

No hay duda de que esta solución, que no sólo es elegante, sino precisa desde un punto de vista matemático, no por ello se encuentra exenta de problemas. El primero de los que aquí presentaremos está reconocido y precisado por los mismo autores, y es el que proviene de la llamada "producción conjunta".

El análisis de los niveles de actividad (y) y del capital fijo, ha conducido a generalizar estos análisis, en el caso de producción de varias mercancías por cada una de las ramas, o sea, la producción conjunta. Con toda razón, se ha preferido usar el modelo de Von Neuman que el presentado por Sraffa en la segunda parte de su libro, ya que no sólo se adapta mejor al caso, sino que es más general y flexible.

No es nuestra intención entrar en el estudio de lo que se ha llamado el modelo Marx-Von Neuman, simplemente queremos señalar que el uso de este modelo que generaliza las ecuaciones presentadas, conduce a contradicciones.

En la producción conjunta, ya no se puede garantizar en todos los casos, el hecho de que la mercancía patrón de Sraffa sea estrictamente positiva. Las condiciones de positividad implicarían hipótesis muy fuertes. Pero para el estudio que hacen estos autores, el problema recae sobre un aspecto central de la teoría: el teorema marxista fundamental. En palabras de G. Abraham-Frois: "El 'Teorema Marxista Fundamental' fue demostrado en el caso donde la matriz de productos finales era la matriz diagonal (I), es decir, en la hipótesis de ramas con un producto único. Ahora bien, un contra ejemplo elaborado por I. Steedman, demuestra que no sólo está excluido en el caso de la producción conjunta, sino que la tasa de ganancia sea positiva, a pesar de una tasa de explotación negativa" (G. Abraham-Frois, 1981, p. VIII).

Morishima y Catephores (1978), han intentado responder a este problema a partir de una aplicación de la progra-

mación lineal a la teoría del valor. Sin contar las dudas que surgen de la validez del uso de este aparato matemático en la teoría de Marx, podemos decir que este último trabajo de Morishima y Catephores es infructuoso, el mismo Abraham-Frois hace una crítica que consideramos válida.

En efecto, en este modelo la hipótesis más importante es suponer que cada capitalista tiene como objetivo la minimización del empleo en su empresa. "En una economía de tipo capitalista, los capitales no tienen por objetivo, evidentemente, la minimización del empleo, sino más bien, la maximización de la ganancia... Suponer la minimización del trabajo total, elaborar a partir de esto un nuevo modo de evaluación ('verdadero') equivale a considerar un sistema económico regido por otra lógica que no sea la lógica capitalista. En estas condiciones se puede y partiendo de esa lógica, eliminar ciertas paradojas debidas a la existencia de la producción conjunta pero al precio de una paradoja aún más grande, consistente en razonar sobre un pseudo sistema que no tiene nada que ver con el sistema que se pretende analizar" (G. Abraham-Frois, 1981, p. IX).

No queremos pasar al segundo tipo de soluciones sobre el problema de la "transformación", sin antes hacer un juicio crítico, al punto de vista que examinamos sobre la transformación. Como ya en otras ocasiones hemos dado nuestros puntos de vista al respecto,²⁷ aquí nos limitaremos a recalcar cuatro elementos de juicio.

1) Todo el problema de la transformación de valores en precios de producción, parte de un concepto del valor semejante al de la primera escuela del capítulo precedente (la que usa como punto de partida la producción).

En este punto queremos recalcar el aspecto cuantitativista del análisis. La transformación se estudia como mero problema cuantitativo del cual se nulifican todas las relaciones sociales. De ellas, sólo aparece la relación salarial, pero aún ésta sólo tiene una expresión cuantitativa y no social. Esto no entra únicamente en contradicción con las otras es-

²⁷ Ver nuestros artículos citados en este capítulo.

cuelas de interpretaciones de la teoría del valor, sino también con la propia versión de ellos mismos sobre el valor, que como vimos en el capítulo primero, incorporan en el estudio del valor bastantes elementos de tipo histórico-social. Cabría preguntarse ¿por qué lo histórico social que entra en el valor, se elimina en la transformación de valores en precios de producción? Lo social o bien sobra en una parte, o bien falta en la otra parte del análisis.

2) Los precios de producción aunque surgen en el proceso productivo, son precios; es decir, sólo cobran realidad en el intercambio de mercancías. Ahora bien, el intercambio de mercancías que observamos en esta teoría es curioso, puesto que el dinero, no existe.

Encontramos, cierto es, un numerario. Pero numerario puede ser cualquier mercancía, o sea, ninguna de ellas es dinero en cuanto tal.

Si el dinero existe, tendría que hacerlo como resultado del proceso productivo de una rama. Pero esto tampoco es posible, puesto que las leyes de Marx se logran con el uso de un vector de precios \bar{P} . Este vector determina la mercancía patrón: es la calculada por A. Medio, que aunque no aparezca directamente en los otros métodos de soluciones, está claramente implícita en ellas.

El dinero producido por una rama sólo sería como una proporción q de la mercancía patrón. O sea, que el dinero no sería ni siquiera, unidad de medida.

Tampoco la mercancía patrón puede ser dinero. Ya dijimos que cualquier mercancía puede ser unidad de medida, incluso la mercancía patrón. Esto elimina las especificidades monetarias de esta última²⁸ dado que sería una mercancía como las otras.

Cuando en el segundo caso estudiado las leyes de Marx se encuentran como resultado de un proceso, en el que las iteraciones matemáticas se interpretan como intercambios económicos la mercancía patrón sería el resultado de la serie infinita de intercambios y por lo tanto no es el mediador de

²⁸ Es claro que el todo y la nada tienden a confundirse.

cada uno de ellos. Eso querría decir que el dinero aparece cuando los intercambios se acaban, lo cual es un absurdo. Estos intercambios se pueden interpretar como una serie de trueques que tendrían como límite un vector que es la mercancía patrón.

Se tiene pues, intercambio de mercancía contra mercancía, de valor de uso contra otro valor de uso directamente, es decir: trueque. Lo cual plantea un interrogante ¿de dónde surge entonces el concepto de trabajo abstracto, que estas mismas teorías suelen reconocer como importante? Donde sólo hay trabajo concreto, ¿es posible formular una teoría del trabajo abstracto?

3) El concepto de salario y valor de la fuerza de trabajo se encuentra ligado a un vector de bienes salarios. Sin dejar de reconocer los problemas que tiene la teoría de Marx sobre el valor de la fuerza de trabajo, no creemos que el concepto valor de fuerza de trabajo y vector bienes salario sean asimilables.

4) No es claro el conjunto de intercambios mercantiles representados por las iteraciones que señala la ecuación (17). Tenemos dos problemas al respecto.

El primero parte del hecho de que, si bien es cierto que P_0 fuese el conjunto de valores definidos por Marx, la ecuación (17) conduciría a una convergencia hacia \bar{P} y \bar{P} en la que las leyes de Marx son válidas, también es cierto que esta convergencia se realiza cualquiera que sea el vector P_0 ; incluso si éste surge totalmente del azar,²⁹ la estructura matemática de la ecuación conduce a que la convergencia se dé y sea única, es decir en \bar{P} y \bar{P} . Si el azar puede sustituir al valor ¿cuál es el fundamento analítico de la teoría del valor?

El segundo consiste en el hecho de que, (sin tomar en cuenta la primer objeción) el proceso económico de las iteraciones matemáticas es dudoso. En efecto, una iteración cualquiera, conduce a una situación en la que se tiene:

²⁹ En matemáticas como en informática, se suele calcular el valor propio dominante de una matriz a partir de un vector sacado al azar que después se le somete a un conjunto de iteraciones.

$$P_{t+1} = [1 + \Pi_{it}]A * P_t^{30}$$

en donde $[1 + \Pi_{it}]$ es la tasa de ganancia en cada rama de la producción implícita a esa iteración. Naturalmente que aquí Π_i son diferentes. Si $\Pi_i > 0$ y además tienen un nivel que los agentes económicos acepten,³¹ el sistema podría seguir reproduciéndose manteniendo sus valores Π_{it} . ¿Por qué cambiar y pasar al estadio de $t + 1$ de la iteración? La solución no es evidente y los autores no lo señalan.

Si desde un principio se parte de Π igualada y coincidente con $\bar{\Pi}$, entonces la ecuación (17) no agrega nada, puesto que la conclusión se encuentra claramente explícita en la hipótesis inicial.

No queremos decir con esto, que los análisis que presenten estas teorías sean totalmente inválidos. Posteriormente veremos que algunos de sus resultados parciales son muy interesantes y válidos para el estudio de una realidad concreta. Simplemente queremos presentar algunas de sus limitaciones, insuficiencias y contradicciones más importantes.

a2) La necesidad de replantear el problema

Para otro grupo de autores, existe la solución al problema de la transformación, pero ellos rechazan la formulación de Börtkiewicz.

Como ya dijimos, aquí encontramos autores que se sitúan en los últimos grupos de la clasificación que hicimos sobre las interpretaciones de la teoría del valor. Sin embargo, por las causas ya señaladas, formulamos una nueva reagrupación, constituida por tres grupos diferentes: 1) los que acenúan la importancia de la oposición entre capital en general y capital numeroso; 2) los que proponen que la solución se realiza usando el producto neto y no el producto bruto y usando además, un método iterativo; y 3) los que parten de una reformulación de la teoría del valor.

1) El primer grupo, el único que coincide con uno de los

³⁰ En donde $(1 + \Pi)$ es la matriz diagonal con $(1 + \Pi_i)$ en el i ésimo lugar de la diagonal y Π_{it} es la tasa de ganancia de la rama i en la iteración t calculado por la iteración.

³¹ El puro hecho de haber llegado a ese punto, implica que lo aceptan. En caso contrario, las iteraciones anteriores serían inconcebibles.

grupos de la teoría del valor que ya presentamos, está representado fundamentalmente por D. Yaffé (1975, 1979) y por P. Salama (1975, 1978). Su concepción de la transformación de valores en precios de producción, de manera sintética, es la siguiente:

Como ya dijimos en el capítulo anterior, su punto de partida es la oposición entre capital en general-capitales numerosos. Este solo hecho les permite mostrar la validez de las leyes marxistas; el valor y los precios se determinan esencialmente en el ciclo del capital global. El paso a los capitales numerosos no cambia la esencia del proceso, sólo produce que lo que antes era cristalino, en el caso del capital global, cuando se pasa a los capitales numerosos se realiza una metamorfosis en la cual el valor y la plusvalía se metamorfosean en precios de producción y ganancia.

Otro aspecto importante estriba en que se ha querido transformar los valores medidos en trabajo en precios de producción. Esta transformación es imposible. Como ya dijimos, para estos autores, los valores sólo tienen validez a través de la forma dinero. Así no hay trabajo que se transforme en precio de producción, sino que el precio existe desde el principio. La transformación es por tanto, nuevamente un mero proceso de metamorfosis.

En todo caso, los precios de producción existen como elementos necesarios para el estudio de la realidad concreta. "El 'precio de producción' dice D. Yaffé "es un eslabón intermediario" en el proceso de explicitación de la realidad empírica sobre la base de la 'ley del valor'. Marx se refiere mucho al precio de producción como 'el eje de gravitación' alrededor del cual fluctúan los precios cotidianos de mercado" (1975, p. 55).

Para P. Salama también el capítulo 10 del Tomo III de *El Capital*, jugará un papel fundamental para definir valor, valor de mercado, precio de producción y precio de mercado, que representan diferentes instancias a través de las cuales se realizan diversas sanciones sociales del trabajo realizado.

En todo caso, la transformación no debería ser concebida

como un hecho estático, sino como un proceso del ciclo del capital en el que éste representa diferentes formas.

Hay que señalar una diferencia importante entre estos autores. Para D. Yaffé, las dos leyes de Marx tienen una validez real cuantitativa. P. Salama hace un matiz importante. Primero se pregunta "¿Qué significa suma de valores igual a suma de precios de producción?", a lo cual responde "Evidentemente no una igualdad numérica; esto no es posible porque se sitúan a niveles de abstracción diferentes. Esto significa simplemente que ambas categorías tienen una conexión lógica y que cumplen objetivos analíticos diferentes; determinar el origen de la plusvalía en un caso; determinar los principios de distribución y redistribución de la misma en otro" (P. Salama, 1978, p. 142).

Como comentario crítico a esta posición, podemos señalar que si bien es cierto que ofrece proposiciones interesantes e importantes, como es el caso de la necesidad de partir del capital como totalidad y de la necesidad de contabilizar directamente el valor en dinero, no por ello está exenta de problemas analíticos. Mencionamos tres de ellos.

Partir del capital como totalidad, es un punto de vista interesante pero no conduce a la solución. Si las leyes marxistas sobre las sumas de valores-precios, plusvalía-ganancia, fuesen válidas para el capital total, cosa no demostrada, de todas formas no hay razón para pensar que el paso del capital en general a los capitales numerosos no está exento de contradicciones. En efecto, los problemas dados por la redistribución de la plusvalía global, al nivel de los capitales numerosos, pueden conducir a que desde un punto de vista cuantitativo lo que es válido a nivel del capital en general no lo sea al nivel de capitales numerosos.

Además, la relación directa entre valores y precios monetarios, condición necesaria para que al nivel del capital en general las dos leyes marxistas sean válidas, no está demostrada. Y que contradice los propios señalamientos de Marx en el Tomo I, en el que la coincidencia entre valores y precios sería mera casualidad.

Finalmente, a pesar de que la forma en que P. Salama jus-

tifica las leyes de Marx, es mucho más interesante y rica de la que hace D. Yaffé, P. Salama no es claro en cuanto al mecanismo que le permite partir de una tal relación no cuantitativa entre valores y precios y después llegar a las leyes de transferencia de valor entre ramas, leyes que son vitales en su teoría del desarrollo económico, que después estudiaremos.

Si no hay una relación cuantitativa entre valores y precios de producción, ¿qué significado tienen las transferencias cuantitativas de valor entre las ramas?, ya que estas transferencias se calculan a partir de los precios de producción.

2) Pasemos ahora a sintetizar los puntos de vista del siguiente grupo, el cual pretende establecer la validez de las leyes marxistas a partir del concepto de producto neto. Nos referimos fundamentalmente a dos autores: A. Lipietz (1974, 1980) y a G. Dumenil (1980).

La tesis principal es que uno de los errores más importantes en el estudio de los precios de producción, consiste en que la suma de valores y de precios de producción se ha querido fundamentar a partir del concepto de producto bruto, cuando en realidad, debería usarse el concepto de producto neto.

La solución del problema de la "transformación" es más sencilla por el hecho de partir del producto neto. Sin embargo, no nos quedan claras las razones del por qué es pertinente proceder así. Lipietz no dice nada, pero Dumenil señala: "La 'corrección' del cálculo de los precios de producción hace volver al esquema de producción del capital social que Marx no había analizado en aquella época... Como nosotros tenemos ahora el Libro II, no es fácil comprender que la condición 'suma de valores igual a suma de precios' debe plantearse con exclusión de todo descuento doble, esto es claro en el periodo de la producción neta, de la cual se sabe que es igual al ingreso total. Curiosamente, los autores siempre plantean implícitamente, esta igualdad sobre la producción bruta. El cálculo, tal como lo realiza Marx no implica, por lo tanto, nada sobre este punto de vista" (G. Dumenil, 1980, p. 63).

Otro argumento importante para justificar el uso del producto neto es quizá, la idea de que en un periodo de producción dado, el único insumo que interviene en la generación de valor es el trabajo. La presencia de bienes de capital y materias primas al inicio del periodo, es una condición de la reproducción mas no un elemento de formación del valor.

El segundo punto a destacar consiste en el concepto de salario y el método usado para evaluarlo. G. Dumenil señala, con razón, que el salario medido en valor es diferente del evaluado en precios de producción, por efecto del proceso de transformación. Este autor prefiere medir los salarios en términos de precios de producción, en virtud de que al hacerlo así, no se necesita establecer un vector de bienes salario, sino que simplemente basta con conocer la parte de los salarios en el producto neto. Con esto el concepto salario queda más apegado a los análisis de Marx y se escapa a la crítica que hicimos a la escuela de la teoría del valor (ver Capítulo 1), que asimila el salario a un vector.

Lipietz señala al respecto: "En otras palabras, en el pensamiento de Marx, en lo que concierne al capital constante, debemos transformar justamente la evaluación de un insumo físico. Pero en lo que concierne al capital variable, considerado como un reparto de valor agregado, como un 'número de horas', se conserva durante la transformación; ¡pero el número de horas mismo, considerado como equivalente de un conjunto particular de comodidades necesarias, se transformal!" (A. Lipietz, 1978, p. 22).

Hasta aquí hay coincidencia en ambos autores. Sin embargo, la concepción de la solución tiene una diferencia importante. Para G. Dumenil las leyes marxistas se derivan directamente de sus hipótesis de trabajo. A. Lipietz basa su solución en un proceso iterativo similar, al menos en su forma, al que habíamos visto proponer a M. Morishima.

G. Dumenil sintetiza su propia solución: "1. Los precios de todas las mercancías son consubstanciales a los valores según el concepto mismo de la forma de precio, ya que las mercancías se intercambian proporcionalmente o no a esos valores. Por esta razón, todo sistema de precios no propor-

cional a los valores, define un nuevo 'elemento' de las horas de trabajo gastadas en el transcurso del periodo. La expresión en precios del producto neto es de esta manera siempre la forma fenomenal del trabajo social y constituye el invariable fundamental del sistema.

2. Cualquiera que sea el sistema de precios, la tasa de explotación se define relacionando el total de los ingresos, distintos de aquellos que reciben los trabajadores productivos, con los ingresos de estos últimos.

El primer principio lleva a la 'condición' poco rigurosa, del punto de vista del análisis del proceso cognocitivo: 'suma de valores igual a suma de precios'. El segundo, adjunto al primero, llega a la condición de la misma naturaleza que la precedente: 'suma de plusvalía igual a suma de ganancias'" (G. Dumenil, 1980, p. 94-95).

Naturalmente que esta concepción tiene como precondition que el valor sea medido directamente en dinero, tal y como se desprende de su teoría del valor que hemos presentado en el capítulo primero.

Aunque semejante a la anterior solución, A. Lipietz (1980) agrega el siguiente proceso iterativo.

Define Y como el producto neto, como la diferencia entre el producto total y los costos de reproducción. Parte de dos hipótesis de trabajo. La primera de ellas señala que debe existir un vector de precios P tal que el producto neto medido con este vector, sea igual al producto neto evaluado por la cantidad de trabajo vivo realizado en el periodo.

$$H. 1) \tilde{P}'Y = v'Y$$

en la que v es el valor de las mercancías, medida por trabajo directo e indirecto contenido en ellas. Nótese que aquí v es el elemento a través del cual se hace la reasignación del valor de la producción entre las distintas ramas de la producción, por medio de su resultante \tilde{P} . Esto es sensiblemente diferente a G. Dumenil, en el cual sólo el trabajo vivo es el elemento de la asignación del producto neto: "La decisión de Marx de colocar a la ley del valor como fundamento de la teoría de los precios de producción pasa por la constancia de una masa de horas que sólo puede ser aquella que es abastecida en el

transcurso del periodo" (G. Dumenil, 1980, p. 65).³²

La segunda hipótesis es que este mismo vector \tilde{P} , que se puede calcular por el proceso de producción

$$\text{H. 2) } \tilde{P} = (1 + \Pi)[\tilde{P}A + wI]$$

en donde todas las siglas se han definido con anterioridad.³³

Luego, por definición

$$\begin{aligned} \text{suma de ganancias} &= \tilde{P}Y - wLY \\ &= v'Y - wLY \quad (\text{por H. 1}) \end{aligned}$$

dado el concepto de excedente, esta última fórmula representa el producto neto en valor, menos los salarios totales, lo que no es otra cosa que la suma de plusvalía.

H.1 y el párrafo anterior, constituyen las dos leyes de las que Marx había hablado en el Capítulo 9 del Tomo III de *El Capital*.

Desgraciadamente, tampoco estos análisis están exentos de crítica. Veamos algunos.

No se sabe dónde está el dinero en estas demostraciones. Los procesos iterativos de Lipietz no lo presentan. En Dumenil es un postulado inicial que no reaparece en el análisis.

Además, la definición que da Dumenil de dinero, y su relación con su análisis de la transformación, implica que se le puedan aplicar las mismas críticas que a este respecto hemos hecho a P. Salama y D. Yaffé.

Para A. Lipietz el problema es más grave. En su solución no se ve cómo podría articularse su solución de precios de producción con su concepto de dinero. Además dado el concepto de fetichismo que él mismo nos ofrece, ¿podríamos decir que los precios de producción se pueden estudiar en ausencia de este concepto? Tampoco vemos cómo en estas últimas fórmulas se pueda inscribir la totalidad: producción-circulación, que es importante en su teoría del valor.

En cuanto a las iteraciones implícitas en H.1, pensamos que de ellas se puede decir lo mismo que dijimos sobre la solución de Morishima.

³² Nótese además la semejanza formal entre H.1 y la ecuación (16).

³³ Nótese la semejanza formal con la ecuación (4).

Es decir: a) el proceso iterativo funciona perfectamente si se parte de un vector inicial relacionado al azar, lo que significaría que no se necesita partir de los valores para llegar a los precios de producción, sino que a partir de cualquier vector de precios se llega a los precios de producción, lo que no implica para nada la teoría del valor; b) no se aclara la teoría económica de la competencia que conduce a la igualación de tasas de ganancia.

En cuanto a la concepción de la matriz A, creemos que en ambos autores está contenido implícitamente lo que C. Benetti y J. Cartelier llaman hipótesis de nomenclatura³⁴ y que con toda razón critican.

Por último, pensamos que la idea de producto neto y la forma como aborda el caso G. Dumenil, es una eliminación del problema más que una solución al mismo. El problema de la transformación nace en la historia del pensamiento económico con la sección tercera del capítulo primero de los *Principios*. de David Ricardo, es decir, cuando se incorpora lo que Marx llamaría el capital constante. El problema de los precios de producción surge por la presencia del capital constante. Es natural que si sólo conservamos el producto neto y el trabajo vivo, el problema se soluciona, pero porque lo hemos hecho desaparecer. El caso es que no se puede eliminar así el problema, sin que ello tenga repercusiones en la teoría del valor de Marx. Pero este es justamente el caso de nuestro último grupo.

Antes de pasar al tercer grupo, queremos señalar que estas posiciones, en la versión de A. Lipietz, aunque no constituyen una solución, son sin embargo, un avance importante para la clarificación del problema.

3) C. Benetti y J. Cartelier (1980) aceptan que el valor sea igual, en un periodo determinado, al trabajo vivo. Su análisis tiene cierto parecido formal al del grupo anterior, pero tiene la ventaja de señalar con claridad el problema que

³⁴ Véase capítulo anterior, último inciso. Para la crítica véase C. Benetti y J. Cartelier, (1980).

implica para la teoría del valor de Marx, el partir de este supuesto.³⁵

Para estos autores el principal problema de los intentos de solución al caso de la transformación, es el hecho de presentar Π como si fuese la tasa de ganancia, cuando sólo se trata de la dificultad de producción del sistema. En efecto, Π es una función de los coeficientes de producción a_{ij} y del conjunto de relaciones que se establecen entre ellos. Si un coeficiente aumenta o disminuye, el excedente posible del sistema variará en el sentido contrario. Habrá ciertos a_{ij} que jueguen un papel más importante que otros en la estructura productiva, es decir, el excedente será más sensible a sus variaciones. En síntesis, lo que se modifica al variar a_{ij} o sus relaciones, lo que varía es la dificultad a la que hay que hacer frente para lograr un determinado excedente en la producción. Esto que corresponde al concepto de dificultad de producción, elaborado por David Ricardo en 1816 y precisado por P. Sraffa en 1960, pero no corresponde con la noción de ganancia.

Partir de la dificultad de producción, hace surgir el hecho de que el concepto de capital se asimila a los medios de producción en el sistema productivo. Esta es una idea de capital social que habría que rechazar. Esta asociación entre capital y los objetos físicos es una consecuencia de la hipótesis de nomenclatura que presentamos en el capítulo primero.

Al partir de esta hipótesis (nomenclatura), el análisis del capitalismo conduce a una de estas alternativas: a) O se hace jugar a la técnica un papel fundamental, lo que implica excluir la relación salarial como eje del análisis; b) O bien, se parte de ramas de producción concebidas a partir de los valores de uso³⁶ y el fraccionamiento de la plusvalía se realizará en el interior de cada una de ellas.

³⁵ El valor es idéntico al trabajo vivo realizado en el periodo.

³⁶ Recuérdese que para estos autores, el valor de uso no se concibe antes del proceso de producción, sino que son la consecuencia de todo el proceso que va desde la "auto-declaración" hasta la formación de los sujetos mercantiles. Por tanto, aquí las ramas de producción son la consecuencia de un proceso global y no el antecedente teórico del análisis.

El segundo caso conduciría a que la heterogeneidad de las ramas implicaría una heterogeneidad de la relación salarial, la cual por principio debe ser única. Por tanto, el capitalismo no debería estudiarse como un caso de la sociedad mercantil, en la que el valor es idéntico al trabajo vivo realizado en el periodo.³⁷

El problema de la transformación nace para estos autores, cuando Marx quiso desarrollar la segunda alternativa en términos de la primera.

Entre ambas alternativas no hay relación, sino antagonismo. El valor y la relación salarial a través de los cuales se establece la homogeneización, en la segunda alternativa se niega la hipótesis de nomenclatura a través de las cosas. Además, lo que hace comparables a los empresarios, es el hecho de que ellos son los que representan la cantidad de medios de producción, es decir, que no pueden ser ninguna lista de objetos, definida con anterioridad al proceso. Los empresarios son, frente a los asalariados, una simple cantidad de medios de producción.

Otro argumento más conduciría a concebir el valor como idéntico al trabajo mismo, esto es, la necesidad de excluir al capital constante como elemento que transfiere valor al producto. Esta es una consecuencia de un doble proceso analítico.

1) Cuando se considera al valor como la suma de capital constante y capital variable, se tiene entonces la conocida ecuación $(1)\lambda = A\lambda + L$ en la que λ es el valor; A es la matriz de coeficientes técnicos y L , el vector de trabajo vivo. En esta ecuación, el valor es por definición mayor al trabajo realizado ($\lambda > L$). Si se excluyen los periodos anteriores: "aparece la siguiente proposición inadmisibles: aunque el valor sea de tiempo de trabajo y aunque el sistema de producción continúe siendo un todo cerrado, el valor producido es superior a

³⁷ Cuando estudiamos la versión de la teoría del valor de estos autores en el capítulo anterior, vimos que para ellos, la relación salarial no puede ser mercantil puesto que estudian el caso analizado por Marx para el cual la relación salarial pasa por la venta de la fuerza de trabajo a su valor.

la cantidad de trabajo desgastada en el sistema" (C. Benetti y J. Cartelier, 1980, p. 176).

Introduciendo inclusive, un sistema de circulación en el que el capital constante de un producto se realice en el valor de otro, el cual se intercambia en el mercado y así sucesivamente, siempre se encontrará un residuo (una porción de capital constante) que queda inexplicada tanto desde el punto de vista de la producción, como de la circulación.

Para eliminar este residuo fastidioso para la teoría, se necesitaría considerar, como lo hace Marx en las *Teorías de la plusvalía*, que en la última etapa se pueda producir sin capital constante. En el supuesto caso de sólo dos esferas, esto implicaría que la segunda, no necesitase de ningún capital constante.

Como se sabe, cuando Marx estudia la reproducción en el Libro II, señala la condición de que $C_1 = l_2$. Pero sería mucho mejor suponer la identidad entre estos dos elementos, ya que al hacerlo así no sólo se elimina toda posible interpretación de la reproducción en términos de equilibrio, sino que: "A partir de esto, la 'descomposición del valor' entre las esferas, no es de ningún modo la solución de un problema de circulación entre dos procesos de formación de valor, sino simplemente la posible representación de la formación del valor en el seno de un proceso de trabajo: la identidad de c_1 y c_{11} refleja la reproducción en valor de uso de los medios de producción... en tanto que $v = l_1 + l_2$ expresa el carácter social del trabajo desgastado" (Idem., p. 182).

Por extensión se tendría $U \equiv L$

2) Considerar el capital constante, conduce a un doble juego de incompatibilidades lógicas: O bien el capital constante se forma simultáneamente a L, pero esto implicaría que el capital constante "es a la vez un nuevo valor (contemporáneo a L) y es distinto de L, luego inexplicable" (Idem., p. 108).

O bien, el capital constante viene de otro periodo anterior, pero eso conduciría a la presencia de dos valoraciones distintas y simultáneas de una misma mercancía; la realizada en el periodo anterior y la realizada en el periodo actual.

Luego, para estos autores, la hipótesis de identidad entre valor y trabajo vivo tiene interés analítico.

Si ella es válida, como ya se vio en el grupo anterior, las leyes marxistas tendrían validez. Sin embargo, hay dos diferencias importantes entre estos autores y los pertenecientes al grupo anterior.

La primera de ellas consiste en que $v \equiv L$, implica claramente aquí, la necesidad que se tendría de reformar la teoría marxista del valor, al menos en lo que se refiere al capital constante y al proceso de reproducción. Esto tiene consecuencias negativas, como lo señalan C. Benetti y J. Cartelier, en la teoría de la plusvalía de Marx.

La segunda diferencia es que, si bien es cierto que niegan la injerencia del capital constante en la determinación del valor, esto no quiere decir que en ellos la teoría de la determinación y la circulación de los medios de producción no tenga importancia. Por el contrario, es fundamental, sólo que la circulación de la propiedad de los medios de producción, difiere de la circulación de las mercancías. El precio de los productos toma en cuenta la circulación de los medios de producción entre los empresarios, por lo que la suma de precios tendría que ser mayor que la suma de valores, que únicamente cuenta el trabajo vivo del periodo.

Naturalmente que, dada la eliminación del capital constante (al igual que en A. Lipietz y G. Duménil), la suma de plusvalía sería igual a la suma de ganancias.

a3) Los precios de producción y la renta de la tierra

Como ya habíamos dicho, es conveniente establecer un análisis somero entre los precios de producción y la renta de la tierra. La teoría de la renta de la tierra se encuentra al final del Libro III de *El Capital*. Esto no se debe a un azar. La renta diferencial proviene de la diferente productividad de las tierras y mide en términos de transformación de valores en precios de producción lo que está expuesto en la primera parte del Libro III. Para Marx, no es suficiente medir la productividad en valor, sino que es indispensable medirla en precios de producción.

Partamos del sistema de precios de producción elaborado por Marx y representado por los sistemas de ecuaciones (2) y (3). Supongamos ahora que existe un sector agrícola y para simplificar, digamos que éste sólo produce maíz en tierras de diferente calidad.

La suposición de tierras de diferente calidad implica que el costo de producción del producto, varía según la calidad de la tierra. Si la tierra n° 1 es la menos productiva para producir un kilogramo de maíz, el costo de producción será más elevado en el primer caso que en el segundo. Es decir:

$$C^1m + V^1m > C^2m + V^2m > C^3m + V^3m \dots\dots\dots(18)$$

donde C^1m , V^1m , C^2m ..., corresponden a los costos en capital constante y variable en la tierra 1, 2,... y así sucesivamente.

El precio de producción es el mismo, independientemente de las técnicas de producción que fueron utilizadas. La tasa de ganancia que reclama el capitalista corresponde a la tasa media de ganancia global y debe ser garantizada incluso, por las tierras más malas si se quiere que éstas sean explotadas. El precio de producción se establece entonces, según el costo de producción incrementado de la ganancia de las tierras menos fértiles.

Pero, esto implica que el precio de producción del maíz, en las tierras más fértiles cubra el costo de producción, la ganancia media e incluso, deje un resto; este resto constituye la renta diferencial. En efecto, a partir de la ecuación (18) vemos que:

$$C^1m + V^1m > C^2m + V^2m \text{ y que } g'(C^1m + V^1m) > g'(C^2m + V^2m);$$

en donde g' es la tasa de ganancia media.

Lo que implica que el costo de producción más la ganancia media sea superior en 1 que en 2. Se tiene también que $P^1m = P^2m$. Es evidente que en la tierra n° 2 existe un resto que constituye la renta diferencial de la tierra.

No existe solamente una renta diferencial, sino también una renta absoluta que es fundamental en Marx. La renta absoluta no tiene como origen las diferencias de calidad de la tierra, sino el poder monopólico que se ejerce sobre ella en términos de propiedad privada y que incluso, hace que la

tierra más mala exija el pago de una renta al capitalista que la alquila.

Lo anterior puede presentarse en fórmulas. El estudio de la renta de la tierra requiere, por supuesto, el conocimiento del sistema global de los precios de producción, ya que de otra manera no se puede conocer la tasa media de ganancia ni, por consiguiente, las otras variables del sistema. Se deduce que la formulación obliga a partir del sistema (1), al cual podemos agregar ahora las siguientes ecuaciones:

$$\begin{aligned} C^1m + V^1m + g'(C^1m + V^1m) + RA &= Pm \\ C^2m + V^2m + g'(C^2m + V^2m) + RDm_2 + RA &= Pm \\ C^3m + V^3m + g'(C^3m + V^3m) + RDm_3 + RA &= Pm \\ &\dots\dots\dots(19) \end{aligned}$$

en donde RA es la renta absoluta y RDm₂ la renta diferencial ocasionada por el cultivo del maíz en la tierra menos fértil.

El sistema 2-(19) debe someterse naturalmente, a las condiciones dadas por las ecuaciones (3) y (18) a fin de que haya consistencia lógica y sea posible la solución de las variables concernientes.

Es necesario señalar varias precisiones. En primer lugar, el sistema 2-(19) puede generalizarse sin problema a bastantes productos agrícolas y a diversas calidades de tierra con sólo agregar las ecuaciones a las propuestas por el sistema (19): un conjunto suplementario para cada producto agrícola.

En segundo lugar, aunque esto no aparezca en las ecuaciones, es evidente que, según Marx, el origen de la renta diferencial y de la renta absoluta sólo puede ser la plusvalía social producida por el sistema.

En tercer lugar, el sistema no presenta las diferencias que Marx analiza entre la renta diferencial n° 1 y la n° 2. La primera proviene de la utilización de tierras de diferente calidad, mientras que la segunda, tiene como origen una productividad más grande, fuente de una mejor utilización de capital sobre tal unidad de tierra. Esto no se realiza así, dado que el costo de producción por unidad de producto, proviene de diferentes tierras o de diversas cantidades de capi-

tal usado. Los dos casos aparecen de la misma manera en la ecuación (18) ya que el sistema 2-(19) refleja los dos tipos de rentas diferenciales analizadas por Marx.

En cuarto lugar, hay que tomar en consideración que, incluso aquí como en toda la primera parte de este inciso, sólo se analiza la renta capitalista del suelo, debido a que suponemos la presencia de un modo de producción capitalista en su estado puro, tal como lo hace Marx al principio del primer capítulo en donde comienza el estudio de la renta de la tierra.

No es nuestra intención entrar en el análisis de los elementos que determinan la renta diferencial y la renta absoluta ya que al respecto existe bastante literatura.

El análisis de Marx no está exento de dificultades. Nosotros no tratamos de abordarlas todas, sino de tratar simplemente algunas de las más importantes relacionadas con la teoría de los precios de producción. Como ya se indicó, todo el análisis de Marx tiene como antecedente lógico la suposición según la cual, la suma de valores es igual a la suma de precios, y la suma de plusvalías es igual a la suma de ganancias. Como lo acabamos de ver, esta igualdad aún no se ha comprobado y tiene consecuencias para la teoría de la renta.

Vimos que la solución de Marx a los precios de producción sería únicamente, en el mejor de los casos, la primera iteración de un conjunto de intercambios; que sólo en su límite, se obtendría la tasa de ganancia media y los precios de producción. Hicimos una crítica sobre esta concepción. Pero, en todo caso, aún si las soluciones propuestas fuesen válidas, todos los autores están de acuerdo en que los precios de producción en el límite, son distintos a los de la primera iteración de Marx.

Por tanto, en ningún caso, los precios de producción del sistema 2-(19) no pueden expresar adecuadamente la diferencia en la productividad de la tierra que es el aspecto central de la teoría de la renta diferencial. Esta es la primera dificultad.

Sin considerar incluso la dificultad anterior, podemos de-

cir además, que Marx no precisa el tipo de tierra que en su sistema es el menos fértil. Esto se debe al siguiente análisis.

Se podría suponer que el cambio de una tierra por otra exige una variación en la composición orgánica del capital con el cual es explotada.

Por consiguiente, entre tierras de calidad 1 y de la 2 se debe esperar a que:

$$[C^1m/V^1m] \leq [C^2m/V^2m]$$

Para simplificar el análisis supongamos que estamos en la situación en donde:

$$[C^1m/V^1m] > [C^2m/V^2m]$$

Desde otro punto de vista sabemos que, por la lógica del sistema de formación de precios de producción, un aumento generalizado de los salarios hace que para los productos de baja composición orgánica de capital (aquellos que utilizan relativamente la mayor cantidad de mano de obra) los precios de producción aumenten más que los precios de los productos que tienen una alta composición orgánica de capital.

En nuestro ejemplo, esto significa que el costo de producción del maíz en la tierra n° 2 aumente proporcionalmente más que el de la tierra n° 1, por varias razones: 1) por su contenido más grande de salario por unidad de producto; 2) porque los asalariados consumen productos que tienen un alto contenido de salario, es decir, productos cuyos precios de producción han aumentado proporcionalmente más que los otros productos.

En la ecuación (18) supusimos que el costo de producción del maíz de la tierra n° 1, era superior al de la tierra n° 2. Pero en virtud de lo dicho anteriormente, vimos que a medida que cambia la distribución del ingreso (aumento general de los salarios) aumenta más el costo de producción de la tierra n° 2 que el de la tierra n° 1.

Se puede mostrar que existe una distribución del ingreso en los dos tipos de tierras, según la cual los costos de producción se igualan y que existe otra distribución según la cual el costo de producción de la tierra n° 2 es superior al de la tierra n° 1. Se deduce que la ecuación (18) puede ser diferente

según los cambios existentes en la distribución del ingreso.

Sin embargo, los cambios de la ecuación (18) revelan que a partir de esta ecuación no podemos saber cuál es la tierra menos fértil. Es decir, que la importancia del costo total no determina únicamente a la tierra menos fértil. Otro elemento clave está formado por la composición de ese costo, es decir, la composición orgánica lo mismo que la distribución del ingreso.

En síntesis, la fertilidad de la tierra es un resultado social y económico y no se puede establecer únicamente a partir de elementos agronómicos o técnicos. La comparación entre dos tierras diferentes está ligada a la sanción social que se le da y no es exclusivamente un hecho físico.

Marx aceptó esta idea en varias partes de *El Capital*, sin por ello poder precisar el mecanismo de determinación de la tierra menos fértil.

Nuestra última posición crítica concerniente al análisis marxista de la tierra, se basa sobre una de las justificaciones que Marx da a propósito de la existencia de la renta absoluta. El precisa que en la agricultura la composición orgánica del capital tiende a ser débil. Lo que implica (según el análisis de la transformación de valores en precios de producción) que aquí el valor es superior al precio de producción. Por esta razón, la presencia de la renta absoluta implica la existencia de un precio superior al de la producción normal, pero inferior al del valor. De este hecho se puede obtener, según Marx, un sobreprecio sin afectar por ello las leyes fundamentales del valor y de los precios de producción.

En su *Historia crítica de las teorías de la plusvalía*, Marx supone al estudiar este fenómeno, que el precio de los productos agrícolas se establece a nivel de su valor y que, por consiguiente, la renta absoluta es la diferencia entre el valor y los precios de producción. La renta absoluta sólo evitaría las transferencias de valor de la agricultura al resto de la economía.

El problema más importante del análisis precedente está en el supuesto de que la suma de valores es igual a la suma de los precios de producción, que es en el que reposa el análisis

marxista de las transferencias de valor entre ramas.

En efecto, solamente si la suma de valores es igual a la suma de los precios de producción, se compensan las diferencias positivas entre valores y precios de producción (precios de producción $>$ valores) con las diferencias negativas (precios de producción $<$ valores) cuando hay una baja composición orgánica de capital. En este caso se habla de las transferencias de valor de las segundas hacia las primeras.

Si no se supone que la suma de valores es igual a la suma de los precios de producción, las diferencias entre valor y precios de producción pueden ser todas positivas o todas negativas y no existe razón alguna para que se hable de transferencia de valor según los términos indicados.³⁸ Por lo tanto, no hay ninguna razón para aceptar la justificación de Marx a propósito de la renta absoluta en caso de baja composición orgánica de capital en la agricultura.

Igualmente conviene señalar que el hecho de suponer que la composición orgánica del capital en la agricultura sea menor que en el resto de la economía es un poco osado. Incluso, en países como México, existen zonas y cultivos (agricultura altamente capitalizada del Noroeste, irrigación en Aguascalientes, etc.) en donde la composición orgánica de capital utilizada es más alta que en muchos sectores industriales.

B) Selección de operadores lógicos para una aplicación de la teoría del valor y de los precios de producción al caso de México

El recorrido ha sido largo, las teorías y las hipótesis se cruzan, las soluciones se multiplican, pero su multiplicidad sólo es un reflejo de la ausencia de solución. De hecho, no hay una teoría del valor marxista, sino que hay muchas, como muchas son las concepciones que hay sobre los precios de producción y sobre la "transformación". Se habla de una

³⁸ En nuestro artículo "Los precios de producción y el análisis marxista" indicamos otro mecanismo según el cual se podría hablar de tales "transferencias". Pero, incluso en ese mismo caso, el argumento presentado por Marx sobre la renta absoluta, no es aceptable.

teoría marxista del valor y de los precios de producción, pero hemos constatado que no es así. La pluralidad es evidente.

Creemos sin embargo, que esta diversidad en la cual están presentes lagunas y contradicciones, no nulifica la pertinencia teórica y práctica de estas teorías. Metafóricamente podemos decir que los conceptos padecen de una enfermedad, muy grave quizás, mas no mortal. Suponemos que la transformación de valores en precios de producción es un concepto pertinente teórica y prácticamente. Avancemos dos argumentos que permitan justificar este supuesto.

El primero consiste en que a pesar de los graves problemas a los que hace frente la teoría del valor, hoy día no disponemos de otra teoría de recambio que se pueda establecer como más válida desde un punto de vista teórico-práctico. De los intentos que conocemos por superar los problemas de la teoría del valor, el de C. Benetti y J. Cartelier, que hemos presentado sintéticamente, nos parece el más interesante. Sin embargo, pensamos que aún es prematuro para dar un juicio válido sobre este proyecto analítico por varias razones: aún se encuentra en una etapa de nacimiento, por lo que falta extensión en el análisis. Ofrece una vía de análisis que privilegia el estudio del dinero, que a nuestro juicio, no siempre es contradictoria con los postulados de la teoría del valor; estos autores subrayan esta posible compatibilidad si se reformula la teoría del valor. La exigencia que tienen sobre la consistencia lógica de sus postulados, los conduce a una teoría que no integra elementos tan esenciales como la historia, el tiempo, el crédito, lo social que es monetario, etc. Además, como ya hemos visto en el capítulo anterior, toda esta teoría parte de la formulación de dos hipótesis, de las cuales no conocemos aún su legitimación analítica positiva; su legitimación presentada a través de la crítica a otras teorías puede ser válida, pero todavía es insuficiente.⁵⁹

Cuando se pasa a la realidad concreta es imposible hacerlo sin una definición operacional, al menos, de historia, tiempo, crédito, etc. Por estas razones, en este libro tomare-

⁵⁹ Al menos en el estado actual de su desarrollo.

mos en cuenta algunos elementos de C. Benetti y J. Cartelier que nos parecen, además de importantes, necesarios para la comprensión de lo concreto y seguiremos trabajando sin embargo, teórica y prácticamente con el concepto de valor.

El segundo que constituye la razón práctica es que, al escribir estas líneas, la investigación que prometemos para los Capítulos III, IV y V ya está terminada y pensamos que la aplicación del operador lógico: "transformación de valores en precios de producción" tiene, a pesar de todo, resultados positivos y estimulantes.

Formularemos pues, cinco selecciones teóricas que pretenden integrar desde un punto de vista teórico-práctico la transformación de valores en precios de producción. Son cuatro los principios generales que nos han guiado en la formulación de esta selección.

1) No es nuestra intención resolver los problemas teóricos a través de la propia teoría. Por lo que partimos de la teoría tal y como se nos ofrece hoy día, haciendo (de hecho en esto consisten el capítulo anterior y el presente) un análisis crítico de las mismas, que consiste en: a) rechazar ciertos análisis y b) tomar conciencia de las virtudes de los operadores lógicos que usamos, así como de sus lagunas y antinomias.

2) Tomar lo mínimo del análisis teórico, que al mismo tiempo que mantenga una totalidad teórica, permita el análisis de lo concreto. Y aunque este mínimo no esté exento de inconsistencias lógicas, éstas también deben reducirse y/o eliminarse en la medida de lo posible.

3) La selección se hizo también en función de las necesidades prácticas del análisis. Este es un esfuerzo producto de tres vías: a) La realización de una lectura del mundo que nos rodea, signos, hechos, vivencias, luchas campesinas y obreras mexicanas, etc.; esta lectura plantea interrogantes que le son propias. b) La necesidad de escalonar el análisis y partir de aplicaciones analíticas simples hacia las más complejas. c) La información estadística de la que se dispone. Es así que las hipótesis tuvieron que formularse de acuerdo a que pudiesen articularse con esta triple exigencia.

4) El estudio de la realidad nos conduce directamente a la presencia de varias líneas directrices. La teoría pura puede y debe hacer abstracciones para trabajar a partir de una sola línea directriz. El estudio de lo concreto, no puede hacer sino un mínimo de abstracciones; única forma en que, parafraseando a Marx, se puede comprender lo concreto como síntesis de lo diverso. Un solo fenómeno monetario como es la tasa de interés, es el resultado de procesos políticos, decisión de una autoridad monetaria y de un proceso de mercado, que se presume no voluntario. Cierto es que solamente son unas cuantas las líneas que juegan un papel determinante, pero no es una sola. En el estudio de lo concreto la consistencia lógica sigue siendo indispensable, pero se ubica en un nivel analítico distinto al de la teoría pura.

Las selecciones teóricas que hemos hecho son las siguientes:

b1) Selección N° 1. El ciclo de capital existe como totalidad. Nosotros aceptamos la posición de Marx sobre el ciclo del capital: "El capital, siendo valor que se valoriza, no implica solamente relaciones de clases o un carácter social determinado fundado sobre la existencia del trabajo como trabajo asalariado, sino que es un movimiento, un proceso cíclico atravesando diferentes etapas y que él mismo implica a su vez tres formas diferentes del proceso cíclico" (C. Marx, *El Capital*, L. II., T. I, p. 97).

No se trata de repetir aquí la teoría del ciclo del capital que Marx desarrolla en el Tomo II. Retengamos solamente algunos de sus aspectos que para nosotros son importantes.

El ciclo del capital dinero tiene el siguiente desarrollo:

$$\underline{D} - \underline{M} \left\{ \begin{array}{l} \underline{MP} \\ \text{-----} \underline{P} \text{-----} \underline{M}' - \underline{D}' \\ \underline{FT} \end{array} \right.$$

a partir del dinero, el capitalista adquiere en el mercado materias primas (MP) y fuerza de trabajo (FT), con lo que se cubre la primera fase del ciclo (compra); a partir de estas mercancías, realiza el proceso social de producción (P), con lo que se cubre la segunda fase del ciclo (fase de la produc-

ción del ciclo); posteriormente las mercancías que surgen del proceso productivo y que llevan en sí mismas la plusvalía social (M'), necesitan ser realizadas en el mercado, con esto se cubre la tercera fase del ciclo (venta).

Nótese que en esta interpretación la plusvalía no puede ser atribuida exclusivamente a la fase productiva, que aquí sería inconcebible, sino que también es la consecuencia de la adquisición en el mercado de materias primas y fuerza de trabajo. Tampoco la plusvalía es asimilable a la pura relación que pasa por el mercado entre el capital dinero y la fuerza de trabajo, puesto que si ello no se traduce en un proceso productivo que se valida socialmente en la tercera fase (venta), la plusvalía simplemente no existe.

Es claro que, al partir de esta hipótesis, nos estamos incorporando al conjunto de interpretaciones de la teoría del valor, que parten de la producción-circulación como totalidad.

Conjuntamente al ciclo del capital dinero, existe otro, denominado ciclo del capital productivo que a partir de la segunda fase, pasa por la tercera, luego por la primera para terminar nuevamente en el proceso productivo. El tercer ciclo, denominado ciclo del capital mercancía, parte de la tercera fase y termina en ella. El ciclo de capital no es ninguno de estos ciclos, sino la conjugación de los tres.

Cada uno de estos ciclos presupone la existencia del otro, en ellos el capital individual sólo es una parte del movimiento total.

Hay cuatro características interesantes a destacar del ciclo del capital dinero: a) Comienza con dinero y termina con dinero, por lo cual su objetivo es el valor de cambio y no el valor de uso; su paso por la fase productiva indica además, que lo que tenemos es el capital industrial en la forma dinero. b) El estadio de la producción constituye una interrupción de las otras dos fases del ciclo $D - M \dots M' - D'$. c) El punto final D' , es el capital dinero valorizado; en sus puntos finales el valor de uso se desvanece, mas no por eso deja de jugar un papel, ya que el valor de uso se encuentra presente en sus fases intermedias, sin embargo, la forma dinero que es el

principio y el fin del ciclo, es vital e independiente de las características de valor de uso de las mercancías. d) El consumo sólo juega el papel de consumo productivo en cuanto adquisición en el mercado de materias primas y fuerza de trabajo.

El libro II de *El Capital*, al igual que la sección sobre el valor del Libro I, ha recibido varias interpretaciones. G. Duménil (1980) y C. Benetti — J. Cartelier (1980) han señalado que entre los tres ciclos, el del capital mercancía es el fundamental; la versión más tradicional del marxismo presenta al ciclo del capital productivo como el determinante. Nosotros creemos que el capital dinero es fundamental. Tenemos motivaciones teóricas y prácticas.

Entre las teóricas podemos señalar que si partimos del valor como totalidad producción-circulación, como lo vimos en el capítulo primero, la consistencia analítica nos conduce a ver el valor como relación social y no como objeto.⁴⁰ Acen-tuar la importancia del ciclo del capital productivo o comercial sería resaltar el valor en tanto que materialidad física; partir del dinero, implica partir de la expresión cuantitativa de una relación social.

Creemos que la discusión que hemos presentado sobre el valor y los precios de producción, conducen a la conclusión de que el dinero debe ser concebido como algo separado del conjunto de las mercancías.⁴¹ Partir de otro ciclo que no sea el del dinero implica, en consecuencia, negar la existencia del dinero en cuanto tal y dejarle un simple papel de nume-rario. Esto no quiere decir que dispongamos de una teoría del dinero, pero es preferible partir y estar conscientes de esta laguna teórica, que imponernos desde el principio una in-consistencia lógica de graves consecuencias.

En términos prácticos, la crisis mexicana de 1976, nos dio una doble enseñanza: a) la crisis monetaria fue la gota que derramó el vaso y que condujo a una parálisis casi completa del resto de la economía; b) la afluencia de capital dinero

⁴⁰ El valor como relación social es nuestra segunda hipótesis.

⁴¹ Ya hemos visto que si el dinero fuese mercancía, sólo podría ser numerario.

dólares es vital para que la economía mexicana pueda reproducirse; incluso, los descubrimientos de petróleo han tenido hasta la fecha, una mayor importancia como atracción de capital dinero dólares que como efecto de la producción de una mercancía energética.

Aunque el conjunto de los ciclos forman una totalidad, ésta no es armónica, sino que se reproduce a través de oposiciones. En términos teóricos, si el valor es relación social que se expresa en la totalidad producción-circulación, tenemos que aceptar la importancia del fetichismo de la mercancía,⁴² lo que nos conduce a que si la relación entre valor y dinero es esencial, esta relación no es ni mecánica ni directa ni lineal, luego la fase monetaria de todos los ciclos y el ciclo del capital dinero en su conjunto, debe tener una relativa independencia frente al resto de fases y ciclos. La fase productiva es una suspensión de las otras fases del ciclo. Para el ciclo del capital mercancía tenemos que reconocer la relación contradictoria entre compra y venta. Todos estos elementos son el origen de contradicciones entre los ciclos y entre sus fases.

El análisis de México también nos conduce a ver las divergencias de intereses (aunque no antagónicas) entre el capital comercial, el capital industrial y el capital financiero. En el capítulo cuarto de este libro, veremos el proceso de oposiciones entre la tasa de ganancia industrial y la tasa de interés y aunque seamos incapaces de establecer la relación teórica entre estos dos conceptos, de todas maneras hemos podido constatar sus oposiciones en la realidad concreta.

Nuestra primer selección no deja de tener problemas analíticos. Veamos algunos.

Aquí encontramos la primera presencia simultánea de dos ejes analíticos que se cruzan en la realidad concreta.⁴³

⁴² El fetichismo lo ubicaremos en nuestra selección N° 2. Aquí es el concepto de fetichismo el que permite hablar de totalidad. La cosificación hace que las mercancías se presenten como si ellas fuesen individualidades separadas, sin embargo, cada una de ellas es el resultado de un proceso social complejo, de una totalidad.

⁴³ Ejes señalados en el principio número 4, a través de los cuales hemos intentado construir nuestras hipótesis.

Uno es el eje de la producción y el otro es el de la circulación. Hay que reconocer que a pesar que tenemos razones teóricas y prácticas para trabajar a partir de estos dos ejes, la teoría con la que se cuenta para estudiar los mecanismos de su interacción es aún insuficiente. Aunque el análisis práctico permite ir, como veremos más adelante, un poco más lejos que la teoría pura en sí misma lo hace.

La teoría del dinero que usamos y que pretende incorporar elementos de la concepción del fetichismo (I. Rubin, R. Rosdolsky, A. Lipietz, etc.) a la de C. Benetti - J. Cartelier (1980) es muy frágil.

Aquí hemos tratado de incorporar dos sistemas de análisis lógicos: el sincrónico y el diacrónico. Aunque debemos reconocer que carecemos del pasaje analítico que conduce del uno al otro. Sin embargo, dado que la realidad es a la vez un proceso histórico y un conjunto de relaciones que definen los objetos de estudio, debemos proceder usando ambas lógicas asumiendo el costo de las inconsistencias que esto lleva implícito.

La teoría del trabajo y la producción también son frágiles.

En cuanto al problema del valor de uso, creemos que el ciclo tal y como lo hemos presentado, parte del valor en general pero mantiene la importancia del valor de uso en forma tal, que se tendería a dar razón a Benetti y Cartelier (1980) cuando dicen que éste es un resultado del proceso social y no un antecedente lógico del mismo (hipótesis de nomenclatura). El valor de uso es aquí, un resultado del ciclo. Las relaciones sociales que se establecen en el ciclo son las que determinan a las mercancías en cuanto valor de uso.

Podemos decir algo sobre la mecánica de este proceso, si partimos, por ejemplo, de la teoría del fetichismo, las mercancías devienen significantes que integran un lenguaje social; este lenguaje sirve para comunicar la situación social del individuo que las usa. Por tanto, es un lenguaje mercantil, que se determina por la estructura de clases sociales.⁴⁴ Es-

⁴⁴ Ver al respecto los trabajos de Boudrillard. La teoría de la personificación de la cosificación de I. Rubin, también es un útil elemento analítico para este aspecto.

to es válido en cuanto a las mercancías consumidas; el proceso social de la tasa de ganancia será muy importante en cuanto a los medios de producción. Sin embargo, aunque estos análisis parecen prometedores, aún son insuficientes.

b2) *Selección N° 2. El valor y la relación salarial.* En esta selección aceptamos la idea de que el valor debe ser concebido como una relación social que se presenta en el sistema capitalista.

El primer elemento a mostrar es el concepto que utilizamos de relación social y el hecho de concebir a ésta como un hecho social total. Ya hemos visto (capítulo anterior) por qué los autores que ven en el valor una relación social, tienen que concebirla como totalidad. Queremos agregar aquí algunos argumentos sobre la forma como nosotros concebimos las relaciones sociales de producción y la totalidad.

En un trabajo anterior⁴⁵ partimos de ciertos operadores lógicos de tipo teórico para comprender la situación antropológica y económica del campesino mexicano, los cuales creemos, también tienen validez para el análisis de los problemas que presentamos en este libro. Al referirnos en ese trabajo, a las relaciones sociales, citamos a M. Godelier quien señala: "Las relaciones de producción, es decir, para retomar nuestra definición, las relaciones sociales, cualesquiera que ellas sean, que establecen la triple función de asegurar el acceso y el control social de las fuerzas productivas y de sus recursos, de distribuir la fuerza social del trabajo entre los diversos procesos de trabajo, de determinar la repartición social de los productos de trabajo" y más adelante agrega: "forman parte de la infraestructura el conjunto de representaciones sociales del ecosistema (o ecosistemas) y de las fuerzas productivas, las reglas de su fabricación y de su uso, así como la totalidad de los medios lingüísticos que son necesarios para expresarlos y comunicarlos. Ningún proceso de trabajo (incluso si él se realiza en forma individual)

⁴⁵ J. Castaingts. *La articulación de modos de producción. El caso de México* (1979).

puede existir sin que esas representaciones comunes sean comunicadas con una lengua y transmitidas de generación en generación por una cultura" (M. Godelier, inédito citado por J. Castaingts, 1979, p. 21).

En nuestro trabajo mencionado, señalamos el papel importante que juegan en el proceso productivo, para las sociedades campesinas mexicanas, las relaciones de parentesco, míticas, ideológicas, políticas, etc. por lo que deberían considerarse como relaciones sociales de producción. Las representaciones mentales no son un simple reflejo deformado de la realidad, sino al contrario, son parte constituyente de la misma y que al mismo tiempo la interaccionan. Estas representaciones: totems, mitos, religión, ideología, etc., constituyen operadores lógicos que se usan en la búsqueda de comprensión de la realidad. Estas sirven de base para determinar su transformación ulterior de la misma realidad. Entre las funciones de estas representaciones existe una unidad indisoluble; como operadores lógicos, como elementos en el interior de la reproducción socioeconómica y como instrumentos de control y enajenación social.

Concebidas las relaciones sociales de producción como fenómeno total, la fetichización es entonces, un aspecto importante del problema. Aunque debe aclararse que la fetichización que se da en sistemas no capitalistas es diferente, incluso en su naturaleza, a la que se da en el capitalismo.

Si el valor es una relación social, ésta se debe entender en su determinación histórica, lo que nos conduce a señalar que el concepto de valor sólo tiene validez en el sistema capitalista. Pero el decir únicamente que el valor es una relación social-histórica, luego capitalista, es ampliamente insuficiente. Hay que decir en qué consiste esta relación social. No tenemos una teoría acabada, pero podemos ofrecer algunas ideas que intentan cubrir esta laguna.

No pretendemos dar una definición específica de lo que es el valor y las relaciones de producción que lo determinan, simplemente avanzamos algunas ideas que surgen de la doble relación teórica-práctica.

Si el valor existe como relación social, ésta se encuentra li-

gada al sujeto que hace el trabajo; relación que, para ser consistentes con nuestras hipótesis, debe ser un hecho social total. Por lo tanto, debemos considerar el sujeto como un todo social y estudiar también el objeto y el medio de trabajo. Finalmente, si el fetichismo existe, debe ser a la vez parte y consecuencia de estas relaciones. Veamos cada uno de estos elementos.

El sujeto que trabaja, es un elemento que en la determinación del valor, entra como un ser indiferenciado. Cuando las mercancías, que representan trabajo, se intercambian en el proceso mercantil, hay una total indiferenciación sobre el ser que realizó el trabajo. El caso es muy distinto en las sociedades campesinas mexicanas. En las comunidades indígenas, la religión, la mitología, y el sistema de parentesco, suelen jugar importantes funciones en el interior de las relaciones de producción. El concepto mítico-ceremonial es indisociable del proceso productivo mismo. La religión no sólo es un importante mecanismo de reparto de la riqueza y del uso del excedente, sino que se integra en el proceso productivo. El rito de la siembra, de la cosecha, etc., es pensado no sólo como indispensable para la germinación de la semilla, sino que se le concibe como un mecanismo para establecer un equilibrio altamente inestable entre dios y el hombre, entre el cosmos y la sociedad, sin el cual la producción sería imposible.

El trabajo en estas sociedades, lejos de ser indiferenciado, tiene una alta personificación.⁴⁶ Cada quien tiene un papel específico en el rito y no cualquiera puede jugar los papeles establecidos por el rito. Un complejo sistema de jerarquía social (no determinado por el dinero) establecido por los sistemas de cargo, edad, sexo, etc., ubican a las personas en cada uno de sus papeles. La producción no se concibe fuera del rito. Es un conjunto de relaciones sociales altamente personalizadas.

En la determinación del valor en las sociedades capitalis-

⁴⁶ No hay que confundir con individualización. Aquí el papel que juega la persona es el resultado final de una determinación social y no una existencia individual.

tas, las relaciones son totalmente contrarias. Aquí no se vale ni sexo, ni jerarquía comunitaria del sujeto, ni edad, ni filiación, sólo cuenta la capacidad para mover una máquina durante determinadas horas al día. Son entonces, dos procesos sociales totalmente distintos; uno conduce a la personificación social y el otro a la indiferenciación del sujeto.

Nótese que la indiferenciación no es un dato a priori sino un resultado del proceso social. Se requiere una severa y violenta transformación para conducir al campesino de su comunidad al sistema de trabajo capitalista al ritmo de la máquina. El desgaste frente al medio de producción, no es solamente energía física, sino social.

Veamos ahora lo que sucede cuando se toma en cuenta el medio de trabajo.⁴⁷ En las sociedades campesinas existe una relación directa entre el sujeto y el medio de trabajo; relación que implica personificación de uno y otro. En la mayoría de las veces, el medio de trabajo necesita, al igual que el sujeto, una ubicación en la concepción cósmica del mundo, de ahí las bendiciones que debe recibir al inicio del trabajo; la productividad no sólo es un mero resultado técnico, sino social y divino.

En la determinación del valor todo es distinto, lo único que cuenta es el número de operaciones que realiza el sujeto por unidad de tiempo, con los medios de trabajo. No sólo el medio carece de personificación, sino que la relación misma es indiferenciada, todo se mide por una productividad llamada técnica, que se determina en la producción y se evalúa en el mercado. Ciertamente es que el medio de trabajo adquiere una personificación: la del fetichismo, pero es totalmente distinta de la que se da en la comunidad campesina y sólo se expresa por una cifra abstracta que indica la tasa de ganancia.

Pasemos ahora al objeto de trabajo. En la sociedad indígena o en la campesina, la tierra tiene una representación social y sagrada. En la relación social que determina el

⁴⁷ La diversidad de procesos de trabajo en la formación del valor mexicano, será objeto de estudio en los Capítulos III, IV y V.

valor, la tierra sólo es un elemento de una fase del ciclo del capital-dinero. Nótese nuevamente, que este hecho no es un resultado ni técnico ni "científico", sino el resultado de una relación social de producción que ubica de esta manera al objeto de trabajo.

Lo mismo sucede en cuanto al resultado del trabajo. La relación que existe en la sociedad campesina entre el producto del trabajo, el sujeto, el medio y el objeto del trabajo, implica la personificación de la que ya hemos hablado. Cuando se estudia el valor, el resultado del trabajo es un simple producto, vehículo de una fase del capital dinero y que a la vez, es producto y origen de la fetichización social.

Lo que dijimos sobre el fetichismo en el capítulo primero, al presentar a los autores que le conceden a este elemento una importancia fundamental, creemos que aquí también es pertinente. Sólo que agregaremos algunas palabras. El fetichismo como relación social fundamental proviene de dos elementos. El primero es que, en la relación social del valor, la máquina tiende a dominar cada vez más al sujeto de trabajo, el medio de trabajo se torna en sujeto de trabajo y viceversa. El segundo elemento es que la producción es el resultado de un proceso social y sólo a partir de lo social se pueden concebir el conjunto de indiferenciaciones de las que ya hemos hablado. La producción es, de hecho, una fase del ciclo del capital. Se realiza separadamente de lo social (aunque ella misma es social) y requiere en consecuencia, la sanción social del mercado para superar esta contradicción. Como la sanción social del mercado la recibe la mercancía, todo se presenta como si esta última, fuese el elemento constitutivo de lo social, de ahí el fetichismo: lo social se presenta como mercancía.

Desgraciadamente aquí también encontramos problemas analíticos importantes, que queremos al menos mencionar. Pensamos que son tres las principales carencias y/o contradicciones presentes en esta selección. Ellas son:

1) Partir de lo histórico es esencial cuando se estudia lo concreto. Haría falta saber ligar las dos lógicas que entran

en contradicción: la sincrónica y la diacrónica. Desgraciadamente no sabemos pasar de una a la otra.

2) No hay duda de que existe una relación interactiva entre las relaciones sociales y el fetichismo, pero por el momento conocemos mal los mecanismos de esta interacción.

En síntesis, en el sistema capitalista mexicano que acabamos de exponer, el trabajo es el resultado de relaciones sociales de producción que conducen a la indiferenciación del sujeto, del objeto y los medios de trabajo, en condiciones tales que el sujeto se encuentra enajenado. Lo que aquí llamaremos valor es al trabajo producto de estas relaciones sociales.

Sin embargo, desde otro punto de vista, la economía mexicana, por ser capitalista, está dominada por el dinero, el cual impone una relación salarial que se caracteriza por la desigualdad. Creemos que en este aspecto los análisis de Bennetti y Cartelier son correctos. La socialidad por el dinero que al mismo tiempo impone una desigualdad en la relación salarial, es un hecho esencial desde un punto de vista analítico. Además en la práctica, la matriz de insumo-producto sólo la podemos concebir y trabajar en términos de dinero. En ella la relación salarial es un hecho fundamental en la distribución del producto del trabajo; por otra parte, la diversidad técnica y de procesos sociales, hacen que la contabilidad en trabajo, no sólo sea difícil sino sujeta a errores conceptuales sobre la homogeneización del trabajo; la relación salarial, puesto que se da en unidades monetarias es un hecho que no sólo se capta con mayor facilidad sino que refleja con mayor nitidez el proceso.

El valor como resultado de un proceso social de indiferenciación y la relación salarial, no son conceptos similares. El primero parte de la socialidad por el trabajo, el segundo de la socialidad por el dinero.

A pesar de que no podemos justificar plenamente la doble socialidad, podemos avanzar algunos argumentos en su favor. Ahí donde la relación salarial se impone, ésta está determinada por el dinero, el cual necesariamente da origen a una relación social de indiferencia frente a los sujetos y objetos y

medios de trabajo. Lo que son estos elementos es el resultado de la relación monetaria y no su origen. Lo mismo sucede con la relación salarial, que por ser una desigualdad cuantitativa, es indiferente frente a los aspectos cualitativos del asalariado. De esta forma toda relación salarial, por ser indiferenciada, tiende a corresponder con lo que aquí llamamos valor; aunque hay importantes relaciones sociales de trabajo que no caben en el concepto de relación salarial.

Esta es la causa principal por la cual a partir del siguiente capítulo, al medir lo que aquí llamamos valor, se hace en términos de salarios directos e indirectos necesarios para la producción de una unidad monetaria.

Como hay también una relación de oposición entre la socialidad por el dinero, que se expresa por la relación monetaria y la socialidad proveniente de la indiferenciación, que se expresa en el trabajo, hemos hecho también cálculos en términos de la cantidad de trabajo necesario para producir una unidad monetaria. Los cálculos en términos de trabajo y en términos de salario, se encuentran muchas veces opuestos, pero es en esta oposición que hemos podido comprender mejor la realidad que estudiamos.

3) El valor es una relación social, luego una totalidad que se descompone. Conocemos mal los mecanismos de descomposición de esta totalidad en cada una de sus partes integrantes.

b3) Selección N° 3. El valor y el dinero. A lo largo de todo el debate sobre valores y precios de producción, hemos acentuado la importancia del dinero.

Si el valor es una relación social total, luego, tiene que ser totalidad estructurada de diversos componentes. Toda la discusión que hemos presentado señala que uno de los ejes de esta totalidad es la producción-circulación. Además, si partimos del ciclo del capital, de acuerdo con nuestra primera selección, se acentúa entonces la necesidad de partir de la contradicción entre producción y circulación.

El debate que hemos descrito, nos señala también que al acentuar lo social en tanto que producción, nos dirigimos al

estudio del trabajo y al acentuar la circulación, tendemos a ver lo social en tanto que relación monetaria. Esto nos conduce a dos problemas: qué es lo que entendemos por social y por qué pensamos que en el estudio de lo concreto, es válido ver lo social como un cruce con, por lo menos, dos determinaciones distintas.

La historia del pensamiento nos señala que hay en general, dos grandes ejes a través de los cuales se concibe lo social.⁴⁸ O se parte de los individuos y se encuentra lo social como una resultante posterior; o bien, se parte de lo social como un todo y se señala que sus partes se encuentran definidas por sus relaciones que les son internas. En términos un poco burdos, se puede decir que la posición del primer eje, constituye el punto de partida de lo que C. Benetti y J. Cartelier llaman la hipótesis de nomenclatura. Creemos que la crítica que hacen estos autores, junto con otras críticas elaboradas anteriormente,⁴⁹ subrayan los errores de esta hipótesis.

En la hipótesis del segundo eje, es decir, que lo social es primario y determinante, en la cual nos situamos nosotros, la teoría económica nos ofrece dos vínculos para comprender la socialidad: el trabajo y el dinero. Durante mucho tiempo creímos que estos elementos eran, o bien la doble expresión de un solo elemento social, o bien elementos complementarios de una totalidad social. Los trabajos de C. Benetti y J. Cartelier que presentamos en el capítulo primero, nos mostraron la existencia de importantes contradicciones lógicas presentes en la socialidad por el trabajo y en la socialidad por el dinero. Una y otra no suelen corresponder. Aceptar la socialidad por el trabajo implica, como lo señalan Benetti y Cartelier, la presencia de problemas para comprender el dinero. Pero aceptar la socialidad por el dinero nos conduce a eliminar el tiempo y la historia, al menos en la etapa analítica en la que se encuentra hoy día, la teoría

⁴⁸ En este concepto de lo social nos hemos beneficiado mucho de los interesantes puntos de vista que en forma verbal hemos recibido de Jaime Ureña.

⁴⁹ Pensamos por ejemplo, en la llamada controversia de Cambridge sobre la teoría del capital.

que nos ofrecen los autores mencionados.

El caso es que la doble socialidad y sus contradicciones lógicas las hemos encontrado en la realidad. Por ejemplo, en México como veremos en el capítulo quinto, la reproducción social del sistema y del Estado, que es un centro neurálgico de lo social, no se comprenden sino a partir del control político de los sujetos del trabajo o a través de una particular estructura sindical; la legitimación del Estado pasa por el control de las masas. Además, los procesos de trabajo en México, tienen como característica central, la presencia de una fuerte diversidad estructural, lo que sería imposible si el trabajo no fuese un elemento central de la determinación de lo social. Finalmente, de acuerdo con la hipótesis anterior, el trabajo es necesariamente, un resultado y vínculo de lo social, ya que su realización implica una comunicación simbólica que se da en el seno de una cultura.

Por otro lado, no hay duda de que en una sociedad capitalista fetichizada, el dinero es un centro vital de lo social. Ya vimos que para R. Rosdolsky, el poder y el nexo con la sociedad se lleva en el portamonedas.

Además, si aceptamos la totalidad producción-circulación en el ciclo del capital, tenemos que aceptar con todas las ventajas y costos que ello implica, la presencia simultánea de una doble determinación social. Repetimos y hacemos nuestra la posición de B. Echeverría: "Producir y consumir objetos prácticos mercantiles, no implica solamente emitir/recibir el mensaje que ese objeto tiene en su significación dentro de la tensión comunicativa que una al sujeto productor con el sujeto consumidor, implica emitir/recibir un mensaje necesariamente modificado, supeditado a la presencia de otro que es parasitario y desorden puramente abstracto-cuantitativo" (B. Echeverría, 1979, p. 61).

Otras dos exigencias de orden práctico nos obligaron a tomar en cuenta la presencia simultánea de esta doble socialidad. La primera es que en la práctica es imposible medir o tomar en cuenta lo que sea, si no es en términos de dinero. Incluso los llamados coeficientes técnicos se miden en dine-

ro y no en cantidades físicas. Además, medir el trabajo en términos de relación salarial monetaria es mucho más conveniente, no sólo por las razones teóricas dadas en la selección anterior, sino que también por razones prácticas es mucho más fácil conocer el monto de los salarios pagados que las horas trabajadas ya que la determinación de éstas, en el caso de la agricultura, se convertiría en un verdadero rompecabezas.

Lo anterior se refiere al cálculo cuantitativo, pero para el análisis e interpretación de los datos, el estudio del trabajo social se hacía indispensable. Por esta razón es vital saber que la cantidad de salarios por unidad monetaria producida, corresponde a diferentes cantidades de trabajo, que la distribución social del trabajo es importante y que el desempleo y subempleo son fenómenos sociales vitales.

La segunda exigencia es que para explicar los fenómenos monetarios (como veremos en el capítulo cuarto), tuvimos que dividir el periodo histórico que analizamos en dos etapas. La primera que va desde 1950 hasta 1970, en la cual la socialidad por el trabajo y por el dinero fueron complementarios y en una segunda, de 1970 a 1976, hay contradicciones importantes entre ambas formas de socialidad.

En esta interpretación que parte de la totalidad, el valor es incomprendible fuera del dinero y el dinero fuera del valor. Pero eso no quiere decir que entre ambos se establezca una relación mecánica o directa que además, sería inconcebible. Dos elementos de juicio impiden una relación de este tipo: a) los elementos valor y dinero están sujetos a la fetichización, la relación entre ambos pasa también por procesos sociales fetiches; b) la producción-circulación es una totalidad que corresponde a la doble socialidad.

Finalmente, si aceptamos la socialidad por el trabajo, la consistencia teórica y práctica nos conduce al problema del trabajo productivo e improductivo. Sobre este aspecto hay otro debate teórico muy importante. Nuestra solución consistió en tomar una solución que tomase en cuenta ciertos principios teóricos y que pudiese ser aplicada a una realidad como la mexicana.

Nuestro concepto debe tomar en cuenta la producción-circulación. Creemos que el concepto que al respecto nos presenta A. Berthoud se integra a nuestras selecciones teóricas y es aplicable al caso práctico.

Para este autor: "La contradicción de la determinación general y de la determinación específica hace del trabajo productivo, en el mundo de producción capitalista, un trabajo dividido o contrario a él mismo. Es trabajo productivo por derecho según la determinación general: el trabajador tiene una actividad 'personal'. Sólo es trabajo productivo siendo el instrumento del capital: el trabajador es un esclavo cuyo carácter productivo depende de la productividad del capital" (A. Berthoud, 1974, p. 127). Más adelante precisa: "De ahí la determinación específica secundaria del trabajo productivo como trabajo directa o indirectamente productivo, según la posición del trabajador en la producción (y no en la esfera de la producción) o en la circulación (y no en la esfera de la circulación) — producción y circulación cuya diferencia y unidad están definidas por la relación al valor de uso y a las formas del capital. Esta segunda distinción completa la noción de trabajo productivo... ya que toda fuerza comprada por el capital también es consumida por el capital... En la circulación, a la fuerza de trabajo se le dice 'indirectamente productiva' más bien que improductiva, porque el capital en su tarea productiva encuentra ventajas al consumir fuerza de trabajo" (Idem., p. 128).

El trabajo directamente productivo produce la plusvalía, el segundo está ligado a su circulación (p. 75) "El trabajo comprometido en la circulación cuenta, por consiguiente, exclusivamente como factor de determinación del tiempo de circulación" (Idem., p. 90).

Esto significa en términos de las matrices de insumo-producto de las cuales partimos para realizar nuestros cálculos, que tenemos que separar el sector comercial, el de la circulación financiera y todos aquellos que se encuentran ligados a la circulación del capital dinero, de los demás sectores que son directamente productivos. El cálculo del excedente y de la plusvalía social producida (Capítulo III) tiene

que hacerse a partir del sector productivo, pero en el estudio de la reproducción completa se trabaja con la totalidad producción-circulación (Capítulos IV y V).

Señalemos las que a nuestro juicio, son las tres carencias y/o contradicciones más importantes de esta selección.

1) En el análisis práctico, es necesario tomar en cuenta la presencia de, al menos, una doble socialidad. Sin embargo, esto no elimina los problemas sobre el hecho de desconocer las relaciones teóricas entre ambas socialidades.

2) El fetichismo aquí presente, tiene las mismas insuficiencias analíticas que en las otras selecciones.

3) La teoría de la forma del dinero de Marx, pretendió establecer la relación entre valor y dinero. Creemos que los análisis de C. Benetti y J. Cartelier muestran contradicciones que hay que tomar en cuenta.

b4) Selección N° 4. El valor y los precios de producción. Es evidente que la presentación que hemos hecho sobre la polémica del valor y de la transformación, demuestra que aún estamos muy lejos de lo que se pueda llamar una solución aceptable. Sin embargo, nosotros creemos que si se habla de valor, es necesario referirse a los precios de producción y viceversa.

Creemos que el problema estriba⁵⁰ no en demostrar la validez o invalidez de las leyes marxistas de suma de valores igual a suma de precios de producción y suma de plusvalía igual a suma de ganancias. Casi un siglo sin poder demostrar ni el derecho ni el revés, nos conducen a la duda.

Nuestro punto de vista busca simplemente, conocer la relación entre valores y precios de producción. Creemos que sólo sería por casualidad el que esta relación pasase por las dos leyes de Marx. Pero creemos que, aunque la relación entre ambas instancias no se conozca bien teóricamente, es factible contar con una medida aproximativa, pero válida en la realidad concreta y a partir de estos resultados, replantear el análisis teórico.

⁵⁰ Una versión más amplia sobre éste aspecto se encuentra en nuestro artículo "La teoría de los precios de producción y el análisis marxista" (1978).

Las razones por las cuales pensamos que una vez que se parte de la teoría del valor el concepto de precios de producción es necesario y que éstos últimos son incomprensibles sin el valor, son las siguientes:

Cuando se estudian los precios de producción por sí solos, es necesario referirlos, como lo hizo P. Sraffa, a una mercancía patrón. Por sí solos, lo único que nos pueden indicar es una relación inversa no lineal entre salarios y tasas de ganancias. Pero no seríamos capaces de cuantificar el monto del producto neto; éste tendría una dimensión diferente, según la rama de la producción que usemos como numerario.

Peor aún, si el numerario no cambia, existe una relación inversa no lineal entre tasa de salarios y tasa de ganancias, lo que implica que el valor del producto neto puede cambiar por el simple hecho de variar la distribución del mismo.

Por estas razones es necesaria la existencia de una mercancía patrón. El medir el producto neto en términos de ella, debe mantenerlo inalterado al cambiar su distribución entre salarios y ganancias. Sólo así podríamos conocer el producto neto y su distribución.

No se trata de criticar aquí la mercancía patrón, simplemente recordemos que: a) su construcción sólo es posible si los salarios juegan únicamente el papel de agentes de distribución del producto neto y no participan en el proceso productivo; b) no es factible incorporar el dinero en su concepción; c) esta teoría sólo es válida para un estadio técnico dado, cualquier cambio en la tecnología hace incomparables los sistemas; en el caso de la producción conjunta, nos conduce a la existencia de coeficientes negativos muy difíciles de explicar en esta teoría.

El problema es que los precios de producción necesitan una norma analítica de referencia, pero si se elimina la mercancía patrón, sólo se puede usar el concepto de valor.

Los precios de producción nos indican sobre el nivel cuantitativo de la tasa de ganancia, pero no nos dicen nada

en cuanto a su origen social y teórico. Por tanto, necesitamos la teoría del valor y de la plusvalía.⁵¹

Claro está que se nos puede objetar y con razón, que lo que se logra en cualquier transformación de valor en precios de producción, es una tasa de excedente en un momento dado, lo cual no se debe confundir con la tasa de ganancia de la economía.

Esta objeción es válida, sin embargo, debemos matizarla. La tasa de excedente es uno de los elementos que contribuyen a definir la tasa de ganancia. Aunque no somos capaces de definir con precisión el concepto de tasa de ganancia, para ser coherentes con nuestras selecciones anteriores, la tasa de ganancia debe ser el resultado de la totalidad producción-circulación. En este sentido, los precios de producción son un elemento de su determinación a partir de la producción.

Además, como ya señalamos, cada A_{ij} (que son los insumos de nuestros cálculos) es una expresión cuantitativa de procesos sociales, políticos e incluso tecnológicos, luego, permite una mayor aproximación a la tasa de ganancia que la simple tasa de excedente calculada solamente con el concepto tecnológico.

Nuestra forma de trabajar la producción-circulación requiere de la presencia del dinero, por lo tanto, del valor, en los términos en los que hemos establecido la relación entre valor y dinero en la selección N° 3. Ya señalamos además, que en la práctica es imposible calcular los coeficientes técnicos en cantidades físicas y que sólo se puede hacerlo evaluados en dinero.

Consideremos ahora la selección N° 2, en la que se señala que lo esencial de la relación social que da origen al valor, se expresa en la relación salarial. Tomemos la expresión cuantitativa del valor por las ecuaciones (1) y (1') de este capítulo. Sólo que, en lugar de medir la cantidad de trabajo directo e indirecto necesario para producir una mercancía física, mediremos la cantidad de salarios directos e indirectos ne-

⁵¹ Véase C. Benetti, C. Berthomieu, J. Cartelier (1975) y P. Salama (1975).

cesarios para producir un peso en cada rama de la producción. Luego tendremos:

$$\lambda_s = A\lambda_s + S \dots\dots\dots(20)$$

en la que A es la matriz de coeficientes técnicos, S es el vector de salarios pagados en cada rama de la producción por peso producido y λ_s es el valor de salarios directos e indirectos necesarios para producir un peso en cada rama. Sólo incluimos las ramas de producción directamente productivas, atendiendo a la definición operacional que hemos dado de trabajo productivo.

De la ecuación (20) se deduce:

$$\lambda_s = (I - A)^{-1}S \dots\dots\dots(20')$$

Por otra parte, los precios de producción se pueden calcular a partir del sistema de ecuaciones (7). Por tanto, se tiene:

$$P = (1 + \Pi)A^*P \dots\dots\dots(21)$$

La notación es la misma que en el caso de la ecuación (7), pero su significado es distinto. La matriz A^* , sólo corresponde a los sectores de trabajo productivo y además se le agrega a la matriz un vector línea y otro vector columna. El vector columna corresponde al vector S del sistema (20). El vector línea corresponde a los gastos que los trabajadores realizan en cada rama (se pone cero abajo a la derecha).

A pesar de su parecido formal, este vector línea no debe ser interpretado ni como el vector de bienes-salario ricardiano, ni como el posible valor de la fuerza de trabajo en Marx. La representación en términos monetarios nos diferencia de la representación física de Ricardo-Sraffa. Además, no es sino una simple evaluación de los gastos de los trabajadores en un momento dado. Este vector se asemeja más a lo que —siguiendo a A. Boyer (1979), A. Lipietz (1979) y H. Bertrand (1979)— podríamos llamar la norma de consumo del sector trabajador.

En este punto lo que nos inquieta no es el uso un poco abusivo que hacemos de la teoría del valor de la fuerza de trabajo.⁵² El problema principal reside en que, aquí se pone la

⁵² Reconocemos que sobre este problema hay una discusión teórica importante.

reproducción de la fuerza de trabajo como una rama entre las ramas, lo cual es incorrecto. Ciertamente es que, al poner un cero en la cantidad de salarios que hay que pagar para que esta reproducción sea posible, presentamos la especificidad de esta rama. Sin embargo, los cálculos implican que en esta rama se obtiene una tasa de ganancia media, lo cual no tiene sentido.

En el momento actual no podemos salir de estas contradicciones. Pero, a pesar de todo, esta "rama" juega un papel importante en nuestros cálculos. Ella será el numerario que establecerá la unidad de medida de todo el sistema. La selección de este numerario proviene de dos razones: a) mantener los términos de la relación salarial; b) reconocer la importancia que tiene la norma de consumo de los trabajadores en el resto de la economía.⁵³

En el sistema (21) P representa los precios de producción. Estos significan la cantidad de salarios directos e indirectos que se necesitan para producir un peso en cada rama de la producción, cuando se supone igualdad de las tasas de ganancia y cuando se mide el sistema con la norma de consumo de los trabajadores como unidad de medida.

A partir de las ecuaciones (20') y (21) se puede establecer la ecuación (22) que expresa la relación entre los valores y los precios de producción.

$$\lambda_i P^* = (1 + \Pi) A^* \lambda_i P^* \dots\dots\dots(22)$$

en donde la notación tiene el mismo significado que en (20) y (21), salvo P* que podría interpretarse como la matriz de coeficientes de transformación de valores en precios de producción. Aquí λ es una matriz diagonal que, en su diagonal principal, contiene los coeficientes de transformación.

El sistema (22) nos permite obtener algunas propiedades teóricas de la relación que buscamos entre valores y precios de producción. De los cuales nos interesa resaltar tres:

1. La tasa de ganancia Π , depende de la tasa de explota-

⁵³ El método de análisis y la evaluación de esta "rama" se establece en el apéndice metodológico.

ción y de la composición orgánica del capital. Esta propiedad es importante puesto que, aun con todas las reservas que hemos señalado, aceptamos la teoría marxista del valor. Esta relación que no demostraremos aquí,⁵⁴ proviene del teorema de Frobenius que es aplicado al sistema (22).

2. La tasa de ganancia es una función creciente de la tasa de explotación. Aquí aceptamos el llamado teorema fundamental de Marx presentado por M. Morishima.

Hay, sin embargo, diferencias importantes con el análisis de M. Morishima. La más evidente es la que proviene de las cuatro selecciones que hemos hecho y que difícilmente son integrables al análisis de Morishima.

La segunda diferencia consiste en que, como aquí medimos todo en dinero, la producción conjunta carece de sentido. Por tanto, aquí no se presenta el problema de la posible existencia de una tasa de plusvalía negativa y una tasa de ganancia positiva. La semejanza estriba en que las características matemáticas del sistema (22) son las mismas que en el caso de M. Morishima.

3. Existe una relación entre el nivel de salarios y la estructura de precios de producción resultante. Esta pasa por un efecto directo, que establece la relación entre el salario pagado en la rama y el precio de producción de la misma y otro efecto indirecto, que señala la modificación en las otras ramas, originada por la modificación en el salario de una de ellas. Estos efectos pueden ser del mismo signo o de signo contrario; existen casos en los que el efecto indirecto puede ser de mayor dimensión que el directo.

Sólo nos queda establecer la relación que existe entre la composición orgánica del capital que hay en cada rama y la tasa de cambio de las mercancías. Esto es lo que se conoce como el problema de la transferencia de valores entre ramas.

El problema está ligado al análisis de la composición orgánica del capital. Desde un punto de vista analítico, es bastante difícil estudiar la composición orgánica del capital

⁵⁴ Un análisis más detenido de estas propiedades se encuentra en nuestro trabajo "La teoría de los precios de producción y el análisis marxista".

partiendo solamente de un sistema de capital circulante, por lo que es indispensable agregar el capital fijo. Además, es necesario decir que la nueva tasa de ganancia se calculará en función del capital comprometido y no sobre el capital circulante.⁵⁵

Con estas hipótesis resulta que la existencia de una alta composición orgánica en una rama, implica la presencia de una alta cantidad de capital fijo en esa rama. Por consiguiente, entre más alta sea la composición orgánica del capital, tenderá a ser más alto el precio de producción, de tal manera que aumentará el componente ganancia (tasa de ganancia multiplicada por el capital fijo).

Por consiguiente, si dos ramas producen mercancías con una cantidad igual de salarios incorporados (λ_i), la rama que tiene la composición orgánica del capital más alta, tendrá un precio de producción más alto.

Si se define la relación de cambio entre dos ramas a partir de los salarios incorporados, ella estará representada por: λ_1/λ_2 . Si se atiende al sistema de los precios de producción (sistema (7)) la relación de cambio entre esas ramas estará representada por: $\lambda_1 P_1/\lambda_2 P_2$.

¿Cuál de las dos relaciones será la más grande, si se supone que la composición orgánica de la rama 1 es superior a la de la rama 2?

Según lo que acabamos de decir, la relación esperada sería la siguiente:

$$\lambda_1/\lambda_2 < \lambda_1 P_1/\lambda_2 P_2 \dots\dots\dots(8)$$

Diremos para concluir, que la relación de cambio medida en precios de producción implica una transferencia de valor de la rama 1 hacia la rama 2.

b5) Selección N° 5. Los coeficientes técnicos de la igualdad de las tasas de ganancia. A las selecciones teóricas precedentes conviene agregar una precisión sobre la forma en que estudiaremos la producción.

⁵⁵ Una demostración más desarrollada sobre este aspecto se encuentra en nuestro trabajo "La teoría de los precios de producción y el análisis marxista".

Se puede decir en síntesis que, por un lado, el dinero que entra al proceso productivo representa cuantitativamente el carácter indiferenciado del valor pero, por otro lado, el dinero que va a repartirse en las ramas de la producción, va a realizarse posteriormente en el mercado y dada la relación salarial, se llevará a cabo la distribución del ingreso.

Ya hemos dicho que en la práctica, la relación social fundamental que da origen al valor, es la relación salarial, cuya medición sólo se puede hacer en términos de dinero. Los coeficientes técnicos de la matriz de insumo-producto se tienen en dinero. De hecho, aquí se ve que el concepto de ramas de producción, definida a partir de las relaciones técnicas, no sólo tiene fuertes problemas teóricos, sino que es imposible de aplicar en la práctica. Se necesitaría una matriz de insumo-producto que tuviese tantos renglones como mercancías tiene la economía, lo cual es imposible en la práctica.

Por tanto, se tiene que usar una matriz agregada, pero la agregación sólo puede hacerse en dinero. El dinero es algo global e indiferenciado, una rama sólo se distingue de otra, por una estructura de números abstractos (monetarios).

El hecho es que estos números tampoco son técnicos. Cuando se calculan en la fase productiva, son el resultado de un ciclo y dados los análisis que hemos hecho, lo menos que podemos decir es que son el resultado de procesos sociales contradictorios, en los cuales lo técnico es una parte de los mismos. Por consiguiente, los coeficientes llamados técnicos, tienen que reflejar este conjunto de contradicciones sociales.

Los cálculos que se hacen a partir de estos coeficientes, muestran entonces, la fotografía del aspecto cuantitativo de un proceso. A partir de ellos, no se hace ni la teoría del valor ni la teoría de la plusvalía ni alguna otra teoría. Sólo se representa el aspecto cuantitativo de las contradicciones sociales.

En estos mismos términos se debe juzgar la hipótesis de la igualación de tasas de ganancia. Aunque somos incapaces de demostrarla teóricamente, sí podemos afirmar que cons-

tituye una buena definición operacional para el cálculo, ya que los resultados cuantitativos que surgen de la misma, permiten una mejor comprensión de la realidad concreta.

Respecto al capital constante, ya hemos visto que para C. Benetti y J. Cartelier, así como para G. Dumenil, es conveniente eliminarlo de la cuantificación del valor. Una de las causas importantes que se aducen es que habría doble evaluación: la establecida en la etapa de producción y la establecida en la etapa de uso de tales bienes. Creemos que es importante reconocer estas objeciones, pero que no son definitivas, al menos para el estudio de la realidad concreta.

El uso del capital constante en la teoría, se ha hecho según nuestro conocimiento, siguiendo dos grandes direcciones.

La primera y la más común, parte de la ganancia de P. Sraffa de la producción conjunta. En la actualidad este análisis se tiende a hacer más bien, a partir de las premisas del modelo de Von Neuman (véase la ecuación (2) del Capítulo I) que constituye un instrumento más apropiado y poderoso para el análisis de la producción conjunta.

La segunda, parte de la definición de una matriz ϕ en la que ϕ_{ij} representa la cantidad de capital fijo (j) que es necesario en la producción del bien (i). Esta hipótesis sugerida por Schwartz (1961) la seguimos nosotros en otra ocasión.⁵⁶

Ambas hipótesis hacen factible una evaluación de los valores y precios de producción para casos concretos, pero tienen el gran defecto de suponer una relación armoniosa implícita entre la evaluación del capital constante y el trabajo vivo aplicado en el periodo.

Los trabajos de C. Benetti y J. Cartelier nos muestran que hay contradicciones importantes ahí donde suponíamos la armonía.

Sin embargo, desde un punto de vista práctico, esta doble evaluación se suele presentar en la vida cotidiana de las empresas. En México, por ejemplo, los sistemas legales de contabilidad obligan a que las empresas evalúen su capital fijo y constante al costo de adquisición; éste es el que deter-

⁵⁶ J. Castaingts (1978).

minará el monto de depreciación permitida a fin de calcular las ganancias para efectos fiscales. Por lo tanto, el costo de los activos fijos será distinto al que existe en libros, del que implica su reposición en el mercado.

En época de alta inflación como la actual, la diferencia de estos dos valores es considerable. Con objeto de favorecer a las empresas, para que paguen menos impuestos y para que se presenten como "más fiables" frente a sus acreedores en el mercado de dinero, el gobierno ha permitido la revalorización de activos a precio de mercado.

Esta es además, una política importante del capital extranjero, es decir, la revalorización de sus activos al trasladarlos a nuestro país a fin de revalidar lo devaluado en su país de origen y eludir el pago de impuestos.

La presencia simultánea y contradictoria de una validación histórica y otra sincrónica del capital constante es real y juega un papel muy importante en el análisis de la realidad concreta.

En este libro trabajaremos esencialmente sobre la validación del capital constante en uno de sus aspectos: el capital constante circulante a costo de reproducción. Se supone que a cada momento el capital fijo y las materias primas heredadas del periodo precedente son revaluadas al costo de reproducción del periodo analizado.

Partiendo de este punto de vista, calcularemos la tasa de ganancia y la composición orgánica de capital.

1

III. Tasas de ganancia y precios de producción. El caso de México

Introducción

El presente capítulo es a la vez una culminación y una ruptura con el sistema de análisis que se ha seguido hasta el momento. Es una culminación, puesto que el interés principal del recorrido teórico que se realizó en el primer y segundo capítulo, sirvió para seleccionar un conjunto de selecciones teóricas que permitiesen el uso de operadores teóricos para analizar una realidad concreta, tal y como lo haremos en este capítulo. Es una ruptura, puesto que a partir de este momento, el objeto de análisis deja de ser la estructura de un pensamiento teórico, para pasar al examen de una realidad concreta.

Creemos que las hipótesis que se presentaron en la segunda parte del capítulo anterior, pueden constituirse en operadores lógicos, en anteojos que nos permitan realizar el estudio de lo concreto. Ciertamente es que nuestros anteojos tienen imperfecciones (ya se han señalado las más importantes) pero creemos que son aptos para hacer inteligibles aspectos esenciales de lo concreto. Tal es el objetivo de este capítulo.

Podemos decir de manera más específica, que este objetivo tiene dos componentes: a) presentar los resultados cuantitativos de la aplicación de las hipótesis, así como su significado; b) iniciar el estudio de lo concreto a partir de nuestros operadores lógicos, a fin de mostrar la pertinencia del análisis y la selección teórica que hemos hecho y que nos den la ba-

se para el estudio de lo concreto mexicano.

Conviene por consiguiente, anticiparle al lector algunos elementos del sistema de análisis que seguiremos. La primera selección teórica (que presentamos en la segunda parte del capítulo anterior), señala que el valor es una totalidad contradictoria entre producción y circulación. En este capítulo trataremos casi exclusivamente de la producción; no es sino en el siguiente, que se estudiará la circulación y se reintegrará el análisis de esta totalidad, la cual creemos, es fundamental.

El análisis que aquí realizamos es estático. Como ya dijimos, la teoría de los precios de producción es básicamente estática, por consiguiente, también lo es nuestra primera aproximación. Para el análisis dinámico, sólo realizamos un apunte en el capítulo quinto y complementario de este libro, ya que no contamos con un instrumento teórico que nos permita el estudio de la diacronía y su relación lógica con la sincronía.

Este capítulo se divide en dos partes. En la primera, se estudia el país como un todo. En la segunda se estudia una región en particular (el estado de Jalisco) con el objetivo de: a) examinar las relaciones entre valores y precios de producción en una región; b) hacer un análisis comparativo entre lo regional y lo nacional; y c) estudiar el aspecto regional de la renta diferencial de la tierra. El estudio de la renta en el caso global del país revestiría complicaciones enormes que lo hacen inabordable.

Es necesario aclarar que el plan de exposición tiene como eje principal el estudio de las relaciones entre valores y precios de producción y no la descripción de la problemática socioeconómica de un país determinado. De ahí que no se hará una descripción ordenada del sistema mexicano. Suponemos que, o bien el lector ya conoce la estructura socioeconómica de México, o bien tendrá la paciencia para ir descubriéndola a lo largo de este trabajo. Aunque el eje de la exposición no es la descripción del país, de todas formas hemos querido presentar los que consideramos son los elementos esenciales que configuran a México.

A) Los valores y precios de producción

En la selección teórica N° 5 (que presentamos en el capítulo anterior), expusimos un punto de vista sobre las relaciones que se establecen entre los valores y los precios de producción. Ahora lo haremos desde el punto de vista de lo concreto.

No es nuestra intención realizar aquí la explicación del mecanismo a través del cual se llevaron a cabo los cálculos que dan como resultado las cifras que presentamos. A este efecto, remitimos al interesado al apéndice del libro. Solamente esbozaremos la significación y el uso de tales operadores lógicos.

El primer inciso trata de establecer la significación y las causas que determinan la relación, para el caso nacional mexicano, entre los valores y los precios de producción. El segundo inciso estudia las transferencias del valor entre ramas (las que formulamos al presentar la selección teórica N° 5). El tercer inciso estudia la tasa media de ganancia.

a1) La relación entre valores y precios de producción

Con objeto de estudiar el proceso mexicano, hemos evaluado los sistemas de ecuaciones presentadas en la selección teórica; los datos usados provienen, principalmente de las matrices de insumo-producto mexicanas de 1950, 1960, 1970 y 1975. Los operadores lógicos que calculamos son los contenidos en nuestra selección teórica. Estos operadores son: el valor, los precios de producción, la tasa de ganancia, la tasa de plusvalía, la composición orgánica del capital (medida tanto en valor como en precios de producción) y las transferencias de valor que se realizan entre las ramas de producción.¹

Aunque ya lo hemos dicho, creemos conveniente recalcar tres aspectos importantes. a) Los coeficientes técnicos se expresan en dinero y constituyen una fotografía de un mo-

¹ Los mecanismos de cálculo se especifican en el apéndice metodológico.

mento específico del ciclo completo del capital (en su fase productiva) por lo tanto, no pueden interpretarse como meros reflejos de procesos tecnológicos cuantitativos ligados a las cualidades físicas de las mercancías, y son por el contrario, la expresión de un momento de un proceso social total.

b) El valor que aquí medimos es una relación social de producción que tiene su principal expresión en la relación salarial, razón por la cual, su expresión cuantitativa se presenta como cantidad de salarios directos e indirectos necesarios para producir un peso por rama de la producción, por tanto en esta unidad de medida que adoptamos, se usan la selección teórica N° 2 (el valor es una relación social) y la selección N° 3 (existe una estrecha relación entre valor y dinero).

c) Las ramas de producción que usamos en este capítulo, sólo toman en cuenta partiendo de lo que en nuestra selección teórica sobre el trabajo productivo, se consideran ramas productivas. En el capítulo siguiente estudiaremos el trabajo improductivo y las relaciones que se establecen entre ramas productivas y ramas improductivas en los circuitos del dinero.

Es conveniente hacer una advertencia sobre el concepto que usamos de rama de producción. En este y en todos nuestros cálculos, la rama es el resultado de un proceso social y no una definición que proviene de las cualidades físicas de las mercancías. Nuestras unidades de medida se encuentran en unidades monetarias indiferenciadas y no en unidades físicas; son por lo tanto, el resultado de un proceso sociopolítico económico y no un antecedente lógico del análisis.²

Hay varias estructuras en las que se agrupan las ramas de producción, estas agregaciones las realizamos con el fin de hacer más relevantes los procesos de transferencia y acumulación que estudiamos. Por tanto, la definición de las ramas que hemos usado es un resultado del estudio de la formación

² Antes de conocer las críticas que C. Benetti y J. Cartelier hacen a la hipótesis de nomenclatura, nosotros nos vimos en la necesidad práctica de abandonarla, ya que después de una larga búsqueda no encontramos ningún mecanismo operativo para contar con matrices completas que partiesen de definiciones físicas de las mercancías.

de la estructura industrial mexicana.

Los valores de uso que se presentan en cada rama son así, el producto de un doble proceso de relaciones: las que se establecen en el interior del conjunto de empresas y ramas en la economía y las que provienen de la dinámica histórica de la acumulación. Aunque nuestro estudio es estático, las cifras que usamos son el resultado de una dinámica histórica que nosotros captamos en un momento determinado.

El Cuadro N° I presenta las principales relaciones cuantitativas que hemos encontrado en nuestro trabajo. Lo que aquí llamamos valor (ver el apéndice estadístico para su expresión cuantitativa) se mide, como ya dijimos, en salarios; así por ejemplo, en 1950 en la industria textil se necesitaron 0.249 centavos de salarios directos e indirectos para producir un peso (ver apéndice estadístico).

Los precios de producción reflejan la cantidad de unidades-salario que deben entrar en la rama para que ésta pueda reproducirse. Recordamos que los precios de producción sólo tienen sentido en términos relativos, es decir, en función de un determinado numerario. El numerario que en todos los casos hemos usado, es el de la norma de consumo del sector de trabajadores, que es lógicamente consistente con el sistema de unidades salario que hemos adoptado.

Así por ejemplo, la rama de la industria textil (en 1950), tiene un precio de producción de .8560, lo que quiere decir que se necesitaron poco más de tres cuartas partes de unidades salario de la rama para que ésta se reprodujese. De ellas .2507 corresponden al capital constante circulante, .1713 a los salarios y .4340 a las ganancias, ya que en tal año la tasa de ganancia media fue de 102.85% (ver apéndice estadístico). Este cálculo implica que los gastos realizados en el proceso productivo se evalúan en términos de un numerario que proviene de los gastos realizados por los asalariados en el proceso de circulación. O sea, se usa como numerario lo que algunos autores denominan "norma de consumo" del sector trabajador. En el cálculo retomamos la totalidad producción-circulación, de la que partimos teóricamente.

La tasa de plusvalía tiene el significado usual (su forma de

Cuadro No. 1

Relación entre valores y precios de producción

Ramas	1960				1970				1975			
	PP/V(a)	T.P.V.(b) tasa de plusvalía	C/V(c)	PP/V(a)	T.P.V.(b) tasa de plusvalía	C/V(c)	PP/V(a)	T.P.V.(b) tasa de plusvalía	C/V(c)	PP/V(a)	T.P.V.(b) tasa de plusvalía	C/V(c)
Agricultura y ganadería	(1) 2.96	9.78	.35	2.36	4.63	.28	2.21	3.65	.45	2.34	4.27	.48
Silvicultura y pesca	(2) 2.62	5.11	.22	2.19	4.49	.18	2.20	1.76	.05	2.30	1.98	.06
Industria minera	(3) 2.49	1.53	.16	2.83	3.76	.59	2.06	3.22	.72	2.18	2.47	.56
Petróleo y petroquímica	(4) 2.68	3.47	.25	2.85	4.86	.57	2.62	2.56	1.55	1.99	4.68	2.31
Productos alimenticios	(5) 3.39	7.9	.76	3.16	6.70	1.03	6.36	10.01	.56	5.90	9.40	.59
Industria textil	(6) 3.43	4.38	.46	2.64	3.30	.51	3.07	4.23	.70	3.22	3.96	.80
Otras industrias tradicionales	(7) 3.28	5.55	.44	2.64	4.80	.53	2.33	3.35	.96	2.62	3.46	.08
Industria química	(8) 3.23	5.50	.40	2.73	5.43	.58	3.24	4.30	.45	3.23	4.42	.52
Industria metálica	(9) 3.06	4.14	.38	3.11	4.12	.13	2.48	3.78	1.57	2.31	3.62	1.59
Construc. y reposición de aparatos eléctricos	(10) 3.31	5.05	.45	2.79	3.74	.50	2.76	3.27	.34	3.04	2.95	.32
Equipo de transporte y vehículos	(11) 2.92	6.21	.26	2.50	4.99	.35	3.94	5.20	.51	3.44	4.37	.44
Industria manufac- turera diversa	(12) 3.08	3.78	.42	2.67	3.22	.49	2.73	3.51	.40	2.89	3.53	.44
Construcción	(13) 3.07	2.36	.32	2.56	2.29	.38	3.65	2.35	.35	3.53	2.12	.32
Electricidad	(14) 2.74	2.31	.25	2.12	1.69	.18	2.27	1.93	.11	2.07	1.09	.06
Transporte y comuni- caciones	(15) 2.74	1.60	.12	2.07	1.35	.13	2.15	2.06	.35	2.03	2.15	.37
Servicios	(16)			1.83	1.99	.05	1.79	1.94	.34	1.92	1.85	.31

Notas: La Rama (15) representa para el año 1950 Transportes, comunicaciones y servicios

La Rama (13) representa para el año 1970 Construcciones y Transportes

(a) PP/V = Relaciones entre precios de producción y valores; (b) T.P.V. = Ganancia bruta de capital entre capital total; (c) C/V = Composición orgánica de capital.

cálculo se especifica en el apéndice). Se calculan dos tipos de tasas de ganancia. La tasa de ganancia media que corresponde al concepto definido en el capítulo anterior y la tasa de ganancia que llamamos de mercado y que corresponde a la tasa de ganancia calculada a partir de los datos originales de la matriz de insumo-producto, la cual expresa la siguiente relación: ganancias brutas de capital sobre valor bruto de la producción. (Cuadro N° 2).

El cálculo de la composición orgánica del capital se hizo tomando en cuenta el capital circulante de origen nacional. Este se evalúa a su costo de reproducción y no a su costo histórico. Es decir, que el capital constante que se hereda de ciclos de capital anteriores, se reevalúa totalmente a partir de las relaciones sociales de producción y circulación del ciclo que se estudia. Los procesos sociales no sólo producen un nuevo valor, sino que al hacerlo, reevalúan el anterior. Damos dos resultados de la composición orgánica, la que proviene del capital constante evaluado en valor y la que proviene del capital constante evaluado en precios de producción.

El tipo de operaciones llevadas a cabo en los cálculos, exige suponer que los medios de producción importados, se pagan con una parte del excedente de la producción y son revaluados por las relaciones sociales internas de producción y de circulación.

Otros cálculos,³ suponen que las importaciones se pagan con las exportaciones; esta es una hipótesis aceptable para países como Francia que en el periodo largo mantienen una relativa tendencia de equilibrio en su balanza comercial, pero no es aplicable al caso de países como México en donde su crecimiento implica necesariamente fuertes déficits en su balanza comercial. En México es mejor suponer que las exportaciones se pagan con una parte de la plusvalía generada internamente.

Como inicio de nuestro análisis, mencionaremos los fac-

³ Por ejemplo los de Hugues Bertrand (1979), el de Baudelot, Establet y Toiser (1979) realizados en Francia.

CUADRO No. 2

Cantidad de ganancias en relación al valor total de la producción
(Tasa de ganancia de mercado)

Ramas	1950	1960	1970	1975
Agricultura y ganadería (1)	.70	.55	.52	.53
Silvicultura y pesca (2)	.62	.53	.41	.45
Minería (3)	.28	.31	.38	.37
Petróleo y petroquímica (4)	.17	.22	.15	.22
Productos alimenticios (5)	.21	.20	.20	.19
Industria textil (6)	.25	.19	.24	.23
Otras industrias tradicionales (7)	.29	.22	.25	.23
Industria química (8)	.24	.19	.22	.23
Industria metálica (9)	.28	.18	.19	.19
Construcción y reposición de aparatos eléctricos (10)	.37	.26	.23	.21
Equipo de transporte y vehículos (11)	.19	.14	.19	.13
Industria manufacturera diversa (12)	.29	.20	.28	.29
Construcción (13)	.11	.14	.18	.17
Electricidad (14)	.18	.01	.35	.31
Transporte y comunicaciones (15)	.28	.09	.35	.40
Servicios (16)	.12	.34	.40	.40
Tasa media de ganancia	.36	.27		.32

Tasa de ganancia sin las ramas
(1) y (2)

.23 .19 .30

FUENTE: Matrices de insumo-producto de 1950, 1960, 1970.

tores que, a nuestro juicio, han determinado la magnitud de la relación entre valores y precios de producción.

Los más importantes son:

- 1) La tasa de plusvalía de la rama en cuestión.
- 2) La transferencia de valor positiva o negativa de la rama.
- 3) El monto y origen de los insumos usados.
- 4) La estructura de las relaciones de producción en la rama, principalmente las relaciones con el abanico de salarios que existe en su interior.

Especifiquemos ahora la forma en que se relacionan estos elementos analizando algunos casos concretos. Veamos por inicio, el caso de la rama de agricultura y ganadería en 1950. De las 15 ramas examinadas en ese periodo, hay ocho que tienen una relación valor-precio de producción mayor que la considerada en la rama mencionada. Sin embargo, la tasa de plusvalía que se encuentra presente en esa, es la más elevada.

Esto último implica que la producción de un peso en la rama agrícola ganadera, requiere de una cantidad muy baja de salarios sociales. Si toda la plusvalía de la rama se quedase en la misma rama, esto obligaría a que los precios de producción fuesen altos, dada la fuerte cantidad de plusvalía a evaluar en unidades salariales.

No obstante, el Cuadro N° 3 de transferencias de valor, nos muestra que la rama de agricultura y ganadería translada valor a la mayoría de las restantes; por lo cual, una parte del valor de la rama, se transfiere hacia otras. Esta transferencia conduce a que el valor que queda en la rama y que se "transforma" en precios de producción es más bajo de lo que sería en ausencia de esta transferencia. Tomese en cuenta además, que la rama adquiere una buena cantidad de mercancías en la rama de transportes y comunicaciones, donde la relación valor-precios de producción es baja, con lo cual, la relación que corresponde a la agricultura tiende también, a ser baja.

El transporte de productos agrícolas utiliza mucho el ferrocarril que mantiene precios subsidiados (véase que la

Juego de cuadros No. 3. (*)

Estructuras de valor entre las ramas de producción
1950

Ramas	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)
Agricultura y ganadería .	(1)	+	+	+	-	-	-	-	-	-	+	-	-	+	+
Silvicultura y pesca :	(2)	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+
Minería	(3)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+
Petróleo y petroquímica	(4)	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+
Productos alimenticios	(5)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Industrial textil	(6)	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Otras industrias tradicionales	(7)	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Industria química	(8)	+	+	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+
Industria metálica	(9)	+	+	+	+	-	-	-	-	+	+	-	-	+	+
Construcción y reposición de aparatos eléctricos	(10)	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Equipo de transporte y vehículos	(11)	-	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+
Industria manufacturera diversa	(12)	+	+	+	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+
Construcción	(13)	+	+	+	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+
Electricidad	(14)	-	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+
Transportes, comunicaciones y servicios	(15)	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

(*): La lectura de estos cuadros debe hacerse por líneas horizontales y no por columnas.

(-) = transfiere valor

(+) = recibe valor

Juego de cuadros No. 3(*)
Estructuras de transferencias de valor entre las ramas de producción
1960

Ramas	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)
Agricultura y ganadería	(1)	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+
Silvicultura y pesca	(2)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+
Minería	(3)	+	+	-	-	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+
Petróleo y petroquímica	(4)	+	+	+	-	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+
Productos alimenticios	(5)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Industria textil	(6)	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+
Otras industrias tradicionales	(7)	+	+	-	-	+	-	-	-	+	-	-	-	+	+	+
Industria química	(8)	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+
Industria metálica	(9)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Construcción y reposición de aparatos eléctricos	(10)	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Equipo de transporte y vehículos	(11)	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+
Industria manufacturera diversa	(12)	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+
Construcción	(13)	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+
Electricidad	(14)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+
Transporte y comunicaciones	(15)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+
Servicios	(16)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

(*) La lectura de estos cuadros debe hacerse por líneas horizontales y no por columnas.
(-) = transfiere valor; (+) = recibe valor.

Juego de cuadros No. 38
Estructuras de transferencias de valor entre las ramas de producción
1970

Ramas	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)
Agricultura y ganadería	(1)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Silvicultura y pesca	(2)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Minería	(3)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Petróleo y petroquímica	(4)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Productos alimenticios	(5)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Industria textil	(6)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otras industrias tradicionales	(7)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Industria química	(8)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Industria metálica	(9)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Construcción y reposición de aparatos eléctricos	(10)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Equipo de transporte y vehículos	(11)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Industria manufacturera diversa	(12)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Construcción, comunicaciones y transportes	(13)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Electricidad	(14)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Transporte y comunicaciones	(15)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Servicios	(16)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

(*) La lectura de estos cuadros debe hacerse por líneas horizontales y no por columnas
 (-) = transfiere valor
 (+) = recibe valor

Juego de cuadros No. 3^(*)
Estructura de transferencias de valor entre las ramas de producción
1975

Ramas	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)
Agricultura y ganadería	(1)	+		+	-	-	-	-	+	-	-	-	-	+	+	+
Silvicultura y pesca	(2)	-		+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+
Minería	(3)	-		+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+
Petróleo y petroquímica	(4)	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Productos alimenticios	(5)	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Industria textil	(6)	+		+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+
Otras industrias tradicionales	(7)	+		+	-	-	-	-	+	-	-	-	-	+	+	+
Industria química	(8)	+		+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Industria metálica	(9)	-		+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+
Construcción y reposición de aparatos eléctricos	(10)	+		+	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Equipo de transporte y vehículos	(11)	+		+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Industria manufacturera diversa	(12)	+		+	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Construcción	(13)	+		+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Electricidad	(14)	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Transporte y comunicaciones	(15)	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Servicios	(16)	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

(*) La lectura de estos cuadros debe hacerse por líneas horizontales y no por columnas

(-) = transfiere valor

(+) = recibe valor

rama 15 traslada valor a la rama 1). Así, la elevada tasa de plusvalía, comparada con una relación valor-precio de producción baja, expresa no solamente que la agricultura transfiere valor hacia el resto de la economía, sino que, a través de la agricultura, el sector de transportes y el de servicios también transfieren valor hacia el resto de la economía.

Conviene precisar lo que en términos prácticos significa la transferencia de valor de una rama hacia la otra. Si se contabiliza en términos de salarios sociales necesarios para producir un peso, se tiene lo que aquí llamamos valor.

Ahora bien, el salario es social y el peso también; de ahí que el valor no se produzca en la agricultura, sino globalmente. Pero la parcelación del valor que corresponde a una rama de producción en términos de salarios sociales, entra en contradicción con la distribución social de la plusvalía, que supone la igualación de las tasas de ganancia en los precios de producción. Esta distribución de la plusvalía, reajusta la parcelación inicial del valor (la correspondiente al salario social). El monto de valor que implica el ajuste, es lo que llamamos transferencia de valor.

Tanto desde un punto de vista teórico como práctico, pensamos que las transferencias de valor entre ramas revisiten importancia analítica. Analicemos someramente las causas que, a nuestro juicio, determinan la estructura de transferencias en el caso de México.

Una tesis muy interesante e importante que liga la teoría de los precios de producción y la transferencias de valor entre ramas en países de estructura socioeconómica similar a la de México, es la esbozada por P. Salama (1975, 1978). En forma sintética, esta tesis señala que es muy importante distinguir el concepto de valor de mercado del de valor de cambio.

Según este autor, el valor de cambio se define a partir del capital en general, es decir, en los términos en que se trabaja el Libro I de *El Capital*. El valor de mercado es el resultado de la competencia libre entre capitales numerosos que producen una mercancía en el seno de una rama de la producción y se encuentra determinado por dos factores: "por las

condiciones técnicas de producción de cada empresa y por la distribución del capital entre esas empresas" (P. Salama, 1975, p. 237). Es pues, diferente de los valores individuales, pero se determina a partir de ellos. Las diferencias positivas o negativas del valor individual con respecto al valor de mercado de la rama, son el resultado de una sanción de la producción global a la empresa.

El mismo autor nos presenta otro elemento que provoca una nueva sanción social: "El análisis de los precios de producción de mercado (forma fenomenal de los precios de producción) corresponde entonces, a la aplicación de la ley del valor a nivel de los capitales numerosos" (Idem., p. 242). La concurrencia de capitales conduce a la tendencia a la perecuación de tasas de ganancia, pero esta perecuación implica una nueva repartición de la plusvalía producida en cada rama y se realiza a través de las transferencias de valor entre ramas, que van desde las ramas con baja composición orgánica hacia las que tienen alta composición: "La igualación de las tasas expresa por consiguiente, esta sanción social y traduce el nivel alcanzado por las fuerzas productivas en relación a su nivel medio. Como este nivel medio no es estable, ya que progresa de manera caótica, las cantidades de plusvalía social transferidas entre las ramas evolucionarán según la evolución de su fuerza productiva del trabajo respectivo" (Idem., p. 243, 244, 245).

Las ramas retardatarias que tienen baja composición orgánica del capital, se encuentran penalizadas y atraen pocos capitales "En conclusión, la perecuación de la tasa de beneficio es el mecanismo de penalización de las ramas retardatarias" (P. Salama, 1974, p. 143).

Para el caso de los países semindustrializados, las ramas retardatarias están formadas por las conocidas como tradicionales o bienes de consumo no durables (alimentos, textiles, muebles, etcétera). Por el contrario, las que reciben una sanción positiva, serían las que en estos países juegan un papel dinámico, formadas fundamentalmente por los bienes de consumo duradero.

Convendría distinguir dos elementos del argumento de

P. Salama; el referente al mecanismo de transferencia de valor y el correspondiente al de la clasificación de ramas dinámicas y retardatarias en países semindustrializados.

No se trata aquí de regresar a la teoría del valor o de los precios de producción, ya hemos dado nuestros puntos de vista al respecto, baste agregar que no se explicitan los mecanismos de concurrencia a través de los cuales se dan las sanciones señaladas. Estos mecanismos se refieren al problema teórico conocido como "la gravitación", del cual no se tienen soluciones satisfactorias.⁴

En términos prácticos y en lo que respecta al caso de México, las transferencias de valor que hemos encontrado no se realizan en el sentido esperado por la teoría de P. Salama.

En cuanto a la distinción entre ramas dinámicas y tradicionales, P. Salama se integra a una corriente de pensamiento ampliamente difundida en América Latina, que toma esta diferencia como fundamental para el estudio del modelo de acumulación del capital.

En esta corriente se integran análisis que parten de diversos puntos de vista. Así por ejemplo y con una perspectiva diferente a la de P. Salama, R. Cordera y C. Tello señalan: "El haber iniciado la industrialización del país justamente en la etapa final del proceso productivo (bienes de consumo no duradero) y el haber destinado la producción industrial básica primero al ensamble y después a la elaboración de bienes de consumo duradero destinados a un mercado elitista (por ejemplo, acero para producir automóviles, refrigeradores, etc., en lugar de acero para producir tractores o más acero), llevó al crecimiento industrial durante las últimas cuatro décadas por una vía crecientemente estrecha, limitando sus posibilidades de expansión" (R. Cordera, C. Tello, 1981, p. 33).

Nuestros resultados tampoco concuerdan con estas corrientes, y nuestras conclusiones (que aparecen más ade-

⁴ La solución del problema implicaría hipótesis demasiado restrictivas tal y como lo muestran trabajos recientes. Ver C. Benetti y J. Cartelier (1980). Incluso P. Salama, reconoce el problema de la conceptualización teórica y práctica de la concurrencia (1978).

lante) también son sensiblemente diferentes a las tesis señaladas.

Nuestros análisis señalan que en su formulación generalizante, las tesis arriba mencionadas son inaceptables, pero cobran su validez como explicación parcial de un proceso. Debemos agregar que, a pesar de las diferencias, mucho debemos a estos análisis que en buena medida fueron un punto de partida para la interpretación del caso mexicano y, aunque insuficientes, constituyeron un indudable adelanto para la comprensión del modelo de acumulación.

Cuando vimos la relación entre valor y precios de producción, mencionamos las causas que determinan las transferencias; pero queremos agregar aquí dos elementos más que son: la presencia de una doble socialidad en el proceso y la norma de consumo de los trabajadores.

La doble socialidad se refiere, como ya se mencionó, a la socialidad por el dinero, que se expresa en la relación salarial y a la socialidad por el trabajo, que se expresa en la cantidad de trabajadores que se requieren para producir un peso por rama de producción. Como se verá, ambos hechos no coinciden.

Si sólo existiera la socialidad por el dinero, el salario debería tender a la uniformidad. Sin embargo, la diversidad estructural en los salarios es un hecho fundamental en México, que sólo se puede explicar por la presencia de otro tipo de socialidad. Así, como veremos, si se parte de la socialidad por el trabajo, las transferencias van en un sentido, pero cuando se parte de la socialidad por el dinero, que es la fundamental para las transferencias, éstas adquieren otra direccionalidad. Estas oposiciones y tensiones son muy útiles para explicar el proceso de formación de valor y el proceso de acumulación de capital, del cual daremos una somera opinión en el capítulo quinto.

La norma de consumo de la clase trabajadora es un hecho importante. A nuestro juicio, es un elemento fundamental para explicar la estructura de relaciones interindustriales, la tasa de plusvalía y la composición orgánica del capital, puesto que es el numerario en que se miden los operadores

lógicos que usamos y determina además, una parte importante de los circuitos que se establecen en y con el sector industrial, como se verá en el capítulo IV.

Pero no sólo existe lo económico. El fenómeno social lo concebimos como totalidad, de ahí que también intervengan factores políticos como: el control que ejerce el Estado sobre las masas y la participación de la cúspide directiva de las mismas en el bloque en el poder (esto lo estudiaremos en el Capítulo V); los mecanismos de reproducción política de la doble socialidad; la política de precios del Estado a través de dos instrumentos: el control que ejerce sobre la agricultura y los precios de sus empresas y el uso de los impuestos como mecanismos de reproducción económica y control político*.

Se deben tomar en cuenta otros aspectos sociales. La presencia de un aparato ideológico que permite la legitimación del aparato de Estado; la estructura familiar a través de la cual se reproducen los trabajadores y que constituye uno de sus núcleos centrales en la formación de su norma de consumo; el poder de control y legitimación de los aparatos sindicales de masas; la presencia de un amplio abanico de relaciones sociales de producción.*

Antes de entrar a examinar las transferencias en la estructura industrial, conviene recordar que si bien es cierto que en los últimos 30 años, México ha tenido fuertes tasas de incremento en su producto nacional, también es cierto que las carencias y la miseria de las masas son muy grandes.

R. Cordera y C. Tello (1981), nos ofrecen algunos datos. En 1975 el "60% no disponía siquiera de una dieta normativa mínima que impidiera su deterioro nutricional" (p. 23). En 1978 el 20.6% de la población no alcanza el mínimo educativo de 6 años de primaria. La esperanza de vida al nacer en 1972 era de 61 años para los hombres y de 65 para las mujeres y sólo el 35.4% de la población (en 1977) tenía acceso a la seguridad social. En 1970 sólo se disponía de un cuarto por 3.96 personas además de que el déficit habitacional es

* Algunos de estos procesos los estudiamos en el Capítulo v.

rápida y creciente. Es este el marco social en el que se da la formación del valor y las transferencias entre ramas.

a2) *La transferencia de valor entre ramas.*

Muchos de los estudios recientes sobre México presentan al sector industrial dividido en dos categorías fundamentales: el sector productor de bienes de consumo durable y el sector de bienes no durables. Un estudio reciente⁵ muestra con claridad que la estructura industrial es más compleja y que además de los bienes de consumo durable y no durable, se deberían considerar los bienes de inversión y la industria de la construcción.

En una primera aproximación al conocimiento del proceso productivo mexicano, podemos señalar la presencia de seis grandes sectores que juegan un papel importante en el proceso.

En primer lugar se tiene el sector agrícola y ganadero. En 1960, que constituye un año intermedio de nuestro periodo de análisis (1950 a 1975), este sector participaba con el 13.5% del valor bruto de la producción.⁶ Aunque su producción sea relativamente baja en relación a los otros sectores, la agricultura es fundamental, como veremos, por el volumen de población que ocupa, por ser la principal fuente de abastecimiento de la norma de consumo del sector trabajador, por la magnitud de transferencias de valor que van hacia otros sectores y porque es fundamental en la determinación de la tasa de ganancia.

Al influjo de las teorías desarrollistas surgidas de las ideas de CEPAL que consideraban que había caído la posición re-

⁵ Los estudios realizados en la revista *Economía Mexicana* N° 2, del Centro de Investigación y Docencia Económica A.C. 1980.

⁶ La información para la estructura del sector productivo proviene de: *Producto Interno Bruto y Gasto* del Banco de México. Los agrupamientos que hacemos no corresponden con exactitud a los que se dan en otras fuentes, en virtud de: a) el nivel de desagregación que tienen los datos en la fuente original que se tome; b) las diversas intersecciones que se dan en las ramas que se agrupan; y c) la correspondencia que buscamos mantener con las otras informaciones que ofrecemos en el capítulo. Para más detalles ver el apéndice metodológico.

lativa de la producción del sector agrícola en el producto interno bruto nacional, se creyó que esta rama jugaba un papel totalmente secundario en el proceso productivo. A mediados de los años setentas,⁷ los estudios volvieron a reconocerle a la agricultura un papel importante en el proceso productivo global. Sin embargo, éstos limitaban su importancia en general y señalaban sólo su función como rama productora de alimentos: como productora de divisas, dada la balanza comercial positiva que reflejó durante años; por el nivel de empleo que recogía; y por su función política.

En este trabajo mostramos que la agricultura es vital en la determinación de la tasa de excedente global y por tanto, en la tasa de ganancia y que es fundamental para la reproducción socioeconómica del sistema como un todo.

El segundo sector lo constituye la industria alimenticia, textil y otras tradicionales (muebles, industrias de la madera, imprenta, etc.). Este grupo representa el 20.1 % del valor bruto de la producción en 1960. En este año intermedio este sector es el que más contribuye al proceso productivo. Juega un papel esencial en las relaciones interindustriales, en la formación de empleo industrial, en el proceso de transferencias de valor y en la determinación de la tasa de ganancia. Además, como veremos en el Capítulo V, su crisis es uno de los elementos determinantes de la crisis global que se expresó con fuerza en septiembre de 1976.

Este grupo ha sido ampliamente subestimado en los análisis económicos en donde el papel que le dan es en general, el de oponerse (por necesidad de definición) a los llamados bienes de consumo durable.⁸ Se le ha considerado como el sector tradicional retardatario que el proceso capitalista arrastra tras de sí.

⁷ Ver CIDE, *Economía Mexicana* N° 1, Luis Angeles, Gustavo Esteva, Rello, Armando Bartra.

⁸ Es curioso cómo estos puntos de vista han tenido tanta generalización y aceptación, a la par que cuentan con un fundamento estadístico relativamente escaso y se suelen basar casi exclusivamente en el hecho de que la tasa de crecimiento de la producción de bienes de consumo durable es mayor. Creemos que en muchos casos es una aplicación directa de tesis surgidas de estudios realizados para Argentina y Brasil.

Los bienes de consumo durable constituyen el tercer sector. En 1960 representaron el 4.4% del valor de la producción bruta.⁹ Es el sector que crece más rápidamente en el periodo estudiado y en donde las empresas transnacionales son más fuertes. Tiene un papel cambiante en cuanto a las transferencias de valor; recibe valor de muchas ramas a la vez que transfiere valor a algunas otras.

El cuarto grupo está formado por las ramas en las cuales el sector nacionalizado o bien es casi único y determinante (petróleo y electricidad) o bien juega un papel directivo e importante (comunicaciones, transportes y minería). Es un sector clave para determinar el proceso de acumulación y para implantar la política económica. Representa el 10.1% del valor de la producción bruta en 1960.

La producción de maquinaria y equipo se encontró casi totalmente ausente en el periodo que estudiamos (1950-1975). Hay sin embargo, una producción creciente de bienes intermedios (que es el quinto sector, industria química e industria metálica en nuestra clasificación). En 1960 produjeron el 5.9% del valor bruto de la producción.

Finalmente se encuentra el sexto sector formado por la construcción y los servicios (los que en nuestra clasificación se consideraron como productivos y que son: la cinematografía, la preparación de alimentos y el alojamiento). Estas ramas son fundamentales en la formación del empleo y en la transferencia de valor y juegan un papel esencial en la estructura de relaciones interindustriales.

El sector productivo cubre así el 63.3% del valor bruto de la producción. El 36.7% restante corresponde a lo que según nuestra selección teórica, hemos considerado como trabajo improductivo. Pero esto será objeto de estudio del capítulo siguiente.

Dicho lo anterior, podemos presentar algunos resultados de nuestros cálculos de la relación entre precios de producción y valores.

⁹ Aunque debe decirse que esta cifra se encuentra un poco subestimada en función de la agregación que hemos hecho. Ver nota 6 y apéndice metodológico.

En la transferencia de valores, encontramos tres grandes subsectores definidos por el papel que juegan en la estructura de transferencia de valor. Estos subsectores son:

1°. La agricultura y ganadería, la silvicultura y pesca, la construcción, la electricidad, los transportes y los servicios, han sido ramas que en el periodo considerado (1950-1975) envían valor hacia otras.

2°. Los productos alimenticios, las industrias textiles, la industria química y otras industrias tradicionales, son ramas que reciben valor de otras.

3°. La minería, la industria metálica, la construcción y reparación de aparatos eléctricos, la industria manufacturera diversa y la referente al equipo de transporte y vehículos, tienen una posición alternativa (+, -) tanto en el interior de cada año considerado, como a lo largo del periodo estudiado.

Las causas que determinan tal situación son diversas. Hacen falta estudios más específicos que ligen la situación de cada rama, su análisis en particular y su relación con el proceso global de formación del valor. En todo caso con la información disponible, podemos adelantar algunos elementos de juicio al respecto.

1) Veamos primero el subsector formado por las ramas que esencialmente transfieren valor.

Los productos del campo (ramas 1 y 2) envían valor debido, probablemente, a que tienen una baja composición orgánica de capital¹⁰. En todo caso, un elemento importante que nos interesa destacar aquí es que, dado el sistema de contabilidad usado en los cálculos de la matriz que consultamos, algunos de los ingresos de los ejidatarios y parvifundistas, se consideran en esa matriz como ganancias.

En 1950 sólo un porcentaje muy reducido de campesinos

¹⁰ La forma específica en que en este trabajo se analiza la relación entre composición orgánica y transferencias, se encuentra en nuestro trabajo "La teoría marxista y los precios de producción". La conclusión que ahí se propone a la luz de los estudios efectuados, es la misma que Marx ofrece en el Tomo III de *El Capital*, que señala que las ramas con baja composición transfieren a las que tienen alta y, viceversa.

recibía el salario mínimo. Hoy día el número de campesinos que reciben el salario mínimo es mayor. La crisis agrícola y el hecho de que cada vez se tienda a considerar como salario, el costo implícito del trabajo del ejidatario, se traduce en una fuerte caída en la tasa de plusvalía.

Por otra parte, las elevadas tasas de ganancia de mercado que se presentan en el Cuadro N° 2, son el resultado de la sobrevaluación señalada de la ganancia, es decir del registro del ingreso del campesino bajo el rubro "ganancia" y de la renta de la tierra. Como se sabe, los campesinos y los ejidatarios mexicanos no sólo no reciben ganancias, sino que sus ingresos totales sólo ajustan para mal reproducirse en la miseria.

De ese modo, lo que creemos que ocurre en estas ramas es una fuerte desvalorización social del trabajo agrícola y no es una transferencia de plusvalía hacia las otras ramas. La transferencia registrada no es mas que una forma de expresión de este último. Más aún, el hecho de que el trabajo del ejidatario se contabilice como ganancia, es precisamente la expresión contable del fetiche social del desprecio al trabajo campesino.

Ahora bien, ya sea por medio de los insumos que todas las industrias adquieren en la agricultura, o por el fuerte consumo de alimentos de que depende la fuerza de trabajo para su reproducción, esta desvalorización del trabajo agrícola repercute en el resto de la economía, a través del siguiente mecanismo: reduciendo el valor de este insumo e incrementando (dada la tasa de ganancia percuada) la relación precio de producción-valor en el resto de las ramas.

El Cuadro N° 4 muestra el resultado de una hipótesis de cálculo que hemos hecho para 1970. Se hace el supuesto de una caída en 10% del valor bruto de la producción de la rama considerada y se calcula su repercusión en la tasa media global del sistema. Es importante destacar que en una época avanzada del proceso de industrialización mexicano (1970), los movimientos en el sector agrícola repercuten en una mayor baja en la tasa de ganancia media global y por tanto, se

Cuadro No. 4

Sensibilidad de la tasa de ganancia
1970

Si el valor bruto de la producción cayese en un 10% en las siguientes ramas		La tasa media de ganancia sería de	% de caída en relación al dato original del año
Agricultura, ganadería y pesca	(1)	49.77%	5.85%
Petróleo y petroquímica	(2)	51.36%	2.84%
Alimentos y textiles	(3)	49.94%	5.52%
Industria tradicional y química	(4)	51.76%	2.08%
Bienes de consumo durable	(5)	51.71%	2.18%
Vehículos y equipo de transporte	(6)	52.77%	0.17%
Electricidad y comunicaciones	(7)	52.15%	1.34%
Minería, construcción y servicios	(8)	52.38%	.91%

Notas: Suponiendo que el valor bruto de la producción cae un 10% en cada una de las ramas consideradas.

La tasa media de ganancia para 1970 es de 52.

puede decir que son los que más contribuyen a determinar la tasa de ganancia global.

Las causas de este hecho son a nuestro juicio, las siguientes: a) los productos agrícolas son una parte fundamental en la norma de consumo del sector trabajador; cualquier variación en su producción, afecta la participación de los trabajadores en la producción y por esa vía, al resto de la economía; b) los productos agrícolas son un insumo importante de la economía, en particular de la rama productora de bienes de consumo no durable que, como se aprecia en el Cuadro N° 4, es la segunda en importancia en cuanto a la sensibilidad de la tasa de ganancia.

La sensibilidad de la tasa de ganancia que presentamos es muestra de que el conjunto de transferencias de valor que se realizan a partir de la agricultura es fundamental para la

reproducción total del sistema.

2) La Electricidad y los Transportes (ramas 14 y 15) son ramas que también transfieren valor, pero por causas diferentes a las anteriores. La electricidad es una industria estatal. En los transportes, una parte importante corresponde a los ferrocarriles que también son estatales.

En términos de precios de producción, la hipótesis principal por la cual se presentan como ramas que transfieren valor, es su baja composición orgánica del capital. Su baja relación precio de producción-valor, proviene también de su relativamente baja tasa de plusvalía.

Es muy probable que a muchos parezca sorprendente que este tipo de industrias se presenten en nuestra cuantificación con una composición orgánica del capital relativamente baja. Podemos adelantar algunos puntos que intenten explicar este hecho.

a) En nuestro trabajo sólo se considera el capital constante producido nacionalmente y de éste, sólo el circulante. Sin embargo una parte muy fuerte del capital que usan estas industrias proviene del exterior.

Este hecho tiene una doble interpretación. De un lado provoca un sesgo relativo de nuestros resultados, tal sesgo no cambia sensiblemente los resultados puesto que desde el punto de vista global, la importación se paga con el excedente de la producción interna. Del otro, nos encontramos frente a un hecho de doble evaluación social del capital constante. Nos referimos a la evaluación social que proviene del proceso reproductivo y a la que proviene de la comercialización de los títulos de propiedad y de las oposiciones que se originan (Esta última evaluación la analizaremos en el Capítulo IV).

b) Las ramas de electricidad y transporte consumen una parte importante de energía, cuyos costos están subvaluados por el subsidio que el gobierno otorga a través de los bajos precios de PEMEX.¹¹ Otro de sus insumos importantes

¹¹ En promedio y a la tasa de cambio actual, los precios internos en México son, por ejemplo, 10 veces más bajos que los precios de petróleo y sus derivados en Francia.

proviene de la construcción, que transfiere valor. Por tanto, su capital constante circulante, se encuentra subvaluado (recuérdese que trabajamos a costo de reposición social, de aquí que los subsidios gubernamentales influyan en este aspecto).

c) El nivel medio de salarios que se paga en estas ramas, es mayor que en las ramas agrícolas o de la construcción. Ello contribuye a que el capital variable sea relativamente mayor.

Las dos primeras causas hacen bajar a "c"; la tercera eleva "v", lo que implica una baja relativa en la composición orgánica del capital (c/v). En esas condiciones resulta comprensible que de estas dos ramas se transfiera valor al resto de la economía.

3) La Construcción y los Servicios (ramas Nos. 13 y 16) también trasladan valor, aunque tienen una estructura diferente a la arriba mencionada. Estas ramas contienen un gran abanico de salarios.

En la rama de la construcción se nota la disparidad de salarios cuando se trata por ejemplo, de la autoconstrucción, en donde los maestros albañiles juegan un papel importante como encargados de obras y son mal pagados. Lo mismo sucede en la rama de servicios, en donde existe una abundante mano de obra que malvaloriza su fuerza de trabajo en el mercado, para medio sobrevivir.

Hay elementos en ambas ramas que determinan el papel que ellas juegan. Estos son los siguientes: su tasa de plusvalía es relativamente baja; el capital constante que utilizan es de origen nacional, pero su dimensión es relativamente pequeña; cuentan con una abundante fuerza de trabajo; y su composición orgánica es baja. Aún en la hipótesis de la tasa media de ganancia, estas ramas transfieren valor (ver tercer juego de cuadros). Si se observa que las tasas de ganancia de mercado son también inferiores a la media, se concluye que en términos del mercado real su transferencia de valor es mayor que cuando ésta se mide en términos de precios de producción.

Veamos ahora el subsector formado por las ramas que re-

ciben valor. A partir del primer juego de cuadros se observa que las principales ramas receptoras de valor son: los productos alimenticios, (rama N° 5), la industria textil (rama N° 6), la industria química (rama N° 8) y las otras industrias tradicionales (rama N° 7).

Este conjunto de ramas de la producción, son las que en muchas teorías del desarrollo económico se les conoce como industrias tradicionales con la excepción de la industria química.

Tales teorías señalan que las ramas que crecen más rápidamente son las que producen bienes de consumo durable, ramas dinámicas, por ser ellas las que supuestamente determinan la formación global del proceso de acumulación del capital industrial. Las tradicionales serían por el contrario, aquellas que se forman en una vieja época de acumulación y que, en la época actual (sin duda alguna el periodo que tratamos en este estudio) crecen lentamente y son arrastradas por las primeras.

El caso es que nuestros resultados señalan transferencias que siguen caminos ampliamente discordantes de los señalados por esas teorías. Las llamadas industrias tradicionales son las que más reciben valor del resto de la economía; en cambio, las llamadas dinámicas, tienen un papel variable en cuanto a la transferencia de valor.

En realidad, como veremos en el Capítulo V de este libro esas teorías no son falsas; por el contrario, se presentan incluso necesarias para el estudio del proceso de acumulación mexicano. Sin embargo, hay que reformular de manera importante los términos de su elaboración y presentación. Es conveniente tener presente desde ahora este problema que consideramos es importante.

Veamos el caso de las tres primeras ramas que en la literatura se les conoce como industrias tradicionales. Estas industrias tienen una alta relación precios de producción-valor. Lo que muestra que ellas son las principales beneficiarias de las transferencias de valor de las que ya se habló en la sección precedente.

Estas ramas constituyen un eje central en la estructura de

la industria mexicana. Dos son las causas de tal hecho.

a) Cuentan con una parte muy importante del valor bruto de la producción con respecto a las ramas consideradas. En 1950 representaron el 34% del valor bruto de la producción global. A pesar de tener un relativo crecimiento lento (en relación a las llamadas dinámicas) en 1975 representaban el 31% del valor bruto de la producción. Es decir, que en 25 años de acumulación, basada esta última en el dinamismo de las ramas de bienes de consumo durables, sólo cambian en tres puntos la importancia relativa de las llamadas tradicionales.

b) Son las industrias más articuladas con el resto de las ramas productivas. No sólo lo demuestra un análisis de la matriz de insumo-producto, sino también el hecho de que estas ramas cuenten con una alta composición orgánica del capital, lo que implica una capitalización basada en mayor medida en procesos internos, en relación con otras ramas.

Esto quiere decir que estas ramas se encuentran en el centro del proceso de formación del valor, de precios de producción y de su validación social.

Una tendencia muy generalizada entre los que hacen el estudio del proceso de industrialización en países como el nuestro, consiste en acentuar la importancia que tienen las ramas que crecen más rápidamente y las que se encuentran más ligadas al ciclo del capital internacional.

Nuestros resultados implican, en contraposición a estos análisis, que el proceso de formación interna y de su totalidad social es fundamental. Naturalmente que no se dejan de lado ni tasas de crecimiento ni ciclo del capital internacional. Solamente que las tasas de crecimiento se ponen en función de la estructura global y el ciclo del capital internacional se estudia a través del proceso de validación interna del trabajo abstracto.

Pasemos finalmente a estudiar el subsector formado por las ramas que transfieren y reciben valor alternativamente, que en este caso son: la minería (rama N° 3), la industria metálica (rama N° 9), la construcción y reparación de aparatos eléctricos (rama N° 10), la industria manufacturera

diversa (rama N° 12), y la referente a equipo de transporte y vehículos (rama N° 11).

La industria de bienes de consumo durable y de bienes intermedios son especiales, pues en general son ramas que juegan el doble papel de recibir y de enviar valor a otras. Son las ramas que generalmente tienden a crecer más rápidamente que las demás y en donde la inversión de las empresas transnacionales es mucho más fuerte, salvo el caso de la industria metálica que en los últimos años ha tenido una fuerte participación estatal.

Se puede enunciar por el momento una tesis que se desarrollará en el Capítulo V y que se refiere a que estas ramas, por la fuerte presencia de capital extranjero que tienen, cuentan además con una tecnología más desarrollada que la media nacional existente. Esta ventajosa situación les permite tener una alta tasa de ganancia y al mismo tiempo les permite trasladar valor hacia otras ramas, sin que su situación se vea comprometida. Usan un capital que muchas veces está desvalorizado en su país de origen, pero que tiene condiciones de nueva validez social en términos mexicanos. Finalmente, a medida que participan crecientemente en el mercado mexicano, tienden a revertir la situación y a ser receptoras de valor.

Para que la tesis que aquí se sostiene tenga validez, es necesario explicar el proceso de acumulación mexicano y la crisis de 1976 partiendo de algunos resultados de esta investigación.

Estos resultados son: El valor como totalidad. La desvalorización social del trabajo agrícola, de servicios y de la construcción. La importancia central de las ramas alimenticia, textil y tradicional en general, su condición de receptoras de valor global. La transferencia de valor de las empresas gubernamentales al resto de la economía. El crecimiento más rápido que la tasa media, de las ramas de producción que juegan un papel alternativo en cuanto receptoras o trasladadoras de valor.

Todo esto implica reubicar el análisis que generalmente se hace de las ramas que producen bienes de consumo du-

rable. Implica también estudiar el papel que juega el Estado en este proceso de validación social del trabajo asalariado y abstracto y ubicar la importancia que tiene la presencia de una amplia gama de salarios en el proceso productivo.

Sólo nos queda subrayar un hecho que aparece en el proceso de transferencia de valor y al que le hemos dado importancia desde que presentamos nuestra selección de operadores teóricos, y es el que se refiere a la doble socialidad.

Habíamos supuesto la presencia de al menos una doble relación social, es decir la que se determina monetariamente y que se traduce por una relación salarial y la socialidad determinada por el trabajo. Ambas socialidades son diferentes y en muchas ocasiones se oponen y tiran en dirección contraria.

Este hecho se ve claramente en la práctica. Hicimos una contabilidad en tiempo de trabajo a fin de estimar la cantidad de trabajo que se necesita para producir un peso por rama de la producción. Dado que las estadísticas con las que contamos no son muy fiables,¹² la contabilidad en tiempo de trabajo la hicimos de doble manera: la primera, por el número de asalariados y la segunda, por la cantidad de población económicamente activa remunerada en cada rama.

La diferencia entre ambos indicadores es que para la población económicamente activa remunerada, además de los asalariados, toma en cuenta el personal ocupado y que no está asalariado: familiares próximos, que en México suelen ser numerosos, patrones de pequeñas empresas y los ejidatarios en el campo. Esta segunda estadística es más confiable que la primera.

Con estas hipótesis realizamos el cálculo en términos de cantidad de población que trabaja para los años de 1970 y 1975. El método de cálculo es similar al que llevamos a cabo a partir de los salarios. Calculamos también, los cuadros de transferencia de valor. Pero esta vez nuestro cálculo lo hicimos reagrupando las ramas en 8 de ellas. (Ver apéndice metodológico).

¹² Ver apéndice metodológico.

Los resultados se encuentran en el juego de cuadros N° 5. Lo primero que salta a la vista es que en la mayoría de los casos donde la relación de transferencia en términos de salario es positiva, es de signo negativo en términos de trabajo (en sus dos versiones: número de asalariados y población económicamente activa remunerada).

Como hablamos de relaciones sociales dominadas por el dinero, las transferencias de valor efectivas son las que se dan por la relación salarial. El hecho es que, en las ramas de alimentos y textiles, tradicional y química, bienes de consumo durable, vehículos y equipo de transporte y minería, construcción y servicios, las transferencias en términos de trabajo son en general, de signo contrario a las que se realizan en términos de salario.

Las ramas de alimento y textiles, tradicional y química que acabamos de clasificar como receptoras de valor, transferirían valor, si éste se midiese en trabajo. Y viceversa, los bienes de consumo durable y vehículos y equipo de transporte serían receptores.

El origen de estas oposiciones son las enormes diferencias de remuneraciones y salarios entre rama y rama. Ahora bien, si sólo hubiese la socialidad por el dinero, la relación salarial implicaría la presencia de un elemento separado que debe ser único, como ya lo vimos cuando presentamos a C. Benetti y J. Cartelier.

La práctica presenta la multiplicidad de relaciones salariales, de ahí que nos encontremos con la presencia de otra socialidad diferente y en muchos casos en sentido opuesto a la primera. A esta socialidad la hemos llamado socialidad por el trabajo.

La doble socialidad no sólo salta a la vista por el análisis de las transferencias, sino también por la tasa de ganancia. Hicimos un cálculo simple. Supusimos que en 1970 toda la población económicamente activa remunerada que se encontraba en el campo, ganaba 10 mil pesos anuales, que es un poco menos del salario mínimo reconocido para esa época en el campo. Aunque esta supuesta cantidad es superior a los ingresos que los campesinos obtuvieron en la fecha men-

Cuadro No. 5

Valores y precios de producción por rama de actividad

Ramas	Salarios directos e indirectos necesarios para producir un peso (valores)				precios de producción				
	1950	1960	1970	1975	1950	1960	1970	1975	
Agricultura y ganadería	(1)	.119	.217	.289	.257	.354	.512	.642	.603
Silvicultura y pesca	(2)	.191	.208	.373	.349	.503	.455	.824	.805
Minería	(3)	.428	.298	.347	.386	1.069	.841	.718	.845
Petróleo y petroquímica	(4)	.263	.245	.498	.414	.711	.696	1.306	.827
Productos alimenticios	(5)	.182	.233	.194	.144	.731	.735	.856	.854
Industria textil	(6)	.249	.314	.285	.312	.855	.828	.879	1.006
Otras industrias tradicionales	(7)	.206	.242	.368	.351	.676	.639	.860	.922
Industria química	(8)	.202	.226	.252	.255	.654	.616	.818	.826
Industria metálica	(9)	.249	.296	.404	.416	.764	.919	1.005	.961
Construcción y reposición de aparatos eléctricos	(10)	.222	.287	.291	.309	.737	.801	.804	.941
Equipo de transporte y vehículos	(11)	.165	.213	.224	.247	.472	.532	.751	.854
Industria manufacturera diversa	(12)	.272	.317	.285	.288	.839	.845	.780	.835
Construcción	(13)	.358	.375	.298	.320	1.10	.962	1.088	1.133
Electricidad	(14)	.350	.410	.364	.494	.962	.870	.828	1.026
Comunicaciones y transportes	(15)	.389	.456	.395	.388	.994	.945	.853	.788
Servicios	(16)	.491	.345	.407	.414	1.050	.631	.729	.755

Notas: Para el año 1950 la rama (15) representa: Transportes, comunicaciones y servicios; y la rama (13) representa para el año 1970 Construcción, comunicaciones y transportes.

Juego de cuadros No. 5

Transferencias de valor medidas en unidades de salario y en unidades de trabajo
1970

	En unidades de salario								En unidades de cantidad de trabajo (número de asalariados)								En unidades de cantidad de trabajo (población activa)							
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Agricultura, Ganadería y pesca	(1)	-	-	-	-	-	-	-	(1)	-	+	+	+	+	+	+	(1)	+	+	+	+	+	+	+
Petróleo y petroquímica	(2)	+	-	+	+	+	+	+	(2)	+	+	+	+	+	+	+	(2)	+	+	+	+	+	+	+
Alimentos y textiles	(3)	+	+	+	+	+	+	+	(3)	+	-	-	-	-	-	(3)	+	-	-	-	-	-	-	
Industria tradicional y química	(4)	+	-	-	+	+	+	+	(4)	+	+	+	+	+	+	(4)	+	+	+	+	+	+	+	
Bienes de consumo durables	(5)	+	-	-	-	+	+	+	(5)	+	+	+	+	+	(5)	+	+	+	+	+	+	+		
Vehículos y equipo de transporte,	(6)	+	+	+	+	+	+	+	(6)	+	+	+	+	+	(6)	+	+	+	+	+	+	+		
Electricidad y comunicaciones	(7)	+	-	-	-	+	+	+	(7)	+	+	+	+	+	(7)	+	+	+	+	+	+	+		
Minería, construcción y servicios	(8)	+	-	-	-	+	+	+	(8)	+	-	-	-	-	(8)	+	-	-	-	-	-	-		

cionada, no eliminaría su situación de miseria.

Los resultados impresionan. La tasa de ganancia normal fue de 52.86%, por el hecho de haber supuesto y calculado con la cifra de 10 mil pesos de salarios al campesino, la tasa de ganancia cae al 26.95%, es decir que tiene una caída del 96%.

Esto implica al menos dos cosas: 1) que la reproducción del campesino se logra por la presencia de una socialidad no ligada a la relación salarial; 2) que si el sistema se basase exclusivamente en la relación salarial, ésta tenderá a una relativa unicidad y la reproducción en su conjunto sería imposible.

Como se verá más adelante el 52.86% implica incluso, una tasa de ganancia sensiblemente menor a la que se había logrado antes de 1970 y el inicio de problemas de reproducción que desembocarán en la crisis que se manifiesta en septiembre de 1976.

a3) La tasa de ganancia

Como ya hemos visto, los precios de producción se encuentran íntimamente asociados en teoría a la tasa de ganancia media. Señalamos también, que hoy día no hay una solución adecuada que especifique el mecanismo económico que hace que la tasa de ganancia de mercado tienda hacia la tasa de ganancia media general. Veamos ahora algunos elementos que resultan del cálculo de la tasa de ganancia media para el caso de México.

Los resultados obtenidos se encuentran en el Cuadro N° 6. El primer aspecto a resaltar es que los datos no conducen a confirmar la llamada ley de tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

Cierto es que en el período que estudiamos, la tasa de ganancia pasa de 102% en 1950 a 69 por ciento en 1975, sin embargo: a) los resultados obtenidos sólo implican el resultado de una fotografía del proceso económico en un momento dado, no dicen nada de lo que sucede en el lapso que transcurre entre dato y dato; b) entre 1970 y 1975 se opera

Cuadro No. 6
Tasa media de ganancia

Años	Tasa media de ganancia %
1950	102.9
1960	71.51
1970	65.85
1975	69.90

una recuperación de la tasa de ganancia; c) aunque no tenemos las cifras de una matriz ulterior a 1975, un conjunto de indicadores¹³ conduce a pensar que después del periodo agudo de crisis entre 1976 y 1977, la tasa de ganancia global ha crecido considerablemente.*

Creemos que ni teórica ni prácticamente es significativa la ley de la caída de la tasa de ganancia. Por el contrario, es mucho más interesante estudiar los determinantes de la tasa de ganancia y observar su comportamiento en un periodo determinado. Así habrá periodos históricos en los cuales la tasa de ganancia tenderá a la caída y otros en donde tenderá al alza. Creemos que es fundamental conocer la diferencia estructural entre ese tipo de periodos.

En el caso concreto mexicano creemos que la tasa media de ganancia que hemos calculado, se encuentra determinada por:

1) La tasa de plusvalía. En general ésta depende del nivel de productividad y del nivel de salarios pagados (relación salarial). El nivel de productividad es el resultado de un proceso social y no la mera consecuencia de un fenómeno técnico. Naturalmente que la técnica también cuenta, pero ésta está configurada y validada por un proceso social. Por ejemplo,

¹³ Nivel de salarios, ganancias obtenidas en el sector bancario, tasa de ganancia de las empresas que se cotizan en la bolsa de valores, evolución de precios, volumen del excedente global cuantificado en las cuentas nacionales.

* Con la crisis de 1982 la tasa de ganancia cayó nuevamente.

la política de precios gubernamental, como precisaremos más adelante, es un factor que por sí solo cambia la "productividad" de muchas de las ramas en cuestión. Ciertamente es que cuando se calcula la tasa de ganancia media, ésta es relativamente independiente de la política gubernamental,¹⁴ pero aún así esta cifra es un resultado social puesto que supone la hipótesis de la igualación de las tasas de ganancia.

En el apéndice estadístico se pueden ver los cuadros que muestran el monto en dinero de la producción directa e indirecta por trabajador. Esta cifra no sólo es el resultado del conjunto social de interrelaciones industriales, sino que también es un reflejo del conjunto de procesos sociales que se dan en el ciclo del capital.

La tasa de plusvalía también está determinada por la relación salarial. Para el caso mexicano queremos recalcar dos aspectos que nos parecen muy importantes. El primero se refiere a la presencia de una diversidad estructural de salarios. El Cuadro N° 7, muestra que en 1975 la remuneración media anual por persona ocupada varía en 205 veces de un punto a otro.

También se puede ver en el apéndice estadístico, que la producción de un millón de pesos en 1970 o 1975 requiere de un número sensiblemente distinto de trabajadores según la rama que se trate. En 1975 se requerían 4.65 de población económicamente activa para producir un millón de pesos en el petróleo y 39.7 en la agricultura.

Este dato contrasta notablemente con lo que sucede en un país desarrollado. En un cálculo similar hecho en Francia, se concluye que: "En la Francia de 1971, para fabricar y poner en el mercado un valor dado de un producto cualquiera que sea, hace falta el mismo número de trabajadores" (Baudelot, Establet, Toiser, 1979, p. 28).

El segundo aspecto se refiere a que el patrón de consumo de los trabajadores es fundamental en la determinación de

¹⁴ Salvo en lo que se refiere a la administración de la fuerza de trabajo, que influye en el nivel de salarios, en la norma de consumo y por tanto, en la tasa de plusvalía y la tasa de ganancia.

la tasa de plusvalía. A través de él se establece la relación entre el salario pagado en una rama y el resto del proceso productivo. En términos generales, esta norma de consumo sigue requiriendo fuertes proporciones de la agricultura y de lo producido por las llamadas ramas tradicionales.

Sin embargo, es importante señalar que aunque pequeño, el consumo que se hace de bienes de consumo durable, tiene cierta importancia para el mercado de estas ramas; importancia que tiende a ser creciente en el tiempo y que aumenta en las capas mejor remuneradas del sector asalariado.

La norma de consumo de los asalariados es un factor que determina que, a nivel de la plusvalía global, la "productividad" de la agricultura, la industria alimentaria y textil, resulte fundamental.

2) La composición orgánica del capital. De acuerdo a la teoría, la composición orgánica de capital es fundamental en la determinación de la tasa de ganancia. Este hecho se ve confirmado por los datos.

Además, de acuerdo a la teoría, cuando la composición orgánica de capital de una rama es elevada, ésta debe recibir valor de las otras y viceversa. Es interesante señalar que este aspecto se cumple en nuestros cálculos y que además es válido, tanto cuando se calcula la composición orgánica en términos de valor, como cuando se hace en términos de precios de producción.

En cuanto a la relación entre la tasa de ganancia media y la tasa de ganancia del mercado, ya hemos señalado que desde el punto de vista teórico poco podemos decir. Ahora agregamos, que es poco lo que podemos decir en términos prácticos.

El Cuadro N° 7, nos muestra una diversidad muy grande de tasas de ganancia de mercado. En este caso se presentan ciertas tendencias similares a los resultados de nuestros cálculos en los que se obtiene la tasa de ganancia media. La tasa de ganancia tiene una evolución en la que se refleja una baja en general en el periodo, con un repunte interno entre 1970 y 1975. Y aunque nuestro cálculo presenta una fuerte caída

en la ganancia media entre 1960 y 1970, ésta muestra una pequeña recuperación entre 1970 y 1975, lo mismo lo que sucede con la tasa de ganancia de mercado.

Todo lo que podemos señalar es que tomando en cuenta nuestra selección teórica, la tasa de ganancia media que surge del sistema productivo que va a determinar la ganancia global, se debe considerar que ésta última se va a dividir entre los sectores propiamente productivos y aquellos que implican un trabajo no productivo, pero necesario para la reproducción del ciclo del capital. Esta hipótesis es operativa en el caso concreto y permite dilucidar algunos aspectos interesantes del mismo como veremos en el capítulo siguiente.

Por otra parte, si se observa el Cuadro N° 2 que presenta las tasas de ganancia de mercado que surgen directamente de las matrices, se observa que estas tasas de ganancia no contradicen, sino que acentúan las transferencias de valor de las que hemos hablado, ya que las tasas de mercado suelen ser más bajas que la media, cuando se les ha considerado como ramas que transfieren valor y viceversa.

Finalmente sólo queda señalar la sensibilidad de la tasa media de ganancia. Hicimos cálculos en los que se supuso una reducción del 10% en el valor bruto de la producción de cada una de las ramas, para ver los posibles resultados a nivel de la tasa de ganancia.

Estos resultados (ver Cuadro N° 4) concuerdan con el análisis que hemos hecho con anterioridad, es decir que: a) el sistema es muy sensible a las variaciones de la agricultura y de los bienes de consumo no duradero; b) es relativamente sensible a la rama de energéticos y a los otros sectores en los que el gobierno tiene una fuerte participación: electricidad y comunicaciones; c) es relativamente sensible a la rama productora de bienes de consumo durable; d) es casi insensible a lo que sucede en la industria automotriz.

Estos resultados se refieren al año de 1970, el cual representa la etapa avanzada del proceso de industrialización mexicano.

B) El análisis regional y la renta de la tierra. El caso del estado de Jalisco.*

Hasta aquí sólo hemos dado una visión global del proceso de formación del valor y precios de producción, pero es necesario complementar este análisis a través de un estudio regional. El hecho nacional no sólo es el resultado de una estructura de relaciones entre ramas y sectores productivos, sino que también es el resultado de lo que sucede en un territorio determinado formado de diversos elementos regionales. Si los precios de producción y las relaciones que hemos estudiado únicamente tuviesen significación para el análisis nacional, sufrirían de una carencia importante y quizá fundamental.

El análisis regional que presentaremos someramente, tiene un objetivo de tipo general y tres objetivos particulares. El objetivo general consiste en constatar si la selección teórica que hemos formulado y la metodología de análisis práctico que hemos llevado a cabo, tienen validez para el análisis regional.

Los objetivos específicos consisten en: a) el estudio de las determinaciones del valor y los precios de producción en una región y las relaciones de transferencia de valor que se establecen entre lo regional y lo nacional; b) la búsqueda de más elementos que ayuden a comprender los determinantes de la tasa de ganancia; c) la necesidad de pasar por el análisis regional en el estudio de la renta diferencial de la tierra.

La región que hemos seleccionado corresponde al estado de Jalisco que se ubica en la parte centro occidental del país. No todas las causas que nos condujeron a esta selección corresponden a criterios académicos, ya que también contaron las facilidades de trabajo que encontramos.

Desde el punto de vista académico su selección se debió a que en esta región se encuentra la ciudad de Guadalajara que es la segunda en importancia en el país por su número de

* Esta parte del estudio se basó en una investigación de campo realizada en dos etapas: la primera de cuatro meses, en 1977; y la segunda, de cinco meses, en 1979.

habitantes, cuenta con una importante industria, aunque no constituya una gran centro de concentración industrial. Hay además una importante relación local entre la agricultura y la industria que era fundamental para el estudio de la formación de la renta diferencial de la tierra. El estado de Jalisco, a pesar de ser una región del país, cuenta también con subregiones diversas, en tal forma que podría representar ese mosaico de la diversidad que constituye México.

Si hubiese que caracterizar en dos palabras a esta región, se podría decir que es agrícola-ganadera y comercial, en la que se cuenta con una importante participación de ciertos sectores industriales.

Hemos considerado cinco subregiones del Estado, ellas son: el Norte, los Altos, el Centro, la Costa y el Sur. Posteriormente presentaremos una breve descripción de ellas, por el momento basta decir que entre ellas se presentan importantes diferencias.

La industria se concentra fundamentalmente en la ciudad de Guadalajara (subregión Centro), aunque se observa una importante, pero dispersa industria en las zonas rurales, formada por: producción de azúcar, industrialización de la leche, producción de alimentos concentrados para el ganado, producción de cal y cemento y diversos talleres de abastecimiento a la industria de la construcción y reparación de automóviles, camiones, tractores y aparatos del hogar.

La diversidad subregional es enorme y va desde la sierra habitada por los indígenas huicholes en la subregión norte, hasta la moderna y mecanizada agricultura de la caña de azúcar y la ganadería lechera intensiva (subregión Sur), pasando por la agricultura relativamente moderna y el maíz de la subregión Altos de Jalisco.

Las relaciones de producción son también muy diversas. Los huicholes viven y mantienen una sólida estructura comunitaria. En el resto el trabajo asalariado en el campo se ha generalizado, sin embargo se realiza en el interior de una fuerte estructura de relaciones familiares fundamentales.

Por ejemplo, las subregiones Altos y Sur,¹⁵ cuentan con una emigración muy fuerte de trabajo temporal hacia los Estados Unidos de Norteamérica. Este trabajo no sólo se realiza y se contrata en base a una red de relaciones familiares, sino que, siendo en la mayoría de los casos ilegal, se burla a la policía norteamericana gracias a esta red de relaciones familiares.

Santa Marta, pequeño poblado de la subregión Sur, no solamente envía trabajo estacional a los Estados Unidos. En un barrio obrero de la ciudad de México (Santa Clara) los emigrados de ese poblado, siguen viviendo juntos y manteniendo relaciones. Esto es fundamental, puesto que el trabajo temporal no sólo es vital a la reproducción económica, sino que además se establecen mecanismos de emigración gracias a los cuales, la reproducción social de la localidad campesina se hace viable.

Además de lo anterior, existe también la mera relación salarial dominada y determinada por la sociedad del dinero.

Como ya se dijo, las relaciones sociales de producción son diversas. Una buena parte del trabajo textil se hace a domicilio, explotando la mano de obra femenina. Por un lado, la habilidad del obrero es requerida en multitud de procesos, y por otro, encontramos los sistemas modernos automatizados en los que el trabajador no es más que un simple apéndice de la máquina.

Para nuestro análisis regional trabajamos con cinco subregiones, pero la política económica del Estado que se aplica hoy día en la agricultura, se hace a partir de una división más detallada de 14 subregiones. Sin embargo, los microcosmos ecológicos y sociopolíticos son todavía más abundantes. Por ejemplo, en un estudio realizado por Curiel Gutiérrez (1977) se hace un índice de desarrollo econó-

¹⁵ Para la subregión de Los Altos contamos con buenos estudios antropológicos realizados: Espin y P. de Leonardo: *Economía y Sociedad en Los Altos de Jalisco* (1978). T. Martínez y L. Gándara: *Política y Sociedad en México: el caso de Los Altos de Jalisco* (1976) En la subregión Sur, nosotros mismos realizamos un estudio etnográfico del poblado de Santa Marta.

mico en base a 5 indicadores (superficie agrícola bajo riego, capitalización agrícola, participación del sector industrial en empleo y en valor y producto bruto por habitante). Los índices que resultan de 17 subzonas estudiadas, muestran una enorme variación entre cada una de las subzonas.

Podemos decir en síntesis, que la variedad estructural de microsistemas ecológicos, políticos, sociales y productivos que se presenta en el país, se repite también en la región del estado de Jalisco.

Desde un punto de vista industrial, las principales características del estado de Jalisco son a nuestro juicio, las siguientes:

1) Cuenta con una fuerte dependencia energética respecto a otras zonas. Hasta la fecha no hay producción de petróleo y solamente tiene algunas fuentes de energía eléctrica de origen hidráulico.

2) El grueso de su producción industrial (el 38% del valor bruto de la producción de todos los sectores productivos) proviene de lo que aquí hemos denominado industrias tradicionales y que constituyen las ramas alimenticia, textil y otras tradicionales.

Sobre este aspecto la región es importante para nuestro análisis ya que ésta se ha desarrollado a partir de estos sectores industriales, que en nuestra opinión, constituyen una de las bases fundamentales del sistema industrial mexicano.

3) Las ramas que tiene con rápido crecimiento (productos químicos, construcción de maquinaria, maquinaria y artículos eléctricos) son también algunas de las ramas que cuentan con rápido crecimiento en el sector nacional.

b1) Valores y precios de producción en una región

El paso al análisis regional, nos conduce a una interrogante que surge de inmediato ¿los valores y los precios de producción tienen algún sentido analítico en el caso de una región?

Desde nuestro punto de vista, la totalidad nacional mexicana es una totalidad estructurada de lo diverso, en la que concurren una amplia gama de elementos como son los sala-

Cuadro No. 7
Remuneraciones totales según el tamaño de la planta
1975

Hasta de 26	Estratificación a partir del valor bruto de la producción (000)	Tasa de ganancia (%)	Remuneración media anual por empleado	% de activos en el total	Número de empleados (%)	Valor agregado por empleado
	25	68.37	356	.001	.03	4 818
	100	134.27	3 759	.003	.04	15 601
101	500	136.62	12 405	.01	.06	31 764
501	1,500	106.51	21 917	.01	.04	43 598
1,501	3,000	91.45	28 286	.02	.04	52 793
2,001	5,000	96.27	31 732	.02	.04	59 081
5,001	10,000	88.51	35 836	.03	.07	67 891
10,001	20,000	81.81	39 563	.05	.08	76 095
20,001	35,000	74.73	43 835	.06	.08	88 764
35,001	50,000	77.98	48 877	.05	.05	99 108
50,001	75,000	68.81	50 200	.07	.07	104 623
75,001	100,000	71.38	52 922	.06	.05	115 666
100,001	150,000	64.70	57 156	.08	.06	126 901
más de 150,000		63.29	73 193	.55	.28	191 303
Promedio		69.73	46.376			107 049

Fuente: Censo industrial 1975; Resumen general, T. I. Secretaría de Programación y Presupuesto, México 1979.

Cuadro No. 8
JALISCO
Relación entre valores y precios de producción
1967

Ramas	Relaciones entre precios de producción y valores P.P/V.	Tasa de plusvalía T.P/V.	Composición orgánica de capital C/V
Agricultura y ganadería	(1) 2.13	3.22	.65
Siicultura y pesca	(2) 1.89	2.56	.42
Minería	(3) 1.72	1.71	.20
Petróleo, petroquímica y electricidad	(4) 1.71	2.13	.27
Productos alimenticios	(5) 2.48	5.45	1.59
Industria textil	(6) 2.32	2.58	.78
Otras industrias tradicionales	(7) 2.50	3.70	1.11
Industria química	(8) 2.78	6.00	1.55
Industria metálica	(9) 2.10	2.74	.74
Construcción y reposición de aparatos eléctricos	(10) 2.39	3.35	1.16
Vehículos y equipo de transporte	(11) 2.12	2.01	.70
Industria manufacturera diversa	(12) 2.34	2.94	.90
Construcción	(13) 2.60	4.11	2.01
Comunicaciones y transporte	(14) 2.08	5.49	.77
Servicios productivos	(15) 2.14	3.81	.608

rios, relaciones sociales de producción, diferentes ecosistemas, estructuras socioeconómicas diversas, etc.

Si bien es cierto que hay una cierta unidad nacional desde el punto de vista cultural, también en este dominio encontramos diferencias significativas que van desde las culturas indígenas hasta las formaciones culturales ciudadanas impregnadas de procesos de comunicación dominados por las firmas transnacionales, pasando por los grupos campesinos en donde el sincretismo cultural es importante.

Nuestro punto de vista, que desarrollamos en parte en este trabajo, es que el proceso nacional sólo se comprende a través de una compleja estructura de relaciones en el seno de esta totalidad.

Ya hemos visto que la tasa de ganancia que se formaba a nivel nacional, estaba determinada fuertemente por los salarios e ingresos de miseria que prevalecen en el campo. Pero los salarios en el campo también son diversos y sus variaciones de región a región tienen importancia significativa, tanto para determinar la formación de tasa de ganancia y renta de la tierra diferencial, cuanto para determinar las condiciones de industrialización en la propia región.

En una región determinada existen relaciones sociales, salariales, técnicas y políticas que conducen a determinar una magnitud del excedente económico, o más bien, como lo especifican C. Benetti y J. Cartelier a una determinada dificultad de producción, a la que hemos llamado tasa de ganancia media, cuando se determina a partir de relaciones monetarias.

Ahora bien, las relaciones monetarias fundamentales no surgen en el seno de la región, sino que provienen del contexto nacional en donde priva una sola moneda y dada la ausencia de restricciones cambiarias, se tiende a establecer un solo sistema de precios.

De aquí se desprende una oposición importante que es la que intentamos estudiar, es decir, si la dificultad de producción y lo que nosotros llamamos tasa de ganancia tienden a determinarse a nivel regional, la socialidad por el dinero proviene del nivel nacional; de ahí que encontremos movimientos de valor entre la región y el aspecto nacional y los

que se dan además en el interior mismo de la región.

Lo que estudiamos en la sección anterior de este capítulo como caso nacional, no es sino un promedio del resultado de una red de interrelaciones entre empresas, ramas y regiones.

Para estudiar el caso del estado de Jalisco, realizamos cálculos similares a los que hicimos para el país en su conjunto.¹⁶ En general, el significado de cada una de las variables es el mismo, sin embargo, es importante hacer las siguientes precisiones:

1) El valor, que en nuestros cálculos se expresa por la cantidad de salarios directos e indirectos necesarios para producir un peso en cada una de las ramas consideradas, tiene el mismo significado para el caso nacional y regional, simplemente que para este último, mide lo que las empresas localizadas en la región requieren para producir un peso.

Como la unidad de medida monetaria es la misma, los resultados regionales son perfectamente comparables con los nacionales. Lo mismo sucede con los precios de producción, simplemente que ahora son los que corresponden a las empresas de una región.

2) La norma de consumo del sector trabajador no es la misma, la que se usa para Jalisco la hemos calculado en función de encuestas regionales.¹⁷ Las principales diferencias entre la norma de consumo regional y la nacional, serían las siguientes: a) el consumo de productos agrícolas por cada peso gastado por el trabajador, es menor en la región que en el conjunto; b) los consumos provenientes de la industria alimenticia y textil son más altos en la región; el consumo de los bienes de consumo durable mantiene una estructura similar a la nacional, y en general bajo.

Esta estructura corresponde a la que habría de esperarse en cualquier región de nivel de ingreso medio alto como es la que estudiamos. A nivel nacional, la presencia de una gran masa de campesinos miserables y de niveles de miseria más

¹⁶ Del mismo modo que partimos de la matriz de insumo-producto nacional, lo hicimos de la matriz calculada para el caso del estado de Jalisco. Los mecanismos de cálculo específicos se presentan en el apéndice metodológico.

¹⁷ Ver apéndice metodológico.

Cuadro No. 9
JALISCO
Transferencias de valor entre las ramas de producción
1967

Ramas	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)
Agricultura y ganadería	(1)	+	+	+	-	-	-	-	+	~	+	-	-	+	-
Silvicultura y pesca	(2)	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Minería	(3)	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Petróleo, petroquímica y electricidad	(4)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Productos alimenticios	(5)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Industria textil	(6)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Otras industrias tradicionales	(7)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Industria química	(8)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Industria metálica	(9)	-	+	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Construcción y reposición de aparatos eléctricos	(10)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Vehículos y equipos de transporte	(11)	-	+	+	+	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-
Industria manufacturera diversa	(12)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Construcción	(13)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Comunicaciones y transporte	(14)	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Servicios productivos	(15)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

(*) La lectura de estos cuadros debe hacerse por líneas horizontales y no por columnas
 (-) = transfiere valor
 (+) = recibe valor

elevados en otros sectores de trabajadores, conducen a que sea mayor el gasto proporcional en alimentos básicos.

3) Al igual que en el caso nacional, se consideraron las relaciones intersectoriales sólo que en términos de lo producido y comercializado en la región y se supuso que las compras hechas a otros sectores regionales de la nación o al extranjero se hacían a partir del dinero proveniente del excedente generado localmente.

Hechas las precisiones, pasemos a examinar ahora las relaciones entre ramas, tal y como se dan en el interior de la región, para luego pasar a estudiar la relación entre la región y la nación.

Señalemos, por principio de cuentas, que la tasa de ganancia media que se obtuvo en el interior de la región fue de 44.43% y que corresponde al año de 1967, concuerda con lo que habría que esperarse dado el nivel de desarrollo relativo que tiene la región.

En efecto, la tasa media de ganancia nacional de 1970 es un poco superior (52.86%). Pero si la tasa de ganancia nacional es más alta, esto proviene de que ella es más elevada en las regiones de más fuerte concentración industrial (Monterrey, Distrito Federal, estado de México, Puebla), del excedente económico generado por el petróleo (ausente en Jalisco) y de la agricultura de alto desarrollo (Valle del Yaqui en Sinaloa, Bajo Río Bravo, etc.) ya que el sector agrícola de Jalisco, si bien es más desarrollado que en una buena parte del país, aún está lejos de alcanzar los niveles de los polos desarrollados agrícolas principales.

La tasa de ganancia corresponde pues a un desarrollo industrial medio, basado en la industria de bienes de consumo no durable, que es justamente el nivel y el tipo de desarrollo industrial que se encuentra en la región.

Pasemos ahora al cuadro N° 9 que muestra las transferencias entre ramas en el interior del estado de Jalisco. La estructura de transferencias de valor corresponde nuevamente a la estructura industrial descrita nacionalmente. Las principales ramas receptoras de valor son aquellas en las que se basa la estructura industrial. En efecto, los productos

alimenticios, la industria textil, las otras industrias tradicionales y la industria química, son las ramas que reciben valor y al mismo tiempo son las principales de la región.

El sector agrícola y ganadero, que como ya vimos es muy importante, transfiere valor hacia casi todas las demás ramas, con excepción de la silvicultura, pesca y minería (que tienen poca importancia regional) y de la electricidad que es importante, pero que está controlada por el aparato estatal.

Nuevamente se confirma el papel de la agricultura como soporte del sector industrial. En el caso de Jalisco este hecho es vital, como lo veremos en la sección siguiente cuando estudiemos la renta de la tierra.

Lo que sucede en las otras industrias no es vital, ya que tienen poca significación en el contexto global de la región. Salvo el caso de la industria de la construcción que es importante y que se beneficia ampliamente de las transferencias de valor.

Aunque sea en forma somera, es necesario considerar la relación que existe entre la formación de valor y precios de producción en la región y la determinación de valor y precios de producción a nivel nacional. Esta relación no sólo constituye un elemento importante para la aplicación de nuestra selección teórica presentada en el capítulo anterior, sino que creemos que por sus resultados, también ofrece vías para futuros estudios sobre análisis regional.

Sinteticemos algunos de estos resultados.

a) Aunque la región de Jalisco se encuentra en la parte media superior de desarrollo del contexto nacional, su producto por habitante en 1970 fue de 21.4% más bajo que el promedio nacional.¹⁸ Esto se debe a que en México la industria está concentrada en la ciudad de México, y en Monterrey, en el estado de México y en Puebla. Todo lo que se encuentre fuera de estas zonas tiene niveles de ingreso y producción menores al promedio.¹⁹

Sin embargo, la ciudad de Guadalajara es la segunda

¹⁸ Fuente: Carlos Curiel Gutiérrez (1978), y Nacional Financiera (1977).

¹⁹ Esta situación está cambiando en la actualidad.

ciudad más importante del país y su industria, aunque de relativa importancia en relación a la nacional, es fundamental en toda la zona occidental del país. Además el inicio de su industrialización tiene raíces históricas, lo que la hace estar sólidamente implantada en el contexto regional.

Todo esto lo señalamos puesto que, como lo muestran los resultados de transferencia de valor regional, en casi todos los sectores, la región transfiere valor hacia el resto de la República.

En el año 1967 Jalisco era uno de los principales productores de maíz de la República, de ahí la importancia que tiene la transferencia de valor en la rama agrícola y ganadera. Este sector es así, muy importante en la determinación de la tasa de ganancia regional y nacional.

Las ramas industriales más desarrolladas en la región transfieren valor; ellas son la industria alimenticia, textil y otras tradicionales. Ellas reciben valor del interior del estado de Jalisco, pero a través de ellas el valor fluye hacia la nación.

Como las otras ramas no son importantes, no es significativo lo que especifica el signo de transferencias de valor. Además nuestros cálculos no captan adecuadamente lo relativo a la industria de la construcción.²⁰

Un caso especial lo constituye la rama de energéticos, que es de las pocas, a través de la cual, el estado de Jalisco recibe valor del resto del país. Se trata como ya dijimos, de industrias controladas por el gobierno y constituyen un subsidio a la industrialización regional.

b) La industria regional importante transfiere valor al resto del país. A este respecto conviene hacer algunas aclaraciones. En primer término, el hecho muestra transferencia de valor al resto del país y al mismo tiempo que estas ramas tienen una presencia sólida e incluso crecimiento. El hecho no es contradictorio, pues estas industrias se encuentran ubicadas en una región populosa que cuenta con un poder de compra relativamente alto con relación al resto

²⁰ Ver apéndice metodológico.

del país (salvo en las otras zonas de concentración ya señaladas). Existe por lo tanto, una ventaja de localización muy importante que compensa la diferencia en términos de la relación valor-precios de producción.

En segundo lugar, aunque la comparación que hacemos corresponde al año de 1967 para Jalisco y 1970 para el país (a pesar de lo cual creemos que la relación es válida), la tasa de ganancia regional es un poco más baja que la nacional, lo que corresponde a su nivel de industrialización.

Otro tanto sucede con la tasa de crecimiento del producto por habitante, entre 1960-1970 a precios corrientes, su crecimiento fue de 6.47% en Jalisco y de 8.5% en el país. Ese ritmo menor es el que se esperaría de una región que transfiriera valor al resto del país.

Desde el punto de vista de la migración sucede lo mismo, a pesar de la presencia de la ciudad de Guadalajara, de todas formas emigran del Estado una parte de sus habitantes. Así las conclusiones que surgen de nuestros cálculos en valor y en dinero son similares a lo que se deduce del análisis del movimiento migratorio.

En tercer lugar, las corrientes de fondos financieros también suelen ser negativas en la región. Un estudio al respecto señala: "La hipótesis central de este trabajo es que tanto a nivel nacional como en la región del occidente del país, existe una absorción del capital que parte de los centros más industrializados de las regiones menos industrializadas, de tal forma que los flujos de capital de las regiones más pobres causarán un "efecto drenaje" que tenderá a disminuir la inversión en esas regiones. En una hipótesis más específica, se plantea que Guadalajara es el principal centro receptor de fondos financieros del occidente del país, sin embargo... se ha convertido en un centro de intermediación financiera que fortalece y consolida el proceso concentrador de fondos dentro del sistema financiero del país" (Enrique Rojas Díaz, 1977, p. 5). Todos estos análisis conducen hacia el mismo resultado que hemos obtenido y tienden a reforzarlo.

b2) La formación de la renta diferencial de la tierra

En la breve presentación que hicimos en el Capítulo II, de la teoría de la renta diferencial de la tierra, señalamos que la diferencia de calidades de la tierra no se puede establecer a partir de criterios puramente físicos o de tipo agronómico; que la mayor o menor fertilidad dependía además, de otro tipo de factores tales como la distribución del ingreso, la posición relativa de la composición orgánica del capital del sector agrícola y del conjunto de relaciones de las ramas productivas. Al estudiar ahora la renta en un caso concreto, confirmamos completamente este tipo de análisis que habíamos realizado teóricamente.

Como ya dijimos, desde un punto de vista ecológico, Jalisco es una región sumamente variada y en especial en el aspecto agronómico cuyas fuertes diferencias se observan en la pendiente de las tierras, el tipo y profundidad de los suelos agrícolas, la precipitación pluvial, la disponibilidad de agua de superficie (ríos y lagunas) y subterránea, y la temperatura del medio ambiente.

Las técnicas agrícolas usadas cubren también una amplia gama. Los indígenas huicholes que habitan una parte de la Sierra Madre Occidental jalisciense, usan fundamentalmente la agricultura nómada de tumba-roza-quema que trabajan en las laderas, muchas veces de gran inclinación. En general el sistema de roza se localiza en todo el sector montañoso y es también practicado ampliamente por el campesino mestizo.

En el otro extremo de la escala tecnológica se encuentra el cultivo de la caña de azúcar, altamente tecnificado y mecanizado. Además de esto y sobre todo en la zona de los Altos de Jalisco se observa una ganadería lechera de tipo intensivo, la cual se alimenta de forraje verde producido bajo riego con los últimos adelantos tecnológicos, en donde se usan razas de ganado genéticamente seleccionadas, cuidadas y atendidas de acuerdo a las especificaciones zootécnicas.

El cultivo del sorgo se ha desarrollado mucho en los últimos años. En general ha substituido a una importante pro-

ducción de maíz, que operaba en 1967, año para el cual corresponden nuestros cálculos. En el sorgo se suelen usar semillas genéticamente mejoradas, aunque pocas veces adaptadas a la ecología de la zona, en virtud de que su introducción se ha realizado por compañías transnacionales interesadas en el control de los productos forrajeros.

En el maíz y el frijol (en muchos casos se suelen sembrar intercalados) se ha logrado la producción y adaptación de variedades genéticas de alta producción, sin embargo, el grueso de las siembras se realiza a partir de variedades criollas que además de dar rendimientos aceptables, se encuentran bien adaptadas a las condiciones climáticas y a los procesos sociales del trabajo. Para el año que estudiamos el maíz era el principal cultivo de la región.

Las tecnologías para el cultivo del maíz son muy variadas y los rendimientos cambian según la variedad usada, el uso o no de fertilizantes, la disponibilidad o no de agua de riego, el uso de tractor o yunta (en virtud de la calidad y profundidad del barbecho), y el tipo de tierra en que se siembra.

La ganadería, que es otro producto importante para el año de 1967, cubre también todas las gamas técnicas. Los huicholes sueltan el ganado para que se alimente y viva por sí solo, y únicamente lo juntan en la época de invierno para su recuento, marca de propiedad y relativa protección. Ya señalamos la presencia de una ganadería altamente tecnificada. Entre estos extremos existe un importante conjunto de procesos intermedios en cuanto alimentación, atención y cuidado del ganado.

Si se toman criterios socioeconómicos y ecológicos, el estado de Jalisco se puede dividir en cinco grandes subregiones. Conviene realizar una somera descripción de cada una de ellas, ya que para el cálculo de la renta diferencial supusimos que en cada una de ellas se determina una diferente calidad de tierra.

1. La subregión Norte. Es la de mayor atraso socioeconómico. Se encuentra mal comunicada, para 1967 sólo se accedía a ella por el estado de Zacatecas y exclusivamente a una región pequeña de la misma. Cuenta además con algu-

nas terracerías que son difíciles de transitar en la época de lluvia.

Es la menos poblada. Sólo representaba el 2.2% de la población del estado en 1970. En ella se encuentra el grupo indígena huichol que vive totalmente separado de las poblaciones mestizas.

La reforma agraria realizada, sólo cubre la parte de las comunidades indígenas,²¹ los ejidos son escasos y en general prevalece la ganadería extensiva y el maíz de temporal.

Las tecnologías usadas son rudimentarias. Cuenta con la precipitación pluvial más baja del estado.

2. La subregión Los Altos. Cuenta con una orografía dominada por ondulaciones pequeñas. Es la segunda subregión en densidad demográfica (en la primera está ubicada la ciudad de Guadalajara). Cuenta con excelentes vías de comunicación por carretera y la cruza una vía de ferrocarril.

Aunque el reparto agrario ha sido pequeño (los ejidos no son abundantes) la propiedad se encuentra muy dividida en pequeñas propiedades suficientes para el cultivo del maíz y el mantenimiento de algunas cabezas de ganado.

La precipitación pluvial aunque escasa, es suficiente para llevar adelante una combinación agrícola-ganadera relativamente próspera (en relación a la media nacional). Las constantes migraciones de trabajo temporal de sus habitantes hacia los Estados Unidos de Norteamérica, de donde llegan con algo de dinero e inquietudes tecnológicas, aunado a algunos planes de desarrollo gubernamentales, han repercutido en un cambio tecnológico más o menos rápido.

No obstante, la carencia de fuentes de trabajo no agrícola

²¹ En México por ley hay tres tipos de propiedad: la comunal, que corresponde a las comunidades indígenas tradicionales; la ejidal, que constituye el usufructo que se otorga de por vida y con derechos hereditarios, a un conjunto de campesinos que en general se lo subdividen para su explotación individual; la propiedad privada sujeta a reglamentaciones en cuanto extensión por persona (100 Ha. de riego, 200 de temporal o lo suficiente para mantener 500 cabezas de ganado). La comunidad es el resultado de una lucha ancestral de los indígenas y los ejidos son los repartos de tierra que se hacen con motivo de la Revolución de 1910. Aproximadamente la mitad de la superficie trabajada corresponde a ejidos y comunidades.

y la presión sobre la tierra, conducen a que se registre una fuerte migración de la población.

3. La subregión Centro. En ella se encuentra localizada la zona metropolitana de Guadalajara (más de un millón de habitantes) y el grueso de la industria del estado. Cuenta con una buena estructura de comunicaciones.

Los cultivos que se llevan a cabo son mucho más variados que en las otras zonas. Tiene fuerte producción de caña de azúcar. En las cercanías de Guadalajara y en las orillas del lago de Chapala la producción de hortaliza es importante. Otro tanto sucede con la cuenca lechera.

La producción de agave y la industria del tequila es fundamental para esta subregión. Cabe recalcar que en este caso las relaciones de producción se basan en el control político caciquil (no ausente desgraciadamente del resto del estado) y de un elevado grado de explotación del campesino.

Es una de las zonas que ha contado con un mayor reparto agrario y cuenta con florecientes ejidos, sobre todo en la región cañera y en los alrededores del lago de Chapala.

La precipitación pluvial y la presencia de una importante región lacustre, permiten una buena agricultura. Salvo en el caso de la producción del agave, que se cultiva donde las tierras se encuentran sumamente erosionadas.

4. La subregión Sur. En 1970 tenía el 15.8% de la población del estado. Tiene buenas comunicaciones aunque insuficientes.

Es fuerte productora de maíz y caña de azúcar y cuenta con buena producción ganadera. La producción forestal es también importante.

El reparto de la tierra ha logrado un desarrollo medio, en relación con otras regiones del país. A pesar de que cuenta con una mejor precipitación pluvial que en Los Altos y tierras más apropiadas para el cultivo, los rendimientos agropecuarios no siempre son más elevados en virtud de una situación tecnológica relativamente más atrasada.

5. La subregión de La Costa. Como su nombre lo indica corresponde a la costa del estado de Jalisco y se ubica en la ladera occidental de la Sierra Madre Occidental. Tiene un

clima tropical y una elevada precipitación pluvial. Cuenta con grandes regiones deshabitadas y de fuerte potencial agrícola, que en la actualidad se intentan desarrollar a partir de la construcción de un importante sistema de riego proveniente de una gran presa.

Para 1967, Puerto Vallarta, y otros centros vacacionales, constituían las principales actividades.

En el aspecto agrícola, como en los otros lados, el maíz es fundamental.

Pasemos ahora a estudiar las evaluaciones que hemos hecho de la renta diferencial de la tierra. Para este efecto, seguimos la selección teórica que realizamos en el capítulo anterior. A partir de las ecuaciones ahí presentadas, calculamos el conjunto (tasa de ganancia y precios de producción) para el caso de la agricultura y ganadería de cada una de la subregiones.

El procedimiento fue el siguiente. Contábamos con el monto de insumos necesarios para producir un peso en el sector agrícola-ganadero de cada una de las subregiones mencionadas. Este vector lo sustituimos al promedio general del estado, a través del cual calculamos las relaciones entre valores y precios de producción de los que hablamos en el inciso anterior. A partir de aquí obtuvimos una nueva tasa de ganancia, que es la que existiría en el estado si, la situación agropecuaria de la región considerada fuese la media del estado. Se obtuvieron así cinco conjuntos de tasas de ganancia y precios de producción.

Como ya señalamos en el capítulo teórico, la tierra menos fértil es aquella que cuando es ella la que se usa en el cálculo, este produce una tasa de ganancia menor, que cuando se usan los otros tipos de tierra. Esto correspondió a la subregión Los Altos y significa que el sistema se tiene que reproducir cubriendo costos, salarios y ganancia media, aún en el sector menos productivo, que en este caso, son las tierras de Los Altos.

Como se parte del supuesto de que el precio de producción es único para cada rama de la producción, se calcula el costo de producción y la ganancia media de las otras subre-

giones, tomando como base los resultados obtenidos en Los Altos. Como las otras tierras son más productivas, queda un remanente el cual, lo constituye la renta diferencial.

En el cuadro N° 10, denominado Renta Diferencial, aparecen los resultados obtenidos. Varias conclusiones podemos sacar de un análisis somero de estas cifras.

a) De acuerdo con nuestra descripción, Los Altos constituye una de las subregiones más desarrolladas desde el punto de vista agropecuario. Sin embargo, resulta la menos "fértil" en nuestro cálculo. El caso inverso se presenta en la subregión Norte, que siendo la más atrasada, resulta la más "productiva".

Creemos que esta aparente aberración encuentra su explicación en los elementos teóricos seleccionados en el capítulo anterior. En él señalamos que la productividad es un resultado social y no sólo un presupuesto físico o agronómico.

Quando se ve con más detalle la composición de los costos agropecuarios se ve que efectivamente los gastos en insumos, evaluados en precios de producción, necesarios para producir un peso en la rama agropecuaria en cada subregión, son más altos en la del Norte que en la subregión de Los Altos, no obstante que los costos en salarios sean más altos en la segunda que en la primera. Como el efecto salario es más importante que el efecto costo de los insumos, la productividad en Los Altos resulta más baja que en la subregión Norte.

De esta primera observación podemos ver la presencia de un doble efecto en la determinación de la renta diferencial de la tierra.

1) La presencia de una renta diferencial que proviene del monto y evaluación de los insumos productivos.

2) La renta diferencial que proviene de la diferenciación de salarios regionales.

Ambos efectos pueden oponerse o ir en el mismo sentido, la renta diferencial es el resultado de esta suma algebraica.

b) Las relaciones entre monto de la renta diferencial y la evaluación de la productividad de la tierra, confirman lo esperado por nuestra selección teórica. La tierra más produc-

Cuadro No. 10

JALISCO

Renta diferencial de la tierra

SUBREGIONES	Tasa de ganancia	Capital constante	Cantidad de salarios necesarios para producir un peso del valor bruto de la producción	Precio de producción (*)	Renta diferencial %
Sur	.4457	.29978	.1986	.71846	.00994
Centro	.4426	.30182	.2018	.72602	.00238
Los Altos	.4416	.28363	.2215	.7284	0
Costa	.4515	.29751	.1918	.70539	.02301
Norte	.4585	.30197	.1779	.69178	.03662

Notas: La tasa de ganancia corresponde a la que sería en el estado de Jalisco si las condiciones de producción de la rama (1) fuesen las que hubiesen prevalecido en la subregión considerada. La subregión "menos fértil" es la de Los Altos y la renta diferencial surge de la diferencia de los precios de producción que existen entre las otras subregiones y la de Los Altos.

(*) Calculados a partir de conjunto de precios de producción que dan origen a las condiciones de producción de Los Altos.

Cuadro No. 11

JALISCO

Renta diferencial de la tierra
(si el valor bruto de la producción de Los Altos descendiese en un 10%)

SUBREGIONES	Tasa de ganancia	Capital constante	Cantidad de salarios necesarios para producir un peso del valor de la producción	Precio de producción	Renta diferencial %
Sur	.4457	.31104	.1986	.71854	.05348
Centro	.4426	.31302	.2018	.72584	.04618
Los Altos	.4099	.32607	.2215	.77202	0
Costa	.4515	.31154	.1918	.70966	.06236
Norte	.4585	.31911	.1779	.70073	.07129

tiva (aquella que posibilita una mayor tasa de ganancia) es la que logra la renta diferencial mayor, y así sucesivamente.

c) La evaluación del capital constante circulante necesario y de los salarios, corresponde a la descripción que hemos hecho de las subregiones. La subregión que requiere más capital constante circulante por peso producido, es decir, la que desde la primera determinación de la renta diferencial determinaría la tierra menos productiva, es la subregión Norte. La cual, por su aislamiento y presencia de relaciones caciquiles, conduce a la presencia de menores salarios y por lo tanto a una más alta productividad en el contexto de la región en su conjunto.

d) La relación observada entre salarios, tasa de ganancia y renta diferencial, corresponde a la que desde un punto de vista teórico se podría esperar; es decir, una relación inversa entre cada uno de estos elementos. El aumento de uno de ellos corresponde a la disminución de los otros, si se supone todo lo demás constante.

e) Aparentemente la renta diferencial no sería un elemento importante en la determinación de la tasa de ganancia, ya que la tasa de ganancia que se obtendría, en el supuesto caso de que las otras subregiones fuesen las menos productivas, no varía significativamente. Sin embargo, esta no sería una conclusión válida para nuestro estudio.

Esta diferencia es poco significativa, en primer lugar porque en virtud de que el doble efecto que hemos mencionado de la renta diferencial (el correspondiente al monto de los insumos productivos y el relativo al salario), juega en nuestro caso en términos inversos, es decir que en la subregión en donde uno es alto, el otro es bajo y viceversa. Este hecho, presente en el estado de Jalisco, no necesariamente es general.

Se debe tomar en cuenta, asimismo, que nuestro cálculo es muy parcial pues parte de promedios generales que evidentemente eliminan la diversidad técnica, la calidad de tierra, las relaciones de producción de las que ya hemos hablado y que constituyen precisamente la variedad que da

origen a la renta diferencial.²² Cuando se tome en cuenta esta diversidad, la magnitud de la renta será sensiblemente más alta de la que aparece en los cuadros que aquí presentamos.

Con objeto de tener una idea de la magnitud que puede alcanzar la renta diferencial y al mismo tiempo evaluar la importancia que tienen otros modos de producción en la determinación de la estructura de la producción general y formación de la tasa de ganancia, hicimos un conjunto de cálculos bajo el siguiente supuesto: ¿Qué pasaría si por alguna causa, la producción de la subregión menos productiva disminuyese en un 10%? Los movimientos en la producción agrícola por causas climáticas, o por enfermedades, plagas, etc. son de los más común. Desde este punto de vista, el supuesto que da origen a nuestro cálculo, es moderado.

Los resultados, que se observan en el Cuadro N° 11, son muy significativos. La tasa de ganancia bajaría al 40.99% y la renta diferencial sufriría un aumento sensible. Los salarios los hemos mantenido hipotéticamente fijos.

La sensibilidad de la tasa de ganancia a la productividad agrícola es enorme. Una baja de 10% en la producción de la zona menos productiva conduce a una caída del 7.2% en la tasa de ganancia. La diferencia corresponde al aumento en la renta diferencial de la tierra. Como la estructura industrial depende en buena medida de la tasa media de ganancia, nuestro cálculo muestra la íntima relación que existe, en el caso de Jalisco, entre las condiciones de producción agropecuarias y la formación industrial.

Otra conclusión que consideramos más importante del cálculo realizado, la constituye el hecho de que muestra la presencia y la importancia que tiene en México la articulación de modos de producción.

No es nuestro caso hacer una disquisición teórico-práctica de este concepto ni tampoco estudiar las características de los modos de producción que existen en el

²² En otro trabajo que está en curso, realizamos con más detalle los cálculos que determinan la renta diferencial y el monto global de la misma.

campo mexicano ni los mecanismos de interrelación.²⁹ Simplemente queremos señalar el hecho de que si alguna validez tuviesen los cálculos y las cifras que presentamos, su interpretación exige la presencia de modos de producción diferentes al capitalista y articulados a su vez, para comprender el proceso de industrialización. Las causas son las siguientes.

a) Ya hemos señalado que si el sistema mexicano ofreciese a sus campesinos un poder de compra similar al salario mínimo, la tasa de ganancia caería en forma tal que haría sumamente difícil su reproducción socioeconómica. Esto implica que el país vive de la presencia de una diversidad estructural de relaciones salariales. Como el capitalismo tiende a una relación salarial unívoca, la reproducción de una relación salarial estructuralmente diversa, sólo es posible, a partir de diferentes modos de producción articulados.

b) El maíz juega un papel esencial, tanto desde el punto de vista de la producción como en la estructura de la norma de consumo del sector trabajador. Las diferencias en los costos de producción y remuneraciones a los agentes productivos que existen en el caso del maíz son enormes. Si suponemos la existencia única de relaciones capitalistas, esto implica el pago de salarios y la presencia de una tasa de ganancia que tienden a la homogeneidad aún en el caso "menos productivo".

Dado que las diferencias para el caso del maíz son mucho más grandes que el 10% que hemos supuesto en nuestro cálculo, sus repercusiones también lo serían, por lo que la tasa de ganancia media caería sensiblemente y en consecuencia la renta diferencial de la tierra aumentaría.

El sistema necesita el maíz pero no le puede dar la remuneración que resulta de relaciones capitalistas, esto es lo que muestra el cálculo que presentamos.

En un país como México, de desarrollo industrial medio,

²⁹ Esto ha sido el objeto de nuestro anterior trabajo *La Articulación de modos de producción. El caso de México*.

en el que la participación de la agricultura en el PNB, es menor del 20%, resulta que la producción que hacen sus campesinos, los más miserables, en base a tecnología que datan de antes de la conquista, son simplemente esenciales en la reproducción de todo el sistema.

100

IV. Valor y precios de producción en la circulación monetaria

Introducción

El estudio de lo concreto mexicano lo hemos hecho usando una selección de cuatro elementos teóricos. Estos son:

- El ciclo del capital dinero existe como totalidad en la que hay congruencias y oposiciones.
- El valor es una relación social.
- Existe una estrecha relación entre valor y dinero.
- Hay una relación entre valor y precios de producción.

A éstos, agregamos una interpretación sobre los coeficientes técnicos, la perecuación de tasas de ganancia y el capital constante.

En el capítulo anterior, hicimos hincapié en la selección teórica del valor como relación social y del valor y su relación con los precios de producción. En este capítulo usaremos los elementos restantes de nuestra selección.

Utilizaremos nuestra selección teórica poniendo el acento en dos de sus elementos: la totalidad producción-circulación y el hecho de que el valor sólo es concebible y apreciable en la práctica, en tanto que dinero, a la vez que el dinero es un elemento esencial a través del cual se construye en el capitalismo lo social.

Tanto desde un punto de vista analítico, como por los resultados del análisis práctico que realizamos en el capítulo tercero, consideramos necesario estudiar la presencia de una doble socialidad: la que se origina a través del dinero y la

que proviene del trabajo, así como las relaciones de complementariedad o de oposición que se producen entre ellas.

La presencia de la doble socialidad apareció con cierta nitidez en el estudio del caso concreto de la economía mexicana, especialmente en las transferencias del valor y en la determinación de la renta diferencial de la tierra. Pero si el dinero y la doble socialidad aparecen como una necesidad del análisis en el estudio del aparato productivo y de los precios de producción, esta doble socialidad también es fundamental en el estudio de los circuitos mercantiles y monetarios.

En el capítulo anterior estudiamos una fase separada del ciclo del capital dinero, es necesario reinscribirla en la totalidad de la circulación del dinero. Así pues, el estudio que hemos llevado a cabo, nos conduce a la necesidad de hacer un análisis, aunque sea somero, de los circuitos monetarios.

Antes de entrar al problema de la circulación del dinero en México, creemos necesario hacer dos aclaraciones que constituyen la materia de la introducción de este capítulo.

La primera de ellas se refiere a un breve esclarecimiento del por qué hemos dividido los circuitos monetarios en dos grandes secciones: aquella en donde circulan las mercancías y aquella en donde circulan la propiedad de los medios de producción.

La segunda corresponde a la breve presentación de la historia de la formación del dinero y de las instituciones financieras en México. Desde la introducción general presentamos que no es fácil hacer una articulación lógica entre el análisis sincrónico y el histórico y que, dado que el fundamento teórico de nuestra selección es fundamentalmente sincrónico, el estudio que hacemos es esencialmente sincrónico y comparativo en el tiempo.

Sin embargo, como los hechos que estudiamos provienen de la historia, creemos necesario contar con un antecedente histórico de algunos de los hechos más importantes y por tanto, en esta introducción se hace la breve reseña histórica.

El circuito del dinero y el circuito del capital

La diferenciación que hacemos entre el circuito mercantil y el circuito de capitales tiene una fundamentación teórica y otra práctica.

La teórica tiene una doble fuente: la diferenciación entre trabajo productivo e improductivo que hicimos en nuestra selección teórica presentada en el Capítulo II y algunos de los análisis que C. Benetti y J. Cartelier presentan en su doble hipótesis: la socialidad por el dinero y la separación privado-social. Sinteticemos este último aspecto.

Estos autores se interrogan sobre la pertinencia de la oposición que Marx había establecido entre capital ficticio y capital real. Este último sería el resultado de evaluar el capital en términos de la tasa de ganancia vigente en un momento determinado. El capital ficticio surgiría por el contrario, de la evaluación del capital en términos de la tasa de interés.

Sin embargo, como no existe ley que establezca la relación entre ganancia e interés, el capital ficticio no tiene por qué coincidir con el capital real: aún más si se toma en cuenta que el capital ficticio se constituye por los títulos de propiedad sobre los medios de producción, tiende por tanto a constituirse con base en leyes ajenas al proceso productivo. Es decir, el capital ficticio se genera por préstamos que provienen de otros préstamos.

La tasa de ganancia con base en la cual se calcula el capital real, no es otra cosa que la tasa de excedente económico calculada a partir de la hipótesis de nomenclatura. Por esta razón, C. Benetti y J. Cartelier, que critican toda teoría basada en la hipótesis de nomenclatura, ponen en duda el término de capital real. En contraposición a Marx, se quedan con el concepto de capital ficticio, ya que este capital es el que efectivamente circula y por tanto, es el que determina la socialidad de los procesos económicos.

De hecho, para estos autores, no se trata de un capital real que hace frente a otro "ficticio", sino de la presencia de dos mercados diferentes: uno en el que circulan las mercancías y otro en el que una parte de la plusvalía social circula para es-

tablecer la propiedad de los medios de producción.

En efecto, ellos señalan que la plusvalía tiene tres destinos posibles: a) compra de valores de uso producidos; b) compra de la propiedad de medios de producción y, c) préstamo a perpetuidad de la plusvalía (C. Benetti y J. Cartelier, 1980, p.116).

La interpretación tradicional, ligada a la hipótesis de nomenclatura, conduce a interpretar los tres destinos como definitivos y como similares, es decir que los tres forman parte de la circulación mercantil, en donde la ley fundamental es el intercambio de equivalentes. Sin embargo, el destino de (b) y (c) difieren esencialmente del de (a); en ellos se trata de determinar la propiedad de los medios de producción que surgen del proceso económico, se trata "de una estructura de gasto de plusvalía diferentes de la de su formación" (Idem. p.116).

Así, la circulación de plusvalía determina la distribución y la magnitud de la propiedad de los medios de producción. A partir de esta propiedad se fundamenta la relación de desigualdad con el elemento declarado,¹ desigualdad que es la fuente de la ganancia capitalista. Por tanto: "Esa circulación capitalista difiere completamente de la circulación mercantil: la primera conduce a la única diferencia entre estructura del gasto de la plusvalía y estructura de su formación, cuando la segunda concierne a la totalidad de la estructuración social" (Idem., p.117). A lo cual agregan: "La circulación capitalista se analiza entonces, como una reestructuración de la plusvalía. La autonomía de la P(mp) (propiedad de medios de producción) autoriza las transacciones en las cuales el precio ficticio hace aparecer la P(mp) como una pseudo mercancía — el capital — cuya posesión autoriza la percepción de un ingreso que se relaciona uniformemente al capital: la ganancia"... "los capitalistas son autónomos en relación a las ramas porque ellos son propietarios de los medios de producción en general. La noción

¹ Recuérdese que para estos autores el elemento declarado queda constituido, al final del proceso de circulación, por el conjunto de asalariados.

de capital no es reducible entonces, a una relación de propiedad ejercida sobre las cosas" (Idem., p.118).

La circulación de propiedad de medios de producción es así, un elemento esencial de la circulación y reproducción del sistema capitalista que no se puede definir en tanto que elemento "ficticio" en oposición a otro que sería "real".

Desde el punto de vista práctico, la caracterización de dos secciones en la circulación monetaria se impuso, debido a que nuestros estudios en torno a lo concreto, no sólo conducen a apoyar los puntos de vista teóricos anteriores, sino que también la diferenciación del mercado de capitales del mercantil, constituye un operador lógico muy importante para la explicación de algunos fenómenos que se hacían relevantes en los circuitos monetarios de lo concreto.

No obstante, si bien es cierto que no es factible oponer un capital "real" a otro que sería "ficticio", ello no significa que el proceso de circulación del dinero no se encuentre sujeto a fuertes tensiones y oposiciones. La circulación de los bienes en tanto que mercancías y la circulación que determina la propiedad de los medios de producción, entre ambas secciones puede haber relaciones de correspondencia, pero también de oposición y tensión.

Nuevamente se debe tomar en cuenta que la socialidad por el dinero de la que nos hablan C. Benetti y J. Cartelier, coexiste con otra socialidad, que ellos descartan en sus estudios, pero que en nuestros análisis la hemos incorporado, es decir, la socialidad por el trabajo y la producción. Entre ambas socialidades, la relación puede ser de complementariedad y/o de oposición.

En la parte inicial de nuestras investigaciones, supusimos que la dualidad capital ficticio-capital real, era una reproducción de la doble socialidad inicial. Ciertamente es que el operador lógico: capital real-ficticio tiene las inconsistencias analíticas señaladas por Benetti y Cartelier, pero como el estudio de lo real reflejaba complementariedades y tensiones, nos vimos en la necesidad de buscar otro operador lógico operativo para nuestro trabajo. La separación del circuito de mercancías del de capitales, nos sirvió de mucho; sin em-

bargo, en la instrumentación de los operadores lógicos, encontramos algunas dificultades en lo que se refiere al concepto de crisis y al de relación salarial.

C. Benetti y J. Cartelier nos dicen que la circulación monetaria se efectúa como mecanismo para resolver una crisis inicial. Esta crisis la definen por la presencia de dos diferencias cuantitativas: a) la diferencia entre la autodeclaración y lo que se le declara al elemento separado y b) la diferencia entre lo que se le declara al elemento separado y lo que éste restituye al elemento separado.

Creemos que estos dos elementos que definen la crisis, se encuentran en la circulación monetaria concreta que estudiamos. Pero el estudio de lo concreto nos condujo a una interrogante crítica. Las ramas que analizamos, como hemos dicho, son el resultado del proceso económico y no constituyen una definición física lógicamente anterior. Los medios de producción que estas ramas tienen, pueden ser interpretados como el resultado de la circulación monetaria que se establece por una diferencia inicial: la cantidad de dinero que la rama pone en juego como pago de salarios y el resultado de la evaluación que le da el proceso de circulación monetaria a la rama considerada. Esta diferencia provendría de la relación salarial que es desigual.

No creemos que esta interpretación de Benetti-Cartelier, que pretende operativizar la teoría en términos de un operador lógico, sea válida o definitiva en términos del conocimiento de lo concreto. Corresponde simplemente a una primera constatación de una relación entre los procesos concretos y el análisis lógico a partir del cual se constata la pertinencia de ambos y por tanto, puede ser un elemento de partida para un análisis más profundo de lo concreto.

Debemos agregar que es difícil captar en lo concreto lo que C. Benetti y J. Cartelier denominan relación salarial. A este respecto hacemos frente a un problema teórico y a otro práctico.

Para sintetizar el problema teórico recordemos que en la teoría de estos autores, existe un elemento declarado por las unidades económicas o elementos separados, este elemento

tiene una existencia que le está dada por la declaración que lo determina y frente a la cual sólo juega un papel pasivo. Esta declaración se establece por un conjunto de unidades económicas que se representan en un vector (z), donde cada uno de los elementos de este vector es la declaración que hace la unidad económica al elemento declarado. Por supuesto este elemento declarado orienta una cantidad de unidades monetarias hacia las unidades que lo declaran y que forman otro vector (s).

La relación entre las unidades económicas y el elemento declarado se define como una relación monetaria de desigualdad, en la que la suma del vector (z) es mayor que la suma del vector (s). Es decir que el valor, que en unidades monetarias, le asignan las unidades económicas al elemento declarado, es globalmente mayor que lo que el elemento declarado reasigna a las unidades económicas. Esta es la relación salarial, en la que la suma de (s), el salario, es menor que el valor que se le atribuye por el elemento separado; de ahí que sea una relación de desigualdad de tipo monetario, en la que el elemento declarado juega un papel dependiente.

El trabajo no sería mas que el resultado de esta relación monetaria de dependencia.

Esta teoría pretende sobremontar las incoherencias lógicas en las que cae la hipótesis de nomenclatura. Para hacerlo, define a los sujetos y objetos económicos como resultantes de los procesos sociales determinados por la relación monetaria y no como un a priori de las relaciones sociales, como lo hace la hipótesis de nomenclatura en sus distintas versiones.

Aquí encontramos un problema teórico de la determinación de la relación salarial. Ya vimos que en la relación salarial se encuentra una desigualdad: el total de (z) es mayor que el total de (s). Esta diferencia se establece con anterioridad a la circulación monetaria, es decir, a la socialidad por el dinero y es independiente de la misma. Así lo establecen con claridad los autores "La relación salarial se presenta como una *dependencia monetaria*. En razón de la regla $w > 0$ y $wz > w$, la dependencia del salario tiene como corolario la

existencia de una cantidad *monetariamente independiente*, $n = uz - w$. Esta última permanece externa al término de las operaciones monetarias, mientras que el salario es po inicio, interno a los elementos separados" (Op. cit., p.65, subrayado en el original).

En consecuencia, la dependencia monetaria es externa a las operaciones monetarias y se determina a priori de la socialidad por el dinero. De aquí nos surgen algunos interrogantes. ¿Si todos los objetos y sujetos económicos son resultado de la socialidad monetaria, por qué no lo es la relación salarial? El hecho de que ésta se exprese en moneda, no implica que ella sea el resultado de la circulación monetaria. Además si su existencia es anterior a la determinación social monetaria, ¿no constituye ésta una nueva forma de hipótesis de nomenclatura? En realidad lo que sucede es que en la concepción de Benetti y Cartelier el "sujeto social" determinado por la relación salarial (el asalariado), no es un verdadero sujeto social, sino que su realidad social le viene determinada desde afuera, por la declaración que realizan las unidades económicas. De aquí se infiere que para esta teoría, el asalariado sólo será un verdadero sujeto social cuando se suprima la relación salarial; es decir, cuando desaparezca el sistema capitalista.

Por esta razón, en nuestro trabajo, aunque aparecen los salarios y se establecen las ganancias, la relación salarial no está entendida como relación entre el vector (z) y el vector (s). De ahí que cuando hablemos aquí de relación salarial monetaria se debe entender en sentido restringido, es decir, como la presencia de un salario monetario, y no se debe interpretar el término como la relación entre (z) y (s). Aún se necesitan mayores precisiones teóricas y prácticas en el proceso de investigación.

Desde el momento en que la relación salarial se define sólo a través de la socialidad por el dinero, desde el momento en que supusimos otra socialidad diferente a la anterior: la determinada por el trabajo. En nuestro estudio de lo concreto pudimos constatar que muchas de las tensiones presentes en la circulación del dinero se pueden comprender por medio

del análisis del doble circuito del dinero: el relativo a las mercancías y el relativo a la propiedad de los medios de producción.

La otra fundamentación teórica en la diferenciación entre el circuito mercantil y el de capitales proviene de la socialidad que se hace por el trabajo y se determina por la división entre el trabajo productivo y el trabajo improductivo.

La conceptualización operativa que tomamos para este caso,² consistió en diferenciar el trabajo directamente productivo, el que origina directamente la plusvalía y que se encuentra ubicado en el proceso productivo, del trabajo indirectamente productivo (o simplemente improductivo) que se realiza para que la circulación pueda tener efecto (comercio, intermediación financiera) o que se efectúa además para garantizar la reproducción social y política del sistema (gastos de gobierno, educación, publicidad, salud, etcétera).

De esta forma, las ramas que estudiamos en el capítulo anterior constituyen las relaciones que se establecen entre los sectores productivos. En este capítulo, al tratar de la circulación y la reproducción, estudiaremos las relaciones entre los sectores productivos e improductivos.

La relación entre el sector productivo e improductivo fue el punto de partida a través del cual quisimos estudiar la circulación monetaria. Pero este camino nos condujo más lejos de lo esperado inicialmente.

En efecto, esperábamos que el sector productivo pagase al sector improductivo una cantidad de dinero por los servicios de circulación y reproducción del sistema. El sector improductivo pondría en juego una relación salarial (desigual como en el sector productivo) de la cual surgirían sus ganancias. Las ganancias tendrían que provenir de las ventas de sus servicios al sector productivo y al sector improductivo mismo, con lo cual el circuito se cerraría con la disolución completa del dinero y con la aparición de los sujetos mercantiles y empresariales.

Para nuestra sorpresa, esto no sucedió así, no solamente el

² Que presentamos al hacer nuestra selección teórica número 3 en el Capítulo II.

sector improductivo gastaba más de lo que recibía del sector productivo en la compra de insumos productivos y en el pago de salarios, sino que si también se tomaban en cuenta las ganancias del sector improductivo, la cantidad de dinero así generada, resultaba sensiblemente más alta que el producido de las transacciones que se efectuaban.

Estos resultados de la circulación no constituían cantidades marginales. Por ejemplo, la diferencia entre los resultados financieros del sector improductivo y los pagos que recibe del sector productivo fueron en 1960 el 24.59% del valor bruto de la producción menos las importaciones.

La primera interpretación que dimos al hecho, fue pensar que esta diferencia era el capital ficticio del que habla Marx. Sin embargo, la dimensión era excesiva; si cada año la cuarta parte del valor bruto de la producción fuese pura creación de capital ficticio, en unos cuantos años la reproducción del sistema resultaría insostenible y requeriría de un crecimiento gigantesco del sector financiero. Aunque el sector financiero creció rápidamente, no lo hizo en las proporciones fijadas por este supuesto capital ficticio, además de que durante largos años (1955-1970) el sistema reflejó una estabilidad sorprendente. La hipótesis del capital ficticio era inválida o insuficiente.

En cambio la lectura de la tesis Benetti-Cartelier sobre la presencia de un mercado capitalista de propiedad de medios de producción con determinaciones independientes al mercado de mercancías, nos permitió armar con más coherencia el rompecabezas. Si este dinero circulase en términos de propiedad de medios de producción, de los cuales la tierra fuese uno de sus elementos, todo el proceso se hacía más claro. No es que hubiese un capital "real" frente a otro "ficticio", sino que el dinero circulaba en dos mercados distintos, ambos reales y concretos: uno de mercancías, otro de capitales, los cuales podían tener una relación de complementariedad y/o de oposición, creándose tensiones y crisis.

Nuevamente nuestra selección teórica en torno a la totalidad producción-circulación se hacía patente. La teoría de la circulación monetaria en su expresión Benetti-Cartelier,

nos conduce a la circulación capitalista de propiedad de medios de producción; el concepto de trabajo indiferenciado a la clasificación de trabajo productivo e improductivo, a la clasificación de bloques que permiten la circulación y a la formación de dinero, que alimenta el mercado capitalista de la propiedad de medios de producción. La presencia de la doble socialidad: del dinero y del trabajo, tiene en este capítulo una nueva exposición.

Así la primera parte del capítulo se dedicará al estudio de la circulación mercantil y la segunda a la circulación de la propiedad de medios de producción.

La circulación mercantil tiene dos elementos importantes: la circulación de materias primas y la circulación de mercancías que constituyen la norma de consumo del sector trabajador.

La circulación de propiedad de medios de producción se establece a través de la propiedad directa de los medios de producción (propiedad de las empresas y de las acciones) y de la propiedad de los títulos de renta fija tanto de empresas como del gobierno. La presencia de divisas extranjeras, sobre todo el dólar, no sólo es importante en las transacciones comerciales, sino que también es vital la circulación de la deuda externa en el mercado interno de capitales.

Sin embargo, como toda esta circulación se da en un proceso institucional e histórico, es necesario ubicar, en una tercera parte del capítulo las etapas históricas en las que se desarrollan estos mercados. Como complemento a esta parte introductoria señalaremos algunos elementos históricos de la formación del signo monetario nacional mexicano y de la institucionalidad financiera que consideramos importantes para mejor comprender los circuitos mercantil y de capital que vamos a estudiar.

Breve historia del dinero en México

En términos generales, hasta 1950 encontramos tres grandes etapas en la formación del signo monetario mexicano: el periodo que se inicia con la independencia en el siglo XIX y

que culmina con la Revolución de 1910; el periodo propiamente revolucionario que rompe el sistema anterior y la reconstitución de un nuevo sistema monetario que se inicia con la fundación del Banco de México en 1925.

El México independiente hereda de la Colonia dos instituciones y un sistema. Las instituciones son La Casa de Moneda y El Nacional Monte de Piedad; el sistema es un bimetalismo que funciona fundamentalmente con base en los cuños de plata. El hecho de que el país sea un gran productor de plata marca su historia monetaria hasta épocas muy recientes.

Los turbulentos años de inestabilidad política en el siglo XIX conducen a pocos cambios en el sistema monetario; fracasan distintas iniciativas tendientes a la formación de bancos que pretendían financiar una industrialización interna.

La relación entre el oro y la plata estaba fijada en una onza de oro por 16.5 onzas de plata. El peso tenía 150 centigramos de oro puro y su paridad con respecto al dólar era de 1:1.

En 1864, durante el Segundo Imperio, se funda con capital inglés el Banco de México, Londres y Sudamérica. La fuerte penetración del capital extranjero y el auge económico del porfiriato favorecen en 1884, la fusión de dos bancos, el Banco Nacional Mexicano (de capital francés) y el Banco Mercantil Mexicano (de capital español y mexicano), ambos fundados en 1882; el nuevo banco se denominó Banco Nacional de México.³

La Ley General de Instituciones de Crédito de 1897, otorgó a todos los bancos posibilidades de emisión. En general había un banco emisor en cada estado de la República.⁴

Naturalmente que había problemas para la conversión entre las distintas monedas privadas emitidas por cada banco, de ahí que en 1899 se fundó el Banco Central Mexicano cuyas acciones de Serie A fueron suscritas por el público y las de Serie B por los bancos emisores de los estados, que lo usa-

³ Ambos bancos funcionan hoy día, siendo muy importantes en la estructura financiera.

⁴ México es una República Federal.

ron como corresponsal y como instrumento de apoyo a sus problemas financieros.

La devaluación de la plata frente al oro y la necesidad de reorganizar el sistema, dieron lugar a la reforma de 1905. Esta reforma implantó un patrón de cambio oro pero con circulación de monedas de plata; devaluó la moneda mexicana con respecto al dólar y la nueva paridad se fijó en 2:1. Se creó la Comisión de Cambios y Moneda que funcionaba en torno a la acuñación de monedas, a la administración del fondo regulador de la circulación monetaria y a garantizar la estabilidad del tipo de cambio. De hecho, también se suspendieron nuevas acuñaciones.

La Revolución de 1910 rompió totalmente con el sistema monetario anterior. La necesidad de financiar la guerra condujo a que casi todas las facciones revolucionarias, emitieran sus propios billetes, los que se cotizaban, entre otras cosas, en función de los éxitos o fracasos militares de la fracción emisora. Los gobiernos revolucionarios quitaron a los bancos el privilegio de la emisión. Las variaciones políticas y el abuso de la emisión, condujeron a una pérdida casi total de la confianza en el billete de banco.

Las necesidades financieras hicieron que Carranza, quien encabezó la facción triunfante, emitiera un nuevo billete en 1916, denominado "El Infalsificable", que tendría una cobertura y convertibilidad en oro a la tasa de 20 centavos de oro por peso de papel. El problema fue que el público, cuando conoció esta noticia, acudió masivamente al canje con lo cual se agotaron las escasas reservas. Fue el derrumbe del papel moneda.

Los resultados políticos de la Revolución imposibilitaron el retorno a la emisión de papel moneda por la banca privada y en 1921 el Congreso rechaza esta posibilidad.

Las necesidades militares y políticas de la Revolución, así como la ineficiencia que en su periodo final mostró el sistema monetario instaurado por el porfiriato, constituyeron un campo propicio para el fortalecimiento de la idea de una banca central con monopolio de emisión y controlada por el Estado. Esta idea que aparece en 1915, se plasma en la Cons-

titución de 1917, pero no es sino hasta 1925, poco después de haberse fundado la Comisión Nacional Bancaria (órgano de vigilancia del sistema bancario), que se estableció el Banco de México. Sus principales funciones fueron la emisión de billetes, la regulación de la circulación monetaria, la regulación del tipo de cambio y el control de la tasa de interés.

En un principio el Banco de México funcionó como banco privado que tenía el privilegio emisor. La circulación de billetes fue muy restringida. Fueron los cambios políticos y económicos que lo consolidaron en tanto que Banca Central.

La gran depresión hizo muy difícil el funcionamiento del sistema bimetalista, que en base a la plata seguía en práctica. La ley de 1931 desmonetiza el oro y da a la plata un poder liberatorio ilimitado. En 1932 se reforma la Ley Constitutiva del Banco reforzando y posibilitando sus funciones como Banco Central.

La crisis acentuó la escasez de medios de pago a grado tal, que hubo un movimiento nacional de sindicatos, cámaras de comercio, etc., para fomentar el uso del billete emitido por el banco. Al mismo tiempo se dejó flotar el peso cuya nueva paridad de 3.60 con el dólar implicaba una subvaluación del peso. El aumento en las reservas internacionales favoreció la confianza en el papel moneda y éste pasa de 0.4% de la circulación monetaria total en 1931, a 10.5% en 1932 y 16.5% en 1933 (Cavazos Lerma, 1976, p. 75).

La constitución del signo monetario nacional mexicano sigue de cerca los procesos político económicos tanto nacionales como internacionales. La nacionalización de la industria petrolera provoca una fuerte especulación contra el peso. El Estado se ve obligado a una nueva flotación frente al dólar.

Sin embargo, dos hechos externos fortalecen la circulación interna del signo monetario. El crédito norteamericano que se había suspendido al Estado Mexicano y que se restablece en noviembre de 1941, dos semanas antes del ataque a Pearl Harbor. Y la Segunda Guerra Mundial hace que se refugien en México una buena cantidad de capitales.

A partir de los años cuarenta, la circulación del signo monetario nacional queda sólidamente establecida.

La consolidación del signo monetario se acompaña de un fuerte desarrollo de instituciones financieras. Si en 1940 había 61 bancos de depósito privados, en 1950 suman ya 106 con 846 sucursales y agencias. Al propio tiempo comienzan a surgir bancos de ahorro, sociedades financieras y fiduciarias, bancos hipotecarios y de capitalización. Aunque hasta 1950 predominan ampliamente los bancos de depósito, ya existían otro tipo de instituciones financieras, más ligadas al mercado de capitales. La siguiente década será la determinante de su rápido desarrollo, como veremos más adelante.

Entre 1930 y 1950 surge también la estructura esencial de un sistema bancario controlado por el Estado. No sólo se encuentra el desarrollo del Banco de México del cual ya hemos hablado, sino que en la intermediación financiera aparecen en 1934 la Nacional Financiera que va a cumplir, entre otros, dos papeles centrales: ser el intermediario y la garantía de los créditos provenientes del exterior, ser el instrumento de financiamiento de un importante conjunto de procesos industriales.

Pero al lado de estos bancos se crea en 1933 el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas, en 1935 el Banco Nacional de Crédito Ejidal para financiar al ejido y complementar al Banco Nacional de Crédito Agrícola creado en 1926. En 1937 se funda el Banco Nacional de Comercio Exterior.

Así queda constituida la estructura básica del sistema bancario en el periodo que queremos estudiar 1950-1975: un sistema bancario dominado por el sector privado y complementado por la banca nacional, sujetos todos al control del Banco de México.

Con anterioridad a 1950 se configuran también los sistemas de control que ejerce el Banco de México. Después de distintos ensayos, la mayoría de ellos infructuosos, por ejemplo: las operaciones de mercado abierto, tipo y monto de redescuento, etc. Pero dos instrumentos que se revelan

funcionales serán posteriormente fundamentales: el establecimiento de una relación entre pasivos y activos de la banca y el encaje legal.

El primero es un control simple que implica que el monto de pasivos de la banca y el capital que ella dispone quede fijado por ley. De esta forma se limita la magnitud de créditos que la banca puede otorgar.

El segundo es el más importante e interesante. El encaje legal es la parte de los depósitos que la banca debe mantener como reserva en el Banco de México.

Hasta 1941 el encaje legal sólo sirvió para garantizar la liquidez de la banca. Posteriormente se aumentó a 50% a efectos de controlar la circulación monetaria, resultante de la entrada de divisas que originó la Segunda Guerra Mundial. En 1949 la ley otorga al Banco de México la posibilidad de aumentar el encaje hasta el 100% del aumento de los depósitos. Lo más interesante es que se establece que este encaje se podría cubrir con créditos otorgados a sectores fijados de antemano por el Banco de México.

De esta forma el encaje legal tendrá en adelante tres funciones importantes: a) control cuantitativo del circulante; b) orientación cualitativa del crédito y c) fuente de financiamiento de la deuda pública interna del sector gobierno.

Hasta 1950 el Banco de México adquiriría directamente los títulos de la deuda gubernamental, lo que implica una monetización inmediata de la misma. Posteriormente será la banca privada la que en forma creciente, adquiera estos títulos de la deuda por la vía del encaje legal.

Vemos pues que en 1950, año en el que iniciamos nuestro estudio de los circuitos monetarios, ya está establecida la parte esencial de la constitución del signo monetario nacional y de las instituciones a través de las cuales se desarrollan los circuitos monetarios.

Antes de pasar al estudio de los circuitos creemos necesaria una advertencia. El puente entre teoría y práctica que intentamos formar, no sólo tiene las debilidades analíticas señaladas al presentar el sustento teórico, * tiene además po-

* Ver la segunda parte del Capítulo II.

cos estudios anteriores en que apoyarse. Sólo cuenta a su favor un hecho importante: los operadores lógicos a través de los cuales se trata de comprender y estructurar los procesos concretos, permiten integrar hechos y fenómenos en una forma un poco más comprensiva, al tiempo que permiten observar elementos que de otra forma no aparecen.

A) El circuito mercantil

Debe aclararse que el circuito mercantil no es un todo único, sino que está compuesto de una diversidad de subcircuitos, donde cada uno de ellos no adquieren sentido en sí mismos, sino que sólo se explican por la totalidad en la que se estructuraron.

En la primera sección comenzaremos con una breve descripción de esa totalidad, para luego pasar a la descripción de sus componentes. En la segunda, presentaremos el marco institucional del cual ya hicimos un esbozo histórico en el que operan estos circuitos. Finalmente en la tercera sección, trataremos de ver las relaciones que se establecen en los circuitos, cuando éstos se miden en dinero corriente, en valor o en precios de producción.

a1) El circuito mercantil en su conjunto. Describamos primero en forma global los circuitos del dinero, para después proceder a la presentación de sus componentes. La descripción del circuito del dinero parte del concepto del ciclo del capital dinero, que es el primer componente de nuestra selección teórica que hemos realizado.

Las empresas, en este caso las ramas de la producción, cuentan con dinero, con él acuden al mercado y adquieren materias primas y a través de la relación salarial utilizan el trabajo humano. Los objetos producidos se ofrecen al mercado. Para que la circulación pueda realizarse, es necesario pagar al comercio y al sector financiero (que bien pudo desde un principio adelantar el dinero). Efectuada la circulación, el empresario queda con un resultado medido en uni-

dades monetarias, lo mismo que los otros agentes. Este resultado es el valor de uso del proceso.

Para mostrar este caso en términos numéricos, tomemos por ejemplo, el año de 1960, en el que, el sector de alimentos, bebidas, tabaco y textiles (rama N° 3), puso en juego una cantidad de 31 mil 943 millones de pesos. De ellos 19 mil 797 millones los dedicó a la compra de insumos a otras ramas del sector productivo, cinco mil 961 millones los usó en el pago de salarios, cuatro mil 888 millones los pagó al sector improductivo para que la circulación y la reproducción fuesen posibles y un mil 297 millones los usó en la adquisición de insumos importados. El resultado de este proceso le dejó a la rama N° 3, una ganancia de nueve mil 989 millones, con la cual cubrió sus impuestos y dedicó una parte para el desgaste de los medios de producción que usó.

Hemos considerado el desgaste de los medios de producción como parte de la ganancia y no como un componente directo del costo por las razones siguientes.

Lo que teóricamente se conoce como desgaste del capital fijo es imposible evaluarlo en la práctica. No es factible saber cuánto tiempo va a durar una máquina. Hoy día existen en México telares que casi completan el siglo, y al mismo tiempo otros más modernos presentan una obsolescencia muy rápida. Lo que ofrecen las cuentas nacionales no es una evaluación del desgaste (prácticamente imposible de definir), sino la magnitud de la depreciación del activo.

La depreciación es más bien un concepto de origen contable y legal, se determina a priori la duración de los activos y se establece a priori una tasa de depreciación en base al costo histórico de adquisición del activo. La depreciación que ofrecen las cuentas nacionales, no coinciden para nada con el concepto de costo de reproducción en valor (trabajo socialmente indiferenciado) o la reproducción en términos de la relación salarial.

Además, como una buena parte de los activos fijos (maquinaria y herramienta) son de importación, no contamos con algún instrumento que permita la evaluación del desgaste económico del capital fijo.

No obstante, si se parte de la teoría que señala la presencia de un circuito económico en el que se determina la propiedad de los medios de producción, el cual se alimenta de la plusvalía social existente, no es necesario de hecho, evaluar el desgaste del capital fijo. El precio del capital fijo tiene así un origen en el proceso productivo, pero se determina en el mercado de la propiedad de los medios de producción. La llamada depreciación, más que un elemento del costo de producción, constituye un elemento de referencia en la distribución de la plusvalía social entre el sector privado y el sector gobierno de la economía.

Así, hemos considerado la depreciación como un elemento para determinar la magnitud del impuesto que se aplica al proceso económico. La política de depreciación lineal o acelerada y la relativa a la evaluación o revaluación de los activos fijos de la empresa, serán instrumentos contables y legales en la distribución de la plusvalía social.

La teoría de la separación del circuito mercantil y la del circuito del capital (en donde circula la propiedad de los medios de producción) se articula así a las necesidades prácticas del análisis.

Naturalmente que hay un costo de reproducción social de los activos y aunque en la actualidad nosotros no lo podemos evaluar, éste juega un papel en el mercado de la propiedad de medios de producción. Por tanto, este mercado no sólo estará determinado por la socialidad del dinero, sino también por la socialidad del trabajo-producción. La doble socialidad conduce a opciones que aunque no podemos cuantificar, sí podemos constatar su presencia.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público se enfrenta a este problema cuando trata de determinar la base impositiva, que en época de inflación conduce a una fuerte oposición entre el costo de reposición del activo y su precio de mercado.

En su justificación a la reforma impositiva de 1979-1980 señala: "En el capítulo de las empresas se presentan también los problemas relacionados con la inflación. La inflación afecta a las utilidades gravables de las empresas a través de

un divorcio cada vez mayor entre el valor de reposición y los cargos por depreciación que se hacen en función del valor en libros" (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1979, p.971). Aquí se observan los problemas fiscales que surgen por la oposición del costo histórico de reposición y el valor de los activos en el mercado de la propiedad de los medios de producción.

Nosotros sólo evaluaremos los circuitos de mercancías que corresponden al capital constante circulante y a la relación salarial en términos de valor y relación salarial. La depreciación correspondería así, a una parte de la circulación de ganancias, que se da en el mercado de capitales.

En términos concretos la circulación global de las mercancías se realizó para el año de 1960 de la siguiente forma: el valor bruto de la producción fue de 229 mil 289 millones de pesos. De los cuales 49 mil 687 millones corresponden a las compras de capital constante circulante que el sector productivo se hizo a sí mismo. Para efecto de que sus productos pudiesen circular, el sector productivo realizó pagos de 10 mil 750 millones de pesos al comercio, de tres mil 571 millones a los servicios no productivos y de 705 millones al sector bancario y financiero lo que suma 15 mil 026 millones. Agréguese los 29 mil 262 millones que el sector productivo pagó como salarios y los 10 mil 257 millones de salarios pagados por el sector improductivo que da un total de 39 mil 519 millones por concepto de salarios. Las compras al exterior fueron de nueve mil 097 millones. Las ganancias que por tal proceso realizó el sector productivo fueron de 48 mil 561 millones. El sector improductivo se realizó compras a sí mismo por una cantidad de cuatro mil 236 millones y sus ganancias fueron de 56 mil 512 y las compras que el sector improductivo realizó al sector productivo fueron de seis mil 651 millones.⁵

Interesa resaltar la presencia de varios subcircuitos en el interior de la circulación global de mercancías. Primero se

⁵ Esta información está dada en precios de mercados y proviene de las matrices de insumo-producto. Véase el apéndice estadístico.

tienen las compras y ventas que se realizan en el interior del sector productivo (su estudio en tanto que valor y relación salarial lo hicimos en el capítulo anterior).

En segundo lugar, se tienen los salarios pagados tanto por el sector productivo como por el sector improductivo y que se van a gastar con relativa rapidez, según la norma de consumo prevaleciente en el sector trabajador.

En tercer lugar, los intercambios que se hacen entre el sector productivo y el sector improductivo, es decir, los pagos que el primero hace al segundo para que puedan realizarse la circulación y la reproducción del sistema y las compras que el segundo hace al primero para cubrir sus funciones.

En cuarto lugar se tienen los intercambios que se hacen en el interior del sistema improductivo mismo.

En quinto lugar, las compras que se hacen al exterior para la producción y circulación de bienes y servicios.

Finalmente en sexto lugar, se tienen las ganancias, de las cuales una parte se incorporará como consumo en el circuito de mercancías y la otra, alimentará el circuito de propiedad de medios de producción, es decir, el mercado de capitales.

Nótese que en cuanto a las importaciones, aquí sólo tocamos las compras de mercancías en el exterior, hacen falta considerar, además, los títulos de la deuda externa, pero ellos son parte del mercado de capitales.

El circuito interno que se realiza en el sector productivo ya lo analizamos en el capítulo anterior, lo mismo que las condiciones en que se produce y se reproduce cada rama. Veamos algunos aspectos generales de los otros subcircuitos.

El Cuadro N° 1, nos muestra la forma en que se reparten las adquisiciones del sector asalariado entre las distintas ramas. Hemos visto que en México la tasa de explotación es muy elevada y fuerte el grado de miseria, sin embargo, el cuadro muestra claramente que el mercado representado por el sector asalariado está lejos de ser desdeñable. El grueso de las adquisiciones del sector asalariado se dirige a la rama de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca y de hecho, constituyen un mercado esencial para la misma.

Cuadro No. 1

Porcentajes de las compras del sector salario en relación al valor bruto de la producción en cada rama

Rama	Adquisiciones del sector asalariado en relación al valor bruto de la producción %			
	1950	1960	1970	1975
Agricultura, ganadería y pesca (1)	24.44	69.36	68.22	102.95
Petróleo (2)	18.90	8.02	1.47	
Alimentos y textiles (3)	27.99	28.72	29.61	16.00
Industria tradicional y química (4)	12.09	.53	9.95	9.06
Bienes de consumo durable (5)		2.89	5.50	1.84
Equipo de transporte y vehículos (6)		.94	1.87	4.25
Electricidad y comunicaciones (7)	15.35	4.88	16.19	14.27
Industria minera, construcción y servicios (8)	5.78	4.57	4.96	15.90
Servicios improductivos (9)	40.82	10.54	41.84	38.60

Esta relación es vital para comprender la importancia que en el capítulo anterior, le observamos al sector agropecuario. En efecto, su trascendencia no proviene de la calidad física de sus productos, sino por el hecho de constituir un factor esencial en la determinación de la norma de consumo del sector asalariado.

La importancia económica y política de este hecho se manifiesta en la creación por parte del gobierno de una importante compañía para el comercio de los granos básicos constitutivos de la norma de consumo. Esta empresa que primero se llamó CEIMSA y luego CONASUPO (Compañía Nacional de Subsistencias Populares), compra masivamente a precios preestablecidos (precios de garantía), los productos básicos (maíz, frijol, trigo, leguminosas, etc.), los comercializa en el

interior y tiene el monopolio del comercio exterior y es una parte vital de la política gubernamental en materia salarial y de reproducción de la fuerza de trabajo.

La participación de las compras salariales en el sector agropecuario, sólo fue de 24.4% en 1950. Esto y el hecho de que el porcentaje tiende a crecer rápidamente, es el resultado de dos elementos: a) la tendencia de una creciente relación salarial (proletarización de la fuerza de trabajo) y la pérdida de importancia relativa de los sectores no capitalistas; b) la crisis agrícola que se desencadena desde principios de los años sesentas.

La rama N° 3 de productos alimenticios e industria textil, tiene también al sector asalariado como uno de sus ejes fundamentales en la formación de su mercado. De ahí que el sistema sea muy sensible ante las variaciones que ella sufra y que a pesar de que se le ha considerado también como "tradicional y retardataria", siga jugando un eje central en la estructura industrial, pues es el resultado de una relación salarial creciente en la economía mexicana.

La fuerte importancia del sector de servicios improductivos proviene del hecho de que ahí se localiza el pago de alquiler de casas habitación.⁶ Dos comentarios son importantes al respecto: a) este es un elemento que muestra la importancia de la industria de la construcción; b) es un hecho que está asociado al fuerte proceso de urbanización que se da en el país en los años considerados en nuestra investigación y a la importancia que tiene la especulación sobre terrenos, la que presentaremos al estudiar el circuito de capitales.

Aunque en magnitudes crecientes, es muy pequeño el mercado representado por el trabajo asalariado para el sector de bienes de consumo durable y de vehículos.

El Cuadro N° 2, muestra el porcentaje del mercado de capital constante circulante del sector productivo y del sector improductivo en relación al valor bruto de la producción.

Lo primero que salta a la vista es que el sector improductivo

⁶ El bajo porcentaje en el año 1960 proviene de la forma específica en que se presentó la encuesta de ingresos y gastos familiares de 1963, que sirvió de base a nuestras estimaciones.

Cuadro No. 2

Porcentajes de compras del sector productivo y del sector improductivo en relación al valor bruto de la producción en cada rama

Ramas	1950		1960		1970		1975	
	Sector productivo	Sector improd.	Sector productivo	Sector improd.	Sector productivo	Sector improd.	Sector productivo	Sector improd.
Agricultura, ganadería y pesca	(1) 35.23	2.29	38.25		58.17	0.17	61.64	0.30
Petróleo	(2) 58.15		68.85	2.68	76.87	4.48	71.79	5.86
Alimentos y textiles	(3) 15.33	1.21	23.80	0.74	24.72	0.65	27.01	1.11
Industria tradicional y química	(4) 43.86	7.42	48.81	7.50	54.39	7.99	55.85	8.18
Bienes de consumo durable	(5) 37.24	4.76	59.61	5.29	56.48	2.48	57.83	6.44
Equipo de transporte y vehículos	(6) 4.73	2.45	11.27	4.89	35.89	0.43	33.25	0.68
Electricidad y comunicaciones	(7) 30.56	28.75	13.12	32.97	31.91	6.91	30.91	8.12
Industria minera, construcciones y servicios	(8) 4.12	6.73	13.49	2.69	14.53	4.89	13.69	4.61
Bienes salario	(9)							
Total sector productivo	(10) 27.88	4.82	32.86	4.40	37.01	3.05	37.71	3.87
Importaciones	(11)							
Comercio	(12) 23.27	2.84	20.07	2.67	27.44	1.93	25.64	1.74
Servicios improductivos	(13) 8.68	6.42	16.87	11.57	12.38	9.07	12.88	9.36
Banca y finanzas	(14) 6.23	2.82	20.08	10.49	17.02	5.36	62.43	5.78

vo constituye un mercado insignificante para este tipo de productos.

El sector improductivo es motor de la circulación y de la reproducción social, más no es en sí mismo un mercado, salvo en lo que se refiere a los salarios pagados; éstos son de considerable importancia y tienden a reforzar el papel de los salarios pagados en el sector productivo.

Lo segundo es que, el mercado constituido por las relaciones interindustriales en el interior del sector productivo, presenta una tendencia creciente en el tiempo y pasa de 27.88% en 1950 a 37.01% en 1970, lo que es muestra del creciente proceso de industrialización que tiende cada vez más a interiorizarse, es decir, a formarse con una dinámica que le es propia. Este porcentaje baja en 1975, pero se debe en parte a una internacionalización de los procesos productivos que presentaremos sintéticamente en el capítulo siguiente. Este hecho se confirma en el Cuadro N° 3, en el que se observa que en 1975 aumenta el porcentaje de las importaciones en el valor bruto de la producción.

El bajo mercado que la industria automotriz (rama N° 6) encuentra en las relaciones interindustriales en 1950 y 1960 es una muestra más del papel moderado que juega esta industria en el proceso de industrialización. Sólo a partir de 1970 su papel es más significativo.

El Cuadro N° 3 muestra que la reducción porcentual del

Cuadro No. 3
Porcentaje de las importaciones en relación al valor bruto de la producción total

Años	Importaciones en relación al valor bruto de la producción total (%)
1950	4.917
1960	3.967
1970	2.535
1975	2.822

total de las importaciones fue importante hasta 1970. Esto señala que el proceso de sustitución de importaciones fue fuerte pero tiende a agotarse en tal fecha.

Posteriormente tal agotamiento y una mayor internacionalización de los procesos de producción, conducen a la necesidad de contar con cantidades crecientes de dólares a fin de que el proceso producción-circulación pueda realizarse.

Sin embargo, debe notarse que en 1975, aunque el porcentaje es creciente con relación a 1970, aún es bajo con respecto a lo que prevalecía en 1950 y 1960.

De esta forma podemos decir que el enorme cuello de botella que se presenta en 1976, con respecto a los pagos de la deuda externa, no tiene su origen en la reproducción y circulación de mercancías, sino en el enorme crecimiento de los títulos de la deuda, pero este es un hecho que se relaciona con la circulación que se da en el mercado de capitales.

En lo que se refiere al circuito que se realiza en las compras que el sector improductivo se hace a sí mismo, el Cuadro No. 2 muestra claramente que este circuito es de baja importancia. El sector improductivo encuentra el grueso de su mercado en las ventas que le hace al sector productivo, en el consumo que él hace con las ganancias y en el consumo que hacen los asalariados en la rama de servicios improductivos.

Finalmente, queremos subrayar un hecho que se da en las relaciones entre los diferentes subcircuitos presentados y que constituye un elemento importante de nuestro análisis. Nos referimos a las relaciones monetarias entre el sector productivo y el sector improductivo.

Tomemos nuevamente el caso del año de 1960. En él el sector improductivo recibe del sector productivo 10 mil 750 millones de pesos por efecto de comercio, tres mil 571 por servicios improductivos y 705 por servicios bancarios y finanzas. Esto implica ingresos totales de 15 mil 026 millones.

Para poder realizar sus operaciones, el sector improductivo necesita hacer compras al productivo: cuatro mil 633 millones para el comercio, un mil 778 para los servicios no

productivos y 240 millones al sector financiero. Además necesita pagar salarios por cuatro mil 680, cuatro mil 085 y un mil 492 millones respectivamente. Todo esto representa gastos por un total de 16 mil 908 millones de pesos.

Lo que hay que subrayar es que los gastos son superiores a los ingresos, en este caso por un mil 882 millones. Esta cifra, que aparece en todos los años analizados en nuestro trabajo, la hemos llamado *residuo*. Ella implica que el sector improductivo no se limita a usar los pagos que recibe del sector productivo, sino que a partir de ellos, realiza una actividad amplificada de operaciones y transacciones monetarias.

Estas operaciones le producen una ganancia al sector improductivo, que en el año de 1960, ascendió a 56 mil 512 millones. Esta cantidad, sumada al residuo anterior es de 58 mil 394 millones y representa una cifra monetaria que surge de la actividad propiamente dicha del sector improductivo y que no encuentra mercado ni en el sector productivo ni en el sector improductivo mismo. Es una cantidad que surgiendo del conjunto de transacciones que hemos analizado, tiene que realizarse fuera de las mismas, en mercados distintos a los presentados.

Esta cantidad a la que hemos llamado *déficit* es de importancia considerable; en 1960 representó el 24.59% del valor bruto de la producción menos las importaciones. Una parte de ella puede ir a la compra de mercancías, o sea la parte de las ganancias del sector improductivo que se usan para comprar mercancías; sin embargo, la mayor parte no puede realizarse en los circuitos analizados y se canaliza fuera de ellos. Nosotros suponemos que esta cantidad, junto con una parte de las ganancias del sector productivo, constituye una cantidad de dinero producida anualmente y que va a alimentar los circuitos del mercado de capitales.

Antes de estudiar el mercado de capitales, debemos estudiar las oposiciones que surgen en el interior del circuito de mercancías que acabamos de presentar. Pero para poder hacerlo se necesita tener una visión más adecuada de la institucionalidad financiera a través de la cual se realizan estos circuitos.

a2) *El marco institucional de la circulación monetaria.*

En la introducción de este capítulo presentamos la historia de la formación del signo monetario mexicano. Veamos ahora con un poco más de precisión, la estructura financiera en la que se realiza la circulación del dinero.

La estructura financiera que operó en México en la década de los cincuentas y la década de los sesentas se puede presentar a través de dos ejes de clasificación: el primero de ellos divide la banca en banca de depósito y ahorro y banca financiera e hipotecaria; el segundo, en banca privada y banca nacional (de capital gubernamental).

La banca comercial que se dedica al financiamiento a corto plazo, está constituida principalmente por bancos privados y hasta la reforma realizada en el periodo de Echeverría (1974) tenía impedimento para efectuar operaciones de inversión que quedaban limitadas a las sociedades financieras.

Debe señalarse que si el primer tipo de instituciones que se desarrolló en México fue la banca de depósito y ahorro, el desarrollo posterior favoreció principalmente al sector no monetario: "...el crecimiento de los activos de los bancos de depósito fue muy limitado en relación con el crecimiento de los activos del sistema bancario en su conjunto, sobre todo después de 1955. El aumento de los activos de los bancos de depósito ascendió sólo a 22% del aumento total del activo del sistema bancario (incluyendo los créditos dentro del sistema) durante el periodo 1940-1960 y durante los años 1956-1960 el porcentaje comparable fue menos de 17%. Así los bancos de depósito fueron convirtiéndose en una parte cada vez menos importante del sistema monetario en su conjunto. El crecimiento de los recursos del Banco de México fue muy semejante, de tal manera que no sólo la banca de depósito, sino también el sistema monetario como un todo, perdió cada vez más importancia en relación con las instituciones crediticias no monetarias" (Brothers y Solís, 1967, p.151).

El sector no monetario (que opera a largo plazo), está constituido por sociedades financieras, hipotecarias, que

realizan operaciones de capitalización, fiduciarias y de préstamo para la vivienda familiar.

Este tipo de bancos que fue sometido a controles mucho menos rigurosos que los bancos de depósito y ahorro, se desarrolló rápidamente; sobre todo después de la devaluación de 1954 y se favoreció con el establecimiento de un periodo de estabilidad monetaria, impulsado por una política que llevó el nombre de "desarrollo estabilizador"

Estas instituciones se desarrollaron por medio de la venta de títulos que pagaban un interés entre el 8% y el 10%, el primero para los bonos hipotecarios, el segundo para los financieros. La diferencia en la tasa de interés, se suponía que tenía como origen la garantía, más sólida para los bonos hipotecarios que para los financieros.

De hecho, este papel siempre se cotizó a la par en la bolsa de valores y constituyó una forma diversificada de ahorro a la vista, puesto que el banco emisor tenía la costumbre de recomprar a la vista, los bonos que el cliente presentara.

Si se considera que entre 1956 y 1970, México vivió un largo periodo de estabilidad de precios, ya que el crecimiento medio anual del índice de precios implícito del producto nacional bruto fue de 3.75%,⁷ estos títulos ofrecían una interesante tasa de interés positiva.

Aunque en 1965 había 97 sociedades financieras, sólo tres controlaban el grueso de los movimientos bancarios. Dos de ellas Financiera Bancomer y Crédito Bursátil, filiales de los dos más grandes bancos de depósito: el Banco de Comercio y el Banco Nacional de México. Y la Compañía General de Aceptaciones, ligada a un grupo financiero, industrial y políticamente poderoso, conocido como el Grupo Monterrey. Ellas representaron el 40% del total de activos de las sociedades financieras, el 67% de los bonos financieros emitidos y el 50% de la cartera de inversiones.⁸

En 1974, se autoriza el establecimiento de la llamada "Banca Múltiple" que permite integrar en una sola institu-

⁷ Estimaciones nuestras en base a datos de Nacional Financiera, 1977.

⁸ Antonia Bash, 1968, p. 29.

ción bancaria las funciones de depósito, ahorro y financieras que anteriormente estaban separadas.

Por su parte, el sector público mantiene un importante sector bancario que generalmente ha estado ligado al sector financiero de la banca, aunque a partir del periodo de Echeverría adquirió algunos bancos de depósito y ahorro. Además del Banco de México el sector público cuenta con la Nacional Financiera, que es la institución financiera más importante del país y el principal agente intermediario en los créditos extranjeros y está encargada también de administrar los servicios de la deuda pública del gobierno federal. No sólo aporta dinero a proyectos industriales que difícilmente capta el capital privado, sino que es la propietaria de una importante red de empresas industriales.

Existían tres bancos dedicados al crédito en el campo (hoy fusionados en uno solo) que proveían a pequeños propietarios y ejidatarios, los que difícilmente hubiesen sido sujetos de crédito para el sector privado. Estos bancos, sobre todo el que operaba con los ejidatarios, no sólo fueron un instrumento de crédito, sino un aparato de intervención gubernamental en el proceso productivo y de control político del ejidatario.

El sector público cuenta además con otras instituciones importantes que actúan en sectores específicos de la economía, entre ellas se pueden mencionar al Banco Nacional Hipotecario y de Obras Públicas, el Banco Nacional de Comercio Exterior, Banco Nacional Cinematográfico, Financiera Nacional Azucarera, etcétera.

Es importante resaltar también un tipo especial de instituciones financieras dedicadas al fomento de sectores económicos considerados importantes, pero que tienen problemas para adquirir recursos financieros. Estas instituciones están formadas por algunos fideicomisos impulsados y/o controlados por el Banco de México.

Estos fideicomisos se financian principalmente con apoyo gubernamental, ya sea a partir de un apoyo de Nacional Financiera, o a partir de una parte del encaje legal que va directamente al fideicomiso. Por ejemplo, en 1975 el 4% del

pasivo a la vista de los bancos de depósito de la ciudad de México, se canalizaba hacia el sector agropecuario por conducto del fideicomiso FIRA.

Estos fideicomisos no se limitan a los créditos, sino que son un instrumento de promoción económica e industrial, realizan estudios y formulan proyectos que después estimulan.

Los principales fideicomisos son: a) Los fideicomisos instituidos en el Banco de México en relación con la agricultura (FIRA) que da asistencia técnica, créditos y promueve proyectos en el sector agrícola. b) El Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, tiene fondos provenientes de un impuesto a la importación e intenta fomentar las exportaciones de manufactura. c) El Fondo de Equipamiento Industrial, intenta financiar la adquisición de activos fijos para productos que pueden ser exportados. d) Fondo de Operación y Descuento Bancario a la Vivienda. e) Fondo Nacional de Fomento al Turismo, que financia la construcción de instalaciones turísticas. f) Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña, creado en 1953 y administrado por Nacional Financiera, intenta estimular a la pequeña y mediana industria.

Estos fideicomisos operan como bancos de segundo piso y cuentan con tasa de interés preferenciales.

Debe señalarse que la Banca Nacional se financió en forma primordial y creciente con créditos provenientes del exterior.

El gobierno tiene un sistema de control y regulación sobre el sistema crediticio en su conjunto. Unos instrumentos de control son de tipo cuantitativo y pretenden controlar la llamada "oferta monetaria"; otros son de tipo cualitativo y pretenden orientar el crédito hacia sectores prioritarios y necesitados.

El instrumento más importante del control de la oferta monetaria es el encaje legal, del que ya hemos hablado y que consiste en que una parte de los pasivos de la banca se deben canalizar directamente en reservas obligatorias al Banco de México y otra parte de pasivos deben ser canalizados por la propia banca en cuestión hacia los destinos determinados como prioritarios por el Banco de México.

Los recursos de depósito obligatorios en el Banco de México, tienen tres destinos posibles: los recursos que se guardan para dotar al Banco de México de fondos reguladores de la liquidez interna, los destinados a financiar la deuda pública y finalmente los que van dirigidos a los fideicomisos financieros de fomento.

El segundo instrumento en orden de importancia, lo constituye el control al crecimiento de los pasivos de la banca y se maneja mediante el establecimiento de una relación pasivo-capital, predeterminada por el banco central.

Como tercer instrumento de control, el Banco de México estipula las tasas de interés máximas que pueden ser cobradas por los bancos. Estas tasas pueden ser variables en función de los sectores a los que van dirigidos los créditos.

El sistema de redescuento tiene una importancia mucho menor de la que suele tener en otros países y sólo se utiliza para que los bancos privados, (con los que operan los fideicomisos de fomento) puedan redescantar papel a tasas muy favorables.

La política aplicada se establece y se negocia con la banca privada a través de un sistema en donde las instituciones encargadas de su implementación y aplicación: Secretaría de Hacienda y Banco de México, determinan la política; estas instituciones cuentan con amplios mecanismos para que el sector financiero privado exprese sus intereses. Cada año, en la Convención Nacional de Banqueros, el Secretario de Hacienda en turno, al inaugurar la Convención, rinde un informe ante el grupo que se considera es el poder económico y financiero del país.

a3) Valor, precios de producción y dinero en los circuitos monetarios. El título de esta sección podría ser la expresión de una inconsistencia lógica. Hemos estudiado que dos de las grandes deficiencias que tiene el tratamiento analítico de los precios de producción son el hecho de que no se toma en cuenta el dinero, y además, de que no se tiene hoy día, ninguna teoría que explique el paso de los precios de producción a los precios de mercado. Sin embargo, en esta sec-

ción veremos las relaciones entre precios de producción y circulación monetaria (la que se da realmente en el mercado).⁹

Las razones por las cuales realizamos este intento son las siguientes. En nuestra selección teórica, señalamos que había una relación necesaria y fundamental entre valor y dinero; además, dijimos que los precios de producción no se podían comprender ni tenían sentido analítico, si no se partía de una teoría del valor. Por tanto, desde nuestra selección teórica supusimos necesaria la relación entre valor y dinero, producto del propio sistema teórico que habíamos seleccionado; el hecho de que no contásemos con los elementos lógicos para llevarla a cabo, no implicaba que, de una forma claramente implícita, esa relación no fuese necesaria.

No es de sorprender que en la aplicación del conjunto teórico seleccionado, esa relación surja nuevamente. De hecho, es en términos prácticos como lo vamos a estudiar. Como acabamos de señalar, dado el conjunto teórico seleccionado, la relación precios de producción-dinero es necesaria y aunque desde el punto de vista lógico poco podemos decir, en la práctica no sólo aparece esa relación, sino que, constituye además un buen operador lógico para comprender y estructurar las condiciones de la circulación en México. Lo que ofrecemos, aunque insuficiente desde un punto de vista teórico, son los resultados de la investigación del caso concreto mexicano.

Debemos agregar que, de hecho, el sistema de cálculo que llevamos a cabo obligaba a la relación precios de producción-dinero, ya que los primeros los calculamos a través del segundo; sin embargo, este cálculo se ha mostrado pertinente tanto para el estudio del sector productivo cuanto, para el análisis de la circulación monetaria.

El primer elemento a estudiar, lo constituye lo que hemos llamado el *déficit*, o sea la diferencia entre los ingresos que el

⁹ Las informaciones que se manejan en esta sección, corresponden a los cálculos en valor y precios de producción que hemos realizado nosotros. Ver apéndice metodológico.

sector improductivo recibe por ventas al sector productivo y los costos en que este último incurre en compras al sector improductivo, más los sueldos y salarios que paga y más las ganancias que obtiene. Recordamos que a esta diferencia cuando no se consideran las ganancias le hemos llamado *residuo*.

Es decir,

Residuo = Ingresos del sector improductivo por ventas al sector productivo
- Compras de insumos por parte del sector improductivo
- Sueldos y salarios pagados por el sector improductivo.

Déficit = Residuo + ganancias del sector improductivo.

A fin de hacer comparaciones, hemos transformado los valores monetarios de la matriz de insumo-producto en precios de producción. El sistema de cálculo se encuentra en el apéndice metodológico. Sintéticamente podemos señalar que lo que hicimos fue simplemente multiplicar el valor monetario de cada relación por su precio de producción correspondiente. Es decir, las compras del sector uno, que se hizo a sí mismo por su precio de producción, las compras del sector uno que le hizo al dos por el precio de producción del sector dos, etcétera.

El sistema de cálculo de los precios de producción del sector improductivo, es diferente al usado para el caso del sector productivo y también se especifica en el apéndice metodológico. Las matrices de insumo-producto evaluadas en términos de precios de producción se encuentran en el apéndice estadístico.

El significado que hay que darle a estas cifras es el siguiente. Todas las mercancías y servicios se evalúan en términos de precios de producción, es decir cuando todas las ramas obtienen la tasa de ganancia media y cuando la unidad de cuenta está dada por la norma de consumo de la clase trabajadora.

Comencemos con el caso de 1960 que fue el año de refe-

rencia para estudiar la circulación del dinero. En términos de precios de producción, el *residuo* fue del orden del 6.52% y el déficit del orden del 15.33% del valor bruto de la producción menos las importaciones.¹⁰ Estos datos deben compararse con los correspondientes en términos monetarios que son 8.55% y 26.52%.

Se observa que tanto el *residuo* como el *déficit* tienen una existencia permanente a lo largo del periodo estudiado. Este hecho tiene las siguientes implicaciones analíticas.

1) Si todo mundo ganase la tasa de ganancia media, determinada por el excedente de producción, de todas formas existiría en el sistema un *residuo* y un *déficit*. Esto quiere decir que la tasa de ganancia media y los precios de producción en los términos aquí usados, no se pueden conjugar con ninguna teoría del equilibrio de la economía, ya que aún con la igualación de las tasas de ganancia, el sistema produce en su producción-circulación de mercancías más dinero del que él mismo reabsorbe.

2) La persistencia del *residuo* y del *déficit* a lo largo del periodo de 25 años considerados (ver Cuadro N° 4), muestra que no existen fuerzas que conduzcan a su anulación, o como se diría en términos de otras teorías, al equilibrio.

3) En términos de precios de producción, el *residuo* tiende a ser una relación constante que oscila entre 6 y 7% del valor bruto de la producción menos las importaciones. En términos de dinero, el *residuo* es variable, generalmente menor que en términos de precios de producción, salvo en el año de 1960 en el que el *residuo* medido en dinero fue mayor que en precios de producción.

Esto tiene varias significaciones: a) El *residuo* en precios de producción, constituye la diferencia entre gastos e ingresos del sector improductivo, cuando los cambios entre estos sectores se evalúan en precios de producción. El hecho de que generalmente sean mayores, significa que dada la tasa

¹⁰ Todos los cálculos que se hacen en precios de producción, así como las relaciones calculadas se hacen excluyendo las importaciones, puesto que, como estas mercancías provienen de otros sistemas productivos y circulatorios, carece de sentido cualquier cálculo que no sea directamente monetario.

Cuadro No. 4

Cantidad del residuo y del déficit en la circulación del valor, de los precios de producción y del dinero

	Valor		Precios de producción		Dinero	
	Cantidad	% en relación al valor bruto producido menos las importaciones	Cantidad	% en relación al valor bruto producido menos las importaciones	Cantidad	% en relación al valor bruto producido menos las importaciones
1950						
Residuo	645.98	10.75	2 868.8	6.97	1 948	3.52
Déficit			8 844.48	20.27	12 571	22.70
1960						
Residuo	2 307.71	8.10	9 565.75	6.52	1 882	8.55
Déficit			22 498.79	15.33	58 394	26.52
1970						
Residuo	8 136.72	6.74	36 534.24	6.58	16 687.2	2.4
Déficit			76 765.52	13.83	149 270.6	21.15
1975						
Residuo			105 317.85	7.69	72 495.2	4.28
Déficit			215 485.21	15.73	377 026.4	22.24

de ganancia real del mercado, el sector improductivo tiene una relación más favorable en términos de dinero que en precios de producción; lo que implica que la presión hacia el sector productivo sea mayor en dinero de lo que sería en relación a los precios de producción.

b) El hecho de que en 1960 sea el caso contrario, muestra que en tal año el sector improductivo ejerció una menor presión sobre el productivo.

c) Estos hechos son concordantes con el proceso de inflación en México. 1950 y 1975 son años de inflación, 1960 constituye un año central de un largo periodo de estabilidad de precios y 1970, es uno de los últimos años de tal estabilidad, pero en el que ya aparecen los gérmenes de un futuro aumento de precios.

La relación entre la diferencia en el *residuo* en precios de producción y dinero y la inflación, proviene de un argumento sencillo. Cuando las compras que hace el sector productivo al improductivo, son mayores en precios de mercado que en precios de producción, el mantenimiento de la tasa de ganancia de mercado en el sector productivo, implica forzosamente un crecimiento de precios en su interior. Esta explicación, que no pretende una suficiencia lógica total, intenta presentar un posible camino de reflexión teórica y práctica.

4) En términos de dinero, el déficit siempre es superior al que se presenta en términos de precios de producción. Este hecho significa que la formación de ganancias en el sector improductivo es un aspecto fundamental en la formación del déficit y en la constitución de esta fuente de dinero que, desde nuestro punto de vista, es la principal fuente que alimenta el mercado de la propiedad de medios de producción.

Se puede decir también, que si el dinero que circula en el mercado de mercancías y en el de propiedad de medios de producción es el mismo, lo hace en dos circuitos distintos, razón por la cual, aunque entre los dos mercados existan vasos comunicantes, no hay ninguna causa por la que, el flujo

de un sistema al otro, implique algún "equilibrio" entre ambos mercados.¹¹

Los flujos entre el sector productivo y el improductivo nos conducen al hecho de que ellos pueden ser el origen de tensiones presentes en la formación de la tasa de ganancia. Los Cuadros N^{os}. 5, 6, 7 y 8, señalan las tasas de ganancia presentes en cada una de las ramas productivas e improductivas. Ellos miden las tasas de ganancia que surgen de nuestros cálculos de precios de producción y la que se evalúa en precios de mercado.

Como los precios de producción y los de mercado son heterogéneos entre sí, lo único comparable son las tasas que se miden en términos de cada uno de ellos. Dado que las importaciones no son evaluables en términos de precios de producción, las hemos excluido del cálculo a fin de que las tasas calculables sean comparables.

Antes de presentar algunos elementos de análisis de lo que pasa en las ramas, veamos primero la relación global entre la tasa de ganancia en precios de producción y la de mercado en el sector productivo en su conjunto (renglón número 10 de los cuadros).

El cálculo de la tasa de ganancia en términos de precios de producción, se realizó de la siguiente forma: primero se calculó la ganancia global que correspondería a la rama a partir de la tasa de ganancia media (en términos de precios de producción); a esta cifra se le restaron los pagos que se hacen al sector improductivo, con el fin de que la circulación se realice y el sistema se reproduzca, cifra que permitió calcular la tasa de ganancia que queda en manos del sector productivo. Como de esta última surge el dinero para pagar las importaciones (según nuestras hipótesis contables), a fin de que la tasa de ganancia de mercado fuese comparable, al superávit de operación de cada rama se le aumentaron las importaciones y se calculó la nueva tasa de ganancia en rela-

¹¹ El operador lógico proveniente de la mecánica de fluidos del principio de los vasos comunicantes, no parece ser un buen instrumento para el análisis de los procesos económicos.

Cuadro No. 5
Tasa de ganancia en precios de producción y en precios de mercado
1950

Ramas	Precios de producción			Precios de mercado		
	Ganancia media	Ganancia media menos gastos improduct.	Tasa de ganancia	Ganancia más importaciones	Tasa de ganancia	Tasa de ganancia
Agricultura, ganadería y pesca	(1) 2 053.04	1 849.59	. 9181	8 305	3.042	
Petróleo	(2) 597.08	534.53	. 912	964	1.552	
Alimentos y textiles	(3) 4 525.15	3 849.83	. 867	3 718	.547	
Industria tradicional y química	(4) 1 416.06	1 113.98	. 801	1 941	1.034	
Bienes de consumo durable	(5) 1 696.57	1 509.93	. 906	2 134	1.185	
Vehículos y equipo de transporte	(6) 151.12	109.45	. 738	377	2.117	
Electricidad y comunicaciones	(7) 1 754.36	1 604.77	. 932	1 384	.719	
Minería, construcción y servicios	(8) 2 166.84	1 931.26	. 908	1 251	.517	
Total del sector productivo	(10) 14 360.22	12 503.33	. 887	20 074	1.090	
Comercio	(12) 3 236.60			7 236	2.090	
Servicios improductivos	(13) 1 821.72			3 347	1.757	
Banca y finanzas	(14) 417.36			347	.790	

Cuadro No. 6

Tasa de ganancia en precios de producción y en precios de mercado
1960

Ramaz	Precios de producción			Precios de mercado		
	Ganancia media	Ganancia me- dia menos gas- tos improduct.	Tasa de ganancia	Ganancia más importaciones	Tasa de ganancia	
Agricultura, ganadería y pesca	(1) 6 853.02	6 283.45	.656	19 062	1.685	
Petróleo	(2) 2 670.11	2 489.51	.667	4 304	.877	
Alimentos y textiles	(3) 13 416.83	11 500.96	.613	11 286	.438	
Industrias tradicionales y química	(4) 3 982.94	3 094.25	.566	5 427	.744	
Bienes de consumo durable	(5) 5 145.22	4 499.05	.625	4 597	.560	
Vehículos y equipo de transporte	(6) 771.99	630.62	.584	1 901	1.493	
Electricidad y comunicaciones	(7) 3 979.08	3 527.27	.634	3 086	.502	
Minería, construcción y servicios	(8) 8 820.75	7 311.65	.593	7 558	.558	
Total sector productivo	(10) 45 639.94	39 337.25	.616	57 221	.726	
Comercio	(12) 7 048.80			42 319	3.771	
Servicios improductivos	(13) 4 579.72			13 278	1.682	
Banca y finanzas	(14) 1 304.52			1 352	.665	

Cuadro N° 7
Tasa de ganancia en precios de producción y en precios de mercado
1970

Ramas	Precios de producción			Precios de mercado		
	Ganancia media	Ganancia media menos gastos improductivos	Tasa de ganancia	Ganancia más importaciones	Tasa de ganancia	
Agricultura, ganadería y pesca	19 351.94	18 311.54	.623	39 262.8	1.184	
Petróleo	10 894.67	10 394.13	.628	5 335	.362	
Alimentos y textiles	40 030.47	40 242.39	.575	34 953.4	.402	
Industria tradicional y química	14 856.97	12 449.88	.552	14 928.0	.599	
Bienes de consumo durable	22 790.93	19 549.97	.565	20 983.8	.556	
Equipo de transporte y vehículos	4 574.64	3 798.38	.547	5 689.6	.694	
Electricidad y comunicaciones	13 305.84	11 649.07	.576	16 145.6	.802	
Minería, construcción y servicios	41 055.11	35 231.84	.565	38 693.2	.584	
Total sector productivo	168 413.95	147 180.63	.561	175 991.4	.604	
Comercio	18 882.83			80 869.4	2.36	
Servicios improductivos	16 809.96			48 813.0	1.7498	
Banca y finanzas	4 538.49			3 257.8	.4173	

Cuadro No. 8

Tasa de ganancia en precios de producción y en precios de mercado
1975

Ramas	Precios de producción			Precios de mercado		
	Ganancia media	Ganancia media menos gastos improductivos	Tasa de ganancia	Ganancia más importaciones	Tasa de ganancia	Tasa de ganancia
(1) Agricultura, ganadería y pesca	43 902.72	40 097.40	.638	93 147.4	1.308	
(2) Petróleo	20 700.40	19 827.16	.669	25 184.4	.745	
(3) Alimentos y textiles	118 643.39	104 921.87	.618	87 820.7	.417	
(4) Industria tradicional y química	36 932.15	30 646.57	.580	34 593.6	.586	
(5) Bienes de consumo durable	59 673.70	50 367.04	.590	50 779.2	.556	
(6) Vehículos y equipos de transporte	15 031.60	12 131.28	.564	14 522.4	.613	
(7) Electricidad y comunicaciones	36 034.84	29 700.83	.576	44 279.0	.809	
(8) Minería, construcción y servicios	111 706.92	90 420.20	.585	91 215.2	.542	
(10) Total sector productivo	382 337.03	320 823.70	.507	441 541.9	.619	
(12) Comercio	45 515.95			188 879.0	2.178	
(13) Servicios improductivos	53 387.83			106 198.3	1.161	
(14) Banca y finanzas	11 263.58			10 229.5	.5442	

ción al capital constante circulante evaluado en precios de mercado.¹²

Lo primero que resalta de los cuadros señalados es que, en todos los años en que realizamos los cálculos para el conjunto del sector productivo, la tasa de ganancia de mercado fue considerablemente más alta que la que existiría en un cálculo de precios de producción. Esto significa que el sector productivo, presenta precios más altos que los que le correspondrían en términos de una distribución basada en una tasa de ganancia igualada. Por consiguiente, podemos señalar que la diferencia entre ambas tasas implica la presencia de presiones inflacionarias.

Esta diferencia fue de .20 en 1950, de .11 en 1960, de .04 en 1970 y .11 en 1975. Nótese la tendencia decreciente en la diferencia durante el periodo de estabilidad de precios (1960-1970), y el crecimiento de la diferencia cuando la inflación aparece nuevamente (1973-1975). Parecería que en 1970 este dato (que implica estabilidad de precios), contradice al anterior, sobre la magnitud del *residuo*, que implica una tendencia inflacionaria. Sin embargo, debe recordarse que 1970 es el fin del periodo de estabilidad de precios y que por tanto, en él existen tendencias opuestas.

Otro hecho a destacar de los cuadros mencionados es que el sector improductivo suele tener tasas de ganancia más elevadas que el sector productivo (evaluadas en términos de mercado, única forma en que esta diferencia tiene sentido). Este es un aspecto que conduce a que el déficit sea en general, superior cuando se evalúa en términos de mercado, que cuando se hace en términos de precios de producción.

Pero si la totalidad es interesante, lo es más el conjunto de tensiones que resultan de las relaciones que determinan a sus elementos.

Veamos por ejemplo lo que sucede con la rama N° 3, que es la productora de alimentos y textiles. En 1950 la tasa de ganancia de mercado de esta rama es menor a la que correspondería a los precios de producción; lo que implica

¹² Los detalles del sistema de cálculo aparecen en el apéndice metodológico.

que en términos medios, los empresarios de esta rama básica en las relaciones interindustriales, aceptan ganar una tasa de ganancia menor que la que les correspondería a la de los precios de producción.

Esto quiere decir que: a) aceptan seguir la reproducción ampliada con una tasa de ganancia inferior a la correspondiente a los precios de producción; b) los pagos realizados al sector improductivo, no los intentan recuperar en sus precios. En consecuencia, se trata de una rama cuyos precios, en los distintos circuitos, no conducen a un incremento general, sino más bien a una baja.

Otro es el caso de la rama N^o 4 que conjuga la industria tradicional y la industria química (ambos sectores de bienes de consumo no durable). En 1950 ella obtiene una tasa de ganancia superior a la que le correspondería en términos de precios de producción, lo que implica: a) un costo de reproducción (por efecto de la ganancia) superior a la media, y b) una repercusión ampliada en los precios de los pagos realizados al sector improductivo. Ambos elementos repercuten en un aumento de los precios nominales, dados los circuitos de mercado. En esta rama se impulsa la inflación. El proceso en su conjunto es inflacionario, pero esta inflación es el resultado de tensiones específicas.

El caso de la rama N^o 1, agrícola, ganadera, caza y pesca, debe ser juzgado con prudencia. En efecto, la tasa de ganancia en precios de mercado es muy elevada, sin embargo, esto no implica la presencia de un amplio margen de ganancia.

Una parte de los ingresos de los ejidatarios son calculados por quienes hicieron las matrices de insumo-producto, como si fuesen ganancia y no como salarios imputados del trabajo que ellos realizan en sus parcelas. La contabilidad de la matriz insumo-producto no toma en cuenta la articulación de modos de producción.

La diferencia entre tasa de ganancia media contabilizada en precios de producción a partir de la evaluación del capital constante circulante y la tasa de ganancia de mercado, refleja (en el caso del campo) más bien, la articulación de modos de producción que las tensiones entre sector produc-

tivo e improductivo que generan presiones inflacionarias en los otros sectores netamente capitalistas. Estas tensiones también se encuentran presentes en el caso agrícola, pero no se reflejan en las cifras que estudiamos.

El caso de las ramas N^os. 5 y 6 es diferente. La rama N^o 5 reagrupa una buena parte de la producción de bienes de consumo duradero (industria metálica y construcción y reparación de aparatos eléctricos). La rama N^o 6, agrupa la construcción de vehículos y equipo de transporte. En los términos aquí definidos, ellas juegan un papel inflacionario en 1950, 1960 y 1970 (con la excepción de la rama 5, que es ligeramente deflacionaria en 1960). Sin embargo, como el peso que estas ramas tienen en los procesos interindustriales es bajo, las presiones inflacionarias que ellas provocan, no tienden a traducirse en una elevación general de precios.

En 1975 la situación se invierte y en términos de tasas de ganancia, ellas jugarían un papel deflacionario de los precios. Sin embargo, esto sólo representa un momento pasajero que manifiesta las vivas tensiones existentes en los circuitos monetarios y en los precios relativos. Estas ramas tendrán un aumento muy fuerte en sus precios, y como para ese año aumentó el peso que tenían en el proceso industrial, esta restructuración de precios relativos pesará con fuerza en el proceso de inflación general.

La rama de la industria petrolera (N^o 2) tiene un papel difícil de determinar. Los datos indicarían que ella que es promotora de inflación en 1950 y 1960, no lo sería en 1970 y volvería a serlo en 1975. Estos resultados, aunque válidos, se deben tomar con prudencia. En efecto, la industria petrolera requiere pocas cantidades de capital constante circulante y requiere en cambio, fuertes proporciones de capital fijo. Así la tasa de ganancia es alta en relación con el primero, pero baja en relación al segundo. Como nuestros cálculos sólo toman en cuenta el capital constante circulante, reflejan una insuficiencia.

En términos del dinero que esta industria pone en juego anualmente (capital circulante y salarios) obtiene una ganancia que se traduce en presiones inflacionarias en el cir-

cuito; pero en términos de la propiedad de medios de producción la tasa de ganancia es baja, en relación al poder determinado por esa propiedad; lo que implica una transferencia de poder de ganancia hacia otros sectores, que podría ser un elemento de contraposición a la inflación.

De todas formas, en 1970 se resiente el efecto del estancamiento de los precios nominales de venta que viene de muchos años atrás y, en 1975 se refleja en parte, el aumento de los precios petroleros decretado por el gobierno. De todas maneras nuestros estudios son aún insuficientes al respecto.

Otro tanto se puede decir de la rama N° 7 (electricidad y comunicaciones y transporte) y la rama N° 8 (minería, construcción y servicios). No contamos con desagregaciones y estudios suficientes para conocer el papel que juegan estos submercados de mercancías.

En todo caso, si bien es cierto que los resultados que ofrecemos de nuestros estudios deben juzgarse con prudencia, ellos contienen fuertes indicadores de que a) los circuitos de mercancías están constituidos por una totalidad integrada por lo diverso; b) hay tensiones de importancia que se pueden observar en la totalidad en cuanto a la magnitud del *residuo*, del *déficit*, y de la diferencia entre la tasa media de ganancia calculada en dinero y la calculada en precios de producción; c) hay tensiones fundamentales que se encuentran en el seno de cada subcircuito y que tienden a reproducirse en la totalidad; d) los circuitos medidos en términos de precios de producción son un punto de referencia que ayuda a comprender y estructurar los circuitos monetarios.

No es nuestro objetivo en este libro, hacer un análisis detallado de los circuitos medidos en valor, sin embargo, debemos decir algunas palabras al respecto. Los circuitos medidos en valor, cuantifican el monto de salarios directos e indirectos que se intercambian al realizarse los circuitos monetarios. Es decir, en ellos se excluye la circulación de ganancias, de ahí que en ellos sólo tenga sentido el cálculo del *residuo* y no el del *déficit*.

Lo primero que surge a la vista, es que en todos los casos 1950, 1960, 1970 y 1975, la relación del *residuo* con respecto

al valor bruto de la producción menos las importaciones es un poco más alto en términos de valor que en términos de precios de producción; lo que implica que cuando no se consideran las ganancias del sector improductivo, las tensiones que se producen en términos de circulación de salarios (directos e indirectos) o de precios de producción, entre el sector productivo e improductivo, son casi similares. Esto nos conduce a la conclusión de que son las ganancias existentes en el sector improductivo el origen de las tensiones entre ambos sectores.

Sin embargo, estas ganancias van a jugar un papel opuesto. De un lado, la existencia de un fuerte *residuo* en términos de valor, señala que el sector improductivo está en deuda permanente con el sector productivo y que, si sólo circularan los salarios (directos e indirectos), el sector improductivo jamás contaría con el dinero suficiente para pagar esta diferencia. Es decir, la circulación en términos de valor no produce el dinero necesario para que la circulación sea posible. Sólo la circulación de ganancias de ambos sectores, pero principalmente las del sector improductivo, son la fuente de creación del dinero que permite la circulación del valor.

No obstante, aunque las ganancias permiten esta circulación, ellas son el origen de las tensiones y oposiciones de las que hemos hablado en esta sección. El sector improductivo constituye así la fuente de energía que permite la circulación y reproducción, produce también los signos monetarios indispensables, pero es el origen de fuertes oposiciones y tensiones.

Debe subrayarse que para cada año en que realizamos nuestros cálculos, el hecho de que hayamos partido de coeficientes monetarios, implica que cada uno de ellos es el producto del conjunto de las tensiones y oposiciones que hemos descrito en el capítulo anterior y de las que presentamos actualmente. Por eso repetimos nuevamente, que nuestros coeficientes técnicos son el resultado de un proceso social, de una doble socialidad la que proviene del dinero y la que proviene del trabajo y no el resultado de una predefinición técnica. Los procesos técnicos también están presentes, pero

ellos sólo son una parte que únicamente se comprende en el interior de un todo, en el interior del cual se presentan las tensiones que describimos.

B) El circuito del capital (propiedad de los medios de producción)

Ya presentamos nuestro punto de vista sobre lo que hemos llamado circuito mercantil (puesto que en él circulan mercancías) del dinero, pasemos ahora al circuito de la propiedad de los medios de producción, es decir, al circuito del dinero en donde circula el capital.

En esta ocasión usaremos las instituciones financieras que ya señalamos en la sección anterior, sólo que ahora nos referiremos en especial a la banca de segundo piso, que es la principal intermediaria en las transacciones de capital.

Dividiremos nuestra presentación en tres subsecciones, en la primera hablaremos del déficit y la creación del dinero y su circulación en el mercado de capitales. En la segunda, trataremos de conocer algunas relaciones que se forman en la constitución de la tasa de ganancia industrial, de la comercial y de la tasa de interés; somos conscientes de la debilidad existente al respecto en la teoría, razón por la cual la lectura de esta subsección se debe hacer con una prudencia renovada. En la tercera subsección, presentaremos algunas de las relaciones que hemos podido inducir entre el circuito del capital y el circuito mercantil.

b1) La creación del dinero y el mercado de capitales. En la sección anterior encontramos que la circulación de mercancías tenía como consecuencia, la presencia de un elemento de magnitud considerable al cual le dimos el nombre de *déficit*. Esto significaba que el circuito mercantil producía más dinero del que era capaz de crear la circulación en su interior. Se dijo también que este dinero se usaba principalmente en la circulación de la propiedad de los medios de producción. Veamos con un poco más de detalle hacia dónde va este *déficit*; al menos en la parte en la que nuestra investigación lo ha podido captar.

En esta parte del estudio sólo nos referiremos a la circulación en términos de dinero y no haremos referencia mas que secundaria a la circulación en términos de precios de producción o valor; las razones son:

a) el valor y los precios de producción tienen significado en términos de la producción y reproducción del aparato mercantil, la circulación de medios de producción es ante todo un proceso de distribución del poder; por eso los operadores lógicos mencionados tienen un significado menor; b) los intercambios en este circuito se dan directamente en dinero; su posible relación con el valor y los precios de producción sería indirecta, de ahí que no sólo sea difícil la evaluación en valor y precios de producción, sino que su significado sería dudoso.

Creemos que las relaciones entre valor, precios de producción y mercado de capitales se dan preferentemente a través de las relaciones entre los circuitos mercantiles y de capital.

La primera parte del *déficit* es la canalizada a través del sistema bancario. Son varios los mecanismos e instrumentos financieros a través de los cuales se capta y canaliza este dinero. Aquí sólo nos ocuparemos de dos, que creemos son los principales.

El primero de ellos es el que se determina por los créditos que otorga el sistema bancario. Nosotros no aceptamos la teoría de la "oferta de dinero" y tampoco la del "multiplicador" del dinero por parte del sistema bancario.¹³ El nuevo dinero provendrá de las necesidades propias de la circulación, es decir el *déficit*, del cual los créditos que otorga el sistema bancario son una de sus formas. Así el incremento anual de los créditos tendría su fuente en el déficit.

El segundo mecanismo lo constituye el conjunto de títulos de renta fija que circulan. Desde nuestro punto de vista, el *déficit* sería una fuente para financiar la adquisición de los mismos; por tanto, el incremento anual en la circulación de

¹³ Para el caso de México, una crítica a estas interpretaciones la hemos hecho en nuestro artículo "La crisis financiera en México" (1979).

Cuadro No. 9

Captación del déficit por el sector bancario

	1950	1960	1970	1975
Incremento de los préstamos dados por el sector bancario	808.5	7 218	21 090.7	58 241.4
Incremento de la circulación del valor de la renta fija	633.9	3 189.6	13 161.8	75 163.9
Total	1 442.4	10 407.6	34 252.5	133 405.3
% en relación al déficit	11.47	17.82	22.95	35.38

Fuente: Nacional Financiera (1977) y Banco de México (varios).

títulos de renta fija, sería otra forma que toma el *déficit*.

El Cuadro N° 9 especifica el monto de estas dos formas del *déficit*. En él se encuentra también, el porcentaje que la suma de estas dos formas, representa con respecto al *déficit* en cada año mencionado.

Cabe recalcar que a través del sistema financiero se canaliza una parte creciente del *déficit*. El crédito otorgado por el sistema bancario pasa del 11.47% del total del *déficit* en 1950 al 37.08% en 1975. Estos datos concuerdan perfectamente con la historia y la estructura del aparato financiero mexicano. En 1950 aunque ya completo, el sistema financiero es aún insuficiente para mediar el conjunto de operaciones monetarias; a partir de tal fecha logra un desarrollo muy rápido y hay una participación creciente del sector financiero del sistema bancario en el conjunto de la economía.

El hecho de que el sistema bancario se desarrolle a una velocidad superior a la del producto nacional bruto de la economía, muestra no sólo una implantación institucional, sino también que hay algo en la economía que puede captar en forma creciente. Ese algo, sería en nuestro caso, el *déficit*.

Otra forma que adquiere el *déficit* la constituye la documentación interna de la empresa, sobre todo los documentos que expresan las deudas de los clientes. No contamos con series históricas suficientemente amplias para observar la cuenta "clientes" de las empresas, pero el estudio de José Manuel Quijano (1979) nos ofrece algunos datos a partir de 1970.

Según este estudio (p. 211 y 212) del 100% de los fondos que recibieron las empresas de capital mexicano el 17.2% se canalizó hacia crédito a clientes en 1970, porcentaje que pasó al 31.7% en 1973. El mismo porcentaje para las empresas extranjeras pasó de 19.6% en 1970 a 33.6% en 1973. Estos datos muestran que los créditos a clientes no sólo son un porcentaje importante de los fondos, sino que tienden a ser crecientes.

La Bolsa de Valores constituye otro sistema de captación del *déficit*. Las transacciones que se registran en la Bolsa ubicada en la ciudad de México que es con mucho la más importante, suman 13.4 millones en 1950 para el caso de los títulos de renta variable (acciones); 159 millones en 1960, 721.6 millones en 1970 y tres mil 684.8 millones en 1975.¹⁴

Estos dos últimos indicadores: la cuenta de clientes y el número de transacciones en la Bolsa de Valores para títulos de renta variable no son aditivos, ni entre sí ni con las cuentas mencionadas inicialmente, pero el conjunto de datos muestra la misma estructura, es decir, una tendencia creciente que implica una fuerte formación de dinero en la economía, no proveniente de las transacciones mercantiles; hecho que concuerda con nuestra hipótesis analítica de la existencia de un *déficit*.

Dada la existencia del *déficit*, es comprensible que en los años cincuentas apareciera un amplio mercado para los títulos de renta fija emitidos por las sociedades financieras hipotecarias. La presencia de una masa monetaria importante en el mercado, su alta liquidez que protege al poseedor contra los riesgos de inestabilidad cambiaria y la existencia

¹⁴ Datos de Nacional Financiera, 1977.

de una tasa de interés superior a la tasa de inflación interna y superior también, a la tasa de interés existente en los mercados extranjeros, sobre todo el de los Estados Unidos de Norteamérica, explican el rápido desarrollo de las sociedades financieras.

Además, la creciente participación de la banca en la intermediación del *déficit*, le otorgó importantes recursos financieros. De esta forma y por medio del mecanismo del encaje legal, se hizo posible que el gobierno pudiese financiar una deuda pública creciente que alimentaba las necesidades de un sector público en rápido aumento y que al mismo tiempo mantenía bajas tasas de captación por la vía impositiva.

Sólo un sistema financiero floreciente como el que describimos, permitió durante largo tiempo la existencia de bajas tasas de captación impositiva y una creciente participación del Estado en la economía.

La estabilidad de precios en los circuitos mercantiles, requiere que los excedentes monetarios que en ellos se generan (el *déficit*), se canalicen ampliamente en el mercado de capitales. De otra forma tenderían a acentuar las oposiciones y tensiones que dan origen a la inflación. Cuando se ve este hecho, se comprenderá por qué el periodo de larga estabilidad de precios termina en la misma época en la que el sistema bancario alcanza su participación más alta en la economía e incluso comienza a decrecer.

En 1972 la captación global del sistema bancario representó el 53.1% del PNB, a partir de ahí esta tasa tiene una tendencia decreciente hasta llegar a 45.9% en 1979.¹⁵ El sistema financiero ya no es un elemento que canalice adecuadamente el *déficit*, con lo cual se catalizan las oposiciones y tensiones existentes en los otros subcircuitos financieros que hemos estudiado en la sección precedente.

El índice de precios implícito en el producto nacional bruto, que entre 1960 y 1972 había crecido a tasas variables entre 2.9% y 5.6%, lo hace en 5.6% en 1972, 12.4% en 1973, 24% en 1974 y 16.4% en 1975.

¹⁵ *Revista de Comercio Exterior*. Abril de 1981, p. 375.

Es evidente que nuestros análisis teóricos están lejos de permitirnos explicar los mecanismos lógicos a los que hacemos frente; sin embargo, son muchos los elementos que concuerdan para señalar una articulación entre nuestra selección teórica y el análisis de lo concreto en México. No hay duda que debemos tener prudencia, pero tampoco hay duda de que hay algo que hace que el sistema se mueva.

Nótese que la circulación de la que estamos hablando aquí, es radicalmente diferente a la que habíamos visto en la sección anterior. El disponer de un título de renta fija sobre una empresa, un banco o el Estado, sólo significa un título de propiedad que da derecho a una cantidad de dinero determinado (la tasa de interés). El costo de ese derecho sube o baja de acuerdo a la cotización de los títulos; la cotización depende del mercado de los mismos títulos, de la masa de dinero disponible para su compra (determinada por el *déficit*), de la magnitud de las tasas de interés, etc., pero no se relaciona con supuestas necesidades de mercancías ni con las propiedades físicas de las mismas ni siquiera con la marcha de la economía en cuanto productora de mercancías.

Así por ejemplo, las altas cotizaciones en el mercado de títulos puede acompañar a un periodo de expansión o de recesión en la producción, lo mismo que las caídas en las cotizaciones. Los años de 1977 y 1978 que constituyen los años más difíciles de la reciente crisis de la economía mexicana, son en cambio, florecientes en lo que se refiere al mercado de los títulos de renta fija y variable. Simples títulos de propiedad que dan derecho a una cantidad (fija o variable) de dinero al año. No se puede decir que esta última cantidad de dinero sea una parte de la plusvalía social, puesto que esta cantidad puede ser usada en la compra de más títulos.

No se trata tampoco de un dinero ficticio, el mercado es bien real y concreto, lo mismo que el poder social que en él se negocia. La propiedad que estos títulos implican sobre los medios de producción es real, claramente reglamentada por la jurisdicción existente y protegida por un poder efectivo. Se trata de un mercado de características peculiares.

Cierto es que su aspecto fantasmagórico es esencial y entre otros elementos, le proviene del poder social efectivo que se trafica en este mercado y del hecho de que en ambos mercados existe la misma unidad monetaria. El instrumento de socialización, el dinero, en el mercado de capitales y en el de las mercancías es el mismo. Pero dado que son mercados diferentes, existe una perpetua disociación entre ambos.

Esto conduce a que el signo monetario que está íntimamente ligado a la circulación de las mercancías no corresponda al valor de las mismas. Hay una relación entre signo y valor, mas ésta no es ni puede ser directa. La independencia del significante (el signo monetario) con respecto al significado (el valor) es otro elemento constitutivo de su forma y poder fantasmagórico. De aquí lo interesante de la teoría del fetichismo de la mercancía que estudiamos en el Capítulo I.

Pero regresando a las canalizaciones del déficit en el mercado de capitales podemos decir que hay al menos, otras dos formas importantes que toma el *déficit*.

Una de ellas es la relativa a la compra de nuevos bienes de capital. En este caso el mercado no sólo se nutre de una parte del *déficit*, sino también de las ganancias del sector productivo. La presencia del *residuo* y la canalización de una parte del *déficit* en la compra de bienes y servicios del circuito mercantil, libera una parte importante de ganancias del sector productivo que van a dirigirse a la compra de bienes de capital (propiedad de nuevos medios de producción).

En el caso de México en el que la producción de maquinaria y equipo es reducida, esta parte de las ganancias, sumada a la parte del *déficit* que se dedica a nuevas inversiones, se dirige a adquisiciones en el exterior. Este es un hecho que ha pesado en forma creciente en el sistema de pagos internacional de México, pero que no es el fundamental. La parte del mercado de capitales que constituye la deuda externa, la estudiaremos más adelante.

La otra forma de vital importancia, es la cantidad de dinero que a partir del *déficit* se dedica a la especulación de tierras, sobre todo a las tierras urbanas.

La formación del signo monetario y del proceso de industrialización que ya hemos estudiado, se acompaña de una formación rápida de una clase trabajadora urbana y de lo que se suele denominar clases medias.

En 1950, 10.9 millones de personas habitaban en zonas urbanas, en 1975 eran 36.37 millones. El crecimiento de algunas ciudades alcanza niveles explosivos. Entre 1950 y 1970 la población de la ciudad de México crece a una tasa media anual de 4.86%; la ciudad de Guadalajara al 6.09%; Monterrey a 5.20% y aún otras ciudades de menor importancia como Aguascalientes, lo hacen a una tasa media anual de 3.37%.

No sólo aumentan de valor los terrenos del centro de las ciudades y zonas comerciales y habitacionales, sino que también una buena cantidad de tierras agrícolas pasan a ser urbanas y su precio se centuplica.

Una parte importante de las tierras que rodean las ciudades son tierras ejidales que se encuentran legalmente fuera del comercio. Su incorporación a tierras urbanas pasa necesariamente por decretos de utilidad pública; los campesinos reciben una cantidad miserable en dinero o bien tierras lejanas de baja calidad, pero los nuevos fraccionadores se encuentran en posesión de tierras que compran a centavos el metro cuadrado y que revenden a cientos de pesos el mismo. Son inmensas las fortunas que se han realizado por este mecanismo.

¿De dónde viene el dinero que alimenta este inmenso tráfico? Nosotros pensamos que su fuente principal está en lo que aquí hemos considerado el *déficit*. El precio de esta tierra no tiene nada que ver con supuestos rendimientos diferenciales de tipo agrícola. Se trata de una renta absoluta en el sentido más puro del término, es decir, un derecho a una cantidad de dinero por el simple hecho de disponer de un título de propiedad.

Naturalmente que también hay especulación con tierras agrícolas lo que da origen además a un derecho de propiedad, o sea a una renta absoluta. Hoy día existe una fuerte e interesante controversia acerca del origen y significado de

la renta absoluta de la tierra, quizá el punto de vista que aquí esbozamos pudiese constituirse en una vía para el análisis teórico del problema.

Es evidente que, como en el caso del sector no agrícola, el mercado de propiedad de medios de producción tenía una relativa independencia con el de las mercancías. En el sector agrícola, la magnitud de la renta absoluta, puede influir en el uso del suelo y en la magnitud del hambre de los campesinos que trabajan la tierra, pero no en la dimensión de las cosechas.

b2) La tasa de interés y la magnitud de la ganancia comercial e industrial. La relación entre la tasa de interés y la magnitud de la ganancia comercial e industrial es un viejo tema de la teoría económica; la variedad de respuestas es, entre otras cosas, un ejemplo de la dificultad del tema y de la ausencia de una respuesta satisfactoria. No pretendemos dar una respuesta, pero sí apuntar algunos elementos que surgen de nuestra investigación.

Hemos trabajado la tasa de interés en base a una lectura de los significantes surgidos de lo concreto. Para este caso no pudimos hacer uso de los operadores lógicos provenientes de la teoría.

En efecto, la teoría clásica en la versión dominada por David Ricardo y P. Sraffa, estudia la determinación del excedente económico de la producción y la distribución del mismo en salarios y ganancias; los problemas de la circulación monetaria y la tasa de interés sólo se abordan en forma secundaria.

En cuanto a la teoría neoclásica, la tasa de interés se estudia en el marco de un sistema de equilibrio, parcial o general. Equilibrio que es inoperante para el caso que estudiamos, en donde el *déficit* y el *residuo* conducen a tensiones en los circuitos, en los que no se encuentran fuerzas que pudiesen conducir a algún otro tipo de equilibrio.

La teoría keynesiana hace referencias interesantes a la formación de la tasa de interés. Hoy día las interpretaciones de Keynes son muy diversas, nosotros conocemos poco este

debate. En su presentación más tradicional, basada en las curvas L, M y I, S, la teoría es inaceptable, entre otras cosas, por la misma idea de equilibrio en la que se basa.

La teoría marxista dejó de lado durante muchos años, el estudio de la moneda y la tasa de interés. Hoy encontramos algunos estudios que se vuelven a ocupar del aspecto. De todas formas, es difícil decir que en Marx exista una teoría completa de la tasa de interés. Lo que podemos encontrar en su obra son observaciones al respecto. Una de las más conocidas es la que señala que el interés es necesariamente parte de la plusvalía social producida y que la tasa de interés debe ser (en su tendencia) menor que la tasa de ganancia.

Creemos válida la primera parte que señala que el interés es parte de la plusvalía social producida, aunque no se pueda establecer una relación cuantitativa directa entre ambas categorías. Pero, nuestros datos son opuestos a la segunda parte de la observación de Marx. En efecto, nuestros datos muestran que durante un largo periodo la tasa de ganancia comercial y la financiera, son más altas que la tasa de ganancia industrial sin que se observen fuerzas que conduzcan a invertir esta relación.

Así, hemos tenido que leer directamente la realidad sin antecedente teórico explícito, tratando de comprender la estructura de los hechos a los que hacemos frente. Esperamos que nuestros análisis puedan ser útiles a algún estudio teórico posterior.

Lo primero que interesa destacar es el conjunto de determinantes que en México, especifican el nivel de la tasa de interés. Para hacerlo necesitamos entrar, aunque sea someramente, en la parte del mercado de capitales que se constituye por la deuda externa.

Hemos visto que uno de los determinantes de la deuda lo constituye la necesidad de importar bienes de capital y materias primas necesarias para la reproducción del aparato productivo. Sin embargo, este ha sido tan solo un elemento de los que han determinado el crecimiento de la deuda.

A pesar de que la magnitud del *déficit* es enorme y no obstante que el sector bancario ha captado una fracción cre-

ciente del mismo, en general durante todo el periodo que estudiamos, el ahorro interno se ha mostrado insuficiente frente a las necesidades financieras del propio país. Dos han sido las causas principales: la cantidad enorme de dinero dedicada a la especulación sobre tierras y el hecho de que el sector público (gobierno federal y empresas estatales) se adjudicasen una cantidad creciente de los recursos financieros disponibles. El gobierno que al mismo tiempo mantiene una baja tasa de captación fiscal y una creciente participación en la economía, sólo lo puede hacer mediante un sistemático acceso incrementado a los recursos financieros del país.

Según la investigación de Gregorio Vidal (1980), en 1955 el gasto estatal representó el 10% del PIB, esta proporción pasa en 1965 a 25.4% y a 44.5% en 1975 (Gregorio Vidal, 1980, p. 54). Por otra parte, de los ingresos del gobierno federal, los préstamos representaron en 1950 una fracción insignificante de los mismos, pero en 1960 ya son el 31.05% y llegan a 34.74% en 1975 (Véase Nacional Financiera, 1977).

Más importante es el caso de lo que sucede con las empresas estatales. Según R. Castañeda (1976), la corrupción administrativa y los bajos precios de venta de las principales empresas y organismos de propiedad del Estado, han obligado al gobierno a recurrir crecientemente al crédito privado. "El sistema bancario del país, paulatinamente, ha ido viendo cómo el gobierno federal se convierte en un devorador insaciable de recursos financieros. En 1960, se le dedicaba el 14% del financiamiento total; diez años después... el gobierno federal requería poco más del 24%; a fines de 1975 absorbía más del 40%" (R. Castañeda, 1976, p. 60).

De esta forma, buena parte de la banca oficial necesitó de importantes financiamientos en el exterior, lo mismo que las principales empresas estatales: Petróleos Mexicanos, la Comisión Federal de Electricidad y Ferrocarriles Nacionales de México.

Una cantidad importante de este dinero no provenía de necesidades de importación, pues se gastaba en mercancías y servicios de producción interna, sino de las necesidades de financiamiento de un aparato estatal que tiene como políti-

ca precios bajos en sus productos y bajas tasas impositivas.

En los 12 años que van de 1960 a 1972, el servicio de la deuda creció a una tasa anual media de 11.98%, tasa superior a la de las exportaciones y la del PIB (Datos tomados de Rosario Green, 1976).

La nueva deuda sirvió cada vez más para pagar en forma creciente la vieja deuda, el problema ha conducido "al gobierno mexicano a seguir contratando créditos externos para poder hacer frente al servicio de la deuda — el cual ha llegado a representar hasta el 95% del total contratado — y a continuar elevando el nivel de la ya muy crecida deuda externa. A manera de ejemplo baste señalar que en 1971, de los 724 millones de dólares contratados en empréstitos, 455 fueron para amortizar la vieja deuda, 238 para el pago de intereses y los 31 millones restante para proyectos de inversión" (Rosario Green, 1976, p. 189).¹⁶

Deben agregarse dos tendencias importantes presentes en la deuda externa mexicana: a) Una tendencia creciente a que las fuentes de crédito externas pertenezcan al sector privado y b) Un crecimiento importante en la deuda externa que tiene el sector privado mexicano.

En consecuencia, si el signo monetario dólares juega un papel importante en la circulación mercantil, lo es esencial en la circulación de la propiedad de medios de producción. Por su papel directo o indirecto (referencia constante por los precios de los medios de producción y circulación del servicio de la deuda) el dólar es siempre un elemento primordial en la circulación monetaria.

Si además se toma en cuenta que en todo el periodo estudiado ha habido una absoluta libertad de cambios, se comprenderá que en la circulación de signos monetarios internos en México, el peso tiene una fuerte dependencia frente al dólar.

La primera consecuencia de los hechos que señalamos, es que la tasa de interés presente en el mercado mexicano, debe ser siempre superior a la prevaleciente en el mercado de los Es-

¹⁶ Hoy día estas cantidades llegan a cifras increíbles.

tados Unidos. Es claro y la historia así lo ha demostrado, que cualquier acercamiento de los dos tipos de interés, conduce a una rápida transformación de pesos a dólares. Se recordará que durante largo tiempo, los títulos de renta fija tuvieron una enorme liquidez, una de las razones de este hecho era darle un atractivo al papel mexicano, además del que ya tenía por la mayor tasa de interés. Esta era una forma de garantía, ya que ante cualquier amenaza económica o política los capitalistas podían transformar rápidamente sus ahorros en dólares.

En conclusión, el primer y principal determinante de la tasa de interés en el mercado de capitales mexicano, es externo no sólo a las condiciones en que se desarrolla el circuito mercantil, sino externo también al mercado de capitales mexicano.

Hay sin embargo, elementos de determinación interna a la tasa de interés. Hemos dicho que el Banco de México fija las tasas máximas presentes en el mercado. A nuestro juicio son dos los factores que intervienen en esta decisión: a) la presión política que el aparato financiero ejerza sobre el gobierno; b) la disponibilidad de fondos financieros en los distintos circuitos.

Durante largo tiempo y a pesar de que el sector público requirió una parte creciente de la capacidad de crédito del sector bancario, el flujo de fondos externos fue suficiente para: a) complementar las necesidades financieras internas; b) para que el Banco de México esterilizara una parte de los fondos disponibles en la consecución de una política de "estabilización" interna. Sin embargo no se logra impedir que la liquidez bancaria se reduzca con cierta rapidez. El índice de liquidez bancaria pasa de 100 en 1960 a 72.3 en 1970 y 51.3 en 1975 (Nacional Financiera, 1977, p. 331-339).

Esto quiere decir que mientras hubo fondos disponibles para los distintos circuitos, las tasas de interés tendieron a ser relativamente estables y un poco superiores a las prevalentes en el mercado norteamericano. Tómese en cuenta además, que es un periodo de estabilidad cambiaría del pe-

so frente al dólar. Sin embargo, cuando la liquidez bancaria no permite hacer frente a las necesidades de los distintos circuitos, cosa que sucede a partir de 1973, el Banco de México decide aumentar las tasas de interés, no sólo para mantener un diferencial con los Estados Unidos, sino también para permitir que el sistema bancario capte una parte creciente del *déficit* y pueda hacer frente a sus necesidades de liquidez.

En síntesis, dada una restricción externa, la tasa de interés se determina por efectos políticos y por las necesidades de los circuitos monetarios, sobre todo el que se refiere a la propiedad de medios de producción. Esto significa que la determinación de la tasa de interés es relativamente independiente a la formación de la tasa de ganancia en el sector industrial y a la tasa de ganancia del sector comercial, lo mismo que relativamente independiente a las necesidades que surgen del circuito mercantil.

Cuando observamos la tasa de ganancia que se obtiene en el sector comercial (ver los Cuadros Nos. 5, 6, 7 y 8), nos damos cuenta que ésta es sensiblemente superior a todas las otras tasas de ganancia registradas en la economía a lo largo de los 25 años que se toman en consideración. Además, no hay una tendencia histórica que se pueda definir de la misma. En 1950 es de 209%, de 377% en 1960, de 236% en 1970 y de 238% en 1975.

Los datos que disponemos representan el promedio nacional en un momento dado, pero es necesario tomar en cuenta que son el resultado de una realidad, en la que la diversidad de casos es enorme. Todo tipo de sistemas comerciales se conjugan. Un interesante estudio antropológico sobre el comercio que se lleva a cabo en Zapotlán El Grande (Ciudad Guzmán), segunda ciudad importante por el número de habitantes del estado de Jalisco, divide al comercio en dos tipos diferentes: uno que denomina "formal", se lleva a cabo por comerciantes establecidos en locales fijos, los cuales reciben abasto de mayoristas y cargan una tasa de ganancia más o menos fija a los productos que distribuyen.

El otro, denominado "informal", representado por: a)

pequeños comerciantes, que por disponer de un vehículo de transporte, trasladan mercaderías de distintas zonas productoras a diferentes centros de consumo y donde la ganancia es simplemente el mecanismo de validación social de su fuerza de trabajo; b) pequeños intermediarios entre el campesino y ejidatario y el consumidor y, c) las pequeñas ventas que el campesino realiza directamente en el mercado.

El sector indígena tiene también una rica expresión comercial, sus circuitos son lo que los antropólogos han denominado "mercados solares".¹⁷

A esto deben agregarse los monopolios comerciales que se ejercen sobre los productos agrícolas desde el centro de compra y distribución de la ciudad de México "La Merced". La importante red de distribución capitalista, al mayoreo, para todo tipo de mercancías y la creciente fuerza de grandes cadenas de distribución en grandes superficies. Tómese en cuenta también la creciente red de distribución controlada por el aparato estatal.

Todo esto lo señalamos para aclarar que el sector comercio está integrado por subconjuntos, que tienen condiciones de existencia y reproducción, relativamente independientes unos de otros. Solamente una parte del sector propiamente capitalista, podría contar con un capital "modulable", en el sentido de la existencia de facilidades de entrada y salida en la competencia.

Por tanto, la ganancia comercial es también relativamente independiente de la formación de la tasa de interés y de la determinación de la tasa de ganancia en el sector productivo.

Contrariamente a algunas hipótesis que se suelen hacer en teoría económica, en nuestras observaciones de lo concreto, nada conduce a plantear que deba existir algún tipo de relación cuantitativa de igualdad o desigualdad entre ellas. Tampoco encontramos alguna fuerza que tienda a establecer alguna igualación entre las mismas.

¹⁷ Véase por ejemplo, J. Mañroquín, *Tlaxiaco: la ciudad mercado*. Una descripción de estos circuitos se encuentra en nuestro libro *La articulación de modos de producción*.

Por el contrario, encontramos periodos suficientemente largos y activos en la formación de capital, en los cuales la desigualdad persistente de estas tasas de ganancia, no constituyeron impedimento en la reproducción económica, social y política.

b3) La relación del circuito de capital con el circuito mercantil. La relativa independencia entre la formación de la tasa de ganancia comercial y la tasa de interés en el sector productivo, no debe conducirnos a la idea de que son fenómenos estancos que se comprenden en sí mismos. Son, por el contrario, elementos de un todo y el resultado de las relaciones que se establecen en el interior de ese todo.

La ausencia de una relación cuantitativa determinada, no nos debe sugerir el planteamiento de una ausencia de relaciones. Creemos que es más pertinente suponer que el sistema es capaz de dar origen a distintas relaciones, en las que varios niveles cuantitativos son posibles.

Nuevamente, carecemos de una teoría consistente que nos explique el todo, pero nuestros análisis nos conducen a algunos planteamientos que pueden ser importantes.

La tasa de ganancia comercial surge de un doble juego de relaciones. El primero es la compra-venta interna necesaria para que el aparato productivo se reproduzca, y para ello se recurre a los servicios del sector improductivo; de esta relación se originan el *residuo* y el *déficit*.

El segundo, es la existencia de un mercado de capitales que permite que el *déficit* tenga una validación social y determine la estructura de la propiedad de los medios de producción. La ganancia comercial no puede explicarse en términos del puro sector comercial, sino como resultado de las relaciones del todo.

El mercado de capitales, donde juega un papel fundamental la tasa de interés, se alimenta del *déficit* que se origina en el mercado de mercancías.

Aunque las tasas de ganancia son relativamente independientes, la ganancia generada por el sistema en su conjunto, es lo determinante. No podemos concebir una ganancia ge-

nerada en cada sector independientemente de los otros, las relaciones entre ellos son vitales. Luego, es preferible hablar de una ganancia global que se parceliza y distribuye y de la existencia de una tasa de explotación global, que hablar de ganancias generadas separadamente, y que posteriormente se adicionan.

No podemos definir con precisión la magnitud total de esta ganancia global. C. Benetti y J. Cartelier han mostrado los problemas que para este efecto, tiene la teoría de la plusvalía basada en el valor-trabajo. Desde otro punto de vista nosotros hemos señalado el problema que existe para la cuantificación de la relación salarial.¹⁸ Sin embargo, parece más plausible presumir la existencia de este todo cuantitativo, que suponer su existencia individual y aditiva, lo cual sería volver a caer en los errores más gruesos de la hipótesis de nomenclatura.

No creemos que la tasa media de ganancia, que hemos calculado en términos de precios de producción, constituya el camino para calcular la ganancia global que genera el sistema, ya que en cada momento hay fenómenos monetarios muy importantes, tanto en el circuito mercantil como en el de capitales, que no son captados por el sistema de cuantificación de los precios de producción.

Sin embargo, la tasa de ganancia que surge de los precios de producción, ha sido un punto de referencia y de apoyo importante para conocer las relaciones que se establecen en los circuitos.

Por esta razón, creemos que se puede suponer que la tasa de ganancia, que en términos monetarios se forma en el sector industrial, comercial y financiero, se realiza con relativa independencia, a condición de que el circuito de capital sea capaz de absorber adecuadamente el *déficit* que se forma en el circuito mercantil.

Si esto no es así, el dinero no absorbido por el circuito de

¹⁸ No sólo por la ausencia de tiempo histórico en su definición, sino por el hecho que sería un elemento preexistente a la determinación social por el dinero, luego, inaccesible en cuanto concreto. (Ver la introducción a este capítulo).

capital, regresará al circuito mercantil, agudizando y catalizando las tensiones que en él existen; la crisis cobra la forma de una fuerte inflación o simplemente la forma de una fuerte crisis monetaria, en la que se exagera la especulación de cualquier valor que socialmente se considere como refugio: dólares, oro, terrenos.

La causa por la cual se producen estas crisis cuando el mercado de capitales no absorbe adecuadamente el *déficit*, no la conocemos bien. Pero podemos adelantar dos tipos de razones: desde el punto de vista analítico se puede decir que el signo monetario representa más unidades salario de las que se encuentran en circulación en un momento dado en el mercado, por la existencia del *déficit* y las ganancias. Cuando los signos monetarios pretenden adquirir las unidades salario, se requiere una desvalorización del primero frente al segundo.

Desde un punto de vista práctico, podemos decir que es en 1972, cuando el sistema bancario reduce su participación en el PNB, que se inicia el periodo de fuerte inflación. La crisis llega a su punto culminante en septiembre-octubre de 1976, cuando se rompe el mercado del dinero y con la devaluación, se da el arranque a un fuerte proceso de especulación que hace temblar los circuitos de toda la estructura financiera mexicana.¹⁹

La tasa de ganancia calculada a partir de los precios de producción, es un mecanismo para calcular el excedente económico del aparato productivo. El excedente es una cantidad que establece límites al mercado de mercancías. Esto puede ser un elemento que nos indique una posible luz sobre las razones por las cuales, esta tasa de ganancia (o tasa de excedente, o tasa de dificultad de producción) pudiese ser un operador lógico útil.

De todas formas, el hecho mismo de su utilidad como operador lógico, nos hace preguntarnos sobre una posible rela-

¹⁹ No pretendemos que las relaciones entre el circuito de capitales y el circuito de mercancías expliquen la totalidad del proceso inflacionario ocurrido en México. Simplemente apuntamos que el resultado de nuestras investigaciones señalan que este es un elemento importante del mismo.

ción entre la tasa de ganancia monetaria y la tasa de excedente del sector productivo. Encontrar esta relación sería la llave para instrumentar en forma lógica, la selección teórica que hemos hecho sobre la totalidad producción-circulación.

Otros aspectos importantes de las relaciones del circuito mercantil, que no estudiaremos en este libro, son los dos siguientes:

1) El que se refiere a la concentración de capitales comerciales e industriales realizado por medio de instituciones financieras. Este hecho importante en la formación de monopolios en México, se ha incrementado en los últimos años.

2) El que se realiza a través del gobierno y las empresas estatales. La deuda pública interna constituye no sólo una participación del Estado en el mercado de capitales, sino que además es en parte una sustracción del dinero del circuito de capitales para ubicarlo en el circuito mercantil. La deuda pública sería así un mecanismo de reestructuración del circuito monetario global.

C) Etapas históricas de los procesos monetarios

Hasta el momento hemos realizado un análisis sincrónico de los circuitos monetarios. Las referencias históricas que hemos hecho no constituyen un análisis diacrónico, ellas son simples enumeraciones de los hechos históricos acaecidos o una comparación de las sincronías en dos momentos del tiempo.

Ya dijimos que no es nuestra intención hacer un estudio histórico del sistema financiero mexicano, pero creemos que si los resultados que hemos presentado tienen validez, pueden ser útiles para avanzar un poco en el análisis histórico.

El principal resultado, sería el que con base en la diferenciación que hemos hecho del circuito monetario, en circuito mercantil y circuito de capitales, podemos estudiar la historia del sistema financiero a partir de las relaciones de oposición o de complementariedad entre ambos circuitos.

Claro está que de la descripción que hemos hecho en las dos secciones anteriores, el circuito global implica la existencia permanente de relaciones de oposición y de complementariedad entre sus elementos. Desde nuestro punto de vista, ha habido épocas en las que una de estas relaciones ha prevalecido sobre la otra.

Con este criterio, tendríamos tres grandes épocas de la historia mexicana. La primera, dominada por la complementariedad entre ambos circuitos que iría de 1950 hasta 1970. La segunda, sería aquella en la que las tensiones y oposiciones serían las dominantes y que comenzaría en 1970 y culminaría en la crisis financiera de septiembre-noviembre de 1976. La tercera, estaría determinada por una nueva reestructuración de los circuitos y que aún no se termina hoy día.

Presentaremos solamente algunas de las características más sobresalientes de estas etapas.

c1) La conjugación de los circuitos (1950-1970). En 1950 el sistema monetario mexicano estaba esencialmente constituido, pero aún era pequeño en dimensiones. El fuerte proceso de crecimiento económico que se realiza desde entonces, va a ser un fondo que a la vez que estimula el desarrollo del sector financiero, permitirá que este sector favorezca una rápida acumulación de capital.

El hecho más sobresaliente no es sólo el crecimiento del sector bancario, sino sobre todo la consolidación de la banca financiera e hipotecaria. El éxito logrado por los títulos de renta fija, como lo fueron las Cédulas Financieras e Hipotecarias de la banca privada y los Certificados de Participación emitidos por la Nacional Financiera, permitieron que la banca captase una tasa creciente del *déficit* producido.

Este hecho tuvo una triple repercusión: a) organizó institucionalmente el mercado de la propiedad de medios de producción; b) organizó la fluidez de recursos necesarios en una época de fuerte acumulación de capital y c) permitió financiar una deuda pública interna, base fundamental del crecimiento del sector público, del mantenimiento de bajas

tasas impositivas y de la existencia de altas tasas de ganancia al capital.

La consolidación y rápido desarrollo de la banca nacional es también un aspecto central de periodo. No sólo, se consiguen gracias a ella, importantes recursos para financiar las obras de infraestructura llevadas a cabo por el gobierno, sino que a través de sus bancos especializados y sus instrumentos financieros y fiduciarios de fomento, se canalizan importantes recursos hacia sectores considerados no rentables por la banca privada.

En el sector agrícola, por ejemplo, fueron fuertes las pérdidas que sufrieron año con año el Banco de Crédito Ejidal y el Banco de Crédito Agrícola. La cartera de documentos incobrables con la que contaban estas instituciones era enorme. Pero ello, lejos de plantear un problema, constituía uno de los ejes centrales del funcionamiento del sistema.

Desde un punto de vista político, la cartera no sólo era un instrumento de control y chantaje al campesino, sino que su constante condonación era un instrumento más para canalizar la demagogia oficial del candidato en turno: a diputado, a gobernador, o a la Presidencia de la República.

Desde un punto de vista económico, la canalización de estos recursos no sólo era indispensable para el proceso productivo, sino que permitía al Estado intervenir directamente en el proceso productivo agrícola. Las pérdidas se cubrían con cargo al presupuesto, a pesar de las bajas tasas impositivas, el presupuesto era creciente, dado el rápido desarrollo económico y la facilidad de acceso al mercado de capitales por parte del Estado.

Otro tanto sucedió en el sector industrial; aquí no sólo se impulsaban créditos a empresas no atractivas para la banca privada, sino que se formaban nuevos proyectos industriales, a la par que se compraban a precios generosos, algunas de las empresas que caían en quiebra.

Todo esto requería abundantes recursos financieros y un fuerte excedente económico. Ya hemos visto que el *déficit* era abundante. Además, el excedente era grande ya que existía una relación salarial totalmente favorable al poder

del capital, lo cual produjo una caída en los salarios reales hasta mediados de la década de los cincuentas. Posteriormente aunque el poder adquisitivo del salario tiende a recuperarse, no logra eliminar los niveles de pobreza de la gran masa trabajadora.

El control del sector salarial se lograba por dos vías. Primero por el control de precios por parte del gobierno y una participación del mismo en la comercialización de alimentos básicos (maíz, frijol y chile). Segundo, por la presencia de una organización de masas, la C.N.C. (Confederación Nacional Campesina) y la C.T.M. (Confederación de Trabajadores Mexicanos), que si bien es cierto que había jugado un importante papel político en la época de Cárdenas, posteriormente fue cada vez más dominada por la burocracia obrera. Las direcciones de estas organizaciones lograban una relativa protección al trabajador, pero también constituían elementos de control político y social.

Desde un punto de vista económico, aunque los salarios fuesen bajos, el total de salarios pagados era creciente con lo cual se constituía un mercado necesario para la sobrevivencia y crecimiento de los sectores industriales que formaban la estructura básica de la época: alimentos, textiles e industria tradicional.

Por otra parte, se reducen las tensiones en los circuitos monetarios ya que se hace más pequeño el diferencial de tasas de ganancia de mercado y de precios de producción, y se logra una mejor articulación de los circuitos mercantiles.

La reproducción del sistema requería de un apoyo financiero internacional, sobre todo en dólares. Este acude en buenas proporciones tanto por la vía de inversiones extranjeras directas, cuanto por la vía de una cantidad creciente de créditos. El apoyo del dólar, que era vital, no faltó.

Todos estos hechos permitieron no sólo que el sector bancario y financiero captara en forma creciente el *déficit* producido, sino que el mercado de capitales se articulara adecuadamente, sin tensiones importantes con el circuito mercantil. La política monetaria conocida como "desarrollo estabilizador", no tuvo problemas para intervenir y "sanear"

las tensiones que surgían esporádicamente en los distintos circuitos.

Es una totalidad en la que se articula lo monetario, lo industrial, lo político y la presencia del dólar, lo que caracteriza esta etapa de "estabilidad", sólo perturbada al inicio, por la devaluación del peso en 1954.

c2) La oposición de los circuitos (1970-1976). Otra historia muy distinta es la que ocurre a partir de 1970. Quizá el movimiento estudiantil de 1968, que termina en la masacre del 2 de octubre, es un claro indicio del descontento y de las tensiones sociales presentes.

La tasa media de ganancia, que en 1960 había sido de 71 %, baja a 65 % en 1970. Esta es, entre otras, una muestra de que el modelo de acumulación que se había forjado, mostraba claros signos de debilidad. Además, aunque la tasa de plusvalía era alta, también ella era decreciente.

Cierto es que las importaciones, como porcentaje del valor bruto de la producción, reflejaban una dimensión decreciente, como muestra del relativo éxito del viejo proceso de sustitución de importaciones. Pero como veremos en el capítulo siguiente, este proceso tendía a su fin y toda nueva formación industrial requería, por el contrario, tasas crecientes de importación.

La agricultura había comenzado a resentir los efectos de una importante crisis desde mediados de los sesentas. Este hecho tenía repercusiones importantes: a) la balanza agrícola fuertemente excedentaria y fuente importante de divisas, comienza a debilitarse rápidamente; b) el abastecimiento de la norma de consumo del sector trabajador ciudadano que se basaba y se basa, en productos agrícolas y alimenticios, se hace con problemas y costos crecientes; c) la sobrexplotación del campesino lo conduce a movimientos de insurgencia y rebeldía, primero aislados, después masivos, que conducen a perturbaciones no sólo políticas, sino en la estructura de precios de los productos agrícolas.

Surgen a la vez brotes menores pero efectivos de insurgencia sindical en las ciudades, los cuales pelean por la libertad

sindical y la protección del salario. La cúspide de las organizaciones de masas obreras reprime y manipula, pero también necesita hacer concesiones para reproducirse políticamente. Aunque la fuerza siempre estuvo del lado de la propiedad de medios de producción (capital), la relación salarial se replantea e inestabiliza.

Los circuitos monetarios mercantiles funcionan pero en condiciones problemáticas y de inestabilidad.

La banca por su parte, encuentra un tope en 1972 y a partir de ahí, su participación en el PIB tiende a ser ligeramente decreciente.

Aunque 1970 es un año de estabilidad de precios, en él ya se encuentran tensiones en los circuitos internos de mercancías: el *residuo* en dinero es menor que en precios de producción; es el último año en el que la rama N° 3 es deflacionaria; es el año en el que la diferencia entre la tasa media de ganancia del sector industrial en dinero y en precios de producción es menor, a partir de ahí será creciente.

Las presiones inflacionarias se hacen presentes a partir de 1972. El crecimiento de los precios internacionales es una parte importante del proceso. La inflación aparece después de un largo periodo de estabilidad y tiene repercusiones en los circuitos monetarios, sobre todo en el de capital. El mercado de bonos de títulos de renta fija a tasas estables de interés, requería la doble estabilidad de precios y cambiaria. Ante la desaparición de la primera y las deudas crecientes sobre la segunda, el mercado de títulos de renta fija se inestabiliza. La inestabilidad es mayor, dado que la tasa de interés internacional tiende al alza, provocada por la crisis monetaria internacional.

La economía mantiene los niveles elevados de producción gracias a un incremento notable en el gasto público. Pero como el mercado de capitales ya no ofrece la flexibilidad de los años sesentas, la fuerte presión que se ejerce por el gobierno, conduce a la banca a un peligroso grado de iliquidez y obliga al gobierno a recurrir masivamente a la deuda externa, la que crece en proporciones y en niveles no conocidos con anterioridad.

En esa coyuntura ya no hay articulación posible entre el circuito de capitales y el circuito mercantil.

La presencia incondicional del dólar en el proceso económico político tiende a desaparecer y el sistema se desmorona en forma impresionante ante el anuncio de la devaluación del peso frente al dólar, el último día del mes de agosto de 1976.

Las cifras que nosotros elaboramos, muestran que, en 1975 en medio de las fuertes tensiones que se dan en el periodo, se restablece la tasa de ganancia tanto en términos monetarios como en precios de producción. Esto sucede así por las siguientes razones: la fuerte entrada de dólares que se capta y canaliza principalmente en los circuitos de las ganancias; la depauperización que se presenta en los sectores no organizados del trabajo tanto campesinos como urbanos y por el hecho de que en el conjunto de fluctuaciones, los sectores organizados del trabajo sólo logran mantener su poder de compra.

El dinero externo y la mayor tasa de explotación interna, conducen a una restructuración de la ganancia. Pero esto no impide el desplome del sistema financiero y productivo de fines de 1976.

c3) *La restructuración de los circuitos (1977 ..)*. No es nuestro objetivo entrar a la historia reciente de los circuitos financieros, sólo diremos algunas palabras sobre la restructuración que se realiza a partir de la crisis que hemos analizado.

En México, aún las finanzas tienen un cierto acento mágico. De septiembre a diciembre de 1976 el sistema se desmorona, después tiende a restructurarse.

A nuestro juicio, son cuatro los elementos de la restructuración. El primero de ellos consiste en que, con la llegada del nuevo Presidente de la República el 1º de diciembre de 1976, se restructura el pacto político entre la burocracia política y el gran capital. No sólo se borran las tensiones pasadas y se ofrecen nuevas canongías al capital (libertad de precios, participación política más directa, aumento de subsidios, etc.), sino que el nuevo pacto implica claramente

un peso más importante del capital en la estructura del poder.

El segundo viene del exterior a través del FMI. Se firma un acuerdo en el que se prometen nuevos créditos externos para mantener el peso y algunas de las inversiones del sector público, a cambio de la implantación de una política de corte monetarista: restricción monetaria, alza de tasas de interés, garantía de libertad de cambios, reducción drástica del déficit presupuestal, presión hacia la baja en los salarios.

El dólar llegó del exterior, los salarios reales cayeron, la tasa de explotación aumentó y las finanzas respiraron.

El tercero está dado por el petróleo. Se reevaluaron las reservas de petróleo y se realizaron nuevos descubrimientos. Las reservas aumentaron rápidamente, pero el dinero externo y la especulación sobre las futuras ganancias lo hicieron con mayor rapidez. La bolsa de valores registró aumentos considerables, las nuevas tasas de interés y una relativa garantía de estabilidad cambiaria, hicieron que el dólar regresara del extranjero a los circuitos de capitales mexicanos.

En cuarto lugar, la crisis de 1976 fue una palanca que hizo retroceder a todas las organizaciones de los trabajadores. Por este hecho, la política firmada con el FMI pudo hacerse efectiva sin grandes problemas políticos.

Un elemento complementa el cuadro anterior. Nos referimos a la política del Banco de México. A fin de hacer frente a la iliquidez bancaria se aumentaron sensiblemente las tasas de interés, se redujo el encaje legal y se realizaron operaciones financieras de apoyo directo.

En 1977, el desempleo llegaba a niveles jamás conocidos en México, la producción económica seguía a la baja, pero el aparato financiero vivía un florecimiento no logrado aún en sus mejores épocas pasadas.

Restablecido el mercado de capitales, el petróleo y las elevadas tasas de explotación provocaron un repunte marcado y fuerte de la economía en su conjunto; la prosperidad financiera dejó atrás rápidamente la austeridad monetarista, las viejas tradiciones de un déficit presupuestal, fuente de

ganancia y de corrupción, superaron también nuevas etapas.

Esta nueva historia en la que los procesos políticos y económicos se suceden con rapidez,²⁰ ya no constituye parte del estudio de este libro. Sólo esperamos que los conceptos aquí esbozados no sean únicamente una consecuencia de estos procesos, sino que con toda la modestia del caso, pudiesen ser un elemento de comprensión y de integración en esta nueva etapa de lucha.

²⁰ Una parte de este proceso histórico lo hemos analizado en diversos artículos. Ver Juan Castaingts: a) "La violencia monetaria hoy", *Cuadernos Políticos* No. 34, oct-dic 1982, México. b) "Producción y dinero" en la coyuntura actual; *Investigación Económica*, México 1983. c) "La Crisis estructural de la economía mexicana", *Investigación Económica*, México, 1984.

V. Los precios de producción y el Estado mexicano en el modelo de acumulación

Introducción

La parte central de la investigación que ofrecemos en este libro, termina en el capítulo anterior. Sin embargo, es necesario agregar un capítulo complementario que esboce algunas ideas, que sin ser parte de nuestra investigación surgen del estudio que llevamos a cabo desde el Capítulo 1. Habíamos señalado que el nivel concreto de la investigación se ubica en el tiempo y es además, el producto de determinaciones importantes que no abordamos en este estudio. Aunque no hemos perdido de vista la historicidad de lo concreto, hicimos un análisis histórico sólo como referencia complementaria a los hechos que enfrentábamos en el estudio, muy a pesar de que no teníamos una teoría de este nivel histórico.

De nuestra investigación se deducen algunos elementos que pueden ayudar a comprender la diacronía de la economía en México, país en el que cuando se estudia lo histórico en economía, se le asocia a lo que se conoce como modelo de acumulación. En la primera parte de este capítulo daremos algunos puntos de vista, que podrían incorporarse al estudio del modelo de acumulación mexicano.

En la segunda parte, haremos referencia a las relaciones de poder y la presencia del Estado. Estas las hemos encontrado en casi todos los puntos teóricos o prácticos de la investigación. No contamos sin embargo, con una teoría que nos permita articular analíticamente el Estado a la se-

lección de elementos teóricos que adoptamos desde el inicio. Esta teoría nos es necesaria, sin embargo no basta con tener una necesidad, hay que contar con los medios para satisfacerla. Nuestras aproximaciones a la teoría del Estado nos mostraron una conceptualización tan difícil como la que estudiamos en relación al valor y a los precios de producción. Los capítulos anteriores (sobre todo el III y el IV), muestran lo difícil que es caminar sin contar con una buena teoría. Sin embargo, como los hechos gritan la presencia del Estado, no hemos querido terminar nuestro trabajo, sin presentar, al menos, algunos puntos de vista. Estas proposiciones, sólo son complementarias.

Antes de entrar en materia deseamos hacer una aclaración. Muchas de las teorías que hemos estudiado para interpretar el caso mexicano y latinoamericano, tratan de encontrar las causas de la acumulación, de la crisis, etc., a partir de un solo elemento analítico; son varios los elementos analíticos centrales que se han presentado como determinantes del proceso: la tasa de ganancia, la internacionalización del capital, la carencia de mercados, el modelo de acumulación basado en bienes de consumo durable, el estrangulamiento del sector externo y, además, como en nuestros países no faltan los discípulos de M. Friedman, también se habla de los abusivos incrementos en la oferta monetaria creados por los excesivos déficits fiscales.

Algunos de estos análisis y puntos de vista, corresponden parcialmente a lo que está sucediendo, pero, los resultados de nuestras investigaciones muestran que estas interpretaciones son insuficientes. Las dificultades o logros socioeconómicos de un país como México, no se pueden explicar solamente a partir de lo que sucede solamente en la tasa de ganancia; tampoco es un simple producto mecánico de la internacionalización del capital. Los hechos, tal y como los hemos estudiado en los Capítulos III y IV, son más complejos. Hay un conjunto de relaciones estructurales de las cuales hay que dar cuenta y que no tienen como origen una causa unívoca.

A) Proposiciones sobre el modelo de acumulación

Las tres proposiciones que haremos sobre el modelo de acumulación se ubican en el periodo que va de 1950 a 1975 y surgen de los análisis presentados en los capítulos anteriores.

a1) Proposición sobre el capital internacional y el capital mexicano. En México el capital perteneciente a empresas transnacionales es fuerte y mantiene una creciente tendencia en el periodo 1950-1975 que estudiamos.

Según los datos del informe de R. Newfarmer y W. Mueller (1975) que realizaron para el Comité de Relaciones Exteriores del Senado de los EUA, el capital internacional que existía en México en 1950 era de 566 millones de dólares y pasa a 2 822 millones en 1970. Este capital se ubica fundamentalmente en el sector manufacturero. De las 500 empresas no financieras, en 1972 el 32% eran extranjeras. De las 300 empresas manufactureras más grandes y para el mismo año, el 50% fueron extranjeras, la mayoría de las cuales tenían su matriz en los EUA (32% del total).

El estudio arriba citado, así como el trabajo de Fajnzylber y Martínez Tarragó (1975), muestran que las empresas transnacionales en México tienen varias características, las más notables son: su creciente importancia en la producción y en la determinación del valor agregado; el papel fundamental que juegan en las ramas más dinámicas, ya que en ellas controlan una parte importante de este mercado y son determinantes en la fijación de estos precios; el hecho de que formulan su política, en función de las necesidades de la casa matriz; su orientación a la explotación del mercado interno; su financiamiento en base a recursos de origen mexicano; su tasa de ganancia superior a la que prevalece en el mercado de los EUA; el hecho de que sus operaciones son un factor del déficit de las cuentas internacionales de México, ya que: mantienen compras elevadas en la integración vertical internacional de la empresa transnacional, remiten utilidades, pagan elevadas regalías y derechos a la casa matriz y sobrefacturan las transacciones internacionales y, aunque

en México tengan una tendencia a aumentar el volumen de sus exportaciones, lo hacen en gran medida dentro del cuadro cerrado de la integración vertical y horizontal de la empresa transnacional.

Otros trabajos, entre los que destacan los de Gonzalo Arroyo (1977, 1980), especifican la forma y mecanismos como intervienen las empresas transnacionales en el dominio de la agricultura. De hecho, el *agro business* eliminaría el carácter de "sector primario" a la agricultura. Esto proviene de la integración y dominación, que a la agricultura se le impone desde arriba (por medio del control de los crecientes insumos que se le hacen requerir) y hacia abajo (por el control de la industrialización y comercialización de los productos agrícolas). De hecho, G. Arroyo muestra que en el total del *agro business* la producción agrícola propiamente dicha, participa con un porcentaje decreciente del valor agregado de la producción y cuenta con un poder de decisión poco significativo.

Creemos que todos estos estudios son muy importantes y que, aunque en el curso de nuestros análisis anteriores no hayamos hecho una mención expresa de los mismos, ellos no sólo no contradicen, sino que es factible ligarlos a los análisis que hemos hecho.

Sin embargo, para que sea posible la compaginación lógica entre nuestros estudios y los que hemos citado con respecto a la internacionalización del capital, es necesario eliminar de estos últimos un aspecto que consideramos incorrecto. Nos referimos al hecho, de que en algunas interpretaciones sobre el papel que juegan las transnacionales se deduce la presencia de una sobredeterminación económica y política de México por el poder del capital internacional. Si esto fuese así cualquier intento de estudio de los procesos sociales que parte de las condiciones internas, estaría condenado al fracaso, dado que la sobredeterminación internacional es la definitiva.

Creemos, no obstante, que en México, esta sobredeterminación no tiene validez. No hay duda sobre el inmenso poder que tienen las empresas transnacionales, pero los mis-

mos estudios que mencionamos demuestran que si su poder es abundante, no es ni total ni siempre decisivo. Esbochemos algunos argumentos al respecto.

a) Si el 32% de las 500 empresas no financieras más grandes en 1972 fue de origen extranjero, no hay que olvidar que el restante 68% fue mexicano. De este último el 52% pertenecía al sector privado y el 16 al Estado (Newfarmer y Mueller, 1975, p. 53). Las empresas del Estado, aunque pocas en número, son esenciales en el proceso de acumulación (ferrocarriles, petróleo, electricidad, comercialización de granos básicos, producción de acero, etcétera.)

b) Si del capital fijo de las 300 empresas manufactureras más grandes, el 52% corresponden a las transnacionales (*Idem.*, p. 55), el resto (48%) era de la burguesía o del Estado mexicano. Esta magnitud, aunque menor, es importante. Además, no se debe olvidar que los análisis basados en 300 a 500 empresas, están muy lejos de representar el conjunto económico o manufacturero. En 1970 había 119 963 establecimiento industriales (Carlos Tello, 1979, p. 22).

Además, si algo demuestra el análisis que hemos hecho en el Capítulo III, es que en el conocimiento de las relaciones interindustriales el conjunto global es vital y que nada del mismo es despreciable. Las ramas que se creían las menos importantes en otros estudios, resultaron ser vitales. Agréguese el hecho de que el trabajo proveniente del campo es fundamental en la formación de la tasa media de ganancia y tén-gase en cuenta también, la importancia real del trabajo de los indígenas que producen maíz, en el conjunto de la economía.¹

Las 300 o 500 empresas más grandes constituyen un núcleo importante de poder. Pero el estudio de un núcleo no se debe confundir con el de la totalidad y sus múltiples determinaciones. Las empresas transnacionales es un conglomerado vital, pero no el único.

c) La agricultura vive un proceso real en el que el sector campesino no capitalista sufre un ataque muy fuerte por

¹ Véase la segunda parte del capítulo III.

parte del sector capitalista en general y en especial del sector transnacional. Pero de aquí no se puede concluir que el campesinado como tal se encuentra en crisis. De hecho, hace más de 300 años que estaría en "crisis" y sin embargo hoy tiene aún fuerza vital. Más que preguntarnos si está o no en crisis, lo que hay que cuestionarse es el por qué, después de tanto tiempo y tan duros embates se mantiene con vida. ¿De dónde surge la fuerza de una vitalidad tan importante?

d) Las empresas transnacionales juegan un papel más importante en las ramas que crecen más rápidamente (automotriz, por ejemplo), pero el núcleo que sostiene el edificio industrial se encuentra en la rama alimenticia, textil y tradicional, ramas que según los propios estudios mencionados, son en las que se encuentra mayor grado de competencia, es decir, donde la pequeña empresa juega un papel importante; como se ve, una parte esencial de la estructura industrial permanece fuera del control de las transnacionales.

Tampoco se puede decir que todo proviene de un proceso interno. Los mecanismos en los cuales se articulan en México lo "externo" y lo "interno" son complejos y no se reducen necesariamente al mero proceso de internacionalización del capital.

Pasemos ahora a la relación que existe entre los procesos de internacionalización del capital y el estudio de transferencias de valor que hicimos en el Capítulo III.

En general, la inversión extranjera se encuentra en la industria química, metálica, de la construcción y reparación de aparatos eléctricos, del equipo de transporte y vehículos y en la industria manufacturera diversa.² Estas ramas son las que en términos de transferencias de valor en el Capítulo III caracterizamos como aquellas que al tiempo que recibían valor de unas ramas, lo enviaban a otras.

Sin embargo, podemos observar una cierta tendencia a través del tiempo. En 1950 estas industrias tenían una relación de recepción de valor, en un número de 43 veces (número

² Industria manufacturera diversa: madera y corcho, papel y productos del papel, imprenta editorial e industrias conexas, industrialización y productos del cuero y del hule.

ro de signo (+) que se encuentran en el primer conjunto de cuadros correspondientes a 1950). Este número aumenta a 47 en 1960, baja a 34 en 1970 y sube a 51 en 1975.

La época en la que se inicia la fuerte inversión extranjera en la industria es al inicio de los años cincuentas. Las ramas en las que invierte el capital extranjero en 1950 son aún débiles y de escasa importancia en el conjunto de la economía, no obstante lo cual, son receptoras del valor de otras ramas. El total de nuevas firmas y adquisiciones de empresas realizadas por las firmas multinacionales, es de 56 hasta 1946; de 103 entre 1946-1957 y de 240 entre 1958-1967. (F. Fajnzylber y T. Martínez Tarragó, 1975 cuadro N° 3, Capítulo V).

Es decir, en 1950 las ramas de las industrias señaladas, estaban constituidas por pequeñas industrias, talleres pequeños o algún montaje elemental, realizado a partir de importaciones. El contenido nacional de la producción era muy pequeño y basado en la utilización de mano de obra. A partir de esta estructura, la llamada sustitución de importaciones, que tiene su primer fuerte oleada a partir de esta época, atrae inversión extranjera en gran escala.

Por otra parte, la inversión extranjera es producto del ciclo del capital internacional. No sólo es dinero que busca valorizarse, es decir que busca una plusvalía social, sino también son equipos, que por efecto de la competencia, se encuentran sujetos (de quedarse en su país) a una rápida desvalorización. Tienen por tanto, problemas en los países industrializados para validarse socialmente. Estos equipos se pueden validar y rentabilizar en México, ya que logran una tasa de ganancia mayor que la que obtendrían en sus países de origen.

En México las empresas transnacionales obtienen en general, mayores tasas de ganancia que las empresas mexicanas, sin embargo, esto no quiere decir que la rama en la que se encuentran ubicadas las transnacionales obtengan en promedio una tasa de ganancia superior a la tasa de ganancia media global.

Sobre este aspecto un estudio de P. Salama es muy ilustrativo; él señala: "Las firmas multinacionales utilizan su

tecnología y financian sus inversiones utilizando esencialmente su capacidad de autofinanciamiento y los préstamos en bolsas locales. La transformación de su plusvalía en capital necesita una transformación previa de una parte sustancial de la moneda local en divisas, y que se compren con estas últimas bienes de capital producidos esencialmente por la sociedad madre u otras filiales. Como la tecnología utilizada es de punta, pero a menudo de segunda mano, se podría pensar que el auge de las firmas multinacionales en las economías semi-industrializadas se debe a que la depreciación o la desvalorización del capital, resultado de la sobreacumulación, puede hacerse a menor costo en las economías capitalistas desarrolladas. *La posibilidad de internacionalizar el capital permite que máquinas que hubieran sido destruidas, depreciadas o desvalorizadas, puedan servir aún de "medios de trabajo" en otra parte. Esta es nuestra hipótesis fundamental*" (P. Salama, 1978, p. 165. Subrayado en el original). Nosotros estamos de acuerdo con él en este aspecto.

A reserva de estudiar con más detenimiento el problema relativo a la dispersión tecnológica en una rama, se puede decir que:

a) La posible obsolescencia en el país de origen de los equipos que traen las empresas transnacionales no implica que en México estos equipos tengan un fuerte impacto en cuanto a la productividad por hombre ocupado.

b) La posición ventajosa del capital extranjero en la estructura interna, en cuanto a tecnología, les permite pagar mejores salarios e incluso obtener mayores tasas de ganancia que a las empresas mexicanas.

c) La presencia de empresas mexicanas en la rama no les es desfavorable, por el contrario, los altos precios que éstas necesitan para reproducirse, hace que las extranjeras obtengan ganancias extraordinarias.

Mientras la empresa transnacional no forme un monopolio total en la rama en que trabaja, la posición ventajosa que tiene le permite tener ganancias extraordinarias en el interior de una rama, incluso cuando esta rama realice transferencias de valor hacia las demás.

Una vez que la empresa transnacional domina la rama, no está dispuesta a hacer "más concesiones" y lleva una política que impida el traslado de valor hacia las otras ramas. Así la política que se sigue, en un primer periodo, es distinta a la que se tiene cuando las multinacionales se encuentran sólidamente ubicadas y en condiciones de monopolio.

La instalación de una empresa extranjera en la rama, no es contradictoria con el hecho de que ésta transfiera valor. Pero cuando su ubicación es definitiva, la rama tiende a transformarse en receptora de valor. Así se explican las fluctuaciones de nuestros símbolos (+, -) con una tendencia general a que estas ramas se transformen en receptoras de valor.

El hecho de que las transnacionales tiendan a imponer hacia 1975 una transferencia de valor que les favorece, es un fuerte elemento de ruptura con el modelo de acumulación anterior y por lo tanto, un fuerte factor que contribuye a la crisis que estalla en 1976.

a2) Proposición sobre la diversidad de salarios y sistemas productivos. En el Capítulo III señalamos que la presencia simultánea de salarios muy diversos coexisten en México con una gran variabilidad de relaciones sociales de producción y de procesos técnicos. Estudiemos, someramente este hecho.

Si a todas las empresas se les exigiese que cumplan con los preceptos legales, es decir que: paguen todos los impuestos, cumplan con el salario mínimo, inscriban a todos sus trabajadores en el seguro social, se tendría como consecuencia que una gran cantidad de pequeñas empresas, talleres familiares, talleres de tipo artesanal, etc., no tendrían condiciones económicas de subsistencia. No sólo no habría ganancias, sino que en muchos casos la actividad resultaría imposible.

Recuérdese que, cuando supusimos que si simplemente se pagasen los salarios mínimos a los agricultores, la tasa de ganancia caería a la mitad y el sistema encontraría problemas de reproducción.

La presencia de muchos talleres y pequeñas empresas, aunque no representan gran cosa en la determinación del producto interno, son importantes en cuanto al volumen de empleo que generan (ver cuadro N° 7 del Capítulo III).

De hecho, el trabajo campesino y el que se realiza en las pequeñas empresas se reproduce solamente por la presencia del tipo específico de relaciones sociales de producción permitido por el Estado. Es en este sentido que en el presente libro calificamos a este proceso como de "pseudovalidación social del trabajo abstracto".³ Se habla de pseudovalidación, puesto que la validez social de este trabajo, depende de la presencia del Estado en el seno de las relaciones sociales de producción, fuera de la cual este trabajo ni se validaría ni existiría.

Es claro, que la validación social de este trabajo implica que en estas ramas se reciba valor proveniente de otras. Vemos así como es que la miseria del campesino, del albañil, etc., es una condición necesaria de la reproducción del sistema en su conjunto y del proceso de acumulación. Pero si la miseria de millones es el soporte del proceso de acumulación, la política estatal es el complemento necesario. Es así que el populismo en política, los mecanismos de legitimación social del PRI-gobierno y los procesos de acumulación del capital, se estructuran en el todo social que es nuestro país.

Este populismo económico se observa en varios elementos, por ejemplo por la compra de empresas en quiebra, la política de tasas de interés favorables a pequeñas industrias y las compras que hace el sector público a estas empresas. Por la presencia de instituciones fiduciarias gubernamentales cuyo fin era el fomento de la pequeña y mediana industria.

Hay que agregar que el modelo de acumulación mexicana implica la reproducción a escala cada vez más ampliada de las relaciones sociales de producción, de salarios, de la

³ El uso de la terminología y del concepto tiene una utilización similar para el caso de México, del que realiza M. Aglietta para el caso monetario en *Regulación y crisis del capitalismo*, Ed. Siglo XXI, México 1979.

forma de vivir y de las tecnologías, en un abanico social verdaderamente amplio, en donde coexisten y se determinan procesos sumamente diversos.

El Cuadro N° 7 del Capítulo III muestra para el conjunto del sector manufacturero, la diversidad que hay en el salario, en el capital y en la plusvalía social que se obtienen por cada hombre que se ocupa en el proceso productivo.

No se puede comprender la reproducción y la acumulación a partir de lo que sucede solamente en algunos sectores industriales, así sean éstos los más dinámicos. El proceso es una totalidad y sólo en cuanto tal se le puede conocer. Lo que se reproduce y crece es este mosaico completo, en el que se entremezclan lo social, lo político y lo económico.

Si la presencia de un mosaico variado es vital, la sola transferencia de valor entre las ramas, es un elemento importante pero insuficiente para la comprensión del proceso completo.

De hecho, no sólo encontramos un movimiento de valor entre las ramas, también lo hay y es vital, el que se da entre las empresas en el interior de cada rama.

El valor es global y su descomposición en unidades que se asignan a las empresas económicas, pasa por un conjunto de tensiones político sociales. Es así que hay una transferencia de valor entre ramas, pero en el interior de ellas, también hay un movimiento que es importante: en ellas el valor va de las empresas menos fuertes a las más poderosas. Así lo demuestran los datos de F. Fajnzylber y T. Martínez Tarragó (1975), que señalan que la tasa de ganancia suele ser más grande en las ramas más concentradas y para las empresas más monopólicas.

Esto nos ayuda a esclarecer la ubicación del gran capital, nacional o extranjero, en el proceso de acumulación. Las empresas transnacionales suelen en un inicio, hacer un uso pequeño de capital circulante de origen nacional, además cuentan a su favor con un diferencial económico y tecnológico con respecto a las otras empresas. Estos factores le permiten que en un inicio acepten que la rama en que se ubican transfiera valor hacia las otras.

Su posición de fuerza implica, en cambio, que en el interior de la rama reciban valor de otras empresas. Por otra parte el fuerte crecimiento global de la economía les abre campo para una fuerte expansión, alimentada por el populismo económico, el cual no sólo no les afecta, sino que incluso les beneficia.

Conforme consolidan su poder global y el que tienen en el interior de la rama, al tiempo que se articulan más a la estructura industrial nacional, imponen su fuerza, lo que implica que reciban valor de toda la economía. Mientras el proceso de crecimiento continúa, este aspecto no es obligatorio, es decir, mientras que el pastel sea suficiente, la presencia de las pequeñas empresas no pasa de ser molesta.

Nótese que la tesis que señala que el valor debe fluir hacia las ramas de bienes de consumo durable en las que el capital transnacional tiene una fuerte participación (ver principalmente los trabajos de P. Salama), recobra validez en el contexto que aquí analizamos. Sin embargo, en la forma en que esta teoría se suele presentar, en el sentido de que las ramas dinámicas reciben valor, no es válida, al menos para el caso mexicano.

El caso es otro, cuando se trata del estancamiento de la economía. En ese momento el valor social ya no se considera suficiente y la pseudovalidación social del trabajo abstracto se presenta como un límite en su propia reproducción social de la empresa monopólica. El populismo económico del Estado se vive como un ataque a la propia existencia de la empresa monopólica. Se realizan así políticas económicas y presiones políticas de parte de estas empresas, para que la plusvalía social fluya hacia sus cajas en la proporción que representa su fuerza económica. Ya no aceptan el modelo anterior de distribución social de la plusvalía.

a3) Proposición sobre la articulación de modos de producción. No hay duda de que un elemento fundamental para explicar la persistencia y reproducción de una gran diversidad de relaciones salariales, así como la existencia de una alta tasa de explotación, lo constituye la presencia de un

Estado poderoso que permite una relación de desigualdad salarial importante.

Sin embargo, la pura presencia del poder político es insuficiente para explicar el hecho al que hacemos frente. En efecto, el puro poder coercitivo aunque útil no es suficiente. Es necesario que, al menos en parte, el asalariado acepte una tal desigualdad en la relación salarial. Hay dos posibilidades para lograr esto último, o bien hay una producción ideológica del sistema lo suficientemente fuerte para "legitimizar" la desigualdad, o bien la presencia de un elemento ideológico ajeno al sistema favorece tal desigualdad.

Además, aun cuando la desigualdad pudiese ser legítima, se necesita que existan las condiciones que posibiliten la reproducción del trabajo, pues en caso contrario, la desigualdad se resolvería por la simple desaparición de uno de sus términos: la fuerza de trabajo.

En lo que se refiere a la ideología, parece ser que en México se presentan los dos casos: por un lado la producción ideológica interna que se conoce como la "política de masas"⁴ y por el otro, la presencia de un sistema no capitalista que produce una ideología, que al mismo tiempo que se produce para su autodefensa frente al capitalismo que lo explota, produce las condiciones que requiere el sistema capitalista para su reproducción.⁵

En cuanto a la reproducción de la fuerza de trabajo, es claro que la mera relación salarial, al menos para el trabajo agrícola, no permite la sobrevivencia del trabajador. Como lo demostramos en el Capítulo III cuando supusimos que si los campesinos tuvieran poder de compra a nivel de "salario mínimo" la tasa de ganancia caía a casi la mitad de su magnitud original. El resultado de esos cálculos es prueba evidente de que la relación salarial efectiva en la agricultura, es inferior a la definida por los salarios mínimos.

Ahora bien, el nivel de vida que se tiene cuando sólo se ga-

⁴ Ver: Arnaldo Córdova (1972, 1974, 79) y Carlos Juárez (1980).

⁵ Ver: *Cuadernos Agrarios* (varios números) y el segundo capítulo de nuestro trabajo *La articulación de modos de producción*.

na el "salario mínimo" constituye un nivel de miseria. Si la relación efectiva se puede mantener incluso por debajo de tal situación sólo puede tener como origen dos factores: el primero es que los niveles de vida se definen en el sistema no capitalista, a un nivel de "necesidades" menores al del sistema capitalista; el segundo es que existen ingresos que permiten la reproducción del trabajador, pero que por no provenir de una relación salarial, no se les puede considerar como capitalistas.

Debemos concluir que al lado del sistema capitalista, existe otro no capitalista, que no sólo es vital en la reproducción del primero, sino también del conjunto de la formación económica y social.

No es el caso estudiar aquí este sistema no capitalista⁶ pero conviene tener presentes algunos elementos de juicio:

a) No se trata de un sistema "pre-capitalista" que tenga su origen en la sobrevivencia de viejas formas históricas. Por el contrario, es el sistema actual que no sólo necesita la diversidad salarial, sino que también tiende a reproducirla. En este sentido lo que se tiene es un sistema "no" capitalista, que surge como resultado de la reproducción del capitalista, pero que no se puede asimilar analíticamente a él, puesto que entre otras cosas, no se reproduce bajo una relación salarial.

Lo que se reproduce no es cada uno de los sistemas en forma aislada, sino la totalidad articulada de esta diversidad estructural.

El elemento no capitalista, no sólo produce un conjunto de reglas culturales que influye en la determinación de la "norma de consumo" del sector trabajador.* Esta norma como vimos en el Capítulo IV es importante en la reproducción del sistema. El elemento no capitalista también es un importante productor de alimentos y por tanto lo es tam-

⁶ Ver nuestro trabajo (1980).

* Lo que consume la clase trabajadora depende mucho de su cultura. Así por ejemplo, el maíz es un elemento muy importante en México en el consumo popular, pero este producto no interviene en el consumo de otros trabajadores del mundo.

b) Si ambos sistemas, el capitalista y el no capitalista, se articulan, esto no se realiza en forma armónica. Hay que distinguir entre la refuncionalización que del sector no capitalista quiere hacer el capitalista, de la direccionalidad que el primero se intenta dar. Esta tensión se manifiesta en la historia de México que es con mucho, la historia de las luchas de sus campesinos. La sobreexplotación a la que se ven sujetos origina importantes reacciones. Creemos que no es por casualidad que hoy en día, sus reivindicaciones se centren sobre tres aspectos; la tierra, la organización de la producción a partir de los propios campesinos y los precios de sus productos. Los dos primeros son elementos esenciales para su reproducción y para forjar su identidad social, el tercero, es importante en las relaciones con el sistema capitalista.

En síntesis, el análisis de un caso como el mexicano, debe abarcar todas las relaciones, desde las empresas transnacionales hasta los núcleos campesinos que viven en regiones aisladas. El análisis de la totalidad es vital, pero es necesario partir de la hipótesis de que se trata de una totalidad estructurada de lo diverso.

B) El Estado mexicano

Si por un lado es cierto que el Estado es un elemento importante en la vida económica mexicana, también lo es el hecho de que no es fácil caracterizar con precisión la naturaleza de este Estado y por tanto, tampoco es sencillo contar con el sistema lógico que nos permita articular la producción y reproducción del poder y del sistema económico.

Sin embargo, los estudios que hemos revisado nos permiten ciertas aproximaciones. Es clara la necesidad de señalar que se trata de un Estado de carácter capitalista y dominado por una clase burguesa. Pero de ahí, no se puede concluir que el bloque histórico en el poder constituya un todo homogéneo. La hegemonía en el interior de este bloque se ha ejercido por un grupo político que ha recibido diferentes denominaciones, según el análisis que se realice: familia revolu-

cionaria, burguesía burocrática, oligarquía burocrática, etcétera.

Junto a este grupo y jugando un papel importante, se encuentra la burocracia sindical y campesina (algunos autores la clasifican en el interior de la oligarquía burocrática) la cual se encuentra constituida por los sectores dirigentes del aparato sindical y campesino oficialista. Esta burocracia juega un doble papel: por un lado es correa de transmisión y formación de poder del Estado y por el otro representa, al menos en mínima parte, un factor de expresión política de ciertas necesidades de obreros y campesinos.

La burguesía que constituye la clase dominante del bloque, no forma un todo único ni cada uno de sus elementos que la componen tienen los mismos mecanismos de expresión política. Se pueden caracterizar varios ejes que determinarían su posición de participación y oposición en el interior del bloque histórico dominante.

Uno de los ejes diferencia al sector burgués que participa directamente en el aparato de gobierno y del que participa desde el exterior del mismo. La Confederación Nacional de la Industria de Transformación pertenecería a la primera parte y otras organizaciones patronales, entre las que destaca el Grupo de Monterrey, pertenecería a la segunda.

Además, los intereses del capital comercial no son los mismos que los del aparato financiero e industrial y, aunque los grupos monopólicos que integran empresas de los tres sectores son muy importantes, también lo es el hecho de la existencia de oposiciones económicas y políticas de los tres sectores.

Otro tanto se puede decir con el eje que subdivide los intereses del capital urbano del que se localiza en el campo. En el sistema populista mexicano, el control político del campesino no se hace a través del poder del capital, sino que se realiza por medio de los aparatos de Estado y de la burocracia agraria (líderes de la Confederación Nacional Campesina y caciques).⁷

⁷ Ver al respecto los trabajos de Gustavo Gordillo.

Además, la burguesía ha constituido élites y grupos de poder formados en las distintas etapas del desarrollo económico. Estos grupos al mismo tiempo que participan en el Estado, tienen fuertes tensiones entre sí. El tipo de tensión y el grado de la misma dependen de la tendencia global del modelo de acumulación, y de los imperativos de la coyuntura política y económica.⁸

Así por ejemplo los grupos y élites que se formaron en la época del presidente Alemán, entran en oposición con los que se forman con su sucesor (Ruiz Cortines). Además los que formaron su poder económico en la llamada industria tradicional, se oponen política y económicamente con los que obtuvieron su riqueza de la producción de bienes de consumo durable.

Agréguese a esto, el hecho de que la clase burguesa en México es en parte, el producto de la acción del Estado. A diferencia de los países desarrollados, no es la burguesía la que se apropia y da naturaleza a un Estado, sino que en buena medida, es este último el que produce su propia burguesía.⁹

El capital internacional participa en los mecanismos y aparatos de la burguesía mexicana, tiene además a su favor, instrumentos que le son propios. Estos instrumentos son: la Cámara Americana de Comercio, la negociación política directa de la empresa multinacional con el Estado mexicano y las negociaciones y presiones que vienen de los estados de origen de esas empresas.

Las clases dominantes que acabamos de mencionar, pudieron implementar su poder, gracias a la producción de una ideología que se aceptó por el resto de la sociedad. Esta ideología se complementó con lo que se ha denominado la política de masas del Estado.¹⁰

La política de masas ha sido una parte fundamental en la constitución del Estado mexicano y en la determinación de

⁸ Ver al respecto Jorge Alonso (1976).

⁹ Ver sobre todo los trabajos de Rolando Cordera.

¹⁰ Ver al respecto A. Córdova, Carlos Juárez, Carlos Pereyra y Pablo González Canova.

los mecanismos con que éste opera. Las burocracias sindicales y campesinas han sido un instrumento vital para posibilitar e implementar esta política. Estas burocracias, aunque sólo se pueden comprender en la totalidad compleja del Estado Mexicano, no pueden ser concebidas como un simple producto de la fuerza del Estado.

Las relaciones parecen ser más complejas; esta burocracia cuenta con un grado de independencia relativa con respecto al gobierno (sobre todo en lo que se refiere al sector obrero). Es interesante destacar además, que esta política de masas, es el origen de una política populista que ha sido el vehículo de solución de un fuerte dilema: la existencia de una miseria enorme y de una mala distribución del ingreso que tiende a empeorar; y la existencia de un Estado que ha mantenido una efectiva legitimidad social en su proceder.

Sólo hemos intentado presentar algunos elementos descriptivos sobre el Estado mexicano, que indican la dificultad de formular un aparato analítico consistente que permita su comprensión teórica, pero al mismo tiempo nos otorgan una idea del marco en que el Estado define y aplica su política económica. También señalan que el Estado es a la vez, un elemento integrante del proceso económico y un instrumento fundamental en la cohesión del mismo. Es además, un reflejo y mecanismo de canalización de las tensiones y oposiciones de la sociedad, al propio tiempo que es un agente activo de las mismas.

Sólo presentaremos dos proposiciones sobre la relación entre el Estado y los análisis realizados sobre el valor, los precios de producción y el dinero.¹¹

b1) La intervención del Estado en la formación y circulación del valor. Es conveniente establecer un supuesto que permita comprender el por qué, las ramas de productos alimenticios, industria textil y otras industrias tradicionales, son receptoras de valor aunque no sean las más dinámicas. También es necesario intentar explicar, por qué estas ramas

¹¹ En este aspecto las necesidades de investigación son aún enormes.

receptoras de valor cuentan en su interior con una baja inversión extranjera.

En efecto, la baja inversión extranjera en estas ramas se observa perfectamente en el libro de M. Tarragó y Fajnzilber (1975). Sus cuadros señalan que la participación de las empresas transnacionales en estos sectores fue en 1970 del 21.5% en alimentos, 30% en bebidas, 96.8% en tabaco, 15.3% en textiles, 6.2% en calzado y prendas de vestir, 7.9% en madera y corcho, 3.8% en muebles y accesorios, 32.9% en celulosa y papel, 7.9% en editoriales e imprentas y 3.7% en cuero y piel. Porcentajes bajos si se comparan con el promedio global para el sector industrial que fue de 34.9%.

¿Cómo es posible que empresas nacionales no dinámicas, sean las que reciben valor y obtengan además, tasas de ganancia de mercado, ligeramente superiores a las logradas en promedio en el sector industrial?

En el interior del ciclo del capital se forman tensiones y oposiciones que conducirían a que el proceso estallase, si no hubiesen elementos importantes de cohesión que permitan la reproducción. El principal elemento de cohesión es sin duda alguna, el Estado. Este impondrá, por su existencia misma y por sus políticas, las condiciones de reproducción del ciclo del capital en su conjunto.

En la economía mexicana el Estado juega varios papeles importantes: a) interviene directamente en el proceso productivo a través de sus empresas de producción y comercialización; b) es un elemento central para establecer la relación capitalista fundamental que es la relación salarial (fija el monto del salario mínimo, reglamenta las huelgas e incluso fija límites salariales, etc.); c) impone impuestos a la producción, comercialización y obtención de ingresos; d) establece los mecanismos comerciales con el exterior; e) administra las condiciones de reproducción del dinero; etcétera.

El Estado es así un elemento vital de las condiciones sociales de producción y reproducción del ciclo del capital. Es así un factor importante en la constitución de las relaciones de producción, y por lo tanto, en la determinación del valor. En consecuencia, el Estado es un elemento necesario para

explicar el trabajo abstracto.

No es nuestro objetivo hacer un análisis político, pero es claro que el Estado no se reduce a lo económico ni al ciclo del capital (rechazamos las interpretaciones economicistas que así lo pretenden); por eso suponemos que el Estado es también un elemento externo al ciclo del capital y a la formación del valor.

El Estado es así, externo y a la vez interno al ciclo de capital; no sólo permite su reproducción, sino que produce las condiciones sociopolíticas para que el capitalismo se desarrolle.

Creemos que estas ideas no sólo surgen de la teoría, sino también del análisis de los hechos, en particular del problema de transferencia de valor que pretendemos explicar.

La política proteccionista del Estado estimula el proceso de sustitución de importaciones, que tiene su primer impulso en los años 1945-1960. Los precios de garantía del sector agrícola facilitan el control del campesino que se lleva a cabo por la vía de los mecanismos estatales,¹² posibilitándose así la existencia de bajos salarios en el sector industrial, las altas tasas de plusvalía y en consecuencia, las altas tasas de ganancia. Estos hechos tienen repercusiones en el estudio de transferencia de valor que hemos hecho.

Las industrias alimenticia, textil y tradicional en general, son fuertes consumidoras de los productos elaborados en las siguientes ramas de producción: agricultura y ganadería, silvicultura y pesca, electricidad y transportes y comunicaciones. Ahora bien, las primeras constituyen una parte central de la estructura industrial y son en general, receptoras de valor. Las segundas, suelen tener bajos precios relativos, en función de las políticas gubernamentales y son en nuestros cálculos, ramas que transfieren valor a otras. La política económica es así, un componente importante de la estructura de transferencia de valor que hemos estudiado.

Véase también que, las ramas que transfieren valor,

¹² Para este caso, ver los interesantes trabajos que al respecto ha escrito Gustavo Gordillo.

tienen una baja composición orgánica del capital; es decir, tienen un contenido relativamente alto de salarios vivos en relación a los salarios contenidos en el capital constante circulante. Sin embargo, el hecho de transferir valor, implica que el trabajo que se realiza en ellas, se encuentra desvalorizado en términos sociales. Además, la industria alimenticia, textil y tradicionales en general, tienden a usar una alta proporción de capital circulante de origen nacional. Así el capital constante circulante con que trabajan tiene dos características: está desvalorizado socialmente y es grande desde un punto de vista cuantitativo.

La primera característica hace que la tasa de plusvalía que se contabiliza en cada rama, sea mayor (por la desvalorización social de sus insumos a_{ij}); la segunda característica conduce, en términos de reproducción nacional, a la presencia de una alta composición orgánica del capital (c/v por lo elevado de c).

Pero además, en estas ramas, la composición orgánica en términos de salario es alta, dado que el capital variable es reducido. En efecto, en ellas se suele pagar un salario inferior al promedio nacional e incluso, inferior al salario mínimo. Las condiciones de explotación de las mujeres en la confección textil y lo bajo de los salarios en muchas industrias familiares y semifamiliares así como las industrias alimenticias y las tradicionales, es un hecho real.

En todos los casos, lo alto de (c), lo bajo de (v) y la alta tasa de plusvalía, la política gubernamental es un factor que está presente. En efecto, las materias primas baratas, los bajos salarios, las condiciones de trabajo ilegales, el incumplimiento en el pago de salarios mínimos, la ausencia de seguro social, la ausencia de otras prestaciones sociales, la protección contra la competencia internacional, etc., encuentran en el Estado uno de sus factores de origen.

Sin la presencia del Estado en las relaciones sociales de producción, estas ramas hubieran seguido un camino muy distinto al proceso de acumulación que históricamente han presentado. El Estado Populista tiene su correlativo en el proceso social de formación de valor.

Agréguese la evasión fiscal claramente consentida e incluso estimulada, el PRI-Gobierno, cierra los ojos ante la evasión fiscal. Véase además, la violación del salario mínimo, la violación a los derechos sindicales, la ausencia de incorporación a la seguridad social de millones de trabajadores y se comprenderá por qué los empresarios responden con su apoyo masivo al gobierno y a la política populista (no sólo en lo político, sino también con fuertes sobornos y con la realización de negocios conjuntos). Así, la CANACINTRA que agrupa a muchos pequeños empresarios nacionales, se alinea con alegría a la política oficial del gobierno y de hecho, se hace parte importante en la configuración del Estado.

Si durante los 25 años estudiados, el proceso de transferencia que presentamos se mantuvo, este hecho sólo se explica porque el Estado también es parte del proceso de formación social del valor.

Las empresas transnacionales que se incorporan al proceso mexicano de acumulación aceptan el juego (del cual también son beneficiarias), aunque a medida que logran poder monopólico, van imponiendo poco a poco su fuerza en el mercado.

Debemos agregar que un estudio sobre la forma en que la burguesía mexicana ha participado en el Estado, señala que ella ha producido dos grandes tipos de discurso político: "La primera posición, con claros matices liberales, se manifiesta fundamentalmente en una actividad de gran desconfianza hacia la actividad económica del Estado y en una defensa a ultranza del sistema de libre empresa. La segunda, más moderna, acepta el importante papel desempeñado por el Estado en el desarrollo de un capitalismo moderno y de la burguesía misma" (Cristina Puga, 1979, p. 17).

Esta segunda tendencia ha propiciado el proteccionismo estatal hacia la competencia externa y se ha lucrado con los enormes negocios que provienen de la compraventa de mercancías y servicios con el Estado.

Cada sexenio se forman y desaparecen una buena cantidad de pequeñas empresas que viven de las relaciones

políticas de sus dueños con el aparato de poder en turno. La corrupción administrativa es enorme y no sólo permite que la burocracia política amase sumas que después invertirá, sino que hace vivir empresas y negocios inconcebibles en un régimen de competencia capitalista más tradicional.

El Estado es promotor de la diversidad de relaciones de producción y distribución; con todo y su corrupción, él es un elemento importante en la formación y circulación de valores y precios. Muchos de los movimientos de valor y precios que estudiamos en los Capítulos III y IV, y que desde un punto de vista meramente teórico parecerían extraños, provienen de que el Estado participa en la formación del valor y de los precios.

b2) El Estado y la reproducción de la diversidad social. La presencia de bajos salarios y una diversidad en el monto de los mismos, es un hecho importante en la estructura de la formación del valor y precios que hemos estudiado.

No solamente hay que contar con la existencia de varios modos de producción para explicar este hecho, hay que agregar, además, la política de masas y el aparato sindical y campesino, para comprender la relación salarial en México.

La diversidad salarial conduce a la diversidad de tecnologías usadas en el aparato productivo. Si se tuviesen que pagar salarios más elevados, muchas empresas quebrarían. Su nivel de productividad en la estructura social sería insuficiente. No es la técnica lo que explica lo social, sino lo contrario, es lo social lo que posibilita y orienta lo técnico. Una buena cantidad del empleo en México, proviene de industrias pequeñas y con tecnologías obsoletas, ellas generan también una plusvalía importante. Todos estos salarios y plusvalía que generan, son una parte importante de los mercados que estudiamos al presentar los circuitos mercantiles en el capítulo anterior.

La diversidad sociotécnica tiene otra fuente. Esta proviene de la política crediticia que se ha implementado. Por un lado, el Banco de México al orientar cualitativamente los

créditos de la banca privada, obliga a que recursos importantes se canalicen hacia sectores, que no constituyen lo más rentable desde la mentalidad del banquero. Sin estos controles, este crédito se canalizaría hacia otros sectores.

Además, la banca oficial otorga créditos no sólo a la pequeña y mediana industria por causas económicas, sino también por causas políticas o simplemente por corrupción. En ocasiones esto conduce a pérdidas monetarias importantes. Pero mientras los circuitos del capital se articulaban bien a los circuitos mercantiles, el sistema permitió la presencia de estas pérdidas sin causar problemas. Por el contrario, esta manera de actuar formó parte de la reproducción económica y política del país.

A esto hay que agregar la presencia de la banca de fomento, que dio tasas de interés preferenciales e impulsó buena cantidad de proyectos industriales.

Así, durante 1950 a 1975, una parte del crecimiento económico se logró a base de una "pseudovalidación del trabajo abstracto". Los recursos financieros y la política populista del gobierno son una parte esencial del hecho.

Finalmente, la presencia y reproducción de diferentes modos de producción, tiene en parte su origen en el Estado. El reparto de las tierras y el ejido son inconcebibles sin el levantamiento armado campesino de 1910-1917. Pero el reparto de la tierra se logra cuando los ejércitos campesinos están derrotados y muertos sus líderes. La reforma agraria de Cárdenas, que es un nervio vital de su política de masas, conduce a un tratamiento diferente de las masas campesinas a las obreras; a las segundas las asocia al Estado, a las primeras las incorpora.¹³

Pero si a los campesinos se les controla y se les manipula en forma más directa, también es cierto que ellos reciben las tierras en buena cantidad. La tierra es una fuente esencial en la reproducción de la comunidad campesina y en la reproducción de los modos de producción no capitalistas.

¹³ Ver sobre todo a Arnaldo Córdova (1974).

C) la crisis de 1976

Sólo nos queda por decir algunas palabras sobre la crisis económica que se hace patente en septiembre de 1976. No es nuestra intención hacer un análisis de la misma, pero creemos que muchas de las relaciones que hemos estudiado en los Capítulos III y IV y en el presente, son una parte importante del antecedente lógico e histórico de la misma. Por ellos no referimos al caso aunque sea someramente.

Se podría resumir nuestro punto de vista sobre la crisis de 1976, diciendo simplemente que el sistema que hemos descrito llegó a su cúspide y se desmoronó.

Una fuerte corriente tradicional de la teoría marxista centra su análisis de la acumulación y crisis, en la formación de la tasa de ganancia. Desde nuestra perspectiva se puede decir que aunque la tasa de ganancia juega un papel importante, no es un factor único ni determinante.

Nuestros datos señalan una importante caída entre 1950-1970 y una recuperación en 1970-1975 que no logra alcanzar aún los niveles logrados en 1960. Así, en el periodo estudiado la tendencia es al descenso.

Una de las manifestaciones de la presencia de una crisis en nuestro país, es la caída de la tasa de ganancia. Al menos en parte, la crisis se da porque el proceso de valorización del capital ya no es capaz de ofrecer al capitalista una ganancia suficiente para que la acumulación siga su curso.

Sin embargo, no creemos que la caída en la tasa de ganancia pueda ser considerada como el único factor determinante de la crisis y la inflación. Tomando este elemento como el factor fundamental, sería imposible explicar un conjunto importante de rasgos esenciales que caracterizan la crisis de 1976. Por ejemplo:

a) La caída en la tasa de ganancia se da sobre todo entre 1950-1970, la crisis extrañamente se daría inmediatamente después de un periodo de recuperación de la tasa de ganancia entre 1970-1975.

b) La tasa de ganancia es un factor en la inflación. Pero a partir de su tendencia es imposible explicar la inflación me-

xicana. Durante los años de más fuerte caída (1950-1970), se presentan los años de mayor estabilidad de precios. En 1970-1975, la tasa de ganancia se recupera, pero es el periodo en el que la inflación fuerte se desata. Desde nuestro punto de vista es la inflación la que explica, en parte, la recuperación de la tasa de ganancia y no es la tasa de ganancia la que determina la inflación.

c) La crisis tiene fuertes rasgos de crisis monetaria y financiera, la que no se puede explicar a partir del único elemento tasa de ganancia.

Desde nuestro punto de vista, las tendencias de la tasa de ganancia que calculamos, conduce a dos observaciones:

1. La fuerte caída en forma tendencial se presenta hasta 1970, implica el agotamiento del modelo de acumulación del cual hemos descrito algunas de sus características.

Sin intentar entrar en detalles del por qué del agotamiento del modelo de acumulación, se pueden mencionar las siguientes causas.

a) El dominio creciente de empresas extranjeras y monopolios internos, que entra en contradicción con el modelo de transferencia de valores y pseudovalorización del trabajo abstracto que hemos señalado.

b) El agotamiento de un modelo de acumulación que tiene como estructura central ramas industriales tales como alimentos, textiles y otras industrias tradicionales.

c) El incremento global de la composición orgánica del capital, necesario para una producción creciente de plusvalía relativa, trae dos consecuencias: 1) baja relativa en la creación de empleos; 2) aumento de las importaciones y crecimiento del déficit externo,

ch) La alta concentración del ingreso y la creciente desocupación y subocupación entran en contradicción con la necesidad de realizar la mercancía en el ciclo completo del capital.

d) El elevado déficit externo crea límites al proceso interno de acumulación.

e) La crisis del sector agropecuario presente desde los inicios de los años 1960.

f) La crisis económica internacional que se comienza a hacer evidente a principios de la década 1970.

El modelo de acumulación estaba pues, casi quebrado.

2. La recuperación de 1970-1975 de la tasa de ganancia, no es muestra de que el modelo haya cobrado nuevos bríos, por el contrario, es sólo un tanque de oxígeno que no hace sino retardar su muerte.

Las principales causas de esta recuperación "artificial" de la tasa de ganancia son, a nuestro juicio, las siguientes:

a. La fuerte inyección que significó el trabajo abstracto internacional, que en forma de dólares logró el gobierno de Echeverría. Sin embargo, esto condujo a una gigantesca deuda internacional.

b. La recuperación de la tasa de plusvalía en algunos sectores.

c. La caída de salarios y del poder de compra de grandes sectores de la población campesina, sector de servicios y proletariado industrial no sindicalizado.

d. La inyección de signos monetarios que no representan un proceso de formación de trabajo social.

En esta forma el reascenso de la tasa de ganancia solamente podía ser temporal y constituir, naturalmente, el prelude de una crisis más aguda del modelo de acumulación.

El sistema financiero también se desploma, el caso ya lo estudiamos al finalizar el capítulo anterior. El modelo de acumulación no sólo es un proceso industrial, es un conjunto de elementos de los que forman parte importante los circuitos financieros y de capital. En términos de nuestra selección teórica diríamos que es una totalidad de producción y circulación.

11

Conclusiones

No es nuestra intención hacer una lista de las posibles conclusiones del estudio que acabamos de presentar. De hecho, las conclusiones las hemos ido presentando a medida que se desarrollaba el análisis. No creemos que sea conveniente separarlas del contexto en el que fueron realizadas, sería vaciarlas de una parte importante de su contenido.

Sin embargo, podríamos resumir nuestras conclusiones en una sola: la pertinencia del estudio de lo concreto a partir de los operadores lógicos que surgen de la teoría. Estos operadores lógicos pueden trabajarse y hacerse eficaces en el estudio de lo concreto; a través de ellos es posible encontrar relaciones importantes que conduzcan a un mejor conocimiento de lo real.

Creemos conveniente resaltar algunos elementos de juicio que pensamos son importantes y que surgen del estudio que hemos realizado. Además, presentaremos algunas de las repercusiones que puede tener el trabajo que ofrecemos. Finalmente, señalaremos en forma muy escueta, lo que, en nuestra opinión, constituye un camino abierto para desarrollar otras posibilidades analíticas.

A) Elementos de juicio importantes que surgen del estudio

Los principales elementos de juicio que queremos subrayar son los siguientes:

1. El análisis teórico se ha mostrado pertinente para el estudio de lo concreto. Este elemento es importante, pues muchos de los fundamentos de la selección teórica que usamos, se basan en hipótesis que surgen del propio discurso teórico sin relación directa con los hechos históricos.

El debate teórico ha permitido formar operadores lógicos que han sido efectivos para el estudio de lo concreto. Pero, si el camino que va de lo teórico a lo concreto es válido, también es necesario sacar algunas consecuencias del recorrido inverso: de lo concreto hacia lo teórico.

Una de las principales consecuencias estriba en que los precios de producción son un operador lógico pertinente en el estudio de lo concreto. Las lagunas y deficiencias analíticas de esta teoría, nos hacen difícil explicar la efectividad de este operador. Sin embargo, los resultados muestran que es posible su utilización en el estudio de la producción, de las transferencias de valor (entre ramas y entre regiones), de la renta diferencial de la tierra e incluso, como punto de referencia analítica en el estudio de los circuitos monetarios.

Tal operatividad no puede tener como origen el azar y obliga a replantear el problema teórico de los precios de producción. No creemos que esté cerrado el debate sobre este tema.

2. La doble socialidad por el trabajo y por el dinero es otro elemento de análisis que resultó operativo en la práctica y que convendría replantear al nivel teórico.

C. Benetti y J. Cartelier mostraron que la relación entre la teoría del valor-trabajo y el estudio del dinero, no es directa. Según estos autores la teoría de la forma del valor que se usa para relacionar el valor y el dinero tiene antinomias o insuficiencias analíticas difíciles de superar. Pero cualquiera que sea el caso, su estudio muestra que es factible hacer una teoría del dinero, sin hacer referencia a la socialidad por el trabajo.

El estudio de lo concreto nos obligó, a diferencia de los autores señalados en el párrafo anterior, a mantener la hipótesis de socialidad por el trabajo. Esta la usamos conjunta-

mente con la de la socialidad por el dinero; hecho que nos permitió la comprensión de varios procesos económicos mexicanos: la correlación y oposición de transferencias de valor en dinero y en trabajo, la clasificación de los circuitos monetarios en mercancías y de propiedad de medios de producción, las tensiones existentes en el interior de circuitos de mercancías (por la relación entre dinero y precios de producción), etcétera.

De esta forma, nuestra hipótesis sobre la doble socialidad, mostró una riqueza analítica mayor que la tradicional monocausalidad sobre la socialidad, que tradicionalmente se usa en el análisis económico.

3. Para el estudio del caso concreto mexicano se mostró la pertinencia teórica de los siguientes postulados: a) el ciclo del capital existe como totalidad contradictoria; b) el valor es una relación social; c) hay una estrecha relación entre valor y dinero.

Ya presentamos en el primer elemento de juicio, la relación general sobre la teoría y la práctica, por tanto, los postulados arriba mencionados, se refieren específicamente al aspecto concreto mexicano. Es decir, se refieren al resultado de la aplicación de los operadores lógicos que seleccionamos (segunda parte del Capítulo II) de la teoría del valor y de los precios de producción. Además de los postulados señalados, agregamos una interpretación sobre el significado de los coeficientes técnicos, la perecuación de tasas de ganancia y el capital constante.

El estudio de la relación entre valor y precios de producción, lo mismo que la relación entre valor, precio de producción y dinero, se mostró muy sugestivo en el estudio de lo concreto.

4. La división de los circuitos monetarios en circuito de mercancías y circuito de propiedad de medios de producción dio buenos resultados en la práctica. Creemos por tanto, que se debe profundizar más el análisis teórico al respecto. En este punto, los análisis teóricos de C. Benetti y J. Cartelier se presentan como un buen inicio.

5. El *residuo* y el *déficit* medidos en dinero y en pre-

cios de producción y valor, resultaron ser interesantes instrumentos en el estudio de lo concreto. Son muy pocas las cosas que podemos decir de estos operadores en términos teóricos.

Cierto es que tienen un parecido formal al concepto de crisis y déficit presentado en los estudios de C. Benetti y J. Cartelier. Sin embargo, hay diferencias importantes. La principal de ellas es que, en nuestro caso, los conceptos surgen de la división del sistema económico atendiendo al criterio de trabajo productivo y trabajo improductivo, que proviene de la socialidad por el trabajo y no de la socialidad por el dinero con la que trabajan estos autores.

Los criterios que en el caso estudiado dan origen al *residuo* y al *déficit* provienen así, del supuesto de doble socialidad de la que se partió.

Sin embargo, la teorización que hacen C. Benetti y J. Cartelier sobre el dinero, fue muy útil para la definición y uso de los conceptos de residuo y déficit que se usan en este libro.

6. El estudio de las transferencias de valor entre ramas y regiones, así como el relativo a la renta diferencial de la tierra, fue útil para comprender el conjunto de relaciones interindustriales entre regiones y para destacar el papel que juega la agricultura en la formación de la ganancia global creada por el sistema.

La agregación que hicimos para definir las ramas de producción, no permite un estudio detallado de lo que sucede en cada rama. Pero los resultados obtenidos permiten una mejor comprensión de las relaciones interindustriales e indican que si se hiciese una mayor desagregación, haría posible la comprensión de relaciones importantes, que en el nivel actual no fue posible observar.

7. No se puede reducir a una causa única y fundamental el conjunto de relaciones interindustriales estudiadas, lo mismo que los circuitos del dinero que se describieron.

El puro movimiento de la tasa de ganancia no explica la estructura de relaciones que hemos estudiado. Tampoco existe otro concepto que por sí solo tenga este poder explicativo.

La red causal es más compleja. En este estudio nos hemos acercado a describir algunos de sus elementos, pero aún somos incapaces de determinar la estructura básica de esta red y sus mecanismos de acción.

8. La teoría que hace descansar el modelo de acumulación mexicano en las llamadas industrias de bienes de consumo durable, es ampliamente insuficiente y dudosa en muchos de sus postulados.

La llamada industria tradicional (alimenticia, textil y otras industrias tradicionales) es, contrariamente a lo supuesto, una de las bases fundamentales en las que descansa el edificio industrial mexicano. De la misma forma, la industria de la construcción, comunicaciones y transportes y la industria energética, juegan un papel muy importante.

La industria química y la de construcción y reparación de maquinaria y de aparatos eléctricos, débiles en el inicio del período estudiado, han ido aumentando paulatinamente su importancia.

La industria automotriz adquiere importancia en el interior de la estructura industrial sólo a partir de una época reciente.

El estudio muestra también que, contrariamente a un supuesto muy común, la agricultura e incluso la producción agrícola de las comunidades indígenas, es fundamental en la determinación de las relaciones interindustriales y en la formación de la tasa de ganancia.

9. El estudio de México obliga a considerar la presencia de relaciones sociales muy diversas.

De hecho, para comprender lo que sucede en las relaciones interindustriales y en los circuitos monetarios, nos vimos obligados a suponer la existencia de distintos modos de producción, de relaciones salariales diversas, de la coexistencia de múltiples sistemas tecnológicos y de variadas relaciones sociales de producción.

Para comprender lo económico necesitamos hacer uso de categorías del análisis social y político.

10. La formación de precios y los determinantes de la inflación en México no sólo provienen de los costos de las

mercancías nacionales y extranjeras, sino que también son el resultado de otro conjunto de factores.

a) Del tipo y monto de las transferencias de valor entre las ramas de producción. b) De la tasa de ganancia en el sector productivo y la relación entre la tasa de ganancia de éste con la del sector improductivo; así como la relación de la tasa de ganancia media con la que cada rama obtiene en el mercado. c) De la magnitud del *residuo* y del *déficit* global y de cada uno de los subcircuitos mercantiles y de la relación del *residuo* y el *déficit*, medidos en dinero y en precios de producción. d) De las relaciones de oposición y/o concordancia entre el circuito mercantil y el circuito de propiedad de medios de producción.

El hecho de que en el periodo estudiado, estos elementos de juicio hayan resultado operativos, conduce a pensar que pueden ser un medio para comprender la inflación presente y futura.

B) Necesidad de replantear ciertos postulados teórico-prácticos

Creemos que el estudio realizado tiene algunas repercusiones sobre el análisis teórico-práctico. Las principales de ellas serían, a nuestro juicio, las siguientes:

1. Los análisis basados en la monocausalidad analítica tienen la riqueza teórica de la coherencia, pero se muestran limitados para el análisis de lo concreto. A este respecto la hipótesis de la doble socialidad apuntó hacia una mayor riqueza analítica.

La reflexión teórica debería tomar en cuenta estos resultados y plantear la posibilidad de partir de la hipótesis de la doble socialidad por el trabajo y por el dinero.

Este hecho no implica que se deba abandonar el principio de que la coherencia lógica es vital en el análisis teórico, únicamente creemos que conduciría a la posibilidad de hacer un análisis no con un solo principio lógico de coherencia, sino con la presencia de dos o tres de ellos. Procediendo de esta

manera es posible que se pudiese encontrar la coherencia teórica al postulado de la doble socialidad.

2. La teoría de la transformación de valores en precios de producción se debería reformular tomando en cuenta la doble socialidad, por el trabajo y por el dinero. Se debería abandonar la búsqueda del principio que determine que la suma de precios de producción sea igual a la suma de valores y que la suma de ganancia sea igual a la suma de plusvalía, para centrarse en la investigación sobre el conjunto de mediaciones que existen entre valores y precios, y el hecho de que entre valores y precios de producción puede haber relaciones no sólo de correspondencia, sino de oposición y tensión.

3. En la práctica, la teoría del intercambio de equivalentes no parece ser operativa. Las mediciones del valor que hicimos en nuestro trabajo, conducen a pensar que no hay intercambios mercantiles que se realicen en términos de equivalencia.

Hay transferencias de valor que, incluso en muchas ocasiones, tienen sentidos opuestos según se les mida en términos de salario o de trabajo. La renta diferencial existe, pero en su determinación no sólo interviene el trabajo y la técnica, sino que el grado de explotación (grado de desigualdad en la relación salarial) y las relaciones sociales de producción son muy importantes.

Además, cuando se consideran los circuitos del dinero aparecen el *residuo* y el *déficit*, los cuales son muy importantes, independientemente de la norma de medida usada (dinero corriente, precios de producción o valor).

Estos resultados obligarían a replantear algunas hipótesis en la teoría tradicional del intercambio.

4. El estudio sobre México también conduce a replantear varios postulados analíticos que ya habían sido tomados como adecuados para el estudio del país; nos referimos en particular, al papel que juegan las ramas llamadas "dinámicas" y "tradicionales" en el proceso de acumulación de capital.

También sería necesario replantear los postulados analíticos referentes a la presencia de varios modos de pro-

ducción y la importancia que tienen los campesinos en la reproducción del sistema capitalista, así como las relaciones sociales que determinan el proceso productivo en ausencia de la relación salarial.

Los resultados logrados en el estudio de los circuitos monetarios y las causas de la inflación conducen a replantear el análisis tradicional que se basa en la presencia de un solo circuito monetario y no de dos, como en el presente libro. Lo mismo en cuanto a las causas de la inflación.

5. Hace falta una teoría sobre la determinación de la tasa de interés y sus relaciones con la tasa de ganancia industrial y comercial.

En nuestro análisis sobre México (segunda parte del Capítulo IV), observamos algunas relaciones entre la tasa de interés y la tasa de ganancia. Creemos que estos resultados pueden ser útiles para la reflexión teórica.

C) Camino abierto para desarrollar otras posibilidades analíticas

Este trabajo se encuentra muy lejos de estar terminado. Si se sigue el camino ya trazado por él mismo, habría que desarrollar el análisis regional de la formación del valor, de los precios de producción y de los circuitos monetarios. Habría que estudiar las transformaciones que sufren estos procesos y los ya estudiados en el trabajo, en la profunda crisis que aqueja al país. Habría que, finalmente, aplicar el instrumento de análisis a otros países de América Latina y hacer un análisis comparativo.

Sin embargo, el trabajo deja abierta la posibilidad a desarrollar otras inquietudes. Sólo dos de ellas nos gustaría subrayar.

La primera estriba en ese tipo de elementos misteriosos para nosotros, que hace que la lógica del análisis teórico, elaborado aparentemente en ausencia de los conflictos de la vida práctica, pueda ser tan útil para la comprensión de esos últimos. El caso es que a priori no se puede saber hasta

qué punto y cuáles son esos elementos que se deben usar. Hacer el análisis de la lógica interna con la que fueron desarrollados es vital, pero ¿será suficiente? Aún hay un largo camino a recorrer, necesario, para comprender la formación del saber en la economía.

La segunda inquietud surge de la hipótesis de la doble socialidad. Creemos que es posible trabajar principios distintos, cada uno de ellos lógicamente coherente consigo mismo, mas no necesariamente con los otros, con los que puede tener relaciones de tensión o correspondencia. Hay una posibilidad del análisis, en este sistema de conflicto y correspondencia. Bajo este camino se podría articular con mayor fuerza teórica la hipótesis de doble ¿o triple?¹ socialidad que ha servido en este trabajo para realizar el análisis práctico.

¹ En artículos que tratan sobre la crisis económica de México (1976-1983), nos hemos visto en la necesidad analítica de agregar un tercer principio de socialidad: el Estado.

1871

1872

1873

Apéndice metodológico

Los fundamentos teóricos de los cálculos que llevamos a cabo se encuentran en los Capítulos I y II, sobre todo en la segunda parte de este último. En este apéndice metodológico nos proponemos mostrar los mecanismos prácticos con los que realizamos los cálculos, así como la forma en que intentamos resolver los problemas a que hicimos frente.

No se trata de especificar todos y cada uno de los procesos que seguimos, sino sólo mencionar los principales de ellos y que dan fundamento al cálculo realizado.

Antes de entrar a especificar los métodos usados, quisiéramos presentar en esta introducción al apéndice metodológico los problemas generales a los que se hizo frente, describir los procesos de información y presentar el sistema que se siguió para el cálculo de la norma de consumo. Posteriormente, en la primera parte de este apéndice, especificaremos los cálculos usados en el Capítulo III; en la segunda parte especificaremos los cálculos usados en el Capítulo IV.

En términos generales hay dos problemas: los prevalentes de la contabilidad nacional y los relativos a los programas de cómputo de la información para poder calcular los operadores lógicos seleccionados.

En cuanto a la contabilidad nacional el principal problema estriba en que la información disponible tiene una inspiración teórica y objetivos políticos, que nada tienen que ver con las necesidades analíticas del presente trabajo. La contabilidad nacional en México se inspira en la teoría neoclásica. Esto trae dos consecuencias. La pri-

mera es que no toda la información que necesitamos se encuentra disponible, la segunda es que para este tipo de contabilidad todo es positivo y aditivo; es decir, si aumenta la tasa de ganancia comercial el PNB aumenta dado los incrementos de las ganancias; lo mismo sucede para el caso de la tasa de interés, pero lo peor, es que en términos de esta contabilidad, es tan positivo el pavimento que se colocó sobre una calle sin drenaje, como su demolición posterior para poder instalar el drenaje.

La carencia de la información que necesitábamos, nos obligó a jugar con algunas estadísticas disponibles para estimar los indicadores que nos hacían falta. El segundo problema se resolvió en parte, por medio de la división de las actividades económicas en productivas e improductivas.

En cuanto a los programas de cómputo, el principal problema recayó en el cálculo del valor propio dominante de la matriz de insumo-producto socio técnica (denominada A en el Capítulo II). A este efecto se usaron dos tipos de programas. El primero consistió en transformar nuestra matriz original en una de tipo Heisemberg y a partir de ésta, calcular todos los valores propios de la misma y después seleccionar el mayor de ellos. El segundo programa usa un sistema iterativo que converge en el valor propio dominante y en su correspondiente vector propio.

A partir de la matriz A, de la cual se quiere calcular el valor y vector propio, se puede demostrar que a partir de un vector cualquiera b (de dimensión adecuada), se tiene:

$$Ab_1 = b_2$$

y que si se sigue esta iteración, b_n converge a

$$b_{n+1} = \lambda b_n$$

en donde λ es el valor propio dominante y b_{n+1} es su vector propio.

Los dos métodos, totalmente distintos, conducen a soluciones con diferencias de algunas centésimas. De esta forma, los dos métodos no sólo permitieron flexibilidad en el cálculo, sino ofrecieron la garantía de que el resultado era independiente del método de cálculo usado.

En cuanto a las fuentes de información utilizadas, éstas provienen en lo fundamental, de las matrices insumo-producto de la economía mexicana para los años de 1950, 1960, 1970 y 1975 y de diferentes censos industriales. Existe otro conjunto de fuentes secundarias, cuya utilización fue mencionada al presentar cada capítulo.

Las matrices de 1950 y 1960 fueron elaboradas por el Banco de México, la de 1970 por la Secretaría de Programación y Presupuesto y la de 1975 es una proyección realizada a partir de la de 1960 y otras informaciones por la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial.

Las ramas en que se subdividen las matrices originales, son las mismas en 1960 y 1975. No así en 1950 y 1970, años donde la desagregación es totalmente distinta. La agregación en 16 ramas comparables para todo el periodo la hicimos nosotros, procurando ajustarnos al máximo a las definiciones que se dan en cada rama productiva en 1960, año que tomamos de base. Sin embargo, la correspondencia entre las ramas dista de ser perfecta para los años de 1950 y 1970.

No se utilizaron la totalidad de las ramas que presentan las matrices. A ellas se les hizo un ajuste quitando lo que, a nuestro juicio, corresponde a ramas en las que el grueso del trabajo que se realiza en ellas es no productivo.

Para los efectos de este libro se usó la definición operativa de trabajo productivo e improductivo que presentamos en la segunda parte del Capítulo II.

Para el análisis práctico esto obligó a considerar el comercio, las finanzas, el sector gobierno (en el aspecto en el que no está ligado directamente al proceso de producción) y a una buena parte de los servicios, como improductivos. Los servicios que se consideran como productivos son: cinematografía, preparación de alimentos y servicios de alojamiento.

Para que las matrices que trabajamos, así depuradas, pudiesen sufrir las transformaciones matemáticas necesarias, deberían contar con la característica de convexidad, que no siempre se presentaba en algunas ramas de la matriz insumo-producto. El problema lo resolvimos agregando las ramas a otras que sí ofrecían la característica de ser convexas con respecto al conjunto de la matriz. Estas

ramas no convexas entrarían en la definición de bienes no fundamentales de P. Sraffa. Sin embargo, nuestros criterios teóricos son distintos, de ahí la necesidad de este tipo de agregación.

El conjunto de agregaciones que hicimos de las matrices es válido, ya que nuestro modelo mostró que sus resultados básicos son los mismos, independientemente del tipo de agregación que se realice. Este es un nuevo elemento que nos conduce a tratar el valor como totalidad y no como producto de partes que se adicionan.

De hecho, hicimos una nueva agregación de ocho ramas y con ellas volvimos a realizar todos los cálculos del trabajo. Esta nueva agregación que se hizo usando nuestra primera agregación de 16 ramas, la efectuamos por dos motivos: el primero fue tratar de estudiar en forma agregada, ciertos procesos que consideramos importantes. El segundo fue reducir las matrices para poder estudiar con más soltura, los circuitos monetarios presentados en el Capítulo IV.

De todas formas, la diferencia entre los resultados de una agregación y otra, mostró que sólo era del orden de algunas centésimas, hecho que confirmó nuestros cálculos.

Al final de este apéndice, aparecen las ramas de la producción contenidas en cada una de nuestras agregaciones.

El último problema general del que queremos hacer mención es el referente al cálculo de la norma salarial. Es decir, un vector en el que aparecen los bienes salario en términos monetarios. Para hacerlo se recurrió a las investigaciones que se han realizado sobre la distribución del ingreso y del gasto en la República Mexicana.

En 1950 se calculó este vector, a partir de los datos que sobre distribución del ingreso elaboraron los autores de la matriz. En 1960 se usaron los datos de la encuesta sobre ingresos y gastos de 1963, llevada a cabo por el Banco de México. En 1970 de otra encuesta similar del Banco de México de 1967. Y en 1975 de otra encuesta del Centro Nacional de Información y Estadísticas del Trabajo.

En ninguno de los casos mencionados, la encuesta había definido el gasto del sector de los trabajadores. Hu-

bo que reelaborar la información. El principio general aplicado fue el que se consideró como gasto de los trabajadores, el correspondiente a toda una gama de ingresos en el que entrase, según otros datos de la misma encuesta, más del 90% del sector trabajador. En 1960 y 1970 se supuso, además, que no había cambio en la estructura del gasto en los tres años de diferencia que hay entre la muestra y el año de la matriz.

Finalmente, en la matriz de 1975 no aparece el renglón de salarios y sueldos pagados en cada una de las ramas. Estos se calcularon recurriendo al Censo Industrial de 1975. Hubo ramas en las que no se podían calcular los sueldos y salarios pagados a partir de la información censal. Estos datos se estimaron a partir de la información de la matriz de 1970 y 1975. Se supuso, sólo para estas ramas, que en cada una de ellas la relación entre salarios y valor bruto de la producción se mantenía constante.

Veamos ahora algunos aspectos de los cálculos usados en cada uno de los capítulos.

A) Los cálculos del capítulo III

Con la información proveniente de las matrices de insumo-producto y con la estimación que hicimos de la norma salarial, se realizaron los siguientes cálculos.

Los salarios directos e indirectos necesarios para producir un peso por rama de producción, está dado por la siguiente ecuación:

$$S_i = (I - A)^{-1} S_a \quad \dots\dots\dots(1)$$

en donde S_i es el vector de salarios directos e indirectos, A es la matriz de coeficientes técnicos y S_a es el vector de salarios actuales.

Los precios de producción provienen de la siguiente fórmula:

$$A^*P(1+r) = P \quad \dots\dots\dots(2)$$

en donde A^* es la misma matriz que en la ecuación (1), salvo que contiene una columna más que es la de los salarios actuales pagados (S_a) y un vector línea más que es el

correspondiente al consumo de bienes salario que hace el vector trabajador. P son los precios de producción y r es la tasa media de ganancia.

El sistema (2) requiere para su solución, una nueva ecuación que funcione como numerario, en términos del cual se miden todas las otras ramas. Como ya se explicó en el texto, este numerario es el que la suma del vector de bienes salario sea igual a la unidad.

$$(BS)(U) = 1 \dots\dots\dots(2')$$

en donde BS es el vector de bienes salarios y U es un vector columna de unos.

Para la tasa de plusvalía se calculó primero, la plusvalía total neta presente en cada rama de producción. Por definición, ésta es en nuestro caso $1 - S_i$, este dato se dividió entre los salarios actuales para lograr la tasa de plusvalía:

$$pl = (1 - S_i)/S_a \dots\dots\dots(3)$$

en donde pl es la tasa de plusvalía.

La composición orgánica del capital se calculó a partir de los salarios incorporados en el capital constante circulante, que por definición son: $S_i - S_a$ y el resultado se dividió por el capital variable evaluado en términos de unidades salario, que en nuestro caso es: S_a

$$\sigma = (S_i - S_a)/S_a \dots\dots\dots(4)$$

en donde σ es la composición orgánica del capital.

Con estos datos se procedió al cálculo de las transferencias de valor, para lo cual se calcularon las relaciones siguientes:

- 1) v_i/v_j , en donde v_i es el valor de la rama i y v_j es el valor de la rama j .
- 2) P_i/P_j , en donde P_i es el precio de producción de la rama i y P_j es el precio de producción de la rama j .

$$\text{Cuando } P_1/P_2 > V_1/V_2$$

entonces se dice que la rama 2 transfiere valor a la rama 1, según lo indicamos en la selección teórica que hicimos en el Capítulo II. Es decir, puesto que en términos de pre-

cios de producción la relación de intercambio es favorable a la rama 1, en relación a lo que sería esta relación en términos de valor, se deduce entonces, que la rama 2 transfiere valor a la rama 1.

Los cálculos no sólo se hicieron en términos de salarios monetarios, sino también en términos de cantidad de trabajo. Es decir, la cantidad de población económicamente activa por un lado y la asalariada por el otro, que en forma directa o indirecta es necesaria para producir 1000 pesos en cada rama de producción.

Los resultados se muestran en el apéndice estadístico y se calcularon usando los mismos procedimientos que acabamos de describir para el caso de los salarios. La información de la población económicamente activa y asalariada por cada rama, proviene del Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982.

Para el caso de los datos de Jalisco, contamos con la matriz de insumo-producto calculada por el Banco de México para el año de 1967. Esta matriz la agregamos tratando de hacerla comparable a las 16 ramas en las que habíamos subdividido la economía nacional.

El vector de bienes salario (norma de consumo) lo estimamos en base a la muestra estadística que calculó el Banco de México en 1963 sobre Ingresos y Gastos Familiares. El procedimiento usado fue el mismo que para el caso nacional, sólo que utilizamos los datos referentes a la región del Bajío en la que estaba comprendido el estado de Jalisco. Supusimos además, que entre 1963 y 1967 no había cambios en la estructura del gasto.

El cálculo de la tasa de ganancia, precios de producción, transferencias, etc., se hizo de la misma forma como se procedió para el caso nacional.

Para el cálculo de la renta de la tierra, contamos con la desagregación que hizo el mismo Banco de México de la matriz del estado de Jalisco en cinco subregiones, una para cada subregión.

Para cada caso sumamos las ramas de agricultura y ganadería y obtuvimos los coeficientes técnicos de cada subregión.

El cálculo de la renta diferencial se hizo de la siguiente manera: a) se sustituyó el vector estatal de agricultura y

ganadería por el correspondiente a una subregión. b) se realizaron todos los cálculos definidos para obtener: tasas de ganancia, precios de producción, tasa de plusvalía, etc. c) Cuando la tasa de ganancia fue la más baja, haciendo uso del vector de agricultura y ganadería de una región, se supuso que esta región reflejaba las condiciones "menos fértiles". d) Por diferencia con los resultados de la región "menos fértil" se calcularon todos los datos que ofrecimos cuando estudiamos el caso de la renta diferencial.

B) Los cálculos de capítulo IV.

Lo mismo que para el caso del sector productivo, lo primero que hubo que hacer en lo que respecta al sector improductivo, fue reagrupar en tres las ramas improductivas: comercio, banca y finanzas y servicios improductivos.

Estas tres ramas se agregaron en cada matriz, tratando siempre de mantener la comparatividad de las ramas en los años estudiados (1950, 1960, 1970 y 1975).

El cálculo de los precios de producción del sector improductivo se hizo tomando en cuenta la tasa de ganancia y los precios de producción, que ya se habían calculado para el sector productivo.

Si P es el vector de precios de producción del sector improductivo, B es el vector que mide el conjunto de insumos que compra el sector improductivo al productivo y que se evalúa en los precios de producción calculados para el sector productivo.¹ A es la matriz de coeficientes técnicos que surgen de las compras y ventas que se hacen las ramas improductivas a sí mismas; y Π es la tasa media de ganancia calculada para el sector productivo, se tiene que

$$P = (AP + B) + (1 + \Pi)$$

de donde se deduce que

¹ Es decir $B = \sum_j a_{ij} P_j^*$, en donde a_{ij} son los coeficientes técnicos que miden las compras que cada rama (i) improductiva le hace a cada rama (j) productiva, y P_j^* los precios de producción del sector productivo.

$$P = [I - (1 + \Pi)A] [B(1 + \Pi)]$$

como todos los elementos del lado derecho de la ecuación son conocidos, y sólo el vector P es desconocido, tenemos un sistema en el que existen tantas ecuaciones como incógnitas.

La solución de este sistema nos dio como resultado los precios de producción del sector improductivo.

Con respecto al cálculo de la cantidad de salarios directos e indirectos necesarios para producir un peso en cada rama improductiva, fue necesario realizar las siguientes tareas:

1. En 1975 no disponíamos del monto de los salarios pagados en cada una de las ramas improductivas. A fin de estimarlas, supusimos que la relación entre salarios pagados en cada una de las ramas y el valor bruto de la producción en cada una de ellas que conocíamos a través de la matriz de 1970, se mantenía sin cambio en 1975. Como en este año disponíamos del valor bruto de la producción de cada rama, estimamos los salarios pagados a través de la relación calculada para 1970.

2. Disponíamos de los costos en salarios directos e indirectos necesarios para producir un peso en cada rama de producción. Sin embargo, los cálculos realizados en el Capítulo III, no nos ofrecían el costo en salarios directos e indirectos necesarios para producir la norma de consumo necesaria para una unidad de salario.

Para este efecto, se calculó en cada año de estudio, un promedio de la cantidad de salarios pagados por cada rama, el cual se ponderó con la estructura del gasto salarial. O sea:

$$Q = \sum_j (S_j)(a_{gj})$$

en donde Q mide el costo medio en salarios directos e indirectos necesario para pagar una unidad de salarios; S_j son los salarios directos e indirectos necesarios para producir un peso en la rama j; y, a_{gj} son los coeficientes técnicos de la norma salarial. Naturalmente que por definición $\sum_j a_{gj} = 1$.

3. Hubo que calcular además, los salarios incorporados en el sector productivo.

Si SI es el vector que mide los salarios directos e indirectos necesarios para producir un peso en cada rama del sector improductivo; AI es la submatriz de coeficientes técnicos propia a las ramas improductivas, LI es el vector de salarios pagados en el periodo en el sector productivo y, S_p es el vector que mide las compras del sector improductivo al productivo evaluadas en términos de salarios incorporados,² entonces:

$$SI = (AI)(SI) + L + S_p$$

de donde se deduce que

$$SI = (I - A)^{-1}(L + S_p)$$

Este sistema que tiene igual número de incógnitas que de ecuaciones, permitió el cálculo de los salarios incorporados en el sector improductivo.

Finalmente, hubo necesidad de transformar el valor de las matrices que originalmente teníamos en dinero corriente, en el valor que representan en términos de precios de producción y de valor. A este efecto, se multiplicó el valor de cada elemento de la matriz por su correspondiente precio de producción, para su evaluación en precios de producción y por la cantidad de salarios directos e indirectos de cada rama, para la evaluación que aquí llamamos es valor.

Si B es la matriz de insumo producto original y b_{ij} las compras que la rama i hace a la rama j en dinero corriente. Si además, X_i es el valor o el precio de producción (según sea el caso) de la rama i , entonces la transformación de la matriz B a otra evaluada en valor o precios de producción significa:

$$\begin{pmatrix} b_{11}X_1 & b_{12}X_2 & \dots & b_{1n}X_n \\ b_{n1}X_1 & b_{n2}X_2 & \dots & b_{nn}X_n \end{pmatrix}$$

Este es el mecanismo de cálculo de las matrices evaluadas en valor y precios de producción que aparecen en el apéndice estadístico.

² Se tiene que $S_p = \sum_j (a_{ij})(SI_j)$, en donde a_{ij} son los coeficientes técnicos entre la rama improductiva i y la rama productiva j . SI_j son los salarios directos e indirectos necesarios para producir un peso en la rama productiva j .

Apéndice estadístico

irec-
a del
entes
ector
ctivo
pro-
arios

que
rpo-

r de
nero
pre-
ilicó
oon-
pre-
os e
lla-

las
en-
(se-
ción
oro-

s en
lice

re la
ectos

1875
1876
1877
1878
1879
1880
1881
1882
1883
1884
1885
1886
1887
1888
1889
1890
1891
1892
1893
1894
1895
1896
1897
1898
1899
1900

Matriz de insumo producto 1950,
 evaluada en precios de mercado.

Cuadro I (Millones de pesos a precios de productor)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Ramas vendedoras																
Ramas compradoras																
1 Agricultura y ganadería	937	0.000	1	102	147	19	22	64	8	4	0.000	2	0.000	28	308	0.000
2 Silvicultura y pesca		0.000	0.000	4	1	3	6	1	2	0.000	0.000	0.000	0.000	1	23	0.000
3 Industria minera		0.000	3	4	0.000	0.000	0.000	2	3	3	0.000	2	1	3	11	0.000
4 Petróleo y petroquímica		4	0.000	25	70	3	11	13	4	5	4	0.000	0.000	0.000	114	0.000
5 Productos alimenticios		2062	80	10	94	949	38	75	25	28	24	3	16	3	63	0.000
6 Industria textil		502	14	2	30	8	522	361	188	21	16	3	4	2	43	0.000
7 Otras industrias tradicionales		121	110	3	26	1	14	347	32	33	9	0.000	3	0.000	40	0.000
8 Industria química		123	13	4	20	23	20	35	179	13	4	1	8	1	17	0.000
9 Industria metálica		1	10	21	120	1	4	10	38	297	30	3	5	3	71	0.000
10 Construcción y reposición de aparatos eléctricos		1	0.000	1	4	1	4	19	4	114	10	0.000	3	0.000	8	0.000
11 Equipo de transporte y vehículos		0.000	0.000	0.000	4	1	1	41	9	15	3	9	0.000	0.000	3	0.000
12 Industria manufacturera diversa		0.000	2	57	48	0.000	8	14	10	54	8	1	8	1	23	0.000
13 Construcción		0.000	3	5	21	0.000	10	235	23	291	35	0.000	426	0.000	0.000	0.000
14 Electricidad		0.000	0.000	13	86	0.000	0.000	0.000	0.000	4	19	3	0.000	3	20	0.000
15 Transporte y comunicaciones		8	0.000	3	344	3	8	111	2	34	48	6	0.000	5	10	0.000
16 Servicios		5	0.000	0.000	0.000	4	20	1	0.000	3	0.000	3	1	6	2	0.000

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra transpuesta con respecto a las formas convencionales.

Matriz de insumo producto 1950, evaluadas en precios de producción. (Millones de pesos a precios de productor)

Cuadro II

	1	2	3	4	5	6	7	8
Ramas compradoras								
Ramas vendedoras								
1 Agricultura y ganadería	331.6043	0.000	1.069	72.5016	107.4199	16.2526	14.8742	41.856
2 Silvicultura y pesca	.7078	0.000	0.000	2.9432	.7307	2.5662	4.0566	.654
3 Industria minera	0.000	1.5093	1.069	2.8432	0.000	0.000	0.000	1.308
4 Petróleo y petroquímica	1.4156	0.000	26.725	49.756	2.1921	9.4094	8.7893	2.616
5 Productos alimenticios	729.7418	40.248	10.69	66.8152	693.4343	32.5052	50.7075	16.35
6 Industria textil	177.6578	7.0434	2.138	21.324	5.8456	446.5188	244.0721	122.952
7 Otras industrias tradicionales	42.8219	55.341	3.207	18.4808	.7307	11.9756	234.6067	20.928
8 Industria química	43.5237	6.5403	4.276	14.216	16.8061	17.108	23.6635	117.066
9 Industria metálica	.3539	5.031	22.449	85.296	.7307	3.4216	6.761	24.852
10 Construcción y reposición de aparatos eléctricos	.3539	0.000	1.069	2.8432	.7307	3.4216	12.8459	2.616
11 Equipo de transporte y vehículos	0.000	0.000	0.000	2.8432	.7307	.8554	27.7201	5.886
12 Industria manufacturera diversa	0.000	1.0062	60.933	34.1184	0.000	6.8432	9.465400	6.54
13 Construcción	0.000	1.5093	5.345	14.3268	0.000	8.554	158.8835	15.042
14 Electricidad	0.000	0.000	13.897	61.1288	0.000	0.000	0.000	0.000
15 Transporte y comunicaciones	2.8312	0.000	3.207	244.5152	2.1921	6.8432	75.0471	1.208
16 Servicios	1.7695	0.000	0.000	0.000	0.000	3.4216	13.522	.654

Matriz de insumo producto 1950,
 evaluada en salarios incorporados.
 (Millones de pesos a precios de productor)

Cuadro III

	Ramaz vendedoras							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Ramaz compradoras								
1 Agricultura y ganadería	111.6482	0.000	.4284136	26.90637	26.84254	4.733201	4.533493	12.94426
2 Silvicultura y pesca	.2383101	0.000	0.000	1.055151	.1826023	.7473476	1.236407	.2022541
3 Industria minera	0.000	.5727548	.4284136	1.055151	0.000	0.000	0.000	.4045082
4 Petróleo y petroquímica	.4766202	0.000	10.71034	18.46515	.5478070	2.740274	2.678882	.8090165
5 Productos alimenticios	245.6977	15.27346	4.284136	24.79607	173.2896	9.466403	15.45509	5.096353
6 Industria textil	59.81584	2.672856	.8568273	7.913639	1.460818	130.0384	74.39051	38.02378
7 Otras industrias tradicionales	14.41776	21.00101	1.285240	6.858487	.1826023	3.487622	71.50556	6.472132
8 Industria química	14.65607	2.481937	1.713654	5.275759	4.199854	4.982317	7.212376	36.20349
9 Industria metálica	.1191550	1.909182	8.996686	31.65455	.1826023	.9964655	2.060679	7.585657
10 Construcción y reparación de aparatos eléctricos	.1191550	0.000	.4284136	1.055151	.1826023	.9964635	3.915290	.8090165
11 Equipo de transporte y vehículos	0.000	0.000	0.000	1.055151	.1826023	.2491158	8.448784	1.850287
12 Industria manufacturera diversa	0.000	.3818365	24.41957	12.66182	0.000	1.992927	2.884950	2.022544
13 Construcción	0.000	.5727548	2.142068	5.539547	0.000	2.491158	48.42595	4.651845
14 Electricidad	0.000	0.000	5.569377	22.68576	0.000	0.000	0.000	0.000
15 Transporte y comunicaciones	.9532405	0.000	1.285240	90.74307	.5478070	1.992927	22.37353	.4045082
16 Servicios	.59597753	0.000	0.000	0.000	0.000	.9964635	4.121358	.2022541

Ramas
vendedoras

Ramas compradoras	9	10	11	12	13	14	15	16
1 Agricultura y ganadería	1.994178	.8899014	0.000	.5442569	0.000	9.819440	117.9869	0.000
2 Silvicultura y pesca	.4985445	0.000	0.000	0.000	0.000	.3506942	8.956105	0.000
3 Industria minera	.7478167	.6674260	0.000	.5442569	.3586916	1.052082	4.283354	0.000
4 Petróleo y petroquímica	1.246581	.8899014	0.000	0.000	0.000	4.208331	44.39113	0.000
5 Productos alimenticios	6.975623	5.339408	.4966555	4.354055	1.076074	22.09374	26.47892	0.000
6 Industria textil	5.294717	3.559605	.4966555	1.088513	.7173832	15.07985	8.177313	0.000
7 Otras industrias tradicionales	8.225984	2.002278	0.000	.8163854	0.000	14.02777	16.35462	0.000
8 Industria química	3.240539	.8899014	.1655518	2.177027	.3586916	5.961803	5.840938	0.000
9 Industria metálica	74.03385	4.449507	.4966555	1.360642	1.076074	24.89929	28.81529	0.000
10 Construcción y reparación de aparatos eléctricos	28.41703	2.224753	0.000	.8163854	0.000	2.805554	1.946979	0.000
11 Equipo de transporte y vehículos	3.739083	.6674260	1.489966	0.000	0.000	1.032082	.7787918	0.000
12 Industria manufacturera diversa	13.46070	1.779802	.1655518	2.177027	.3586916	8.065968	5.062146	0.000
13 Construcción	72.53822	7.786637	0.000	115.9267	0.000	0.000	0.000	0.000
14 Electricidad	.9970890	4.227031	.4966555	0.000	1.076074	7.013885	0.000	0.000
15 Transporte y comunicaciones	8.475256	10.67881	.993111	0.000	1.793458	3.506942	15.96523	0.000
16 Servicios	0.000	.6674260	0.000	.8163854	.3586916	2.104165	.7787918	0.000

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra en transpuesta con respecto a las formas convencionales.

Matriz de insumo producto 1960, evaluada en precios de mercado. (Millones de pesos a precios de productor)

Cuadro IV

Ramas compradoras	Ramas vendedoras															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1 Agricultura y ganadería	2028	0.000	1	579	1619	496	208	640	100	85	49	3	123	73	0.000	7
2 Silvicultura y pesca	0.000	0.000	0.000	42	41	22	17	3	18	11	7	2	17	0.000	1	5
3 Industria minera	0.000	14	1007	154	12	12	45	89	81	24	10	15	24	106	9	16
4 Petroleo y petroquímica	0.000	1	128	2944	11	16	81	46	42	18	11	9	26	3	12	60
5 Productos alimenticios	7564	485	25	445	4697	108	465	90	385	33	21	274	45	165	57	137
6 Industria textil	888	60	4	193	37	2058	1002	173	105	25	15	18	37	129	32	30
7 Otras industrias tradicionales	149	520	11	116	58	174	1185	216	91	17	10	26	21	80	26	32
8 Industria química	491	59	90	99	122	77	246	763	111	12	7	63	16	50	25	82
9 Industria metálica	0.000	2	496	313	26	40	92	94	1727	21	12	87	24	91	20	42
10 Construcción y reposición de aparatos eléctricos	0.000	0.000	31	65	5	8	59	55	404	334	2	30	4	15	15	13
11 Equipo de transporte y vehículos	0.000	1	5	25	11	38	143	60	230	23	131	17	2	9	9	18
12 Industria manufacturera diversa	25	3	175	265	9	109	167	85	144	21	36	234	28	85	17	15
13 Construcción	0.000	3	216	124	41	62	655	125	1590	372	28	1471	60	49	20	65
14 Electricidad	0.000	0.000	5	216	2	5	22	2	18	30	16	2	43	80	12	3
15 Transporte y comunicaciones	0.000	0.000	7	1022	28	11	322	31	37	50	28	11	72	30	24	14
16 Servicios	15	1	1	0.000	13	11	67	6	30	17	11	6	25	57	44	23

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra transpuesta a las formas convencionales.

El autor se reserva todos los derechos de autor. Esta matriz solo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra transportada a las formas convencionales.

Matriz de insumo producto 1960,
evaluada en precios de producción.
(Millones de pesos a precios de productor)

Cuadro V

	1	2	3	4	5	6	7	8
Ramas vendedoras								
Ramas compradoras								
1 Agricultura y ganadería	1038.336	0.000	.8405	405.0998	1191.422	416.5392	132.3328	402.304
2 Silvicultura y pesca	0.000	0.000	0.000	29.2404	30.1719	18.2094	10.8647	1.8858
3 Industria minera	0.000	6.3644	846.3835	107.2148	8.830800	9.9524	28.7595	55.9454
4 Petróleo y petroquímica	0.000	45.46	107.584	2049.612	8.0949	13.2432	51.7671	28.9156
5 Productos alimenticios	3872.768	220.481	21.0125	309.809	3456.522	89.3916	297.1815	56.574
6 Industrias textiles	452.096	27.276	3.362	134.3666	27.2283	1705.406	640.3782	108.7478
7 Otras industrias tradicionales	76.288	236.392	9.2455	80.75920	42.6822	144.0198	757.3335	135.7776
8 Industria química	251.392	26.3214	75.645	68.9238	89.7798	63.7329	157.2186	479.6218
9 Industrias metálicas	0.000	9092	416.888	217.9106	19.1334	33.108	58.7972	59.0884
10 Construcción y reposición de aparatos eléctricos	0.000	0.000	26.0555	43.8606	3.6795	6.6216	37.7069	34.573
11 Equipo de transporte y vehículos	0.000	.4546	4.2025	17.405	8.0949	31.4526	91.3913	37.716
12 Industria manufacturera diversa	12.8	1.3658	147.0875	184.493	6.6231	90.2193	106.7297	53.431
13 Construcción	0.000	1.3658	181.548	86.3288	30.1719	51.3174	418.6105	78.575
14 Electricidad	0.000	0.000	4.2025	150.3792	1.4718	4.1385	14.0602	1.2572
15 Transporte y comunicaciones	0.000	0.000	5.8835	711.5164	20.6052	9.104700	205.7902	19.4866
16 Servicios	7.68	.4546	.8405	0.000	9.566700	9.104700	42.8197	3.7716

	Ramas															
	vendedoras								compradoras							
	9	10	11	12	13	14	15	16	9	10	11	12	13	14	15	16
1 Agricultura y ganadería	90.61	67.76200	26.0239	2.5323	118.0185	65.4735	0.000	4.417								
2 Silvicultura y pesca	16.3098	8.7692	3.7177	1.6882	16.3115	0.000	.9449	3.155								
3 Industria minera	73.3941	19.1328	5.311	12.6615	23.028	92.167	8.5041	10.096								
4 Petróleo y petroquímica	38.0562	14.3496	5.8421	7.5969	24.947	2.6085	11.3388	37.86								
5 Productos alimenticios	348.8485	26.3076	11.1531	231.2834	43.1775	145.4675	53.8598	86.447								
6 Industria textil	95.1405	19.93	7.9665	15.1938	35.5015	112.1655	30.2368	18.93								
7 Otras industrias tradicionales	82.45510	13.5524	5.311	21.9466	20.1495	69.56	24.5674	20.192								
8 Industria química	100.5771	9.5664	3.7177	53.1783	15.352	45.475	23.6225	51.742								
9 Industria metálica	1564.834	16.7412	6.373200	73.4867	23.028	79.1245	18.898	26.502								
10 Construcción y reposición de aparatos eléctricos	366.0644	266.2648	1.0622	25.323	3.838	13.0425	14.1735	8.205								
11 Equipo de transporte y vehículos	208.403	18.3356	69.5741	14.3497	1.919	7.8255	8.5041	11.358								
12 Industria manufacturera diversa	130.4784	16.7412	19.1196	197.5194	26.866	73.3075	16.0633	9.465								
13 Construcción	1440.699	296.5584	14.8708	1241.671	57.57	42.6055	18.898	41.015								
14 Electricidad	16.5098	33.916	8.4976	1.6882	41.2685	69.56	11.3388	1.893								
15 Transporte y comunicaciones	33.5257	39.86	14.8708	9.2851	63.084	26.085	22.6776	8.894								
16 Servicios	27.183	13.5524	5.8421	5.0641	23.9875	49.5615	41.5756	14.513								

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra transpuesta con respecto a las formas convencionales.

Matriz de insumo producto 1960, evaluada en salarios incorporados. (Millones de pesos a precios de productor)

Cuadro VI

Ramas compradoras	1	2	3	4	5	6	7	8
Ramas vendedoras								
1 Agricultura y ganadería	439.7964	0.000	.2975731	141.6500	577.1252	155.7612	50.54261	146.1390
2 Silvicultura y pesca	0.000	0.000	0.000	10.27515	9.350423	6.908766	4.114540	.6850266
5 Industria minera	0.000	2.913701	299.6561	37.67549	2.795245	3.768418	10.89143	20.32245
4 Petróleo y petroquímica	0.000	.2081215	38.08935	720.2380	2.562308	5.024557	19.60457	10.50374
5 Productos alimenticios	1640.345	100.9889	7.439327	108.8675	1094.105	33.91576	112.5447	20.55080
6 Industria textil	191.4892	12.48729	1.190292	47.21669	8.618675	646.2837	242.5158	99.50320
7 Otras industrias tradicionales	32.31246	108.2232	3.273304	33.37894	13.51035	54.64206	286.8076	49.33192
8 Industria química	106.4793	12.27917	26.78158	24.21996	28.41833	24.18068	59.53982	174.2251
9 Industria metálica	0.000	.4162450	147.5962	76.57422	6.056366	12.56139	22.26692	21.46416
10 Construcción y reparación de aparatos eléctricos	0.000	0.000	9.224766	15.41270	1.164685	2.512278	14.27987	12.55882
11 Equipo de transporte y vehículos	0.000	.2081215	1.487865	6.116152	2.562308	11.93332	34.61054	13.70053
12 Industria manufacturera diversa	5.421553	.6243646	52.07529	64.85121	2.096434	34.22979	40.41381	19.40908
13 Construcción	0.000	.6243646	64.27579	30.33611	9.550423	19.47016	158.5308	28.54277
14 Electricidad	0.000	0.000	1.487865	52.84355	.4658743	1.570174	5.324699	.4566844
15 Transporte y comunicaciones	0.000	0.000	2.083011	250.0282	6.522240	3.454383	77.94424	7.078609
16 Servicios	3.252932	.2081215	.2975731	0.000	3.028133	3.454383	16.21613	1.370053

15 Transporte y comunicaciones 0.000 2.035011 250.0282 0.000 0.022290 1.370063
 16 Servicios 5.335333 .3975731 0.000 0.000 5.028183 5.464383 16.31613

Ramas vendedoras

Ramas compradoras	9	10	11	12	13	14	15	16
1 Agricultura y ganadería	29.59378	24.41008	10.43860	.9504712	46.16121	29.91395	0.000	2.413681
2 Silvicultura y pesca	5.326831	3.158952	1.491229	.6336474	6.380004	0.000	.4564622	1.724057
3 Industria minera	23.97096	6.892260	2.130327	4.752356	9.007065	43.43669	4.108160	5.516985
4 Petróleo y petroquímica	12.42939	5.169195	2.943359	2.851413	9.757654	1.229340	5.477546	20.68869
5 Productos alimenticios	115.9360	9.476857	4.473687	86.80970	16.88824	67.61372	26.01834	47.23918
6 Industria textil	31.07347	7.179437	3.195490	5.702827	13.88589	52.86164	14.60679	10.34434
7 Otras industrias tradicionales	26.93034	4.882017	2.130327	8.27417	7.881182	32.78941	11.86801	11.03397
8 Industria química	32.84910	3.446130	1.491229	19.95989	6.004710	20.48900	11.41155	28.27455
9 Industria metálica	511.0846	6.030727	2.556392	27.56366	9.007065	37.28999	9.129244	14.48208
10 Construcción y reposición de aparatos eléctricos	119.5588	95.91728	.4260654	9.504712	1.501177	6.146702	6.846933	4.489550
11 Equipo de transporte y vehículos	68.06570	6.605082	27.30728	5.386003	.7505887	5.688021	4.108160	6.206608
12 Industria manufacturera diversa	42.61505	6.030727	7.669177	74.13675	10.50824	34.83181	7.759858	5.172173
13 Construcción	470.5411	106.8860	5.964916	466.0477	22.51766	20.07922	9.129244	22.41275
14 Electricidad	5.326881	8.615325	3.408523	.6336474	16.13765	32.78241	5.477546	1.034434
15 Transporte y comunicaciones	10.94970	14.35887	5.964916	3.485061	27.02119	12.29340	10.95509	4.827362
16 Servicios	8.878135	4.882017	2.943359	1.900942	9.382359	23.35747	20.08433	7.390666

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra transpuesta con respecto a las formas convencionales.

	Ramas compradoras		Ramas vendedoras		9	10	11	12	13	14	15	16	17 w
1	Agricultura y ganadería		284.1	66.6	36.	149.8	0.000	256.9	349.9	285.6	13732.		
2	Silvicultura y pesca		91.5	87.	44.1	9	0.000	0.000	27.7	104.1	1568.		
3	Industria minera		89.8	33.8	8.8	5.4	0.000	125.4	63.6	225.4	2231.		
4	Petróleo y petroquímica		378.4	437.3	25.6	76.8	0.000	180.	1089.	432.8	4083.		
5	Productos alimenticios		1272.	106.8	28.7	799.9	0.000	559.2	10.81	1214.	8051.		
6	Industria textil		212.1	37.2	10.	269.2	0.000	355.9	633.	539.2	6921.		
7	Otras industrias tradicionales		317.8	36.3	9.2	145.1	0.000	246.9	486.8	317.3	4664.		
8	Industria química		529.	20.9	7.6	718.9	0.000	148.7	454.4	352.3	3493.		
9	Industria metálica		9369.	152.8	25.8	179.9	0.000	464.2	612.2	527.9	4749.		
10	Construcción y reparación de aparatos eléctricos		1606.	1790.	71.	224.	0.000	111.6	342.2	186.5	3704.		
11	Equipo de transporte y vehículos		850.	297.5	3452.	121.2	0.000	83.	1735.	107.9	2330.		
12	Industria manufacturera diversa		346.4	60.	9.9	707.7	0.000	384.1	415.	305.3	3709.		
13	Construcción		5347.	638.2	1.	6897.	0.000	149.4	1870.	277.7	14378.		
14	Electricidad		47.7	54.4	30.8	19.9	0.000	0.000	27.5	105.1	2116.		
15	Transporte y comunicaciones		275.	187.4	694.9	90.1	0.000	81.1	983.2	1076.	9590.		
16	Servicios		245.3	1050.	1159.	389.	0.000	299.6	522.5	3074.	16580.		

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra transpuesta con respecto a las formas convencionales.

Matriz de insumo producto 1970, evaluada en precios de producción. (Millones de pesos a precios de productor)

Cuadro VIII

Ramras compradoras	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Agricultura y ganadería	4828.553	0.000	45.93132	1192.925	3579.248	226.8957	556.9369	1996.244
2 Silvicultura y pesca	0.000	0.000	0.000	159.6665	20.89372	26.72464	37.25532	7.445620
3 Industria minera	0.000	9.56072	1683.142	214.0210	0.000	31.29596	65.8206	102.8477
4 Petróleo y productos petrolíferos	0.000	0.000	165.8145	9714.509	0.000	18.28528	44.22456	236.1325
5 Productos alimenticios	20330.7	743.7580	35.14932	945.8878	11347.60	810.4422	1245.256	322.2071
6 Industria textil	1471.188	51.18282	16.5324	549.4253	353.3093	9624.474	619.0578	474.9651
7 Otras industrias tradicionales	13.4736	855.4371	35.65248	359.9683	67.04829	777.8276	4360.077	403.9453
8 Industria química	32.01584	84.0684	387.9363	1096.890	371.7198	339.7721	756.4636	1493.624
9 Industria metálica	0.000	0.000	1632.754	297.6434	0.000	53.80092	398.5372	172.3129
10 Construcción y reparación de aparatos eléctricos	0.000	0.000	174.7402	68.07386	0.000	69.53681	480.1892	61.28318
11 Equipo de transporte y vehículos	0.000	2.0605	45.85944	50.43476	.59941	113.1401	420.2193	46.88286
12 Industria manufacturera diversa	88.79744	1.2563	835.6768	670.8084	.08563	449.0442	773.0694	261.6603
13 Construcción	0.000	0.000	426.1765	1112.700	0.000	45.00992	2015.056	726.3707
14 Electricidad	.19248	1.07146	10.99764	818.4542	.42815	4.13177	45.6012	3.51826
15 Transporte y comunicaciones	0.000	0.000	13.22592	3245.463	0.000	88.1312	1244.138	40.58272
16 Servicios	7.44256	1.81324	36.24016	635.1382	9.59056	391.2874	598.2361	636.8666

	Ramas vendedoras										
Ramas compradoras	9	10	11	12	13	14	15	16			
1 Agricultura y ganadería	285.5205	53.55306	27.0576	116.9488	0.000	212.9444	298.4996	208.2880			
2 Silvicultura y pesca	91.9573	69.95670	33.14556	.70263	0.000	0.000	25.65037	75.92013			
3 Industria minera	90.249	27.17858	6.61408	4.21578	0.000	103.9440	54.25716	164.3842			
4 Petróleo y petroquímica	380.292	351.6329	19.24096	59.95776	0.000	149.202	929.7996	315.6410			
5 Productos alimenticios	1278.861	85.37788	21.57092	624.4819	0.000	463.5208	922.8835	885.6619			
6 Industria textil	213.1605	29.31252	7.516	210.1644	0.000	295.0055	540.0123	393.2385			
7 Otras industrias tradicionales	319.389	29.18683	6.91472	113.2795	0.000	204.6554	415.2890	231.4068			
8 Industria química	531.645	16.80569	5.71216	561.2432	0.000	123.2574	367.6486	242.3463			
9 Industria metálica	9416.448	122.8664	19.39128	140.4479	0.000	384.7753	522.2678	384.9974			
10 Construcción y reparación de aparatos eléctricos	1614.633	1367.372	53.3636	174.8768	0.000	92.50524	291.9308	136.0144			
11 Equipo de transporte y vehículos	854.25	239.2137	2594.748	94.62084	0.000	68.7987	148.0128	78.69147			
12 Industria manufacturera diversa	348.132	48.246	7.44084	552.5013	0.000	276.9554	354.0365	292.6552			
13 Construcción	5374.137	513.1766	.7516	5384.800	0.000	123.8376	1595.638	202.5266			
14 Electricidad	47.9385	43.74304	23.14928	12.41313	0.000	0.000	23.43025	76.64943			
15 Transporte y comunicaciones	276.375	150.6833	522.2868	70.34107	0.000	67.23379	338.7679	785.0185			
16 Servicios	246.5265	844.7070	871.1044	303.6923	0.000	248.3384	445.7447	2241.868			

Fuente: Elaboraciones de autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra transpuesta con respecto a las formas convencionales.

Cuadro IX

Matriz de insumo producto 1970,
evaluada en salarios incorporados.
(Millones de pesos a precios de productor)

Ramas vendedoras compradoras	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Agricultura y ganadería:	2182.155	0.000	22.23289	455.3153	562.8092	73.79430	238.6929	615.0674
2 Silvicultura y pesca	0.000	0.000	0.000	60.94144	3.285376	8.691773	15.96694	2.994087
3 Industria minera	0.000	4.338126	814.7192	81.68746	0.000	10.17852	28.20950	31.68865
4 Petróleo y petroquímica	0.000	0.000	79.29386	3707.753	0.000	5.947003	18.95383	72.75533
5 Productos alimenticios	9187.999	337.4763	17.01390	360.2626	1784.323	263.5837	533.6943	99.27598
6 Industria textil	664.8704	23.22393	8.002452	209.7044	55.55517	3130.210	265.3168	146.3425
7 Otras industrias tradicionales	6.089088	388.1501	17.25746	137.3925	10.54882	252.9763	1868.649	124.4605
8 Industria química	14.46883	38.14559	187.7792	418.6607	58.45008	110.5056	324.2064	460.2039
9 Industria metálica	0.000	0.000	790.3291	113.6044	0.000	17.49791	170.8057	53.09172
10 Construcción y reposición de aparatos eléctricos	0.000	0.000	84.58243	25.98240	0.000	22.61576	205.8003	18.88210
11 Equipo de transporte y vehículos	0.000	.9349410	22.19810	19.24991	.0942526	36.79708	180.0983	14.44518
12 Industria manufacturera diversa	40.12599	5609646	404.5065	256.0338	.0134646	146.0446	331.3233	80.82077
13 Construcción	0.000	0.000	206.2892	424.6950	0.000	14.63877	863.6164	223.9886
14 Electricidad	.0869869	.4861693	5.323370	312.3872	.0673232	1.343793	19.54383	1.084019
15 Transporte y comunicaciones	0.000	0.000	6.401961	1238.727	0.000	9.149235	533.2149	12.50403
16 Servicios	3.363496	.8227481	18.51001	242.4192	1.508041	127.2601	256.3930	196.2326

	Ramas															
	9	10	11	12	13	14	15	16								
Ramas compradoras	vendedoras															
1 Agricultura y ganadería	115.0604	19.39440	8.081649	42.82028	0.000	95.62806	138.2376	116.3794								
2 Silvicultura y pesca	37.05749	25.33503	9.900020	.2572647	0.000	0.000	10.94364	42.41982								
3 Industria minera	36.96899	9.842806	1.975514	1.543588	0.000	45.70245	25.12692	91.84850								
4 Petróleo y petroquímica	153.2519	127.3449	-5.746950	21.95325	0.000	65.60160	430.5949	176.3621								
5 Productos alimenticios	515.2314	31.10093	6.442870	223.6511	0.000	203.8023	427.3948	494.8572								
6 Industria textil	85.90049	10.83291	2.244902	76.95074	0.000	129.7089	250.0840	219.7192								
7 Otras industrias tradicionales	128.7089	10.57082	2.065310	41.47679	0.000	89.98355	192.3237	129.9699								
8 Industria química	214.2449	6.086252	1.706196	205.4973	0.000	54.19421	179.5232	135.4003								
9 Industria metálica	3794.687	44.39647	5.791848	51.42436	0.000	169.1792	241.8664	215.1145								
10 Construcción y reposición de aparatos eléctricos	650.6729	495.1980	15.93880	64.03033	0.000	40.67299	135.1955	75.99710								
11 Equipo de transporte y vehículos	344.2499	86.63417	775.0077	34.64498	0.000	30.24962	68.54594	43.96829								
12 Industria manufacturera diversa	140.2919	17.47245	2.229453	202.2958	0.000	121.7658	163.9571	124.4070								
13 Construcción	2165.696	185.8484	.2244902	1971.619	0.000	54.44938	738.9529	113.1602								
14 Electricidad	19.31849	15.94167	6.914300	4.545010	0.000	0.000	10.86463	42.82752								
15 Transporte y comunicaciones	111.3749	54.57224	155.9982	25.75506	0.000	29.55716	388.4401	438.6234								
16 Servicios	99.34649	308.9132	260.1842	111.1955	0.000	109.1902	206.4279	1252.627								

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra transpuesta con respecto a las formas convencionales.

Matriz de insumo producto 1975, evaluada en precios de mercado. (Millones de pesos a precios de productor)

Cuadro X

	Ramas vendedoras							
Ramas compradoras	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Agricultura y ganadería	13586	0.000	280.8	1823.	11281	1029	819.3	6130
2 Silvicultura y caza								
3 Pesca	0.000	0.000	0.000	563.8	81.9	139.8	105.5	24.5
4 Industria minera	0.000	.3	4218.	618.9	.4	53.7	53.6	192.9
5 Productos químicos	0.000	0.000	268	19760	7.3	53.7	115.9	898.7
6 Alimentos	74107	1880.	70.1	2037	32416	2564.	2992.	1109.
7 Otras industrias tradicionales	3954	187.5	167.7	1661.	1305	26916	1680	1671.
8 Industria textil	10.4	2932	59.7	439.1	1903	2408.	10427	1440
9 Industria química	235.5	258.9	1217	3181.	1242.	685.9	2575.	4886.
10 Industria metálica	0.000	0.000	5010	268.6	0.000	267.6	647.3	578.9
11 Construcción y reparación de aparatos eléctricos	0.000	0.000	270.3	165.8	0.000	308.2	1252.	353.
12 Equipo de transporte y vehículos	0.000	0.000	66.3	126.5	1.5	280.8	1832.	287.6
13 Industria manufacturera diversa	62.1	2.8	2712.	1203.	.1	1962	1638	949.4
14 Construcción	0.000	0.000	1624	2462.	0.000	143.8	6511.	2307.
15 Electricidad	0.000	2.2	37.4	1425	0.000	29.5	135.4	37.9
16 Transporte y comunicaciones	0.000	0.000	21.1	6756	0.000	115.6	2993.	187.7
17 Servicios	18.3	0.000	103.7	960.3	17.4	1033	1495.	1612.

	Ramas vendedoras							Ramas compradoras											
	9	10	11	12	13	14	15	16	17		9	10	11	12	13	14	15	16	17
1 Agricultura y ganadería	565.4	294.4	108	692.8	0.000	537.8	773.7	250.	28000										
2 Silvicultura y pesca	302.3	266.7	112.	50.3	0.000	2.4	121.4	115.6	3337										
3 Industria minera	317.4	168.3	84.6	17.9	0.000	242.9	125.8	443	5545										
4 Petróleo y petroquímica	744.6	531	96.8	232.6	0.000	210.4	2807.	548.6	7526.										
5 Productos alimenticios	3472.	420	223.5	2278.	0.000	1091.	3401.	2043	20568										
6 Industria textil	499.5	211	110.1	1144	0.000	659.4	1938.	1365	16621										
7 Otras industrias tradicionales	1040.	149.9	79.3	266.4	0.000	504.5	1222	1172	10517										
8 Industria química	741.6	116.9	61.	1119.	0.000	375.4	929.1	391.8	8131										
9 Industria metálica	18533	674.1	185.2	335.5	0.000	854.1	1474	1183.	10978										
10 Construcción y reposición de aparatos eléctricos	5544.	4306.	662.5	972.9	0.000	253.2	965.5	787.9	10600										
11 Equipo de transporte y vehículos	3820.	296.1	7216.	333.2	0.000	202.5	1001.	743.1	7444										
12 Industria manufacturera diversa	984.5	247.2	115.7	2382.	0.000	708.6	903.8	998.1	9037										
13 Construcción	13457	1881.	2.6	16446	0.000	382.4	6044.	749.1	42259										
14 Electricidad	82.3	99.9	29.9	43.1	0.000	8	71.3	245.6	6151										
15 Transporte y comunicaciones	657.8	1107.	3035.	121.5	0.000	255.6	2224.	2445.	26372										
16 Servicios	605.4	2206.	2189.	719.5	0.000	725.2	1166.	7379.	41601										

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra transpuesta con respecto a las formas convencionales.

**Matriz de insumo producto 1975,
evaluada en precios de producción.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XI

	Ramas vendedoras							
	1	2	3	4	5	6	7	8
	Ramas compradoras							
1 Agricultura y ganadería	8203,770	0,000	237,3883	1509,344	9634,144	1035,174	755,8861	5067,388
2 Silvicultura y pesca	0,000	0,000	0,000	301,1900	69,94260	140,6588	97,3343	20,2517
3 Industria minera	0,000	-24162	3566,066	512,3873	.3416	54,0222	49,45136	159,4511
4 Petróleo y petroquímica	0,000	0,000	226,5672	16359,46	6,2342	54,0222	106,9293	742,8654
5 Productos alimenticios	44746,28	1514,695	59,26254	1686,432	27683,52	2579,987	2760,788	916,8647
6 Industria textil	2387,908	151,0125	141,7735	1375,721	1114,47	27077,99	1550,521	1381,827
7 Otras industrias tradicionales	6,27952	2377,782	50,47038	363,5308	162,5162	2423,353	9620,134	1190,469
8 Industria química	142,1949	208,5180	1029,189	2633,715	1061,180	690,0154	2376,156	4089,180
9 Industria metálica	0,000	0,000	4235,876	222,3739	0,000	269,2056	597,1989	478,5187
10 Construcción y reparación de aparatos eléctricos	0,000	0,000	228,5116	137,2658	6,000	310,0492	1155,648	291,7898
11 Equipo de transporte y vehículos	0,000	0,000	56,05002	104,7293	1,281	282,4848	1690,756	237,7301
12 Industria manufacturera diversa	37,49598	2,09404	2293,147	996,6260	.0854	1973,772	1511,680	784,7740
13 Construcción	0,000	0,000	1373,183	2038,786	0,000	144,6628	6007,048	1907,627
14 Electricidad	0,000	1,27188	31,61796	1179,923	0,000	29,677	124,9200	31,32814
15 Transporte y comunicaciones	0,000	0,000	17,83794	5595,706	0,000	116,2936	2762,172	155,1528
16 Servicios	11,04954	0,000	87,66798	795,0323	14,8596	1039,902	1380,117	1332,561

	Ramas vendedoras									
	9	10	11	12	13	14	15	16		
Ramas compradoras										
1 Agricultura y ganadería	543.8582	277.0009	92.2428	578.9036	0.000	552.0517	610.2945	188.9		
2 Silvicultura y pesca	290.7823	250.9380	95.6592	42.03068	0.000	2.4636	95.76032	87.34736		
3 Industria minera	305.3070	158.3534	72.25686	14.95724	0.000	249.3868	99.23104	394.7308		
4 Petróleo y petroquímica	716.2307	499.6179	82.67688	194.3605	0.000	215.3756	2214.398	414.5221		
5 Productos alimenticios	3340.197	395.178	190.8913	1904.081	0.000	1120.116	2682.866	1544.219		
6 Industrias textiles	480.4690	198.5299	94.03641	956.0935	0.000	676.8741	1588.773	1081.696		
7 Otras industrias tradicionales	1000.953	141.0409	67.73013	222.6038	0.000	517.8592	964.5446	885.941		
8 Industria química	713.9450	109.9912	52.1001	935.7684	0.000	385.5481	732.8740	296.0440		
9 Industria metálica	17827.27	634.2606	158.1798	280.3488	0.000	876.7336	1162.848	894.3281		
10 Construcción y reparación de aparatos eléctricos	5333.446	4051.891	565.8412	812.9552	0.000	259.9098	761.5864	595.3372		
11 Equipo de transporte y vehículos	3674.650	278.6004	6168.356	278.4219	0.000	207.8662	789.9043	561.4863		
12 Industria manufacturera diversa	946.9905	232.5904	98.81937	1990.900	0.000	727.3779	712.9174	754.1643		
13 Construcción	12944.76	1770.491	2.22066	13742.36	0.000	392.5336	4768.059	566.0199		
14 Electricidad	79.16437	93.99591	25.53759	36.01436	0.000	8.212	56.24144	185.5753		
15 Transporte y comunicaciones	632.7378	1042.140	2592.364	101.5254	0.000	262.3734	1755.001	1847.442		
16 Servicios	582.3542	2075.719	1870.137	601.2142	0.000	744.4178	920.2929	5575.647		

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra transpuesta con respecto a las formas convencionales.

**Matriz de insumo producto 1975,
evaluada en salarios incorporados.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro.XII

Ramas compradoras	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Agricultura y ganadería	3497.771	0.000	108.6287	755.9756	1631.433	521.5021	288.1003	1568.068
2 Silvicultura y pesca	0.000	0.000	0.000	150.8551	11.84398	45.65212	37.09824	6.266748
3 Industria minera	0.000	.1047704	1631.830	256.6361	.0578460	16.76766	18.84801	49.34104
4. Petróleo y petroquímica	0.000	0.000	103.6770	8193.861	1.055691	16.76766	40.75531	229.8745
5 Productos alimenticios	19078.09	656.7712	27.11850	844.6724	4687.891	800.7885	1032.253	283.7174
6 Industria textil	1018.112	65.48155	54.87552	689.0487	188.7928	8404.595	590.9696	427.5968
7 Otras industrias tradicionales	2.677345	1031.046	23.09522	182.0793	27.52028	752.1716	3066.642	368.3624
8 Industria química	60.62542	90.41693	470.9568	1319.132	179.6989	214.1701	905.6541	1249.896
9 Industria metálica	0.000	0.000	1938.335	111.379	0.000	83.55728	227.6179	148.0743
10 Construcción y reposición de aparatos eléctricos	0.000	0.000	104.5668	68.75144	0.000	96.23451	440.4668	90.29232
11 Equipo de transporte y vehículos	0.000	0.000	25.64846	52.45511	.2169228	87.67894	644.4192	73.56394
12 Industria manufacturera diversa	15.98684	.9080109	1049.343	499.1736	.0144615	612.6285	576.1655	242.8428
13 Construcción	0.000	0.000	628.3679	1021.153	0.000	44.90111	2289.541	590.3020
14 Electricidad	0.000	.7683169	14.46836	590.9804	0.000	9.211285	47.61233	9.694275
15 Transporte y comunicaciones	0.000	0.000	8.162632	2801.683	0.000	36.09574	1052.781	48.01096
16 Servicios	4.711098	0.000	40.11682	398.2027	2.516505	522.7696	526.0213	412.3520

Ramas vendedoras compradoras	9	10	11	12	13	14	15	16
1 Agricultura y ganadería	235.6425	91.00954	26.74780	200.1317	0.000	265.8542	300.5643	103.5309
2 Silvicultura y pesca	125.9899	85.44648	27.73846	14.53034	0.000	1.186407	47.16105	47.87271
3 Industria minera	132.2832	52.02753	20.93244	5.170839	0.000	120.0743	48.87035	185.4568
4 Petróleo y petroquímica	310.3279	164.1510	23.97395	67.19202	0.000	104.0084	1090.370	227.1883
5 Productos alimenticios	1447.238	129.8369	55.35308	658.2565	0.000	539.4201	752.286	846.3449
6 Industria textil	208.1772	65.22763	27.26789	330.5292	0.000	325.9655	475.0264	565.4447
7 Otras industrias tradicionales	435.6922	46.33943	19.63982	76.95595	0.000	249.3928	475.0291	485.5602
8 Industria química	309.0776	36.13796	15.10755	323.5096	0.000	185.5739	360.9335	162.2557
9 Industria metálica	7784.190	208.3883	45.86752	96.31712	0.000	422.2129	572.6921	490.1570
10 Construcción y reposición de aparatos eléctricos	2310.872	1331.261	164.0779	281.0452	0.000	125.1660	375.0741	336.2881
11 Equipo de transporte y vehículos	1592.149	91.53507	1787.198	96.55271	0.000	100.1031	389.0204	307.7554
12 Industria manufacturera diversa	410.5114	76.41834	28.65482	688.2704	0.000	350.2869	351.1051	413.3370
13 Construcción	5608.700	581.7006	6432285	4750.845	0.000	189.0343	2348.224	210.2201
14 Electricidad	34.30028	30.88265	7.405178	12.45045	0.000	3.954692	27.69837	101.7088
15 Transporte y comunicaciones	274.1522	342.3985	751.7122	35.09815	0.000	126.3524	864.3214	1012.532
16 Servicios	252.3133	681.9842	542.2869	207.8446	0.000	358.4929	453.2355	3055.861

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra transpuesta con respecto a las formas convencionales.

**Matriz de insumo producto 1950 agregada en ocho ramas,
evaluada en precios de mercado.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XIII

	Ramas vendedoras, compradoras		1	2	3	4	5	6	7	8
1 Agricultura, ganadería y pesca			999	106	170	93	16	0.000	355	1
2 Petróleo y petroquímica	4		4	70	14	17	9	0.000	126	25
3 Alimentos y textiles	2658		2658	124	1517	649	109	6	195	17
4 Industria tradicional y química	14		14	46	58	593	70	1	114	8
5 Bienes de consumo durable	0.000		0.000	172	18	95	519	4	194	83
6 Vehículos y equipo de transporte	8		8	4	2	50	18	9	5	0.000
7 Electricidad y comunicaciones	11		11	430	11	113	105	9	71	24
8 Minería, construcción y servicios				25	14	281	766	0.000	22	8

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra transpuesta con respecto a las formas convencionales.

**Matriz de insumo producto 1950 agregada en ocho ramas,
evaluada en precios de producción.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XIV

	Ramras vendedoras							
Ramras compradoras	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Agricultura, ganadería y pesca	396.2559	76.69460	131.104	60.5151	12.3616	0.000	348.5035	1.0658
2 Petróleo y petrolquímica	1.4324	49.287	10.7968	11.0619	6.9534	0.000	125.6942	26.645
3 Alimentos y textiles	951.8298	87.3084	1169.910	422.3043	84.2134	2.8044	191.4315	18.1186
4 Industria tradicional y química	131.4227	32.3886	44.7296	385.8651	54.082	.4674	111.9138	8.5264
5 Bienes de consumo durable	5.0134	121.1052	13.8816	61.8165	400.9794	1.8696	190.4498	88.4614
6 Vehículos y equipo de transporte	0.000	2.8164	1.5424	32.535	13.9068	4.2066	4.9085	0.000
7 Electricidad y comunicaciones	2.8648	302.763	8.4832	73.5291	81.123	4.2066	69.7007	25.5792
8 Minería, construcción y servicios	3.9391	17.6025	10.7968	182.8467	591.8116	0.000	21.5974	8.5264

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra transpuesta con respecto a las formas convencionales.

**Matriz de insumo producto 1950 agregada en ocho ramas,
evaluada en salarios incorporados.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XV

	Ramras vendedoras							
Ramras compradoras	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Agricultura, ganadería y pesca	114.7032	27.85416	35.49261	18.84708	4.001283	0.000	136.0246	.3872571
2 Petróleo y petroquímica	-4886185	18.39426	2.922920	3.445166	2.250721	0.000	48.27918	9.681428
3 Alimentos y textiles	324.6870	32.58412	316.7193	131.5242	27.25874	.9935641	74.71778	6.583371
4 Industria tradicional y química	44.83075	12.08765	12.10924	120.1755	17.50561	.1655940	43.68116	3.098057
5 Bienes de consumo durable	1.710165	45.19733	3.758041	19.25239	129.7916	.6623760	74.35462	32.14234
6 Vehículos y equipo de transporte	0.000	1.051100	.4175601	10.13284	4.501443	1.490346	1.915840	0.000
7 Electricidad y comunicaciones	.9772371	112.9933	2.296580	22.90022	26.25842	1.490346	27.20493	9.294171
8 Minería, construcción y servicios	1.343701	6.569379	2.322920	56.94656	191.5614	0.000	8.429699	3.098057

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra transpuesta con respecto a las formas convencionales.

**Matriz de insumo producto 1960 agregada en ocho ramas,
evaluada en precios de mercado.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XVI

	Ramas vendedoras							
Ramas compradoras	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Agricultura, ganadería y pesca	2028	621	2178	868	219	56	74	153
2 Petróleo y petroquímica	1	2944	27	127	69	11	15	214
3 Alimentos y textiles	8992	638	6900	1730	840	36	383	278
4 Industria tradicional y química	1219	215	431	2410	330	17	181	252
5 Bienes de consumo durable	30	641	197	552	3002	50	243	828
6 Vehículos y equipo de transporte	1	25	49	203	270	131	18	25
7 Electricidad y comunicaciones	0.000	1238	46	377	143	44	146	144
8 Minería, construcción y servicios	33	278	151	987	3606	49	285	1437

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y se encuentra tranpuesta con respecto a las formas convencionales.

**Matriz de insumo producto 1960 agregada en ocho ramas,
evaluada en precios de producción.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XVII

	Ramas vendedoras							
Ramas compradoras	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Agricultura, ganadería y pesca	1043.000	439.6059	1685.554	562.2904	191.5155	29.8872	69.2788	151.9931
2 Petróleo y petroquímica	.5143	2084.057	20.8953	82.27060	60.3405	5.8707	14.043	184.6178
3 Alimentos y textiles	4624.585	451.6402	5339.91	1120.694	734.58	19.2132	358.5649	239.8306
4 Industria tradicional y química	626.9317	152.1985	333.5509	1561.198	279.84	9.072900	169.4522	217.4004
5 Bienes de consumo durable	15.429	453.7639	152.4583	357.5856	2625.249	26.685	227.4966	714.3156
6 Vehículos y equipo de transporte	.5143	17.6975	37.9211	131.5034	236.115	69.9147	16.8516	21.5675
7 Electricidad y comunicaciones	0.000	876.3802	35.5994	244.2206	129.426	23.4828	136.6852	124.2288
8 Minería, construcción y servicios	16.9719	196.7962	116.8589	639.3786	3153.447	26.1513	266.817	1239.699

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su procesamiento en cuanto a transacciones con respecto a las formas convencionales.

**Matriz de insumo producto 1960 agregada en ocho ramas,
evaluada en salarios incorporados.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XVIII

	Ramas vendedoras							
Ramas compradoras	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Agricultura ganadería y pesca	440.0875	152.6573	560.1909	205.0724	66.59059	11.93917	53.06124	54.59545
2 Petróleo y petroquímica	2170055	723.6141	6.944627	50.00776	20.08058	2.945196	6.701608	76.55947
3 Alimentos y textiles	1951.314	156.8158	1774.738	408.7671	255.4152	7.675186	171.1142	99.19595
4 Industria tradicional y química	264.5297	52.84546	110.8568	569.4386	97.80105	3.623398	80.86600	89.91863
5 Bienes de consumo durable	6.510167	157.5532	50.67096	130.4274	912.8053	10.65098	108.5659	205.4469
6 Vehículos y equipo de transporte	2170055	6.144821	12.60321	47.96516	82.09774	27.92915	8.041925	8.920499
7 Electricidad y comunicaciones	0.000	304.2915	11.85158	89.07816	45.00172	9.80283	65.22893	51.38207
8 Minería, construcción y servicios	7.161184	68.35941	58.85847	235.2099	1096.461	10.44678	127.3304	512.7503

Fuente: Elaboración del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra con respecto a las formas convencionales.

Matriz de insumo producto 1970 agregada en ocho ramas,
 evaluada en precios de mercado.
 (Millones de pesos a precios de productor)

Cuadro XIX

	1	2	3	4	5	6	7	8	9*
Ramas compradoras	Ramas vendedoras								
1 Agricultura, ganadería y pesca	7525	1055	4492	3139	679.9	80.1	634.5	453.6	15101
2 Petróleo y petroquímica	0.000	7434	20.8	340	892.5	25.6	1269	660.7	4083
3 Alimentos y textiles	34945	1142	25534	3141	2697	38.7	2629	1825	14972
4 Industria tradicional y química	1210	1115	1783	8265	1768	16.8	1336	1238	8158
5 Bienes de consumo durable	139.9	793.3	651.2	2525	14347	106.7	2279	4696	12163
6 Vehículos y equipo de transporte	2.5	38.6	129.4	545.7	1268	3452	256.5	171.7	2330
7 Electricidad y comunicaciones	1.6	3110	37.2	1552	670.5	725.7	1091	1215	11707
8 Minería, cons- trucción y servicios	25.4	1501	543.1	4906	14696	1168	3030	6564	33790

* Corresponde a salarios

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra transpuesta con respecto a las formas convencionales.

**Matriz de insumo producto 1970 agregada en ocho ramas,
evaluada en precios de producción.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XX

	Ramas vendedoras							
Ramas compradoras	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Agricultura, ganadería y pesca	4887.254	1350.728	3855.271	2599.819	591.6489	58.6352	558.2463	402.9328
2 Petróleo y petroquímica	0.000	9700.927	17.84848	281.554	776.6535	18.7392	1077.256	586.8998
3 Alimentos y textiles	22693.28	1491.255	21911.15	2601.144	2347.364	28.3284	2230.944	1621.591
4 Industria tradicional y química	786.2935	1494.852	1550.592	6844.991	1538.513	12.2976	1134.007	1100.514
5 Bienes de consumo durable.	90.85106	1035.097	558.7947	2091.035	12485.19	78.1044	1933.530	4172.256
6 Vehículos y equipo de transporte	1.6235	50.36528	111.0381	451.8941	1104.022	2527.085	217.5889	152.5211
7 Electricidad y comunicaciones	1.03904	4058.319	31.92132	1285.956	583.4691	531.2124	926.1739	1079.462
8 Minería, construcción y servicios	16.49476	1959.157	466.0341	4062.989	12789.15	855.5616	2571.112	5831.511

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra transpuesta con respecto a las formas convencionales.

**Matriz de insumo producto 1970 agregada en ocho ramas,
evaluada en salarios incorporados.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XXI

	1	2	3	4
Ramas compradoras				
Ramas vendedoras				
1 Agricultura, ganadería y pesca	2175.488	599.1131	828.7961	988.6937
2 Petróleo y petroquímica	0.000	2866.428	5.837018	107.0750
3 Alimentos y textiles	10101.57	440.6560	4710.401	989.1976
4 Industria tradicional y química	350.0069	429.8794	329.0428	2603.103
5 Bienes de consumo durable	40.44100	305.8505	120.1282	795.2064
6 Vehículos y equipo de transporte	.7226769	14.88192	23.87068	171.8522
7 Electricidad y comunicaciones	.4625132	1199.151	6.862360	489.0404
8 Minería, construcción y servicios	7.342328	578.8914	100.1867	1545.127

	5	6	7	8
Ramas compradoras				
Ramas vendedoras				
1 Agricultura, ganadería y pesca	254.2788	16.57862	237.1880	172.1055
2 Petróleo y petroquímica	585.7901	5.298555	474.7126	250.6837
3 Alimentos y textiles	1008.850	8.009895	985.1062	692.6338
4 Industria tradicional y química	661.2223	3.477163	499.7210	470.0652
5 Bienes de consumo durable	5365.866	22.08413	852.0453	1782.104
6 Vehículos y equipo de transporte	474.4868	714.5364	95.88454	65.14666
7 Electricidad y comunicaciones	250.7633	150.2010	408.1354	461.0729
8 Minería, construcción y servicios	5496.522	241.9112	1133.007	2490.826

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra transpuesta con respecto a las formas convencionales.

**Matriz de insumo producto 1975 agregada en ocho ramas,
evaluada en precios de mercado.
(Millones de pesos a precios, de productor)**

Cuadro XXII

	Ramas vendedoras								
Ramas compradoras	1	2	3	4	5	6	7	8	9*
1 Agricultura, ganadería y pesca	13586	2186	12531	7079	2171	220	1435	646.4	31358
2 Petróleo y productos derivados	0.000	19760	61	1014	1508	96.8	3017	816.6	7526.
3 Alimentos y textiles	80130	3698	63202	7453	8025	333.6	7089	3646	37190.
4 Industria tradicional y química	3457	3620	4527	19329	3435	140.3	3031	2841	18648
5 Bienes de consumo durable	64.7	1638	2537	5419	33981	963.4	5159	10962	30616
6 Vehículos y equipo de transporte	0.000	126.5	282.3	2120	4449	7216	1203	809.4	7444
7 Electricidad y comunicaciones	2.2	8181	145.1	3354	2112	3065	2559	2749	32524
8 Minería, construcción y servicios	18.6	4041	1249	12173	35819	2276	8687	14517	89407

* Corresponde a salarios.

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra transpuesta con respecto a las formas convencionales.

**Matriz de insumo producto 1975 agregada en ocho ramas,
evaluada en precios de producción.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XXIII

	Ramas vendedoras							
Ramas compradoras	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Agricultura, ganadería y pesca	8437.464	1821.250	11190.98	6061.639	1982.510	185.086	1177.807	611.9468
2 Petróleo y petroquímica	0.000	16456.29	54.473	868.7005	1376.684	81.43784	2476.324	773.0752
3 Alimentos y textiles	49761.16	3080.277	56439.74	6382.029	7326.041	280.6576	5817.971	9452.520
4 Industria tradicional y química	2146.859	3014.985	4043.236	16549.83	3135.741	118.0543	2487.895	2689.953
5 Bienes de consumo durable	40.1787	1364.292	2266.344	4640.347	31018.13	810.5084	4233.803	10378.57
6 Vehículos y equipo de transporte	0.000	105.3492	252.0939	1815.315	4061.503	6070.989	987.9203	766.2569
7 Electricidad y comunicaciones	1.3662	6813.719	129.5743	2872.465	1928.016	2578.668	2100.571	2602.572
8 Minería, construcción y servicios	11.5506	3966.011	1115.357	10422.77	32596.40	1915.471	7129.126	13743.62

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y su presentación se encuentra transpuesta con respecto a las formas con-

**Matriz de insumo producto 1975 agregada en ocho ramas,
evaluada en salarios incorporados.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XXIV

Ramas, compradoras	Ramas vendedoras							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Agricultura, ganadería y pesca	3573,012	585,6112	2464,061	2176,638	822,5924	50,00647	5,95,5112	250,5029
2 Petróleo y petroquímica	0,000	5291,415	11,99401	311,9566	571,2205	22,00240	1128,008	316,4614
3 Alimentos y textiles	21072,35	990,4432	12427,05	2291,685	3039,755	75,82648	2650,185	1413,303
4 Industria tradicional y química	909,1302	969,4492	890,2507	5942,783	1301,096	31,88985	1133,278	1101,143
5 Bienes de consumo durable	17,01447	438,6795	499,0099	1666,275	12370,18	218,3785	1928,569	4248,512
6 Vehículos y equipo de transporte	0,000	33,87435	55,50672	651,8510	1685,218	1640,225	450,0145	313,6712
7 Electricidad y comunicaciones	.5785446	2190,907	28,53002	1031,456	799,9814	696,6899	956,8463	1065,373
8 Minería, cons- trucción y servicios	4,891331	1082,319	245,5823	3742,655	13566,54	517,5112	3247,438	5626,007

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales. Esta matriz sólo incluye las ramas productivas y sus respectivas transacciones con respecto a las ramas convencionales.

**Matriz de compras al sector productivo 1950,
evaluada en precios de mercado.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XXV

	Ramras vendedoras								
Ramras compradoras	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 Comercio	14	0.000	107	247	98	1	962	0.000	1420
2 Servicios no productivos	10	1	29	45	106	13	21	266	1215
3 Créditos, seguros y finanzas	2	0.000	5	28	3	1	35	5	308

1.- Agricultura, ganadería y pesca

2.- Petróleo y petroquímica

3.- Alimentos y textiles

4.- Industria tradicional y química

5.- Bienes de consumo durable

6.- Vehículos y equipo de transporte

7.- Electricidad y comunicaciones

8.- Minería, construcción y servicios

9.- Salarios pagados por la rama compradora

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de compras al sector productivo 1950,
evaluada en precios de producción.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XXVI

Ramas vendedoras compradoras.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 Comercio	5.01	0.000	82.52	160.75	75.73	.49	944.58	0.000	1420
2 Servicios no productivos	3.58	.7	22.37	29.29	81.91	6.35	20.62	283.51	1215
3 Créditos, seguros y finanzas	.72	0.000	3.86	18.22	2.32	.49	34.37	5.33	308
1. — Agricultura, ganadería y pesca									
2. — Petróleo y petroquímica									
3. — Alimentos y textiles									
4. — Industria tradicional y química									
5. — Bienes de consumo durable									
6. — Vehículos y equipo de transporte									
7. — Electricidad y comunicaciones									
8. — Minería, construcción y servicios									
9. — Salarios pagados por la rama compradora									

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de compras al sector productivo 1950,
evaluada en salarios incorporados.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XXVII

Ramaz compradoras	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 Comercio	1.71	0.000	22.34	50.05	24.51	.17	368.6	0.000	301.98
2 Servicios no productivos	1.22	.26	6.05	9.12	26.51	2.2	8.05	103.01	258.38
3 Créditos, seguros y finanzas	.24	.53	1.04	5.67	.75	.17	13.41	1.94	65.5
1. — Agricultura, ganadería y pesca									
2. — Petróleo y petroquímica									
3. — Alimentos y textiles									
4. — Industria tradicional y química									
5. — Bienes de consumo durable									
6. — Vehículos y equipo de transporte									
7. — Electricidad y comunicaciones									
8. — Minería, construcción y servicios									
9. — Salarios pagados por la rama compradora									

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de pagos al sector improductivo 1950,
evaluada en precios de mercado.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XXVIII

Ramas que reciben el pago	Ramas que efectúan el pago							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Comercio	255	52	1013	459	262	54	162	254
2 Servicios no productivos	57	38	93	49	40	12	58	109
3 Créditos, seguros y finanzas	12	5	4	5	2	1	12	8
1.- Agricultura, ganadería y pesca								
2.- Ferrocarril y petroquímica								
3.- Alimentos y textiles								
4.- Industria tradicional y química								
5.- Bienes de consumo durable								
6.- Vehículos y equipo de transporte								
7.- Electricidad y comunicaciones								
8.- Minería, construcción y servicios								

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de pagos al sector improductivo 1950,
evaluada en precios de producción.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XXIX

Ramas que reciben el pago	Ramas que efectúan el pago							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Comercio	151.65	31.17	607.19	263.14	157.04	32.37	97.1	152.25
2 Servicios no productivos	39.18	26.12	63.92	33.68	27.49	8.25	39.87	74.92
3 Créditos, seguros y finanzas	12.62	5.26	4.21	5.26	2.1	1.05	15.62	8.42

1. — Agricultura, ganadería y pesca
2. — Petróleo y petroquímica
3. — Alimentos y textiles
4. — Industria tradicional y química
5. — Bienes de consumo durable
6. — Vehículos y equipo de transporte
7. — Electricidad y comunicaciones
8. — Minería, construcción y servicios

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de pagos al sector improductivo 1950,
evaluada en salarios incorporados.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XXX

	Ramras que							
	efectúan el pago				reciben el pago			
	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Comercio	49.14	10.1	196.75	85.27	50.89	10.49	51.46	49.55
2 Servicios no productivos	15.31	10.21	24.98	13.16	10.74	3.22	15.58	29.28
3 Créditos, seguros y finanzas	5.27	2.19	1.76	2.19	.88	.44	5.27	3.51

- 1. — Agricultura, ganadería y pesca
- 2. — Petróleo y petroquímica
- 3. — Alimentos y textiles
- 4. — Industria tradicional y química
- 5. — Bienes de consumo durable
- 6. — Vehículos y equipo de transporte
- 7. — Electricidad y comunicaciones
- 8. — Minería, construcción y servicios

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de compras al sector productivo 1960,
evaluada en precios de mercado.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XXXI

	Ramasa							
	vendedoras				compradoras			
	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Comercio	4	163	140.	512.	322	36	3193	263.
2 Servicios no productivos	4680	2	94.	156.	474	405	135	129.
3 Créditos, seguros y finanzas	383	4085	0.000	0.000	13	128	25	0.000

1. — Agricultura, ganadería y pesca
2. — Petróleo y petroquímica
3. — Alimentos y textiles
4. — Industria tradicional y química
5. — Bienes de consumo durable
6. — Vehículos y equipo de transporte
7. — Electricidad y comunicaciones
8. — Minería, construcción y servicios

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de compras al sector productivo 1960,
evaluada en precios de producción.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XXXII

Ramas vendedoras compradoras	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 Comercio	2.04	114.68	107.38	328.98	279.2	19.07	2973.13	225.27	4680
2 Servicios no productivos	1.02	66.14	119.66	304.56	351.17	71.51	120.12	328.05	4025
3 Créditos, seguros y finanzas	0.000	0.000	9.97	82.25	21.68	0.000	52.14	15.42	1492

1. - Agricultura, ganadería y pesca
2. - Petróleo y petroquímica
3. - Alimentos y textiles
4. - Industria tradicional y química
5. - Bienes de consumo durable
6. - Vehículos y equipo de transporte
7. - Electricidad y comunicaciones
8. - Minería, construcción y servicios
9. - Salarios pagados por la rama compradora

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de compras al sector productivo 1960,
evaluada en salarios incorporados.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XXXIII

Ramaz compradoras	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 Comercio	.87	40.11	36.01	120.98	97.91	7.68	1426.63	95.84	1128.68
2 Servicios no productivos	.45	23.13	40.12	111.99	123.14	28.78	57.64	136.66	985.18
3 Créditos, seguros y fianzas	0.000	0.000	3.34	30.24	7.6	0.000	25.02	6.42	359.83

1. - Agricultura, ganadería y pesca
2. - Petróleo y petroquímica
3. - Alimentos y textiles
4. - Industria tradicional y química
5. - Bienes de consumo durable
6. - Vehículos y equipo de transporte
7. - Electricidad y comunicaciones
8. - Minería, construcción y servicios
9. - Salarios pagados por la rama compradora

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de pagos al sector improductivo 1960,
evaluada en precios de mercado.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XXXIV

	Ramadas que efectúan							
	Ramadas que reciben el pago				efectúan el pago			
	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Comercio	1199	197	3942	1569	903	204	712	2024
2 Servicios no productivos	191	143	798	488	425	95	199	1232
3 Créditos, seguros y fianzas	61	35	148	90	107	20	104	140

1. Agricultura, ganadería y pesca

2. Petróleo y petroquímica

3. Alimentos y textiles

4. Industria tradicional y química

5. Bienes de consumo durable

6. Vehículos y equipo de transporte

7. Electricidad y comunicaciones

8. Minería, construcción y servicios

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de pagos al sector improductivo 1960,
evaluada en precios de producción.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XXXV

Ramaz que reciben	1	2	3	4	5	6	7	8
Ramaz que efectúan el pago								
1 Comercio	402.84	66.11	1322.78	526.49	303.01	68.45	238.92	679.17
2 Servicios no productivos	107.64	80.59	449.73	275.02	239.52	53.54	112.15	694.32
3 Créditos, seguros y finanzas	59.09	33.9	143.36	87.18	103.65	19.37	100.74	135.61

1. — Agricultura, ganadería y pesca
2. — Petróleo y petroquímica
3. — Alimentos y textiles
4. — Industria tradicional y química
5. — Bienes de consumo durable
6. — Vehículos y equipo de transporte
7. — Electricidad y comunicaciones
8. — Minería, construcción y servicios

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de pagos al sector improductivo 1960,
evaluada en salarios incorporados.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XXXVI

Ramas que reciben el pago	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Comercio	156.35	25.69	514.04	204.6	117.75	26.6	92.84	263.93
2 Servicios no productivos	45.12	33.78	188.51	115.28	100.4	22.44	47.01	291.03
3 Créditos, seguros y finanzas	29.35	16.84	71.2	43.3	51.48	9.62	50.03	67.35

1. — Agricultura, ganadería y pesca
2. — Petróleo y petroquímica
3. — Alimentos y textiles
4. — Industria tradicional y química
5. — Bienes de consumo durable
6. — Vehículos y equipo de transporte
7. — Electricidad y comunicaciones
8. — Minería, construcción y servicios

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de compras al sector productivo 1970,
evaluada en precios de mercado.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XXXVII

Ramas vendedoras compradoras	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 Comercio	0.000	760.1	477	1017.5	879.5	5.8	1482.4	1824.8	20575.3
2 Servicios no productivos	130.2	155.9	397.2	2290.9	618.7	55.4	877.	3567.	17994.3
3 Créditos, seguros y finanzas	0.000	20.3	2.9	278.5	111.1	5.7	353.4	265.6	5392.7
1.- Agricultura, ganadería y pesca									
2.- Petróleo y petroquímica									
3.- Alimentos y textiles									
4.- Industria tradicional y química									
5.- Bienes de consumo durable									
6.- Vehículos y equipo de transporte									
7.- Electricidad y comunicaciones									
8.- Minería, construcción y servicios									
9.- Salarios pagados por la rama compradora									

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de compras al sector productivo 1970,
evaluada en precios de producción.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XXXVIII

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ramas vendedoras									
Ramas compradoras									
1 Comercio	0.000	991.7784	409.3137	842.5917	765.3409	4.2456	1257.519	1620.969	20575.3
2 Servicios no productivos	84.55188	205.4183	340.8373	1897.094	538.3927	40.5528	743.9591	3168.566	17994.3
3 Créditos, seguros y finanzas	0.000	26.48744	2.48649	230.6258	96.67922	4.1724	299.7892	235.9324	5392.7
4. — Agricultura, ganadería y pesca									
5. — Petróleo y petroquímica									
6. — Alimentos y textiles									
7. — Industria tradicional y química									
8. — Bienes de consumo durable									
9. — Vehículos y equipo de transporte									
10. — Electricidad y comunicaciones									
11. — Minería, construcción y servicios									
12. — Salarios pagados por la rama compradora									

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de compras al sector productivo 1970,
evaluada en salarios incorporados.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XXXIX

Ramras compradoras	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 Comercio	0.000	295.0505	87.99317	320.4318	328.9581	1.200449	554.1491.	692.3682	4304.970
2 Servicios no productivos	37.68701	60.10601	73.27230	721.4519	231.3504	11.46636	827.8391	1353.396	3764.947
3 Créditos, seguros y finanzas	0.000	7.826504	.5549689	87.70643	41.55079	1.179752	132.1075	100.7743	1128.314

1.- Agricultura, ganadería y pesca	
2.- Petróleo y petroquímica	
3.- Alimentos y textiles	
4.- Industria tradicional y química	
5.- Bienes de consumo durable	
6.- Vehículos y equipo de transporte	
7.- Electricidad y comunicaciones	
8.- Minería, construcción y servicios	
9.- Salarios pagados por la rama compradora	

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de pagos al sector improductivo 1970,
evaluada en precios de mercado.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XL

	Ramaz que efectúan el pago							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Comercio	1934.3	310.2	10229	4062.2	5538	1607	1616.1	6285.2
2 Servicios no productivos	12.7	478.1	1785.5	884.7	1137.1	108	1211.1	2875.8
3 Créditos, seguros y finanzas	234.6	47.6	365.2	134.2	189.2	41.7	167.6	601.9

1.- Agricultura, ganadería y pesca

2.- Petróleo y petroquímica

3.- Alimentos y textiles

4.- Industria tradicional y química

5.- Bienes de consumo durable

6.- Vehículos y equipo de transporte

7.- Electricidad y comunicaciones

8.- Minería, construcción y servicios

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de pagos al sector improductivo 1970,
evaluada en precios de producción.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XLI

Ramas que reciben el pago	Ramas que efectúan el pago							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Comercio	795.4116	127.5586	4206.310	1670.434	2277.304	660.8212	664.5652	2583.329
2 Servicios no productivos	8.633825	325.0261	1213.834	601.4445	773.0333	73.42150	823.3406	2633.550
3 Créditos, seguros y finanzas	236.3614	47.95740	367.9420	135.2076	190.6205	42.01310	168.8584	606.4193

1.- Agricultura, ganadería y pesca

2.- Petróleo y petroquímica

3.- Alimentos y textiles

4.- Industria tradicional y química

5.- Bienes de consumo durable

6.- Vehículos y equipo de transporte

7.- Electricidad y comunicaciones

8.- Minería, construcción y servicios

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

Matriz de pagos al sector improductivo 1970, evaluada en salarios incorporados. (Millones de pesos a precios de productor)

Cuadro XLII

	Ramadas que efectúan el pago							
Ramadas que reciben el pago	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Comercio	408.2827	64.67358	2132.647	846.9292	1154.619	335.0439	336.9411	1309.777
2 Servicios no productivos	4.032695	151.8135	566.9588	280.9232	561.0691	34.29378	384.5667	1230.067
3 Créditos, seguros y fianzas	130.5201	26.48235	203.1797	74.66244	105.2618	23.19988	93.24460	334.8683

1.- Agricultura, ganadería y pesca

2.- Petróleo y petroquímica

3.- Alimentos y textiles

4.- Industria tradicional y química

5.- Bienes de consumo durable

6.- Vehículos y equipo de transporte

7.- Electricidad y comunicaciones

8.- Minería, construcción y servicios

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de compras al sector productivo 1975,
evaluada en precios de mercado.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XLIII

	Ramras vendedoras								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ramras compradoras									
1 Comercio	0.000	1767	1932	2266	7503	59.1	5721	3720	47528.3
2 Servicios no productivos	514	1695.5	1620.8	5704.4	2407.9	196.2	2120.1	9005.5	62254.6
3 Créditos, seguros y fianzas	0.000	69.3	26.8	583.9	300	36.8	802.2	451.8	14031.5
1.- Agricultura, ganadería y pesca									
2.- Petróleo y petroquímica									
3.- Alimentos y textiles									
4.- Industria tradicional y química									
5.- Bienes de consumo durable									
6.- Vehículos y equipo de transporte									
7.- Electricidad y comunicaciones									
8.- Minería, construcción y servicios									
9.- Salarios pagados por la rama compradora									

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de compras al sector productivo 1975,
evaluada en precios de producción.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XLIV

Ramas vendedoras compradoras	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 Comercio	0.000	1471.557	1725.276	1940.149	6848.738	49.72083	4694.652	3521.724	47528.3
2 Servicios no productivos	319.194	1412.012	1447.374	4884.107	2197.931	165.0630	1739.754	8525.506	62354.6
3 Créditos, seguros y finanzas	0.000	57.71304	23.9824	499.9951	273.84	32.64244	658.2853	427.7190	14031.5
1.- Agricultura, ganadería y pesca									
2.- Petróleo y petroquímica									
3.- Alimentos y textiles									
4.- Industria tradicional y química									
5.- Bienes de consumo durable									
6.- Vehículos y equipo de transporte									
7.- Electricidad y comunicaciones									
8.- Minería, construcción y servicios									
9.- Salarios pagados por la rama compradora									

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de compras al sector productivo 1975,
evaluada en salarios incorporados.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XLV

Ramras compradoras	Ramras vendedoras								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 Comercio	0.000	475.1698	379.8759	696.6769	2841.710	13.43328	2138.494	1441.632	10578.56
2 Servicios no productivos	135.1690	454.0284	318.6868	1753.805	911.9758	44.59579	792.4876	3489.950	13878.51
3 Créditos, seguros y finanzas	0.000	18.55725	5.269501	179.5188	113.6229	8.819147	299.8601	175.0885	3123.047
1.- Agricultura, ganadería y pesca									
2.- Petróleo y petroquímica									
3.- Alimentos y textiles									
4.- Industria tradicional y química									
5.- Bienes de consumo durable									
6.- Vehículos y equipo de transporte									
7.- Electricidad y comunicaciones									
8.- Minería, construcción y servicios									
9.- Salarios pagados por la rama compradora.									

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de pagos al sector improductivo 1975,
evaluada en precios de mercado.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XLVI

	Ramadas que efectúan el pago							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Comercio	6163.3	665.8	17785.8	8530.3	12399.7	4112.5	5036.9	14235.9
2 Servicios no productivos	82	528.1	4927.4	1983.7	2969.5	768.5	3388.8	10659.9
3 Créditos, seguros y finanzas	794.6	72.9	826.	445.5	733.3	254.7	818.3	1741.6

- 1.- Agricultura, ganadería y pesca
- 2.- Petróleo y petroquímica
- 3.- Alimentos y textiles
- 4.- Industria tradicional y química
- 5.- Bienes de consumo durable
- 6.- Vehículos y equipo de transporte
- 7.- Electricidad y comunicaciones
- 8.- Minería, construcción y servicios

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de pagos al sector improductivo 1975,
evaluada en precios de producción.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XLVII

	Ramras que efectúan el pago							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Comercio								
2 Servicios no productivos	2885.683	311.7304	8327.387	3993.923	5805.592	1925.256	2358.298	6665.309
3 Créditos, seguros y fianzas	75.15843	484.0386	4516.288	1818.192	2721.743	704.3812	3106.059	9770.505
	844.4705	77.47554	877.6413	473.4604	779.3232	270.6854	869.6580	1850.906

- 1.- Agricultura, ganadería y pesca
- 2.- Petróleo y petroquímica
- 3.- Alimentos y textiles
- 4.- Industria tradicional y química
- 5.- Bienes de consumo durable
- 6.- Vehículos y equipo de transporte
- 7.- Electricidad y comunicaciones
- 8.- Minería, construcción y servicios

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

**Matriz de pagos al sector improductivo 1975,
evaluada en salarios incorporados.
(Millones de pesos a precios de productor)**

Cuadro XLVIII

	Ramaz que efectúan el pago							
	1	2	3	4	5	6	7	8
	Ramaz que reciben el pago							
1 Comercio	1345.859	145.5885	5883.825	1862.733	3707.681	897.9237	1099.891	3108.645
2 Servicios no productivos	34.32582	221.0666	2062.646	850.3918	1243.055	321.6999	1418.577	4462.314
3 Créditos, seguros y finanzas	457.2416	41.94930	475.3103	256.3568	421.9673	146.5636	470.8794	1002.179

- 1.- Agricultura, ganadería y pesca
- 2.- Petróleo y petroquímica
- 3.- Alimentos y textiles
- 4.- Industria tradicional y química
- 5.- Bienes de consumo durable
- 6.- Vehículos y equipo de transporte
- 7.- Electricidad y comunicaciones
- 8.- Minería, construcción y servicios

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices originales.

BIBLIOGRAFIA

- Abraham-Frois G. y Berrebi E.: *Théorie de la valeur, des prix et de l'accumulation*. Ed. Economica, París, 1976.
- Abraham-Frois, G. Prefacio al libro: *Valeur, Exploitation et Croissance* de Morishima, M. y Catephores, G.; Ed. Economica, París, Francia, 1981.
- Aglietta, Michel: *Régulation et crises du capitalisme*; Ed. Calmann Lévy, París, 1976.
- Arena, Richards: "A propos de la convergence des prix courants vers les prix naturels" *Cahiers d'Economie Politique*, N° 6, Ed. PUF, Francia, 1981.
- Aldana R., Mario A.: *Desarrollo económico de Jalisco 1821-1940*; Instituto de Estudios de la Universidad de Guadalajara, Guadalajara, México, 1978.
- Alejo L., Jaime: "La crisis monetaria internacional y los problemas del financiamiento del desarrollo". *El Economista Mexicano*, Septiembre-Octubre, 1979, México.
- Alonso, Jorge: *La dialéctica clases-élites en México*; Ediciones de la Casa Chata, México D.F., 1976.
- Angeles, Luis: *Crisis y coyuntura de la economía mexicana*; Ed. El Caballito, México, 1978.
- Angeles, Luis: "México una perspectiva petrolera a corto plazo" *Revista Iztapalapa*, Julio-Diciembre 1980, México.
- Aréchiga, Uriel: "La producción nacional de plusvalía en México" *El Capital, Teoría, Estructura y Método*. Ed. Fondo de Cultura Popular, México, 1979.
- Arias, Alan; Lavaniegos, Manuel; Rodríguez, Hipólito: "Estado y contrarrevolución en México"; *Rev. Cuadernos Políticos*, Julio-Septiembre, 1979, México.

Arroyo, Gonzalo: "Modelos de acumulación, clases sociales y agricultura en América Latina"; Rev. *Investigación Económica*, año XXXVII, N° 143, México 1977.

Arroyo, Gonzalo: "Firmas transnacionales agroindustriales, reforma agraria y desarrollo rural"; Rev. *Investigación Económica*, Enero-Marzo, 1979, México.

Arroyo, Gonzalo y otros: *Les firmes transnationales et l'agriculture en Amerique Latine*; Editions Anthropos, Paris, 1980.

Arroyo A., Jesús: "Crecimiento urbano en Jalisco"; *Expresión Económica*, Universidad de Guadalajara, México, 1977.

Arroyo A., Jesús: "Clasificación funcional de las principales áreas urbanas del Estado de Jalisco"; *Expresión Económica*, N°, Guadalajara, México. 1978:

Ayala, José: "Auge y declinación del intervencionismo estatal 1970-1976". Rev. *Investigación Económica*, Julio-Septiembre, 1977, México.

Ayala, José; Cabral, Roberto; Popoca, Alfredo: "Acumulación y Crisis". Ponencia al Tercer Congreso Nacional de Economistas, Manuscrito, México, 1979.

Banco de México: "La Estructura Industrial de México en 1960". *Banco de México*, México, 1967.

Banco de México: "Acervos y formación de capital"; *Banco de México* Tomos I y II, Cuaderno 1960-1975, México, 1978.

Banco de México: "Producto interno y gasto". Cuaderno 1960-1977. *Banco de México*, México, 1978.

Banco de México: *La distribución del ingreso en México*; Encuesta sobre los ingresos y gastos de las familias. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1974.

Banco de México: "Información Económica. Producción Industrial"; Cuaderno Anual 1967-1978. *Banco de México*, México, 1978.

Banco de México: "Informe Anual del Banco de México"; Banco de México (varios años), México.

Banco de México: "Información Económica. Moneda y Banca"; Banco de México (varios años), México.

Banco de México: "Información Económica. Indicadores Económicos"; Banco de México (varios años), México.

- Banco de México; Sria. de Programación y Presupuesto; Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo: "Submatriz de consumo privado por objeto del gasto y rama de actividad económica de origen. Año 1970"; *Banco de México*, México, 1980.
- Barkin, David; Esteva, Gustavo: *Inflación y Democracia: El caso de México*; Ed. Siglo XXI, México D.F., 1979.
- Barthelemy, Denis: "Valeur et travail paysan"; *Cahiers d'Economie Politique* N° 4, Ed. PUF, Francia, 1977.
- Bartra, Armando: *Notas sobre la cuestión campesina*; Ed. Macehual, S.A., México, 1979.
- Bartra, Armando: "La renta capitalista de la tierra"; *Rev. Cuadernos Agrarios*, N° 7/8, México, 1979.
- Bartra, Armando y otros: *Polémica sobre las clases sociales en el campo*; Ed. Macehual, México, 1979.
- Bartra, Roger (1974): *Estructura agraria y clases sociales en México*. Ed. Serie Popular ERA, México, 1974.
- Bash, Antonin: "El mercado de capitales en México"; Banco Interamericano de Desarrollo, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1968.
- Baudelot, C.; Estabiet, R.; Toiser, J.: *Qui travaille pour qui?*; Ed. François Maspero, París, 1979.
- Baudrillard, Jean: *El sistema de los objetos*; Ed. Siglo XXI, México, 1977.
- Baudrillard, Jean: *Pour une critique de l'économie politique du signe*; Ed. Gallimard, París, 1972.
- Benetti, Carlo: "Travail commandé, sur-produit et plus-value"; *Rev. Cahiers d'Economie Politique*, N° 2, Ed. PUF, Francia, 1975.
- Benetti, Carlo: *L'accumulation dans les pays capitalistes sous-développés*; Editions Anthropos, París, Francia, 1974.
- Benetti, Carlo: *Valeur et répartition*; Ed. Presses Universitaires de Grenoble, François Maspero, Francia, 1974.
- Benetti, Carlo y Cartelier, Claude: "Prix de production et critique de la théorie néoclassique du capital et de la répartition" y "Profit et exploitation: le problème de la transformation des valeurs en prix de production" en *Economie classique, Economie vulgaire*; Presses Universitaires de Grenoble, F. Maspero, Grenoble, Francia, 1974.

- Benetti, Carlo: *Smith*; Ed. Etas Libri, Milano, Italia, 1979.
- Benetti, Carlo y otros: "La genèse de la théorie de la reproduction-circulation de la valeur" en *Marx et l'économie politique (Essais sur les Théories sur la plusvalue)*; Presses Universitaires de Grenoble, F. Maspero, Grenoble, Francia, 1977.
- Benetti, Carlo y Cartelier, Jean: *Marchands, salariat et capitalistes*; Ed. François Maspero, París, Francia, 1980.
- Benetti, Carlo: "La question de la gravitation des prix de marché dans la 'Richesse des Nations'" ; Rev. *Cahiers d'Economie Politique*, N° 6, Ed. PUF, Francia, 1981.
- Berthomieu, Claude y otros: "Prix de production et critique de la théorie néoclassique du capital et de la répartition" en *Economie Classique Economie Vulgaire*; Ed. Presses Universitaires de Grenoble, F. Maspero, Grenoble, Francia, 1975.
- Berthoud, A.: "Marx et A. Smith à propos du travail productif et de l'économie politique" en *Marx et l'économie politique (Essais sur les 'Théories sur la plus-value')*; Presses Universitaires de Grenoble, F. Maspero, Grenoble, Francia, 1977.
- Berthoud, Arnaud: *Travail productif et productivité du travail chez Marx*; François Maspero, París, Francia, 1974.
- Bernal S., Víctor M.: "La inversión extranjera directa, las empresas multinacionales y los ingresos en México" en Rev. *Investigación Económica*, Año XXXVII, N° 143, México, 1977.
- Bertrand, Hugues: "Le régime central d'accumulation de l'après-guerre et sa crise"; Rev. *Critiques de l'Economie Politique*, N° 7/8, París, 1979.
- Blanco, José: "Génesis y desarrollo de la crisis en México 1962-1979"; manuscrito, México, 1979.
- Blanco, José: "El patrón de acumulación y el empleo en México". Tercer Congreso Nacional de Economistas, México, 1979.
- Bohm-Bawerk, E.: "Marx" en *Histoire Critique des Théories de l'Intérêt et du Capital*, Tome II; Ed. Girard 8, E. Brière, París, 1903.
- Börtkiewicz, L.: "Essai de rectification de la construction théorique fondamentale de Marx dans le Troisième Livre du Capital". Colección de textos, Seminarios de Formación D.E.S., de Ciencias Económicas, Universidad de París, I, 1972-1973, Francia.
- Boyer, Robert: "La crise actuelle: une mise en perspective histori-

que"; Rev. *Critique de l'Economic Politique*, N° 7/8, París, 1979.

Braverman, Harry: *Trabajo y capital monopolista*; Ed. Nuestro Tiempo, México, 1975.

Brothers, Dwight y Solís, Leopoldo: *Evolución financiera de México*; Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1967.

Brunhoff, Suzanne de: *La politique monétaire*; Presses Universitaires de France, Francia, 1973.

Brunhoff, Suzanne de: *La monnaie chez Marx*; Editions Sociales, París, Francia, 1973.

Brunhoff, Suzanne de: *Etat et capital*; Presses Universitaires de Grenoble, F. Maspero, Grenoble, Francia, 1976.

Brunhoff, Suzanne de y otros: "Marchandise et monnaie dans les 'Théories sur la plus-value'" en *Marx et l'économie politique (Essais sur les 'Théories sur la plus-value')*; Ed. Presses Universitaires de Grenoble, F. Maspero, Grenoble, Francia, 1977.

Buoia Seira, Ariel: "Causas principales y efectos internos de la inflación" en *Cincuenta años de Banca Central (Ensayos conmemorativos)*; Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.

Cardero, Ma. Elena: "Coyuntura financiera, 1978"; Rev. *El Economista Mexicano*, Septiembre-Octubre, 1979, México.

Cardero, Ma. Elena: "Estructura financiera y acumulación en México" Versión preliminar, México, 1980.

Cardero, Ma. Elena: "Evolución financiera de México: Porfiriato y Revolución" y "Evolución Financiera de México: 1920-1932". Artículos aparecidos en la *Revista Mexicana de Sociología*.

Carrillo Flores, Antonio: "Acontecimientos sobresalientes en la gestación y evolución del Banco de México" en *Cincuenta Años de Banca Central (Ensayos conmemorativos)*; Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.

Cartelier, Jean y otros: "Quesnay, Marx et la société d'ancien régime: quelques aperçus" en *Marx et l'Economie Politique (Essais sur les 'Théories sur la plus-value')*; Ed. Presses Universitaires de Grenoble, F. Maspero, Grenoble, Francia, 1977.

Cartelier, Jean: "Marchandise homolhetique, capital financier et loi de Say: de la convergence des prix de marché vers les prix naturels"; Rev. *Cahiers d'Economie Politique*, N° 6, Ed. PUF, Francia, 1981.

Carteliér, Jean: *Surproduit et Reproduction*; Presses Universitaires de Grenoble, F. Maspero, Grenoble, Francia, 1976.

Cartelier, Lysiane: "Figures et frontières de l'Etat" en *Etat et Regulations*; Presses Universitaires de Lyon, Lyon, Francia, 1980.

Cartelier, Lysiane: "Contributions à l'étude des rapports entre Etat et travail salarié"; *Rev. Revue Economique*, N° 1, Enero, 1980, Francia.

Casor, R., Agustín y Mayoral, C., Alberto: *Política monetaria, inflación y crecimiento económico: el caso de México*; Ed. Limusa, México, D.F., 1979.

Castaingts T., Juan: "El problema de la transformación de valores en precios de producción"; *Rev. Investigación Económica*, N° 131, México, 1974.

Castaingts T., Juan: "La teoría de los precios de producción y el análisis marxista"; *Rev. Críticas de la Economía Política*, N° 6, México, 1978.

Castaingts T., Juan: "La crisis financiera en México"; *Rev. El Economista Mexicano*, septiembre-octubre 1979, México.

Castaingts T., Juan: "Marx y Ricardo: un análisis de dos sistemas lógicos" en *El Capital, Teoría, Estructura y Método* N° 3; Ed. Fondo de Cultura Popular, México, 1979.

Castaingts T., Juan y García K., Alejandro: "La tasa de ganancia y la tasa de plusvalía en México"; *Rev. Economía Informa*, Nos. 61/62 y 63/64, México, 1979.

Castaingts T., Juan: "Precios de producción y renta de la tierra"; *Rev. Cuadernos Agrarios*, N° 7/8, México, 1979.

Castañeda, Jorge y Hett, Enrique: *El economismo independista*; Ed. Siglo XXI, México, 1978.

Castañeda, Roberto: "Los límites del capitalismo en México. Las finanzas del régimen"; *Rev. Cuadernos Políticos*, N° 8, abril-junio, 1976, México.

Castillo, Heberto: "Necesario plan de energéticos"; *Rev. El Economista Mexicano*, marzo-abril, 1978, México.

Castro R., José: "La oposición obrera en los años veinte"; *Rev. Iztapalapa*, julio-diciembre, 1980, México.

Castro O., Carlos: "En torno a la moneda colonial"; *Rev. Iztapalapa*, enero-junio, 1980, México.

Cavazos L., Manuel: "50 años de política monetaria" en *Cincuen-*

ta años de Banca Central. Ensayos Conmemorativos; Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.

CEPAL: "El desarrollo reciente del sistema financiero de América Latina" en *Desarrollo Latinoamericano, Ensayos Críticos* (Selección de José Serra); Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1974.

Ceceña, José Luis: *El imperio del dólar*; Ediciones El Caballito, México, 1972.

Centro de Investigación y Docencia Económica (varios autores): *Economía Mexicana*, N^{os}. 1 y 2, Centro de Investigación y Docencia Económica, México, 1979 y 1980.

Coletti, Lucio: *Ideología y sociedad*; Ed. Fontanella S. A., Barcelona, España, 1975.

Colletti, Lucio: *La cuestión de Stalin y otros escritos sobre política y filosofía*; Ed. Anagrama, Barcelona, España, 1977.

Colletti, Lucio: *Politique et Philosophie*; Ed. Editions Galilée, París, Francia, 1975.

Colletti, Lucio: "Valor y dialéctica en Marx" en *Debate sobre la teoría marxista del valor*; Cuadernos Pasado y Presente N^o 82, Ed. Siglo XXI, México, 1979.

Colmenares C., Francisco: "La acumulación del capital monopolista en la crisis del sector eléctrico"; Rev. *Investigación Económica*, Abril-Septiembre, 1979, México.

Comercio Exterior: "Algunas relaciones entre el endeudamiento público y el sistema financiero" (Primera y Segunda Parte); Rev. *Comercio Exterior*, Abril y Mayo de 1981, México.

Cordera, Rolando: "Los límites del reformismo: la crisis del capitalismo en México"; Rev. *Cuadernos Políticos*, Octubre-Diciembre 1974, México.

Cordera, Rolando: "Las decisiones del poder: notas sobre la coyuntura económica"; Rev. *Investigación Económica*, año XXXVII, N^o 143, México, 1977.

Cordera, Rolando y Tello, Carlos: *México: la disputa por la Nación*; Ed. Siglo XXI, México D.F., 1981.

Córdova, Arnaldo: *La formación del poder político en México*; Ed. Serie Popular ERA, México D.F., 1972.

Córdova, Arnaldo: *La política de masas del cardenismo*; Ed. Serie Popular ERA, México D.F., 1976.

Córdoba, Arnaldo: "La política de masas y el futuro de la izquierda"; Rev. *Cuadernos Políticos*, N° 19, Enero-Marzo, 1979, México.

Curiel G., Carlos: "El desarrollo regional en el Estado de Jalisco 1960-1970"; Rev. *Expresión Económica*, Vol. I, N° 5, Universidad de Guadalajara, Guadalajara, México, 1978.

Chiarelli A., Rainelli: "Uniformation des taux de profit et hypothèse sectorielle"; Rev. *Cahiers d'Economie Politique*, Ed. PUF, Francia, 1977.

De la Peña, Guillermo y otros: "Ensayos sobre el sur de Jalisco"; *Cuadernos de la Casa Chata*, N° 4, México, 1977.

De la Vega, Angel y Valdez, Fernando: "Economía y Energía"; Rev. *Investigación Económica*, Abril-Septiembre, 1979, México.

Del Castillo, Arturo: "Panorama energético de México"; Rev. *Investigación Económica*, Abril-Septiembre, 1979, México.

Deleplace, Ghislain: "Marx et le profit chez Ricardo (ou: Critique de l'Economie Politique et critique du capitalisme)" en *Marx et l'économie politique (Essais sur les théories sur la plus-value)*; Presses Universitaires de Grenoble, F. Maspero, Grenoble, Francia, 1977.

Deleplace, Ghislain: *Théories du capitalisme: une introduction*; Presses Universitaires de Grenoble, F. Maspero, Grenoble, Francia, 1979.

Denis, Henri: *L' "Economic" de Marx histoire d'un échec*; Presses Universitaires de France, París, Francia, 1980.

Dmitriev, Vladimir K.: *Ensayos económicos sobre el valor, la competencia y la utilidad*. Ed. Siglo XXI, México, 1977.

Dobb, Maurice y otros: "El Capital de Marx y su lugar en el pensamiento económico" en *Estudios Sobre El Capital*; ed. Siglo XXI, México, 1977.

Dobb, Maurice: "The Sraffa system and critique of the neoclassical theory of distribution" en *A critique of economic theory*; E. K. Hunt y J. Schwartz, Eds., Penguin, Inglaterra, 1972.

Dobb, Maurice: *Theories of value and distribution since Adam Smith*; Ed. Cambridge University Press, Gran Bretaña, 1973.

Dostaler, Gilles: *Valeur et Prix*. Ed. F. Maspero, Presses Universi-

taires de Grenoble, Les Presses de l'Université de Québec, Montreal, Canadá, 1978.

Dostaler, Gilles: "Marxisme et 'Science Economique'. Réponse a Maurice Lagueux"; Rev. *Cahiers d'Economie Politique*, N° 5, PUF, Francia, 1979.

Dueñas P., Héctor: "Flujos migratorios en el occidente del país con especial referencia a la migración interna en el Estado de Jalisco"; Rev. *Expresión Económica*, N° 7 Guadalajara, México, 1978.

Dumenil, Gérard: *De la valeur aux prix de production*; Ed. Economica, París, Francia, 1980.

Eatwell, John: "Controversies in the theory of surplus value: old and new"; Rev. *Science and Society*, Vol. XXX, N° 3, 1974.

Echeverría, Bolívar: "Para lectores de 'El Capital'" (Comentario 1) Rev. *Investigación Económica*, Abril-Junio, 1977 México.

Echeverría, Bolívar: "Sobre el punto de partida de 'El Capital'" (Comentario 2); Rev. *Investigación Económica*, Octubre-Diciembre, 1977, México.

Echeverría, Bolívar: "Comentarios sobre el 'punto de partida' de El Capital" en *El Capital, Teoría, Estructura y Método N° 3*; Ed. Fondo de Cultura Popular, México, 1979.

Emmanuel, Arghiri: *Algunos puntos acremente controvertidos en el intercambio desigual*; Ed. Siglo XXI, México, 1972.

Espin, Jaime y Leonardo, Patricia de: *Economía y sociedad en los Altos de Jalisco*; Ed. Nueva Imagen, México, D.F., 1978.

Esteva, Gustavo: "Optimización y estrategia agropecuaria: Las peras del olmo"; Rev. *El Economista Mexicano*, Septiembre-October, 1978, México.

Esteva, Gustavo: "La economía campesina actual como opción de desarrollo"; Rev. *Investigación Económica*, Enero-Marzo, 1979, México.

Evrard, P.; Hassan, D.; Viau, C.: "Petite agriculture et capitalisme"; Rev. *Cahiers d'Economie Politique*, Ed. PUF, Francia, 1977.

Fábregas, Andrés: "La formación histórica de los Altos de Jalisco"; Rev. *Controversia*, N° 3, Marzo-Julio, 1977, Guadalajara, México.

Faccarello, G.: "Théorie de la valeur des prix et de l'accumulation: quelques points de désaccord"; Rev. *Cahiers d'Economie*

- Politique*, N° 4, Ed. PUF, Francia 1977.
- Fajnzylber, F. y Martínez Tarrago, T.: *Las empresas transnacionales*; Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1975.
- Feder, Ernest: *El imperialismo fresco*; Editorial Campesina, México, D.F., 1977.
- Fenner, Ricardo: "La teoría de la renta de la tierra y la lucha de clases en el agro". Manuscrito, México, 1980.
- Fernandez H., Ernesto: "Reflexiones sobre aspectos fundamentales de la banca central en México" en *Cincuenta años de Banca Central (Ensayos Conmemorativos)*; Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
- Flichman, Guillermo: *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*; Ed. Siglo XXI, México, 1977.
- Flores de la Peña, H.: *Los obstáculos al desarrollo económico*; Ed. Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1975.
- Flores de la Peña, H.: *Teoría y práctica del desarrollo*; Ed. Fondo de Cultura Económica, México. D.F., 1976.
- Fradin, Jacques: "Valeur et prix transformes. Introduction aux problèmes de transformations". Documento de trabajo N° 2, Departamento de Ciencias Económicas, Universidad de Besançon, Francia, 1975.
- García R., Adalberto: "Salarios, distribución del ingreso y estructura de tamaños en la industria mexicana". *Coloquio sobre economía mexicana*, El Colegio de México, México, 1979.
- Garegnani, Pierangelo: "La realidad de la explotación" en *Debate sobre la teoría marxista del valor*; Cuadernos Pasado y Presente N° 82, Ed. Siglo XXI, México, 1979.
- Gilibert, Georgio: "Travail commandé, travail incorporé et marchandise étalon"; Rev. *Cahiers d'Economie Politique* N° 3, Ed. PUF, Francia, 1976.
- Godelier, Maurice: Inédito, citado por Juan Castaingts T., en *Articulación de Modos de Producción*; Ed. El Caballito, México, 1979.
- Gomez O., Antonio: *Dinero, inflación y comercio exterior en México*; Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, D.F., 1978.
- González C., Pablo; Florescano, Enrique y otros: *México Hoy*; Ed. Siglo XXI, México, 1979.

- González, Oscar: "Vida, pasión y muerte de un modelo de desarrollo agropecuario"; Rev. *El Economista Mexicano*, Septiembre-Octubre, 1978, México.
- Gordillo, Gustavo: "Estado y sistema ejidal"; Rev. *Cuadernos Políticos*, N° 21, Julio-Septiembre, 1979, México.
- Gordillo, Gustavo: "El 'núcleo estatal' en el medio rural: algunas consideraciones sobre el crédito agrícola en México"; Rev. *Investigación Económica*, Enero-Marzo 1979, México.
- Green, Rosario: *El endeudamiento público externo de México 1940-1973*; El Colegio de México, México D.F., 1976.
- Grossman, H.: *Marx, l'économie classique et le problème de la dynamique*; Editions Champ Libre, París, 1975.
- Grou, Pierra: *Monnaie, crise économique*; Ed. Presses Universitaires de Grenoble, F. Maspero, Grenoble, Francia, 1977.
- Guibert, Bernard: "Les ravages logiques"; Rev. *Critiques de l'Economie Politique*, N° 13, París, 1980.
- Gutelman, Michel: *Structures et réformes agraires. Instruments pour l'analyse*; Ed. F. Maspero, Francia, 1974.
- Harris, Donald: *Capital accumulation and income distribution*; Stanford University Press, Inglaterra, 1977.
- Hernández Ch., Guillermo: "Essai sur le capitalisme périphérique. Recherche méthodologique sur la régulation et l'économie mondiale". Tesis de Tercer Ciclo, Universidad de París I, I.E.D.E.S., París, 1981.
- Hollard, Michel: *Comptabilités sociales en temps de travail*; Presses Universitaires de Grenoble, F. Maspero, Grenoble, Francia, 1978.
- Huacuja R., Mario y Woldenberg, José: *Estado y lucha política en el México actual*; Ed. El Caballito, México, D.F., 1979.
- Huerta, Arturo: "Características y contradicciones en la industria de transformación en México de 1970 a 1976"; Rev. *Investigación Económica*, Octubre-Diciembre, 1977, México.
- Huerta, Juan José: "El sector externo de México en la década de los ochentas"; Rev. *El Economista Mexicano*, Julio-Agosto, 1979, México.
- Icazuriaga, Ma. del Carmen: "La ciudad de Tepatitlán: su origen y desarrollo como centro urbano"; Rev. *Controversia* N° 3, Mayo-Julio, Guadalajara, México, 1977.

Itoh, Makoro: "A study of Marx's Theory of value"; Rev. *Science and Society*, Vol. XL, N° 3, 1976.

Jaeger, Carlo: "Sraffa et le problème de la transformation"; Rev. *Cahiers d'Economie Politique*, Ed. PUF, Francia 1976.

Jalisco Gobierno del Estado: *Matriz de Insumo Producto*. Gobierno del Estado de Jalisco. México, 1967.

Jalisco Gobierno del Estado: *Jalisco, estrategia de desarrollo. Estadísticas básicas 1895-1972*. Gobierno del Estado de Jalisco, Departamento de Economía, Guadalajara, México, 1974.

Jalisco, Gobierno del Estado: *Lineamientos de política económica y social*. Gobierno del Estado de Jalisco, Guadalajara, México, 1979.

Jáuregui, Jesús; Kushick, Murilo; Itriago, Hilario; García T., Ana Isabel: *Tabamex. Un caso de integración vertical de la agricultura*; Editorial Nueva Imagen, México, 1980.

Johansen, Leif: "A note on aggregation in Leontief matrices and the labour theory of value"; Rev. *Econometrica*, Inglaterra, 1961.

Johansen, Leif: "Labour theory of value and marginal utilities" en *A critique of economic theory*; E. K. Hunt y J. Schwartz, Eds., Penguin, Inglaterra, 1972.

Juarez, Carlos: "La constitución de la burocracia sindical"; Rev. *Iztapalapa*, año 2, N° 4, enero-junio, 1981, México.

Kautsky, Karl: *Comentarios al Capital*; Ediciones de Cultura Popular, México, 1977.

Kautsky, Karl: *La cuestión agraria*; Ediciones de Cultura Popular, México, 1974.

Klimovsky, Edith: "La rente dans la théorie de la valeur et des prix". Tesis Doctoral, Universidad de Paris X, Nanterre, Francia, 1981.

Laibman, David: "Controversies in the theory of surplus value: a reply to John Eatwell"; Rev. *Science and Society*, Vol. XXXVIII, N° 4, Gran Bretaña, 1974-1975.

Latouche, Serge: "Quelques repères pour analyser la signification historique de la théorie du Professeur P. Sraffa"; Rev. *Cahiers d'Economie Politique*, Ed. PUF, Francia, 1976.

Lagueux, Maurice: "A propos de deux ouvrages de Gilles Dostaler sur la théorie de la valeur"; Rev. *Cahiers d'Economie Politi-*

- que N° 5, Ed. PUF, Francia, 1979.
- Lange, Oskar: *Teoría de la reproducción y de la acumulación*; Ed. Ariel, Barcelona, España, 1973.
- Lautier, Bruno: "Forme de production capitaliste et 'procès de travail domestique'"; Rev. *Critiques de l'Economie Politique* N° 1, París, Francia, 1977.
- Lautier, Brunoy Tortajada, Ramón: *Ecole, Force de travail et salariat*; Presses Universitaires de Grenoble, F. Maspero, Grenoble, Francia, 1978.
- Lenin, Vladimir I.: *Teoría de la cuestión agraria*; Ediciones de Cultura Popular, México, 1976.
- Leontief, Wassily: *Análisis económico input-output*; Editorial Ariel, Barcelona, España, 1973.
- Lipietz, Alain: *Le tribut foncier urbain*; Ed. F. Maspero, París, Francia, 1974.
- Lipietz, Alain: *Crise et inflation pourquoi?*; Ed. F. Maspero, París, Francia, 1979.
- Lipietz, Alain: "The 'so-called transformation problem revisited'" *CEPREMAP*, París, 1978.
- López Díaz, Pedro: *Capitalismo y crisis en México*; Ediciones de Cultura Popular, México, 1978.
- López Díaz, Pedro: "La posibilidad de la crisis y la teoría del valor en El Capital de Karl Marx" en *El Capital, teoría, estructura y método* N° 3; Ediciones de Cultura Popular, México, 1979.
- Lozoya, Emilio: "El panorama económico y la situación financiera en México"; Rev. *El Economista Mexicano*, Septiembre-October, 1979, México.
- Ludlow W., Jorge: "Enfoque matemático de un economista clásico: David Ricardo". Documento mimeografiado, Departamento de Matemáticas de la UAM Iztapalapa, México, 1980.
- Lustig, Nora: "Distribución del ingreso, estructura del consumo y características del crecimiento industrial" *Coloquio sobre economía mexicana*, El Colegio de México, México, 1979.
- Luxemburg, Rosa: *L'accumulation du capital*; Ed. F. Maspero, París, Francia, 1972.
- Lyotard, Jean-François: "Les Indiens ne cueillent pas les fleurs" en *Club Léon-Strauss*. Ed. por Raymond Bellour y Catherine Clément. Colección Idées, N° 382. Editorial Gallimard, Francia, 1979.

Mahieu, François R. y otros: "Marx, Petty, et les 'Théories sur la plus-value' (analyse de la critique marxiste de l'économie politique)" en *Marx; et l'économie politique (Essais sur les théories sur la plus-value)*; Presses Universitaires de Grenoble, F. Maspero; Grenoble, Francia, 1977.

Margulis, Mario: "Reproducción social de la vida y reproducción del capital"; Rev. *Nueva antropología*, Mayo, 1980, México.

Martínez P., L. Marielle: "Comunidad y familia en la dinámica social campesina"; Rev. *Nueva Antropología*, Mayo 1980, México.

Martínez S., Tomás y Gándara M., Leticia: *Política y sociedad en México: el caso de los Altos de Jalisco*; Instituto Nacional de Antropología e Historia, México, 1976.

Marx, Karl: *Manuscrits de 1844*; Editions Sociales, París, Francia, 1972.

Marx, Karl: *Grundrisse* (3 capítulos); Editions Anthropos (10-18), París, Francia, 1968.

Marx, Karl: *Teorías sobre la plusvalía*; Ed. Grijalbo, Barcelona, España, 1977.

Marx, Karl: *Le Capital* (Livre I); Editions Sociales (3 tomos) París, Francia, 1969 y 1972.

Marx, Karl: *Le Capital* (Libro II); Editions Sociales (2 tomos), París, Francia, 1960 y 1969.

Marx, Karl: *Le Capital* (Libro III); Editions Sociales (3 tomos), París, Francia, 1970 y 1971.

Marx, Karl: *Un chapitre inédit du Capital*; Unión Générale d'Editions (10-18); París, Francia, 1971.

Mattick, Paul: "Samuelson's 'Transformation' of marxism into bourgeois economics"; Rev. *Science and Society*, Vol. XXXVI, N° 3, 1972.

Massarat, M.: "Crise de l'énergie ou crise du capitalisme?"; Rev. *Critiques de l'économie Politique*, N° 21, Julio-Septiembre, 1975, Francia.

Maurisson, Patrick: "A propos d'une note récente sur l'assistance d'un étalon des prix en cas de différenciation des taux de profit"; Rev. *Cahiers d'Economie Politique* N° 1, Ed. PUF, Francia, 1974.

Maurisson, Patrick: "Prix d'offre et égalisation des taux de profit"; Rev. *Cahiers d'Economie Politique*, N° 6, Ed. PUF, Francia, 1981.

- Medio, Alfredo: "Profits and surplus value: appearance and reality in capitalist production" en *Critique of economic theory*; E. K. Hunt y J. Schwartz Eds., Penguin Books, Inglaterra, 1972.
- Medio, Alfredo: "Neoclásicos, neorricardianos y Marx"; Rev. *Críticas de la Economía Política*, N° 6, México, 1978.
- Meek, Roland: "Some notes on the 'Transformation Problem'" en *Economics and Ideology and Others Essays*; Ed. Brickell and Son Ltd., Inglaterra, 1967.
- Meek, Ronald: *Studies in the labour theory of value*; Ed. Lawrence and Wishart, Londres, Gran Bretaña, 1973.
- Meek, Ronald: *La Fisiocracia*; Editorial Ariel, Barcelona, España, 1975.
- Méndez V., Sofía: *La relación capital-producto en la economía mexicana*; El Colegio de México, México, 1974.
- Michel V., Rojas D.; y William W.: "Migración a la zona metropolitana de Guadalajara"; Rev. *Expresión Económica*, Vol. I, N° 1, Universidad de Guadalajara, México, 1976.
- Morera, Carlos: "Análisis estadístico sobre los cambios y el papel del capital financiero en la acumulación de capital en México de 1950-1977". Manuscrito, México, 1979.
- Montañez, Carlos y Aburto, Horacio: *Maíz. Política institucional y crisis agrícola*; Editorial Nueva Imagen, México, 1979.
- Morishima, Michio: *Marx's Economics*; Ed. Cambridge University Press, Gran Bretaña, 1973.
- Morishima, Michio y Catephores, George: *Valeur, exploitation et croissance*; Ed. Economica, París, Francia, 1981.
- Nacional Financiera: *Statistics on the mexican economy* Nacional Financiera, México, 1977.
- Nacional Financiera: *México: una estrategia para desarrollar la industria de bienes de capital*; Nacional Financiera, México, 1977.
- Napoleoni, Claude: *Lecciones sobre el capítulo sexto (inédito) de Marx*; Ediciones Era, México, 1976.
- Napoleoni, Claude: *Fisiocracia, Smith, Ricardo, Marx*; Ed. Oikos-Tau, S.A., Barcelona, España, 1974.
- Napoleoni, Claude: "El origen del valor" en *Debate sobre la teoría, marxista del valor*, Cuadernos de Pasado y Presente N° 82, Ed. Siglo XXI, México, 1979.

Newfarmer, Richard y Mueller, Willard: *Multinational corporations in Brazil and Mexico: structural sources of economic and non-economic power*; Comité de Relaciones Exteriores del Senado de Estados Unidos, Ed. U.S. Government Printing Office, Washington, EUA, 1975.

Noyola, Juan F.: *La economía cubana en los primeros años de la revolución y otros ensayos*; Ed. Siglo XXI, México, D.F., 1978.

Occi G., Luis: "La programación financiera en la política monetaria" en *Cincuenta Años de Banca Central. Ensayos Conmemorativos*; Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.

Palloix, Chistian: *Procès de production et crise du capitalisme*; Ed. Presses Universitaires de Grenoble, F. Maspero, Grenoble, Francia, 1977.

Paré, Luisa: *El proletariado agrícola en México ¿Campesinos sin tierra o proletarios agrícolas?*; Ed. Siglo XXI, México, 1977.

Pellicer, Olga: "La crisis mexicana: hacia una nueva dependencia", Rev. *Cuadernos Políticos*, N° 14, Octubre-Diciembre, 1977, México.

Pereyra, Carlos: "México: los límites del reformismo"; Rev. *Cuadernos Políticos*, Julio-Septiembre, 1974, México.

Pereyra, Carlos: "Ideología y ciencia"; Rev. *Cuadernos Políticos* N° 10, Octubre-Diciembre, 1976, México.

Pereyra, Carlos: "Gramsci: Estado y sociedad civil"; Rev. *Cuadernos Políticos*, N° 21, Julio-Septiembre, 1979, México.

Pereyra, Gonzalo: "Tendencias actuales de la agricultura campesina de temporal"; Rev. *Investigación Económica*, Enero-Marzo, 1979, México.

Perezcasca, Flavio: "La industria petroquímica en México"; Rev. *Investigación Económica*, Abril-Septiembre, 1979, México.

Perzabal, Carlos: *Acumulación capitalista dependiente y subordinada: el caso de México (1940-1978)*; Ed. Siglo XXI, México, 1979.

Petricioli I., Gustavo: "Política e instrumentos de orientación selectiva del crédito en México" en *Cincuenta años de Banca Central. Ensayos conmemorativos*; Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.

Ponce, Antonio: "Situación y perspectivas de los energéticos en

México"; Rev. *El Economista Mexicano*, marzo-abril, 1978, México.

Ponce, Antonio: "Características y aspectos centrales de la política para México"; Rev. *Investigación Económica*, Abril-Septiembre 1979, México.

Preobrazhensky, E.: *La nueva economía*; Editorial Era, México, 1971.

Puga, Cristina: "Dos proyectos de la burguesía mexicana"; Rev. *Iztapalapa*, Julio-diciembre, 1979, México.

Quesnay, François: *Tableau économique des physiocrates*; Ed. Calmann-Lévy, París, Francia, 1969.

Quijano, José Manuel: "México crédito y desnacionalización"; Rev. *Economía de América Latina*, Septiembre, 1979, México.

Rama, Ruth y Rello, Fernando: "La agroindustria mexicana: su articulación con el mercado mundial"; Rev. *Investigación Económica*, 1979.

Rello, Fernando y Montes de Oca, Rosa: "Acumulación del capital en el campo mexicano"; Rev. *Cuadernos Políticos*, N° 2, Octubre-Diciembre, México, 1974.

Rey, Pierre Philippe: *Las alianzas de clases*; Ed. Siglo XXI, México, 1976.

Ricardo, David: "Ensayo sobre la influencia del bajo precio del grano sobre los beneficios del capital" en *Fisiocracia, Smith, Ricardo, Marx*, de C. Napoleoni; Ed. Oikos-Tau, Barcelona, España, 1974.

Ricardo, David: *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*; Ed. Flammarion, Francia, 1971.

Ricardo, David: "Valeur absolue et valeur d'échange"; Rev. *Cahiers d'Economie Politique*, N° 2, Ed. PUF, Francia, 1975.

Rimez, Marck y Gribomont, Cecilè: "La política económica del gobierno de Luis Echeverría 1971-1976"; Rev. *El Trimestre Económico*, Octubre-Diciembre, 1977, México.

Robinson, Joan: "Karl Marx and the dose of his system"; Rev. *The Review of Economics Journal*, Junio, 1950.

Rodríguez A., Octavio: *La reforma política y los partidos en México*; Ed. Siglo XXI, México, D.F., 1979.

Rojas Díaz, Enrique: "Las corrientes regionales de fondos en el sistema financiero del país en el occidente y ciudad de Guadalupe"

ra"; Rev. *Expresión Económica*, Vol. 3, Universidad de Guadalajara, México, 1977.

Rojas, Lenin: *La ganancia en crisis*; Ed. Juan Pablos Editor, México, 1980.

Rosdolsky, Roman: *Génesis y estructura de El Capital de Marx*; Ed. Siglo XXI México, 1978.

Rubin, Isaak I.: *Ensayo sobre la teoría marxista del valor*; Ed. siglo XXI, Cuadernos de Pasado y Presente N° 53, México, 1982.

Rubio, Blanca y Moguel, Julio: "Introducción al estudio de la renta de la tierra"; Rev. *Cuadernos Agrarios*, N° 7/8, México, 1979.

Rowthorn, Bob: "Neo-classicism, neo-ricardianism and marxism"; Rev. *New Left Review*, N° 86, Inglaterra, 1974.

Salama, Pierre: "De nuevo sobre la transformación de valores en precios de producción"; Rev. *Investigación Económica*, N° 131, México, 1974.

Salama, Pierre: *Sur la valeur*; Ed. F. Maspero, París, Francia, 1975.

Salama, Pierre: "¿Transformación matemática o metamorfosis del valor en precios de producción?"; Rev. *Críticas de la Economía Política*, N° 6, México, 1978.

Salama, Pierre: "Especificidades de la internacionalización del capital en América latina"; Rev. *Críticas de la Economía Política*, N° 7, México, 1978.

Salama, Pierre: "Desarrollo de un tipo de trabajo improductivo y baja tendencial de la tasa de beneficio"; Rev. *Críticas de la Economía Política*, N° 8, México, 1978.

Salama, Pierre: "Etat et capital. L'Etat capitaliste comme abstraction réelle"; Rev. *Critiques de l'Economie Politique*, N° 7/8, París, Francia, 1979.

Samuelson, Paul A.: "Understanding the marxian notion of exploitation" en *A summary of the so-called transformation-problem between marxian values and competitives prices* Rev. *The Journal of Economic Literature*, 1971, EUA.

Sánchez L., Luis: "Instrumentos de política monetaria y crediticia" en *Cincuenta años de Banca Central. Ensayos Conmemorativos*; Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.

Schwartz, Jacob T.: *Lectures on the mathematical method in*

analytical Economics; Ed. Gordon and Breach Science Publishers New York, USA, 1961.

Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial: *La estructura de la oferta y la demanda en México, 1975. Matrices de relaciones intersectoriales*; Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, México, 1978.

Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial: *Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982* Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, México, 1979.

Secretaría de Programación y Presupuesto. Banco de México. Programa de la ONU para el Desarrollo: *Matriz de insumo-producto de México. Año 1970*. 3 Tomos. Secretaría de Programación y Presupuesto, México.

Secretaría de Programación y Presupuesto: *Información financiera de empresas mexicanas 1975-1978*; Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1979.

Secretaría de Programación y Presupuesto: *Matriz nacional de las ventajas comparativas en la industria manufacturera a nivel estatal*; Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1978.

Secretaría de Programación y Presupuesto: *Encuesta nacional de los ingresos y gastos de los hogares 1977*; Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1980.

Secretaría de Programación y Presupuesto: *Plan Global de Desarrollo 1980-1982*; Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1980.

Seton, F.: "The transformation problem"; Rev. *The Review of Economic Studies*, Vol. 24, 1956-1957.

Seton, F. y Morishima, M.: "Aggregation in Leontief matrices and the labour theory"; Rev. *Económica*, Abril, Inglaterra, 1961.

Shaikh, Anwar: "La teoría del valor de Marx y el problema de la transformación"; Rev. *Investigación Económica*, Abril-Junio 1978, México.

Siegel, Barry N.: *Inflación y desarrollo. Las experiencias de México*. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, D.F., 1960.

- Smith, Adam: *Riqueza de las naciones*; Publicaciones Cruz O, S.A., México, 1977.
- Solís, Leopoldo: *Controversias sobre el crecimiento y la distribución*; Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1972.
- Sraffa, Piero: *Ecrits d'économie politique*; Ed. Economica, París, Francia, 1975.
- Sraffa, Piero: *Production de marchandises par des marchandises*; Ed. Dunod, París, Francia, 1970.
- Stavenhagen, Rodolfo y otros: *Capitalismo y campesinado en México. Estudios de la realidad campesina*; S.E.P. - I.N.A.H., México 1976.
- Sweezy, Paul M.: "La transformación de valores en precios" en *La teoría del desenvolvimiento capitalista*; Ed. Fondo de Cultura Económica, México.
- Taller de Coyuntura de la División de Estudios de Posgrado: *¿La crisis quedó atrás?*; Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de México, México, 1980.
- Theret, B.: "Rapports de production et forces productives. La nécessité d'un retour à Marx"; *Rev. Critiques de l'Economie Politique*, N° 1, París, Francia, 1977.
- Torres G., Ricardo: *Un siglo de devaluaciones del peso mexicano*; Ed. Siglo XXI, México, 1979.
- Tello, Carlos: *La política económica en México 1970-1976*; Ed. Siglo XXI, México, 1979.
- Trejo R., Saúl: *Industrialización y empleo en México*; Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973.
- Uribe, Pedro: *Valor y crecimiento*. Manuscrito preliminar, México, 1977.
- Valdez, Fernando: "El consumo de energía en México: orientación actual y perspectivas"; *Rev. Investigación Económica*, Abril-Septiembre, 1979, México.
- Valenzuela, J.; Huper, W.; Toranzo C. y Varela, R.: "Trabajo productivo e improductivo en México"; *Rev. Críticas de la Economía Política*, N° 8, México, 1978.
- Vellinga, Menno: *Industrialización, burguesía y clase obrera en México*; Ed. Siglo XXI, México, 1979.

- Vergopoulos, Kostas: *La cuestión campesina y el capitalismo*; Ed. Nuestro Tiempo, México, 1975.
- Vidal, Gregorio: "Estado mexicano, capital monopolista y oligarquía financiera"; Rev. *Iztapalapa*, Julio-Diciembre, 1980, México.
- Villarreal, René: *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975)*; Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
- Welcomme, Dominique: "Quelques réflexions sur le travail productif à partir de l'ouvrage de A. Berthoud"; Rev. *Cahiers d'Economie politique*, N° 2, Ed. PUF, Francia, 1975.
- Winternitz, J.: "Values and prices" en *A solution of the so-called Transformation problem*; Rev. *Economic Journal*, 1948.
- Yaffé, David: "Valeur et prix dans 'Le Capital' de Marx"; Rev. *Critiques de l'Economie Politique*, N° 20, Abril-Junio, 1975.
- Yaffé, David y Bullock, P.: "La inflación, la crisis y el auge de la posguerra"; Rev. *Críticas de la Economía Política*, N° 7, México, 1978.
- Yunez N., Antonio: "La política petrolera en el proceso de desarrollo económico de México"; Rev. *Investigación Económica*, Abril-Septiembre, 1979, México.
- Zaid, Gabriel: *El progreso improductivo*; Ed. Siglo XXI, México, 1979.
- Zermeño, Sergio: *México: una democracia utópica*; Siglo XXI, México, 1978.

Dinero, Valor y Precios. Un análisis estructural cuantitativo sobre México, se terminó de imprimir en los talleres de Litográfica Ingramex, Centeno 162, Col. Granjas Esmeralda, México, 13, D.F., en el mes de Setiembre de 1984, con un tiro de 3000 ejemplares. La edición estuvo al cuidado de Guillermo Fonseca, Manuel Guerrero y Lucila Ortiz.