

JOSÉ VALENZUELA FEIJÓO

ECONOMÍA MEXICANA

Análisis y herramientas analíticas



Ciudad de México 2021

Datos de catalogación bibliográfica

Valenzuela Feijóo, José C.

ECONOMÍA MEXICANA. ANÁLISIS Y HERRAMIENTAS ANALÍTICAS /

José Valenzuela Feijóo — México : CEDA, Plaza y Valdés, FES Acatlán, 2021

314 p. ; 23 x 17 cm

ISBN: 978-607-96508-4-1

I. Economía - México

THEMA: KCP. Economía

Dewey: 330.Economía

ECONOMÍA MEXICANA. ANÁLISIS Y HERRAMIENTAS ANALÍTICAS

Primera edición, 2021 (Ciudad de México)

D. R. © 2021, CENTRO DE ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO ALTERNATIVO, S.C.

Aguacate No.3 Laderas de San Mateo

Naucalpan de Juárez, Estado de México, C.P. 53240

PLAZA Y VALDÉS, S.A. DE C.V.

Alfonso Herrera 130 – 11, Colonia San Rafael

Alcaldía Cuauhtémoc, Ciudad de México, C.P. 06470

PLAZA Y VALDÉS, S.L.

Calle Murcia, 2. Colonia de los Ángeles

Pozuelo de Alarcón 28223, Madrid, España

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ACATLÁN

Av. Alcanfores y San Juan Totoltepec s/n

Naucalpan de Juárez, Estado de México, C.P. 53150

Este libro fue sometido a un proceso de dictaminación por académicos externos al CEDA y a la FES Acatlán.

Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales

ISBN: 978-607-96508-4-1

Impreso en México • *Printed in Mexico*



*A la memoria de
Theotônio Dos Santos,
maestro y amigo inolvidable.*



INDICE

PROLOGO.....	13
--------------	----

PRIMERA PARTE EL MODELO NEOLIBERAL EN MÉXICO: BREVE RECuento

Capítulo I. Categorías básicas: breve mención

1. Algunas categorías de orden general.....	23
1.1 Los grandes agregados sociales y el sistema económico.....	23
1.2 Relaciones de propiedad y clases sociales.....	25
2. Capitalismo, lo más esencial.....	26
2.1 Una definición breve.....	26
2.2 Relaciones de propiedad subyacente y clases fundamentales: capitalistas y trabajadores asalariados.....	26
3. Relaciones entre capitalistas y trabajadores.....	28
4. Relaciones y conflictos en el espacio de la circulación.....	29
5. Relaciones y conflictos en el espacio de la producción.....	31
5.1 El carácter despótico de la gestión capitalista de la producción.....	31
5.2 División capitalista del trabajo. Las pautas más genéricas.....	32
5.3 Los conflictos en el espacio de la producción.....	34
6. La dimensión histórica del capitalismo.....	35
6.1 La dinámica del largo-largo plazo. Desarrollo (centro) y subdesarrollo (periferia).....	35
6.2 Las etapas o fases más largas.....	36
7. La categoría patrón de acumulación.....	36
7.1 Las dimensiones básicas de un patrón de acumulación.....	37
7.1.1 Dimensiones que giran directamente en torno al proceso de acumulación.....	37
7.1.2 Las otras dimensiones del patrón de acumulación.....	39
7.2 Patrones de acumulación en México.....	39

Capítulo II. El salto en la tasa de plusvalía como factor central

1. Sobre los determinantes de la tasa de plusvalía.....	45
2. Plusvalía potencial y realizada. El problema de realización.....	49

3. La mayor tasa de plusvalía y su impacto en los estilos de desarrollo.....	51
3.1 Desarrollo en función del mercado interno, centrado en la producción de bienes de consumo masivos (Departamento II, de la economía).....	51
3.2 Desarrollo en función del mercado interno, centrado en la producción de máquinas y equipos (“bienes de capital”, Departamento I-a de la economía).....	52
3.3 Desarrollo en función de los mercados externos.....	53

Capítulo III. El bloque de poder neoliberal. El gran capital exportador

1. Sus integrantes.....	55
2. La gran burguesía exportadora.....	56
2.1 Consideraciones introductorias.....	56
2.2 Papel de los salarios en la economía capitalista. Lo general.....	58
2.3 Lo peculiar de las empresas exportadoras.....	59
2.4 Relación de causalidad operantes.....	59
2.5 Conclusión fundamental.....	62

Capítulo IV. Bloque de poder neoliberal: El gran capital financiero

1. Consideraciones introductorias.....	63
2. La rentabilidad que exige el capital extranjero. Implicaciones.....	64
3. Primeras condiciones: tipo de cambio fijo e inflación cero.....	65
4. Nivel de precios, salarios y tasa de plusvalía.....	66
5. Salarios y desempleo.....	66
6. Impacto del cambio en la estructura ocupacional. Un alcance.....	70
7. Tasa de desocupación (ejército de reserva industrial) y tasa de crecimiento.....	71
8. El estancamiento como componente intrínseco.....	73

Capítulo V. Inversión, ocupación, marginalización

1. Capacidad de absorción ocupacional.....	75
2. Factores que determinan la baja capacidad de absorción ocupacional.....	75
3. ¿Qué sucede con los desocupados?.....	77
4. Problemas a futuro.....	77

Capítulo VI. Sobre algunas consecuencias no económicas del dominio del capital financiero

1. Algunos rasgos genéricos.....	79
2. Impacto en capas medias.....	81
3. Sobre la pequeña burguesía pauperizada y lumpenizada.....	82

Capítulo VII. Desempeño económico neoliberal. Mitos y resultados básicos	
1. El crecimiento económico.....	86
2. Distribución del ingreso.....	87
3. “Estabilidad” macroeconómica.....	89
Capítulo VIII. Una descomposición social y moral de orden mayor	
1. Sobre las funciones del Sistema Social.....	91
2. El cambio social: lo que muere y lo que nace.....	93
3. Descomposición social y ¿suicidio histórico?.....	95
Capítulo IX. Neoliberalismo y clases sociales	
1. Las clases como agentes del cambio.....	97
2. Impacto en la clase capitalista.....	98
3. Impacto en la clase obrera.....	101
4. Impacto en los sectores intermedios (o “pequeña burguesía”).....	104
5. Posibilidades de cambio y carencias clasistas.....	107
Capítulo X. Estancamiento neoliberal. Una síntesis	
1. Inflación, salarios y estancamiento. Intento de síntesis.....	109
2. Sector externo, balance de pagos y estancamiento.....	112
3. Determinantes de la inversión.....	115
4. Ingreso nacional, demanda global y factores de realización. Breve alcance.....	119
Capítulo XI. El nuevo gobierno y la cuarta gran transformación	
1. El proyecto: tareas y fuerzas impulsoras.....	123
1.1 Las transformaciones planteadas.....	123
1.2 Las fuerzas impulsoras, dirigentes y de apoyo.....	124
2. El Bloque de Poder neoliberal y los cambios necesarios.....	125
2.1 Clases, fracciones de clases y Bloque de poder.....	125
2.2 Los que deberían salir, los que deberían entrar y lo que podría suceder.....	126
3. Primeros resultados: la quasi recesión del primer año.....	130
4. El impacto de la pandemia. Una crisis inevitable.....	131
4.1 Impacto económico: los datos básicos.....	131
4.2 Contención del virus y recesión.....	133
5. La política médica del Gobierno ante la pandemia.....	135
5.1 ¿Trabajo o muertos? El creciente costo de un trabajo seguro.....	135
5.2 Algunos aspectos de las políticas médicas contra el virus.....	136
6. México hoy: desigualdad y pobreza.....	138

7. México hoy: el problema del crecimiento.....	140
8. Perspectivas del crecimiento para el sexenio.....	141
9. Problemas estructurales que no se atacan.....	142
10. “Combatiendo” al neoliberalismo con políticas económicas neoliberales.....	143
11.- Desafíos, opciones.....	144

Capítulo XII. México y el entorno internacional. Crisis y opciones

1. De nuevo sobre la evolución de la 4GT.....	147
2. La situación internacional. De EEUU en especial.....	150
2.1 La tesis del estancamiento secular.....	150
2.2 La tasa de ganancia.....	154
3. Opciones frente al cambio estructural.....	156
Apéndice.....	160

SEGUNDA PARTE HERRAMIENTAS ANALÍTICAS

Capítulo I. Formas de apropiación del excedente, acumulación y crecimiento

1. Producto excedente: concepto y determinantes. Breve recordatorio.....	163
1.1 El concepto.....	163
1.2 Determinantes del monto del Excedente (o plusvalía).....	164
1.3 Potencial de reproducción ampliada (pra).....	167
2. Usos de la plusvalía.....	167
2.1 Usos internos y usos externos.....	167
2.2 Recuento.....	169
3. Apropiación del excedente.....	170
3.1 Condiciones de apropiación.....	170
3.2 Eventual heterogeneidad de los grupos que se apropian del excedente.....	171
4. Formalización del problema.....	172
4.1 Distribución del excedente y tasa de acumulación.....	172
4.2 Tasa de acumulación y crecimiento.....	175
5. Dos ejemplificaciones.....	175
5.1 Feudales <i>versus</i> capitalista.....	175
5.2 Financieros <i>versus</i> industriales.....	179
5.3 Sobre la justificación histórica del capitalismo.....	181
6. Estructura, conductas, conflictos.....	182
7. Explicación del comportamiento.....	186
7.1 Deducciones a subrayar.....	186

Capítulo II. La tasa de plusvalía y sus determinantes

1. Definición.....	189
2. Descomposición del Valor Agregado.....	190
3. Tasa de plusvalía y Valor de la fuerza de trabajo.....	191
4. La tasa de plusvalía y sus determinantes.....	192
5. Ajustes necesarios.....	195
6. Inflación y tasa de plusvalía.....	196
7. Otras posibles aproximaciones.....	197
7.1 Tasa de plusvalía y costo unitario de la fuerza de trabajo.....	197
7.2 Tasa de plusvalía y participación salarial.....	198

Capítulo III. La productividad del trabajo

1. Significación de la categoría.....	201
2. Indicadores de la productividad del trabajo.....	204
3. Composición de valor del capital, composición técnica de la producción y densidad de capital.....	206
3.1 La composición de valor del capital.....	206
3.2 La composición técnica de la producción.....	207
3.3 La densidad de capital o composición técnico-física de la producción.....	209
3.4 El crecimiento de la densidad de capital: la evidencia empírica.....	212
4. Determinantes de la productividad del trabajo: primera aproximación.....	214
4.1 Determinantes de la relación producto a capital.....	214
4.1.1 La composición funcional del capital fijo.....	214
4.1.2 Escalas de producción.....	215
4.1.3 Edad o antigüedad del capital fijo.....	215
4.1.4 Período de maduración de las inversiones y período de aprendizaje.....	216
4.1.5 La tasa de operación.....	217
4.1.6 La composición del PIB y el nivel de desarrollo subyacente.....	217
4.2 Determinantes de la densidad de capital.....	219
4.2.1 Tasa de acumulación.....	220
4.2.2 Oferta tecnológica.....	220
4.2.3 Gastos en I&D.....	221
4.2.4 Presiones competitivas.....	221
5. Determinantes de la productividad: segundas consideraciones.....	221
5.1 Interacción entre la densidad de capital y la intensidad de capital.....	221
5.2 Examen de los factores determinantes.....	223
6. La intensidad del trabajo.....	226

Capítulo IV. Crecimiento, productividad y acumulación

1. Crecimiento y bienestar.....	229
2. PIN por habitante y productividad del trabajo.....	231
3. Ajustes posibles.....	233
4. Productividad y densidad de capital.....	234
5. Crecimiento del Producto, variación de los acervos y coeficiente alfa (intensidad del capital).....	235
6. Inversión y crecimiento.....	240
7. La ecuación clásica y marxista del crecimiento.....	241
8 Productividad y ocupación. Estilos de crecimiento.....	244
9. Observación final.....	246

Capítulo V. Crecimiento y factores de demanda: México, Argentina y Brasil

1. Propósitos.....	247
2. Demanda y crecimiento: algunas breves consideraciones.....	248
3. Relaciones a manejar: una presentación formal.....	249
4. El caso de México.....	252
5. Los factores de demanda en el caso de Argentina.....	255
6. Brasil.....	257
7. Argentina, Brasil y México: breve comparación.....	260
Apéndice.....	263

Capítulo VI. Plusvalía producida, plusvalía realizada, ingreso nacional (aproximación a una macroeconomía marxista)

1. Dos consideraciones metodológicas a recordar.....	266
2. La producción de la plusvalía y el valor de la fuerza de trabajo.....	267
3. El problema de la realización: los gastos que realizan el excedente.....	272
4. Del problema de la realización al problema del nivel del Ingreso Nacional.....	275
4.1 Un planteamiento formal del equilibrio.....	277
4.2 El nivel del ingreso nacional: un planteamiento formal.....	278
4.3 La ruta del equilibrio: una presentación gráfica.....	279
4.4 Algunos ajustes necesarios.....	281

Capítulo VII. Sobre la categoría capital ficticio

1. El desarrollo del capital ficticio.....	283
2. Capital ficticio: el concepto.....	285
3. Capital ficticio y tasa de interés.....	288

4. Capital ficticio y expectativas.....	289
5. Capital ficticio y ganancias especulativas.....	292
6. Acumulación financiera, inversión real y estancamiento.....	294

Capítulo VIII. Inversión financiera: dos motivos y dos lógicas

1. Auge del capital ficticio.....	299
2. El precio de las acciones y sus determinantes. Los dividendos como “ <i>primum mobile</i> ”.....	299
3. El precio de las acciones en un contexto de especulación.....	302
4. La evidencia empírica.....	305
5. El dogma neoclásico. La especulación como bestia negra.....	307
6. El ajuste bursátil y sus probables consecuencias: una pauta inicial de análisis.....	311



PRÓLOGO

En medio de la emergencia sanitaria mundial provocada por la pandemia de la Covid-19, aunada a la crisis estructural que desde hace más de una década atraviesa sin poder resolver el sistema capitalista, José Valenzuela Feijóo nos entrega *Economía mexicana. Análisis y herramientas analíticas*.

Con una exposición detallada y accesible, se presenta un estudio sistemático del neoliberalismo en México que abarca desde los rasgos esenciales del funcionamiento económico hasta la caracterización del sistema de dominación, la composición de las clases sociales y del bloque en el poder. Al tiempo que se exponen los aspectos distintivos de cada uno de estos ámbitos, se revisa su interacción funcional para alcanzar una interpretación articulada del régimen neoliberal en nuestro país, de sus problemas estructurales y de las condiciones materiales y políticas que su reemplazo requiere. Han transcurrido ya tres años desde que Andrés Manuel López Obrador llegara a la presidencia de la República y decretara el fin del régimen neoliberal; la valoración crítica y documentada del actual gobierno, de sus avances y limitaciones, como ruta cierta para lograrlo, resulta ser un apreciable aporte de este libro.

Como cientos de sus compatriotas, Valenzuela llegó a México luego del golpe de Estado que derrocó al gobierno de Salvador Allende en Chile. La Unidad Popular había llegado a convertirse en una posible alternativa de corte socialista a los problemas estructurales y agotamiento del estilo de desarrollo dominante en América Latina tras la segunda guerra mundial, basado en la industrialización mediante la sustitución de importaciones. La experiencia de la revolución cubana y el surgimiento de una nueva izquierda desplegándose en varios frentes del subcontinente, significaban ya una advertencia inequívoca del potencial transformador de nuestros pueblos. Con distinta fuerza y alcance, esa nueva izquierda mostraba un amplio rango de acción. Desde los diversos movimientos de masas, sindicales, campesinos, indígenas, de colonos marginados o estudiantiles, hasta la guerrilla y la lucha armada; desde la militancia partidaria hasta la incesante producción intelectual, tanto teórica y académica como encaminada a la lucha

política; desde la confrontación ideológica y la disputa por una educación emancipadora, hasta reivindicaciones democráticas y la justa participación electoral.

En ese proceso no faltó la profundización del pensamiento crítico y la elaboración de cuerpos teóricos propios con el fin de estudiar y transformar la realidad regional. Con la CEPAL clásica en plenitud y los trabajos emblemáticos de la teoría de la dependencia, se logró la consolidación del marxismo latinoamericano, cuyas mejores vertientes pudieron abreviar en esas tradiciones para dar lugar a planteamientos más radicales hacia la transformación socialista de América Latina.

Bajo esas condiciones, un gobierno socialista triunfante en Chile, democráticamente electo, podía convertir la tierra de los grandes poetas en campo fértil para el florecimiento constante de ese pensamiento crítico y, sobre todo, en un pilar de la lucha por el socialismo y estímulo de diversos movimientos sociales en pos de la construcción de poder popular en el continente. Esa complicada pero cierta posibilidad, era inadmisibles para el imperialismo norteamericano, enfrascado entonces en una cruenta guerra en el sureste asiático en la que acabaría siendo derrotado por el heroico pueblo de Vietnam. La llamada *ruta chilena al socialismo* representaba un peligroso proceso que habría de ser aniquilado a toda costa. Como insoslayable péndulo, la violencia empleada fue proporcional al alcance real y potencial del proyecto transformador chileno. A la inclemente represión, al genocidio y al terror de Estado, les siguió la coerción económica. Los correctivos de las proclamas monetaristas de los *Chicago Boys*, dócilmente aplicadas por la dictadura, a la larga llegaron a ser más devastadoras que las bombas lanzadas sobre *La Moneda*.

La instauración a fuego y sangre del germen neoliberal en Chile y sus dramáticas consecuencias, hace que el estudio del neoliberalismo represente para José Valenzuela una exigencia política y un desafío intelectual de primer orden. Una suerte de compromiso personal, asumido en forma permanente y con todo rigor a lo largo de casi medio siglo. Como pocos intelectuales, ha caracterizado y analizado el régimen neoliberal con una amplia obra que comprende desde su despliegue primigenio, al amparo de las dictaduras militares y el terror de Estado, su radical instauración con los inapelables mandatos de la regulación monetarista, su decurso expansivo década tras década con gobiernos serviles confeccionados a la medida, promotores del liberalismo, la desregulación y el sometimiento del Estado a las grandes corporaciones transnacionales, hasta arribar, ya entrado el siglo XXI, al agotamiento del modelo y la crisis estructural que ha provocado en la región.

Arraigado en México, a Valenzuela le toca vivir un neoliberalismo desbocado, moldeado bajo sus más puros cánones, y emprende así el estudio de una de sus más depuradas y extendidas modalidades.

Amén de un modelo económico, el autor ha demostrado que el neoliberalismo representa una forma determinada de regulación capitalista, propia de su fase actual, que opera tanto en el desempeño económico, como en el ejercicio del poder, la dominación ideológica y las prácticas culturales en un sentido amplio. Es sabido que cuenta con un claro soporte doctrinario y una teoría económica, la neoclásica, que responden a los intereses del capital financiero y las grandes corporaciones transnacionales. Su principal mérito radica más en su eficacia ideológica que en la consistencia de sus postulados o aportes científicos. Su dominio en la política económica y la academia obedecen primordialmente al poder hegemónico de la fracción clasista a la que sirve. El estudio del neoliberalismo reclama la aplicación de un cuerpo teórico sistemático y coherente que, con una concepción integral de la reproducción capitalista, permita explicar la complejidad del fenómeno, ordenar y jerarquizar los componentes y contradicciones inherentes a su funcionamiento. Una ruta firme para dicho abordaje es el desarrollo teórico y analítico del pensamiento crítico procedente de la obra de Marx. En ese sentido, el aporte de este libro es estimable.

En cuanto la delimitación histórica del neoliberalismo y la sistematización del marco conceptual para su estudio en América Latina, el autor recurre a la categoría *patrón de acumulación* para asentar sus componentes y rasgos distintivos, así como las dimensiones en las que se despliega. Si recordamos lo fundamental, en la base económica el mecanismo determinante es la secuencia contradictoria que recorre la plusvalía desde su generación hasta su utilización, marcada en América Latina por dos rasgos estructurales, la heterogeneidad de su aparato productivo y la dependencia externa que obstaculizan el desarrollo y cimientan la persistente transferencia de excedentes hacia el exterior. En la superestructura, las prácticas políticas, el aparato del Estado y la composición clasista del bloque en el poder, actúan como factor decisivo, mientras los mecanismos ideológicos marcan las formas de dominación. La articulación dialéctica entre el desempeño económico y el ejercicio del poder da cuenta de la complejidad del entramado neoliberal.

En la primera parte del libro, titulada 'El modelo neoliberal en México: breve recuento', encontramos compendiadas las características del México contemporáneo. Los resultados de cerca de 40 años del régimen neoliberal se examinan entretejiendo planteamientos teóricos y metodológicos con evidencia empírica, análisis e interpretaciones que aciertan en explicar la complicada realidad nacional.

Podemos advertir en el ordenamiento y la secuencia argumentativa del libro que, en efecto, la plusvalía subyace como la categoría de soporte. A partir de sus extensiones lógicas e implicaciones funcionales, los procesos de producción, realización, apropiación y usos de la plusvalía, en particular su acumulación, se convierten en el eje del análisis. Con el debido tratamiento metodológico, se logra transitar de los planteamientos

teóricos más abstractos a las manifestaciones más visibles de la reproducción social, esclareciéndose las líneas de causalidad, las interacciones y contradicciones propias del capitalismo neoliberal. De tal manera, encontramos un examen ordenado del desenvolvimiento económico del país, de su correlato en el ámbito social, en la integración y prácticas de las clases sociales, en el dominio y composición del bloque de poder.

Conviene resaltar que la desestructuración de la relación salarial y la operación del sistema con muy altas tasas de explotación son aspectos esenciales del neoliberalismo; condiciones objetivas para su aparición y desenvolvimiento que marcan todo su funcionamiento integral. Entre las modificaciones estructurales más notables que acarrea este patrón de acumulación, sobresale la preponderancia de la llamada plusvalía regresiva como mecanismo para la generación del excedente. Esto es, la reducción persistente del tamaño y composición de la canasta de consumo asalariado, condicionado por la drástica caída del salario real, que desde su génesis llevó a establecer nuevos y significativamente más bajos niveles del valor de la fuerza de trabajo. Este expediente, recordemos, suele aparecer en periodos de ajuste y recomposición capitalista relativamente cortos. Es conocido, por ejemplo, el caso de Alemania y Japón al terminar la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, bajo el neoliberalismo no sólo se convierte en un aspecto persistente de carácter estructural, sino que el incremento descomunal de la plusvalía disponible no se asocia a elevados ritmos y tasas de inversión productiva. Uno de los rasgos operativos más notables es que el sistema dispone de grandes masas de excedente, de un elevado potencial de reproducción ampliada, pero no se registra una acumulación productiva vigorosa. Por el contrario, en la valorización del capital predomina la lógica especulativa del capital ficticio y las actividades financieras. De ahí, que a la etapa neoliberal se le reconozca por su alta explotación, lenta acumulación e incontenible despilfarro; por un esquema distributivo altamente regresivo y bajos ritmos de crecimiento. Su parasitismo dispendioso, lo ubica en la antípoda de aquel capitalismo que, con todos sus males, se presentaba como dinámico y garante del progreso, y más cerca de los timadores y usureros precapitalistas. Una palpable muestra de su descomposición.

El neoliberalismo no propicia el desarrollo pleno de las capacidades productivas que potencialmente están al alcance del capitalismo contemporáneo, a lo cual se suma el impacto retardador que las estructuras oligopólicas dominantes tienen cuando operan sin restricciones bajo la bandera del libre mercado. La productividad del trabajo avanza a paso cansino y la contención del salario real junto con la precarización del trabajo son los expedientes primarios para reducir los costos salariales y enfrentar la competencia. La capacidad de absorción ocupacional se reduce al mínimo y se registra

un incremento crónico y desmedido del trabajo informal, con todas las consecuencias económicas, sociales e ideológicas que acarrea.

Al menos desde la gran crisis desatada entre 2007 y 2008, es inocultable la descomposición del sistema y la necesidad de impulsar transformaciones de fondo en el capitalismo actual, ya sea para el ascenso de un nuevo patrón de acumulación, o para el indispensable, aunque lejano aún, salto a una sociedad pos capitalista. Sin embargo, son evidentes las poderosas barreras para que esos cambios sucedan tanto en el ámbito económico como, sobre todo, en el terreno político, dadas la organicidad de las clases sociales y su capacidad de impulsar o contener las transformaciones. Si bien, la correlación de fuerzas, en la cual el dominio del capital financiero sigue siendo abrumador, es aún desfavorable para consolidar cambios sustantivos, la necesidad histórica obliga a los pueblos latinoamericanos a seguir planteándose grandes transformaciones y luchar organizadamente para impulsarlas.

Luego de que otros países de la región intentaran desde al menos dos décadas superar el neoliberalismo con una gama amplia de gobiernos de izquierda cuyos resultados han sido muy dispares, en México esa posibilidad recién se abre en 2018. Desde entonces, López Obrador “decretó” el fin del régimen neoliberal por la vía de la Cuarta Transformación. A tres años de distancia, una evaluación crítica y rigurosa del proceso se hace indispensable. Para contrastar sus propósitos y avances con los requerimientos económicos y políticos que podrían garantizar el remplazo efectivo del patrón neoliberal; para identificar los elementos que propician el cambio y aquellos que lo bloquean y es preciso remover. Para entender, más allá de los discursos y las proclamas a favor y en contra, las condiciones reales y el alcance de los cambios indispensables para superar el neoliberalismo y desmontar el marco institucional que edificó a lo largo de décadas. Al finalizar la primera parte del libro, el autor avanza en esa tarea y nos presenta un balance de este trienio; de los problemas estructurales que quedan sin resolver, de los desafíos impuestos por la emergencia sanitaria y, sobre todo, de la consistencia de la política y las políticas de la Cuarta Transformación como alternativa real al neoliberalismo. Un balance pertinente que, lejos de concluir el debate o circunscribirlo al ámbito académico, podría servir para estimularlo desde la sociedad con todos aquellos comprometidos en la construcción de alternativas reales.

La segunda parte del libro está dedicada a estudiar con mayor profundidad aspectos primordiales para la comprensión del funcionamiento económico neoliberal. Se presenta un paquete ordenado de herramientas analíticas para examinar cinco grandes temas: i. la producción, realización, apropiación y utilización de la plusvalía, así como la tasa de plusvalía y sus determinantes; ii. la productividad del trabajo, el desarrollo de las capacidades productivas y los factores que inciden en su nivel y dinámica; iii. el crecimiento económico y sus determinantes, tanto por el lado de la producción como por

los factores de la demanda; iv. la acumulación, el proceso de inversión y su incidencia directa en el crecimiento; y v. la delimitación conceptual y el comportamiento del capital ficticio y las características de la inversión financiera.

Al ofrecer dichas “herramientas analíticas”, advertimos la pretensión de que el lector refuerce sus referentes teóricos y conceptuales a fin de profundizar y ampliar por cuenta propia la interpretación de una realidad siempre cambiante y compleja. En ese sentido, los planteamientos que contienen ambas partes del libro, conforman el sistema teórico y analítico que sustenta la obra, expuesto puntualmente conforme los requerimientos de cada capítulo y acompañado, como hemos dicho, de su correspondiente evidencia empírica, análisis e interpretaciones. Con todo ello, la obra en su conjunto adquiere un apreciable valor pedagógico. El método con el cual el autor utiliza sus “herramientas analíticas”, permite identificar las rutas de ida y vuelta con las que se transita de las manifestaciones más concretas de los fenómenos a la teoría necesaria para su estudio. Estas pautas pueden resultar muy útiles a los jóvenes estudiantes y a los lectores en general, para llevar a cabo estudios y análisis propios sobre el comportamiento de la economía, y plantearse nuevas investigaciones de profundización o extensión temática, sea en el terreno académico o en el marco de las distintas organizaciones sociales.

El valor formativo que aporta el libro no se reduce, a nuestro entender, al ámbito estrictamente académico. Su extensión al terreno de la acción política y la confrontación ideológica no sólo es posible sino necesaria. Estimular un pensamiento autónomo y crítico para que, con mirada atenta y cabeza propia, se estudie bien y se comprenda mejor el momento histórico que vivimos, para que aquellos verdaderamente interesados en la transformación de México avancen en su lucha.

Como es usual en la obra del profesor Valenzuela, en este libro el marxismo se despliega con el afán de estudiar a profundidad la complejidad del capitalismo contemporáneo. A partir de las exigencias que impone la realidad neoliberal de México, la teoría y el análisis se fortalecen en su interacción y el pensamiento marxista se pone al día y se desarrolla. En ese sentido, resultan fundamentales la solvencia teórica y metodológica para la asimilación crítica de otros cuerpos teóricos, sin perder la matriz esencial y el apego a la concepción general del paradigma, a su sentido de clase y afán transformador. En una época marcada por el eclecticismo, el dominio del autodenominado ‘pensamiento único’ y el relativismo posmodernista, es apreciable un trabajo que acredita con su producción intelectual el carácter imprescindible del marxismo para comprender la sociedad actual.

Han pasado 35 años desde que José Valenzuela publicara *El capitalismo mexicano en los ochenta*. Con toda ferocidad el neoliberalismo se abrió entonces paso en el país.

La posibilidad de imprimirle un carácter desarrollista o industrializador al patrón de recambio del sustitutivo de importaciones se desvanecía ante la violencia de la regulación monetarista que entronizaba al capital financiero, y del autoritarismo priísta a su servicio. Los cimientos para erigir el nuevo régimen se consumaban de la mano de Carlos Salinas de Gortari, su constructor en jefe. Hoy, cuando el neoliberalismo se agota en una severa crisis estructural, Valenzuela Feijóo nos entrega esta obra que muestra los saldos neoliberales en un México que contiende entre su decadente empantanamiento o la alternativa de su remplazo, para reafirmar la necesidad de una estrategia económica consistente y las condiciones políticas e ideológicas que permitan impulsarlo. Un libro a la altura de los tiempos que corren, marcados por grandes transformaciones en juego. Un libro que se suma a la vasta obra con la que el autor ha elaborado una puntillosa interpretación histórica del neoliberalismo, que llega al aserto de que la lucha contra el capitalismo neoliberal conduce a la lucha contra el capitalismo en general. Esto es, a una nueva etapa de la batalla estratégica por construir el socialismo.

Tras largas décadas que testifican la declinación teórica y política de muchos pensadores de la región, se agradece la permanencia de un pensamiento radical y comprometido que, acorde con la mejor tradición marxista, se refrenda con la profundidad de su producción intelectual, se depura y enriquece al encarar, sin dogmas pero con indeclinables convicciones, la tarea simultánea de conocer y transformar. De asumir la consigna con la que hace tantos ayer los viejos de hoy saltamos a la vida política: *el conocimiento como arma, la lucha como escuela*.

Jorge Isaac Egurrola



PRIMERA PARTE

EL MODELO NEOLIBERAL EN MÉXICO: BREVE RECUENTO



CAPITULO I

CATEGORÍAS BÁSICAS: BREVE MENCIÓN¹

1. Algunas categorías de orden general

1.1 Los grandes agregados sociales y el sistema económico

Si el ser humano no trabaja, no puede producir. Si no produce no tendrá qué consumir. (“ganarás el pan con el sudor de tu frente” nos dice el edicto de Jehová). Y si no consume se muere rápidamente. De aquí que el trabajo sea su condición de vida o rasgo más esencial. Como escribía Marx, el trabajo es “la condición natural eterna de la vida humana”² y, por lo mismo, “lo que distingue a las épocas económicas unas de otras no es lo que se hace, sino el cómo se hace, con qué instrumentos de trabajo se hace.”³

En el proceso de trabajo, opera una doble interacción: con el entorno natural y con las otras personas y grupos sociales que participan en el proceso. Para designar la primera relación, “sociedad-naturaleza” se utiliza la categoría “Sistema de fuerzas productivas”. Para designar la segunda interacción, la categoría “Sistema Económico” (a veces se habla de “Relaciones de producción.”) A la unidad de estos dos aspectos se la designa como “Modo de Producción”. En el Diagrama A, al final del capítulo, se presentan los componentes de esta categoría.

Las relaciones sociales que integran el Modo de Producción, que denominamos Sistema Económico, no son las únicas relaciones que moldean la vida humana. Existen también las que integran el “Sistema Político” y las que componen el “Sistema ideológico-cultural”. Todos lo cuales, componen el Sistema Social. El último componente de la

¹ Este capítulo, lo hemos incluido como un recordatorio elemental de categorías básicas imprescindibles. Para profundizar, se puede consultar: a) sobre el tema de las relaciones de propiedad, José Valenzuela Feijóo. *Teoría general de las economías de mercado*, Tomo 1, Primera Parte, UNAM, México, 2014; b) sobre clases y conflictos, también de J.V.F., *Clases, conflictos, política*. Segunda Parte, INIFP, México, 2011.

² C. Marx. *El Capital*, Tomo I, pág.136. FCE, México, 1973.

³ *Ibidem*, pág. 132.

vida social viene dado por el conjunto de “Formas de la conciencia Social.” La integración de todos los elementos indicados, definen la “Formación Económico-Social” (FES). Lo que se muestra en el Diagrama 1.

Del Modo de Producción nos concentramos en el Sistema Económico. O sea, en el conjunto de relaciones sociales que moldean el proceso de trabajo. El Sistema Económico se puede descomponer en cuatro grandes esferas, espacios o componentes: a) relaciones de producción directas; b) relaciones de distribución; c) relaciones de intercambio (circulación); d) relaciones que determinan los niveles y patrones del consumo. Entre estos cuatro componentes, hay interacción e influencias mutuas: los unos influyen sobre los otros y viceversa. A la vez, el poder de determinación de cada esfera suele ser desigual y se supone que la dominante es el espacio de las relaciones de producción directa. Aceptando esta hipótesis, nos concentramos en el espacio de las relaciones de producción directas. También aquí, encontramos cientos o miles de relaciones sociales diversas, pero con muy desigual poder de determinación. Obviamente, la teoría deberá concentrarse en las más decisivas. De éstas, las más importantes son: i) relaciones de propiedad; ii) relaciones de clase que se derivan del tipo de propiedad; iii) pautas de división social del trabajo.

DIAGRAMA 1. EL MODELO GLOBAL. TOPOGRAFÍA

	Instituciones Ideológico-Culturales (D)	Sistema de Formas de la Conciencia Social (E)
	Instituciones Políticas (C)	
Sistema de Fuerzas Productivas (A)	Instituciones Económicas Sistema Económico (B)	

Modo de producción= F= A+B; Sistema Social= G= B+C+D; Super-estructura= H= C+D + E
Formación Económico Social= J= F+H= A+B+C+D+E.

De modo general, se sostiene que son las de propiedad las relaciones sociales más decisivas, las que funcionan como el verdadero corazón o fundamento de todo el edificio social. Es decir, de la FES.

1.2 Relaciones de propiedad y clases sociales

Las relaciones de propiedad, insistamos, constituyen el corazón del sistema económico y, por ende, de la formación económico-social. Marx decía que, en ellas, radica el “secreto más recóndito” de todo el sistema social. Para precisar su contenido, pasamos a distinguir sus dos aspectos centrales: las formas de distribución del poder patrimonial y los modos de apropiación del Producto Total generado.

Para mejor entender el aspecto *distribución del poder patrimonial*, debemos introducir tres conceptos conectados: *a) patrimonio productivo*. Por éste, entendemos el conjunto de recursos productivos –medios de producción y fuerza de trabajo– con que, en algún momento, cuenta el país para llevar adelante sus tareas de producción; *b) poder patrimonial*: se trata de la capacidad o poder para decidir qué uso dar a los diversos elementos que integran el patrimonio productivo de la nación; *c) atributos patrimoniales*: se refieren al poder patrimonial que ejercen los grupos o personas que integran la comunidad o país del caso. Por ejemplo, en tal o cual país, en tal o cual momento histórico, se puede dar una muy alta concentración del poder patrimonial: muy pocas familias o grupos, controlan el poder decisorio sobre el grueso del patrimonio productivo. O, por el contrario, pudiera darse una distribución de poder patrimonial bastante igualitaria.

El otro aspecto de las relaciones de propiedad viene dado por la apropiación o distribución de los resultados de la producción. Para ello, conviene manejar los conceptos de Producto Total (PT) y de los elementos que lo integran: i) el Producto Pasado (PP); ii) el Producto Necesario (PN); iii) el Producto Excedente. En que $PT = PP + PN + PE$. El Producto Total es el indicador que nos mide el monto de la producción total generada en un período, como *vg.*, un año. El Producto Pasado es la parte del total que representa el gasto en medios de producción que se realiza en el período. En términos de la contabilidad moderna, esto equivale al total del Consumo Intermedio más la depreciación del capital fijo. El Producto Necesario es el equivalente a la parte del Producto Total que se destina a la mantención (o “reproducción”) de la fuerza de trabajo que se emplea en las actividades de producción. O sea, equivale al consumo total de trabajadores productivos. Finalmente, tenemos el Producto Excedente, el que lo podemos entender como un residual. Es decir, como lo que resta del Producto Total una vez que se le ha restado el Producto Pasado y el Producto Necesario. O sea, $PE = PT - (PP + PN)$.

Se supone que los que ejercen poder patrimonial sobre los medios de producción se apropian del Producto Pasado y del Producto Excedente. Como primera aproximación se supone que la apropiación del Producto Excedente se hace en función de la parte de Medios de Producción controlada por el grupo o familia. Por ejemplo, si se dispone (como poder patrimonial) de un 15% del total de medios de producción con que opera el país, ese grupo tenderá a apropiarse de un 15 % del excedente total generado. Hay

diversos factores que pueden tornar menos exacta la proporcionalidad, pero ahora nos basta apuntar a la relación más gruesa.

Conviene agregar: cuando los grupos que ejercen el poder patrimonial y se apropian del excedente económico no coinciden con los grupos que generan ese producto, surge el fenómeno de la *explotación económica*: lo que unos producen es apropiado por otros, que no han generado esos productos. O sea, emerge lo que se denomina apropiación gratuita (*sin quid pro quo*) del trabajo ajeno, de sus resultados. Y si esto tiene lugar, estaremos en presencia de otro fenómeno de extrema relevancia: el surgimiento y existencia de *clases sociales*. Por lo mismo, desde su mismo origen las clases son grupos del todo contradictorios y antagónicos. Y la única forma de eliminarlas (a ellas y sus secuelas) implica eliminar las relaciones de propiedad que originan ese tipo de relacionamiento.

2. Capitalismo, lo más esencial

2.1 Una definición breve

Cuando se pregunta por los rasgos más esenciales del capitalismo, una respuesta rápida y usual, apunta los siguientes rasgos:

1) Se *universaliza el carácter mercantil de la producción*: todo se produce para ser vendido. O sea, los productos asumen la forma de mercancías. Lo que exige una extensa división del trabajo y que el poder patrimonial funcione en términos privados y fragmentados. Con lo cual, tenemos la presencia de múltiples unidades económicas.

2) La *fuerza de trabajo pasa a funcionar masivamente como una mercancía*. Se compra y vende en el mercado y su precio se denomina salario. Esta conversión de la fuerza de trabajo es, además, condición –pues afecta al Producto Necesario– para que opere la universalización de la forma mercancía.

3) Los *medios de producción* también pasan a funcionar como mercancías. Además, en virtud de la distribución del poder patrimonial entre capitalistas y obreros, pasan a *funcionar como capital, como un valor que crece*.

4) Bajo condiciones como las mencionadas, el excedente económico se transforma o metamorfosea en la forma plusvalía. O sea, *por plusvalía se entiende el excedente económico operando en las condiciones de una economía capitalista*.

2.2 Relaciones de propiedad subyacentes y clases fundamentales: capitalistas y trabajadores asalariados

En el capitalismo, por el lado de la distribución del poder patrimonial, tenemos una situación muy clara. Un grupo social –los capitalistas o burguesía– monopoliza, como clase,

el poder patrimonial sobre los medios de producción. Consecutivamente, este grupo se apropia del Producto Pasado y del Producto Excedente. Al disponer del primero, se hace responsable de reponer el desgaste de los medios de producción y, por lo mismo, asegurar su reproducción en términos simples (mantener el nivel de los acervos). Y al apropiarse del Producto Excedente, por el lado de su utilización se le abren opciones: i) usarlo para acumular y, por ende, generar crecimiento; ii) aplicarlo al consumo personal; iii) usarlo en términos improductivos. El otro gran grupo social, la clase de los trabajadores asalariados, ejerce poder patrimonial sólo sobre su personal fuerza de trabajo y nada más. En consecuencia, acceden a una parte del Producto Total, el denominado Producto Necesario. Con el cual pueden alimentarse y reproducir su fuerza de trabajo.

De lo indicado se deduce: al apropiarse los capitalistas del Producto Excedente, el que ha sido producido por los trabajadores, emerge el fenómeno de la *explotación*: los que producen el excedente no se apropian de él. Y los que se lo apropian, no lo han producido. Luego, el sistema se configura en torno a *clases antagónicas*.

Conviene remarcar: las clases son un fenómeno dual, es decir, una clase existe siempre en relación a otra, interactuando con su opuesto polar. En este sentido, aunque en este momento nos interesa conceptualizar a la burguesía, esta pretensión nos obliga a examinar también a la clase obrera. Y a la relación que establece entre estas dos clases fundamentales. La burguesía no existe al margen de la clase obrera. Y viceversa. Por lo mismo, el examen de una clase exige por lo menos alguna mínima referencia a la otra clase, la que funciona como antípoda de la primera.

En resumen, en el capitalismo encontramos una sociedad “dividida en dos clases antagónicas: de una parte, los capitalistas, que monopolizan todos los medios de producción, la tierra, las materias primas y las máquinas, y de la otra los obreros, el pueblo trabajador, despojado de toda suerte de propiedad sobre los medios de producción, y que no posee más que su fuerza de trabajo.”⁴

DIAGRAMA 2. RELACIONES DE PROPIEDAD EN EL CAPITALISMO

Clases Sociales Básicas	Poder Patrimonial	Producto apropiado
Burguesía	Medios de producción	Producto pasado + Producto excedente
Trabajadores asalariados	Fuerza de trabajo personal	Producto necesario

⁴ F. Engels, “El sistema del salariado”, en Marx-Engels. *El sindicalismo*, Tomo 2, pág. 124. Edit. Laia, Barcelona, 1976.

3. Relaciones entre capitalistas y trabajadores

La indicada distribución del poder patrimonial que tipifica al capitalismo, plantea un problema mayor. Técnicamente hablando, toda producción exige combinar recursos productivos humanos (la fuerza de trabajo) con recursos materiales (los medios de producción). Pero según vemos, un tipo de recursos, los medios de producción, están en manos de un grupo social, el de los capitalistas. Y el otro tipo de recursos en manos –en realidad, en el mismo cuerpo– del otro gran grupo social, el de los trabajadores. En consecuencia, de la *exigencia técnica* de combinar medios de producción con fuerza de trabajo, emerge una *exigencia sociológica*: los dueños de los respectivos factores deben entrar en contacto, establecer una determinada relación social. Y esto, no para cualquier cosa sino para posibilitar esa combinación de factores que exige la puesta en marcha del proceso de producción.

Para el caso, encontramos dos espacios en que se da la relación social: i) el espacio de la circulación; ii) en el espacio de la producción. Lo que en ellos tiene lugar, se debe entender en el marco más general de las relaciones de clase (de propiedad) que moldean la dinámica de todo el sistema.

¿Qué busca el capitalista? Obtener el mayor rendimiento del capital que ha invertido. O sea, elevar al máximo la *tasa de ganancia*. Dado el monto del capital invertido, el rendimiento del capital (o “tasa de ganancia”) será tanto mayor mientras mayores sean las ganancias (o *plusvalía*) que obtiene el capitalista.⁵

¿De qué depende el monto de la plusvalía que se genera en el proceso capitalista de producción? En principio, depende de la diferencia entre el “Valor Agregado” por la empresa o sector y el “valor de la fuerza de trabajo” que está empleando. El “Valor Agregado” depende del tiempo de trabajo vivo socialmente necesario que se gasta en la empresa. Lo cual, en lo básico, tiene que ver con las condiciones de producción. En cuanto al valor de la fuerza de trabajo, depende fundamentalmente de la cantidad de bienes que consume el obrero (incluyendo a su familia) y el costo social que exige la producción de esos bienes, los que integran la “canasta del consumo obrero”. De lo expuesto podemos deducir: para obtener la mayor plusvalía posible, el capital debe tratar de: a) elevar al máximo el valor agregado en el proceso de producción; b) reducir al máximo el valor de la fuerza de trabajo que debe contratar.⁶

⁵ “El motivo propulsor y la finalidad determinante del proceso de producción capitalista son, ante todo, obtener la mayor *valorización posible del capital*, es decir, hacer que rinda la mayor plusvalía posible y que, por tanto, el capitalista pueda explotar con la mayor intensidad la fuerza de trabajo.” C. Marx. *El Capital*, Tomo I, FCE, Edic. citada, pág. 267.

⁶ Si denominamos P a la plusvalía, WA al valor agregado y V al valor de la fuerza de trabajo, tenemos que:

$$P = WA - V.$$

O sea, mientras mayor sea la diferencia, mayor será la plusvalía que se embolsa el capitalista.

El primer objetivo tiene mucho que ver con los que sucede en el espacio de la producción. El segundo, con lo que sucede en el espacio de la circulación. Los nexos que tienen lugar en el espacio de la circulación son, necesariamente, de tipo mercantil. O sea, de compra y venta de mercancías. En este caso, de compra y venta de la mercancía fuerza de trabajo. En cuanto al espacio de la producción, los nexos que aquí tienen lugar ya no son de carácter mercantil. Por lo mismo, la apariencia de “voluntariedad” que encontramos en el espacio de la circulación desaparecen y lo que surge es la plena y directa autoridad del capital, el cual subordina del todo al trabajador. En lo que sigue, pasamos a examinar con mayor cuidado estos aspectos.

4. Relaciones y conflictos en el espacio de la circulación

En la circulación, el capital se encuentra con la clase obrera en el mercado de la fuerza de trabajo. Los capitalistas comprando y los trabajadores vendiendo. ¿Qué se compra y vende? La fuerza de trabajo de los obreros, la que en el capitalismo pasa a funcionar como una mercancía, como un objeto que se compra y se vende. ¿A cambio de qué? A cambio de un dinero que se denomina salario. Por lo cual, se habla de trabajadores asalariados.

En el mercado de la fuerza de trabajo, operan básicamente los factores que configuran el precio de esta singular mercancía. Tales factores se presentan como determinantes de la oferta o determinantes de la demanda. Y en su conjunto, terminan por configurar el precio o salario que reciben los trabajadores. En este espacio, el afán de los trabajadores es conseguir el mayor precio posible por la mercancía que están vendiendo. Al revés, los capitalistas buscan conseguir el menor precio posible.

Agreguemos: por debajo del salario (o precio de la fuerza de trabajo) está el *valor de la fuerza de trabajo*. O sea, lo que cuesta producir (en términos de trabajo social) la mercancía fuerza de trabajo. Y como la fuerza de trabajo se produce recreando la vida y capacidades vitales (físicas y espirituales) del obrero, lo que a su vez le exige consumir determinados tipos y cantidades de bienes, el valor de la fuerza de trabajo pasa a ser equivalente al valor del total de bienes que consume el obrero. Por lo tanto, este valor sube si crece la cantidad de bienes que se consumen o porque sube el costo de producir esos bienes. Correlativamente, el valor de la fuerza de trabajo se reduce si el obrero consume una cantidad menor de bienes o porque disminuye el costo de producir esos bienes.

Repitamos: para el capitalista, su propósito es comprar la mercancía fuerza de trabajo al menor precio posible. Para el obrero, la finalidad es justamente la contraria: vender al mayor precio. Si el precio sube o baja, a la larga es porque el valor de la fuerza de trabajo se está moviendo en uno u otro sentido. La pregunta que entonces surge es qué pueden hacer una y otra clase para conseguir sus objetivos. Restringiendo inicialmente el examen a lo que tiene lugar en el espacio de la circulación. Los factores determinantes son varia-

dos, pero aquí sólo señalaremos los fundamentales. Estos, se sintetizan en el Diagrama B, al final del capítulo. Para el capital, identificamos tres mecanismos centrales: a) agrandar el ejército de reserva industrial (o tasa de desocupación); b) debilitar el poder sindical y político de los trabajadores; c) elevar precios y, por esta vía, recortar el salario real.

¿Cómo extender el “ejército de reserva industrial”? Se indican las siguientes posibilidades: i) reducir los ritmos de la acumulación, con lo cual cae el ingreso nacional y la ocupación (por lo menos ésta no crece al mismo ritmo); ii) incorporar tecnologías que utilizan menos mano de obra;⁷ iii) extender la jornada de trabajo. Con lo cual, lo que antes realizaban *vg.* diez obreros, ahora lo realizan ocho o nueve. O sea, se genera un sobrante poblacional; iv) fomentar la inmigración: al interior del país del campo a las ciudades o bien, desde otros países al propio. Con lo cual, se eleva la oferta de fuerza de trabajo.

¿Cómo reducir el poder sindical y político de la clase obrera? Se puede tratar por la vía de: i) por diversas circunstancias, disminuir todo lo posible la tasa de sindicalización, lo que suele debilitar fuertemente el poder de regateo de los obreros; ii) utilizar diversos mecanismos que permiten corromper a los líderes sindicales y políticos de la clase; iii) utilizar la coacción y represión directa en contra de las organizaciones populares (sindicatos, partidos, organizaciones comunales, etc.).

¿Cómo elevar los precios? Si hay estructuras oligopólicas, las grandes empresas pueden fijar sus precios y, por ejemplo, si suben sus costos salariales, trasladar estos mayores costos a los precios.

Revisemos ahora el caso de la clase obrera. ¿Qué mecanismos puede manejar para mejorar su situación y elevar el valor de su fuerza de trabajo?

Primero, tenemos la posible *reducción de la jornada de trabajo*. Conviene explicar por qué esta reducción disminuye el valor de la fuerza de trabajo. La condición a satisfacer es que esa disminución en el largo de la jornada se traduzca en un mayor salario real por hora trabajada. O sea, que la jornada de trabajo anual descienda en un porcentaje mayor al que desciende el salario real anual. *Si el descenso es equivalente, el salario real hora no se mueve y tampoco lo hace el valor de la fuerza de trabajo*. Lo indicado, también supone que las negociaciones salariales no giran en torno al salario-hora sino en torno a pagos que cubren períodos más largos. Por ejemplo, para un mes, para una quincena, para una semana. Y que la extensión horaria (para el mes, para la quincena, para la semana) se negocian independientemente.

Un segundo mecanismo consiste en la *elevación del salario real*. Lo que interesa es que tenga lugar un aumento en el salario real-hora. Lo cual, puede lograrse directamente

⁷ “Como *potencia hostil al obrero*, la maquinaria es proclamada y manejada de un modo tendencioso y ostentoso por el capital. Las máquinas se convierten en el *arma poderosa* para reprimir las sublevaciones obreras periódicas, las huelgas y demás movimiento desatados contra la *autocracia del capital*.” Cf. C. Marx. *El Capital*, Tomo I, pág. 361, edic. citada.

o bien (que es lo más común) consiguiendo incrementos en el salario real para períodos mayores (mes, quincena, semana) sin alterar la jornada de trabajo.

Por supuesto, si se reduce el ejército de reserva industrial a su mínima expresión, se eleva el poder de regateo de la clase obrera. ¿Por qué, entonces, no colocamos al descenso de ejército de reserva como factor? La respuesta es sencilla: ese “achicamiento” del ejército de reserva no es facultad de los obreros y lo que en este punto interesa recoger son sólo los factores que pueden controlar y mover los trabajadores.

5. Relaciones y conflictos en el espacio de la producción (ver Diagrama C, al final)

5.1 El carácter despótico de la gestión capitalista de la producción

Las relaciones en la producción son las que tienen lugar en el seno de la fábrica capitalista.

Para mejor entender el marco específico del conflicto capital-trabajo que opera en el seno de las fábricas, conviene recordar los rasgos más esenciales (inherentes o inevitables) de la gestión capitalista del proceso de producción.

Esta gestión, al darse en un marco capitalista, asume un doble carácter: por un lado funciona como *gestión de un proceso de trabajo altamente cooperado* y, por el otro, como gestión de un *proceso de explotación* de la fuerza de trabajo asalariada. En palabras de Marx, “el papel directivo del capitalista no es solamente una función especial que se desprende de la naturaleza del proceso social del trabajo, como algo inherente a él; es también una función de explotación en el proceso social del trabajo, función determinada por el inevitable antagonismo entre el explotador y la materia prima de su explotación.”⁸

En este marco, la coordinación-gestión del proceso colectivo de trabajo pasa a ser responsabilidad o “atributo” del capital. Éste se transforma en el factor dominante del proceso, lo cual se traduce en el plan y normas que rigen el proceso de producción. Normas y plan que expresan la voluntad de los dueños del capital y no del colectivo de trabajadores. Voluntad que, al cabo, se le *impone* a los trabajadores. Según Marx, “la cooperación entre obreros asalariados es (...) un simple resultado del capital que los emplea simultáneamente. La coordinación de sus funciones y su unidad como organismo productivo radican *fuera* de ellos, en el capital, que los reúne y mantiene en cohesión. Desde un punto de vista ideal, la coordinación de sus trabajos se les presenta a los obreros como *plan*; prácticamente, como la *autoridad* del capitalista, como el poder de una voluntad ajena que somete su actividad a los fines perseguidos por aquélla.” De aquí que, “por su *contenido*,

⁸ C. Marx. *El Capital*, Tomo I, pág. 267, FCE, México, 1973.

la dirección capitalista tiene dos filos, como los tiene el propio proceso de producción por él dirigido, los cuales son, de una parte, un proceso social de trabajo para la creación de un producto y de otra parte un proceso de valorización del capital, por su forma la dirección capitalista es una dirección *despótica*.⁹

El carácter despótico de la dirección capitalista debe ser subrayado con especial fuerza. Primero, porque existe un verdadero diluvio de propaganda doctrinaria que busca ocultar este rasgo y que, muy al contrario, trata de presentar al capitalismo como un orden libertario y democrático. Segundo, porque éste es un rasgo ineludible pues tiene que ver con la esencia misma del sistema. Piénsese simplemente en lo siguiente: ¿qué pasaría si la dirección del proceso expresara la voluntad de la mayoría, es decir de los trabajadores? Obviamente, esto equivaldría a subvertir de cuajo el poder que las relaciones de propiedad le conceden al capitalista. Tercero, porque es justamente a partir de este rasgo que los trabajadores deben deducir su reivindicación principal de largo plazo: que sea su voluntad, como colectivo de trabajo, la que determine el curso de la producción y las normas que van a regir el proceso. Y como se trata de que el proceso refleje la voluntad de los trabajadores, podemos también deducir que ésta es la condición de base para que exista un régimen de trabajo efectivamente libre. En otras palabras, *la libertad sustantiva de los trabajadores* exige, como condición *sine-qua-none*, que el trabajo social responda a la estricta voluntad de los trabajadores. En este contexto, conviene por lo menos advertir lo importante que resulta, para la suerte o destino de los trabajadores, la reivindicación de desarrollar los “Consejos Obreros de Fábrica”. Es decir, del poder obrero sobre las condiciones de producción.¹⁰

5.2 División capitalista del trabajo. Las pautas más genéricas

El carácter de la gestión capitalista deja sus huellas en las pautas de división del trabajo que operan en las fábricas capitalistas. Las pautas que aquí nos interesa mencionar son las de carácter más general y que tienen que ver con quién se encarga de dirigir y ejecutar las funciones económicas principales.

Lo que la experiencia muestra con gran claridad es: las funciones más delicadas y decisivas (que tienen que ver con el poder) son monopolizadas por los capitalistas. Y las que ejecutan las decisiones ajenas, en la producción propiamente tal, son monopolizadas por los obreros. Asimismo, importa observar que, en la medida que las funciones de dirección se han ido tornando más complejas y exigen conocimientos más y más

⁹ *Ibidem*, págs. 267-8.

¹⁰ Sobre este punto, consultar: 1) Antonio Gramsci. *Consejos de fábrica y Estado de la clase obrera*; edic. Martínez Roca, México, 1973; 2) Ernest Mandel editor: *Control obrero, consejos obreros, autogestión* (antología); Edic. ERA, México, 1977; 3) V. Gerratana *et al.*: *Consejos obreros y democracia socialista*, Cuadernos de Pasado y Presente, México, 1977.

especializados, los dueños del capital proceden a delegar esas funciones en la llamada “tecnoburocracia”. Es decir, técnicos que administran los intereses del capital. En el Diagrama 3 se ilustra el perfil más grueso de la división de funciones entre burguesía y clase obrera, en el proceso de producción.

En la primera columna del diagrama se muestran las funciones económicas básicas a cubrir por la empresa. En la segunda columna se registran las funciones que son satisfechas (con un sí) por los capitalistas. En la tercera columna, las funciones que el capital delega o empieza a delegar en funcionarios a sueldo: la “tecnoburocracia”. Finalmente, en la cuarta columna está el señalamiento sobre las funciones que son asumidas por la clase obrera. La pauta divisoria más gruesa es muy clara: el capitalista dirige y la clase obrera ejecuta. Como bien se ha dicho, surge la imagen de un cuerpo humano dividido: por un lado, el cerebro, acaparado por la clase dominante y por el otro, las manos ejecutoras que quedan a cargo del proletariado. Esto acarrea problemas muy serios en términos de desarrollo personal, de habilidades o carencias culturales, de satisfacción o insatisfacción en el trabajo, etc.¹¹

DIAGRAMA 3. DETERMINANTES CLASISTAS DE LA DIVISIÓN CAPITALISTA DEL TRABAJO

Funciones en la producción	Burguesía	Grado de delegación	Proletariado
Creación y diseño	Sí	Hoy, total	No (*)
Planeación	Sí	Alta	No (*)
Dirección	Sí	Mediana	No (*)
Ejecución	No	Sí
Control	Sí	Alta	No

(*) Algunos autores sostienen que los grupos en los cuales se delegan estas funciones (al menos una parte de estos grupos) deben considerarse como parte o segmento moderno de la clase obrera.

¹¹ Sobre el tema, consultar Harry Braverman. *Trabajo y capital monopolista*, en especial las Partes I y II. Edit. Nuestro Tiempo, México, 1987.

5.3 Los conflictos en el espacio de la producción

Como ya se indicó, a los capitalistas les interesa generar el mayor valor agregado posible. Entretanto, a los trabajadores les interesa mejorar las condiciones en que despliegan su trabajo. En gran parte de los casos, el propósito de unos se contradice con el propósito de los otros y por ello, se sostiene que a la fábrica capitalista hay que visualizarla como un *sistema social altamente conflictivo*.

Los contornos más gruesos del fenómeno se tratan de mostrar en el Diagrama C, que va al final del capítulo. En él se señalan primero los propósitos centrales de una y otra clase. Luego, se indican los medios o mecanismos que, a la respectiva clase, le pueden ayudar a conseguir los propósitos buscados.

Empecemos por los capitalistas. Su finalidad es: dado el monto de recursos disponibles por la empresa o compañía, maximizar el valor agregado que se genera. Para lo cual, hay que operar sobre determinadas variables, las que se mencionan en la tercera columna.

Primero, tenemos la *elevación de la productividad del trabajo*. Lo cual, como regla, supone un determinado esfuerzo de inversión y de incorporación de nuevas tecnologías. Con la importante salvedad de que esa incorporación de nuevas tecnologías casi siempre exige un determinado esfuerzo de inversión. Es decir, las tecnologías nuevas vienen materializadas en ciertos tipos y grupos de máquinas y equipos. Valga también indicar: lo que interesa es la relación entre el nivel de productividad de la empresa y la productividad media de la rama. Es decir, no basta elevar la productividad: hay que hacerlo más rápido que los posibles competidores.

Segundo, está la *elevación de la intensidad del trabajo*. La intensidad es el gasto de trabajo por unidad de tiempo y depende de la velocidad con que se realizan las diversas operaciones (movimientos) concretas que exige cada proceso de trabajo particular y del tiempo que se demora el operario al pasar de una operación concreta a otra. El nivel que en este respecto se alcanza está muy asociado a los métodos de gestión del personal que aplican los capitalistas, tales como el “taylorismo”, el “toyotismo”, etc.¹² Asimismo, a los métodos de supervisión que aplica la fábrica. También aquí, interesa mucho el nivel relativo que alcanza la intensidad.

Tercero, está el *aumento en la calificación de la fuerza de trabajo*. La calificación se eleva a partir de la misma experiencia (años de trabajo) que adquiere el trabajador, por medio de programas especiales de capacitación y, muy en especial, según el sistema educacional vigente. Al interior del cual, el papel que juega la educación pública resulta vital. Pero cabe advertir: el principal impulsor de la calificación son las mismas exigencias que plantea el proceso productivo. Si éste es dinámico y moderno, suele exigir

¹² Sobre este aspecto, ver el texto de Braverman recién citado.

una fuerza de trabajo altamente calificada. Y al revés. Por lo mismo, no hay que creer que esfuerzos independientes de educación, al margen de todo proceso de crecimiento industrial efectivo, puedan ayudar.

En cuarto lugar, está el *alargue de la jornada de trabajo*. Dados los niveles de productividad, intensidad y calificación, se creará más valor agregado mientras más larga sea la jornada de trabajo. Con una salvedad: una jornada demasiado extensa puede acabar por ser disfuncional a la obtención de altos niveles de intensidad y productividad. La razón es clara: luego de cierta extensión horaria, el operario pierde capacidad de concentración, de control de sus movimientos, de rapidez, etc.

Examinemos ahora la postura de los obreros. Suponemos que su objetivo central es mejorar las condiciones en que despliegan su trabajo. Tal objetivo lo podemos concretizar en torno a los puntos que siguen.

Uno: *reducir la jornada de trabajo*. Por ejemplo, eliminar el sábado como día de trabajo. Pasar de una jornada diaria de 9 horas a otra de 7, aumentar el tiempo de vacaciones pagadas, etc. Todo esto, sin que se modifiquen las respectivas tarifas salariales.

Dos: *controlar y reducir la intensidad del trabajo*. O bien, compatibilizar altos niveles de intensidad con jornadas diarias más cortas y con lapsos de descanso mayores. La razón de este afán es claro: las intensidades muy elevadas son fuente de tensiones emocionales que, muchas veces, destruyen la salud mental de los implicados. Amén de que también están altamente correlacionadas con un mayor porcentaje de accidentes en el trabajo.

Tres: *mejorar condiciones de higiene, salubridad, seguridad y demás*, en el proceso fabril. El punto es demasiado obvio (amén de muy importante) como para insistir en él.

Todos estos objetivos pueden lograrse en mayor o menor grado. Como regla, el capital no los concede graciosamente sino a partir de *verse obligado* por la lucha de los trabajadores organizados. En este sentido, podemos sostener que lo que en tales respectos pueda conseguir la clase pasa a depender del *poder sindical y político* que ha logrado desarrollar.

6. La dimensión histórica del capitalismo

6.1 La dinámica del largo-largo plazo. Desarrollo (centro) y subdesarrollo (periferia)

De seguro, el capitalismo ha sido el modo de producción más dinámico de la historia. En su reinado, la productividad del trabajo ha crecido en términos que en la antigüedad habrían resultado inconcebibles. La expansión también ha sido geográfica: desde sus mismos inicios el capital buscó expandirse a otras tierras mostrando una vocación de dominio universal. Al cabo, creó un mercado y una economía mundial, cada vez más interconectada.

A la vez, este crecimiento y expansión geográfica, ha sido muy desigual. Algunas regiones crecieron a muy altas velocidades, generando una economía industrial dinámica y con alto poderío tecnológico. Y otras, aunque también crecieron más que en los antiguos tiempos, no lo hicieron al mismo paso. Al cabo, se configuró un sistema económico mundial dividido entre un Centro (o polo desarrollado) y una Periferia (o polo subdesarrollado). En suma, crecimiento y desigualdad como rasgos centrales. El polo subdesarrollado se tipifica por: i) su bajo nivel de productividad y de PIB per-cápita; ii) su alta heterogeneidad estructural: fuertes desniveles de productividad entre ramas y al interior de cada rama; iii) fuerte peso de sectores muy atrasados, propios de otras épocas históricas; iv) opera como un polo dependiente respecto al polo desarrollado. Esta dependencia se manifiesta en términos de: iv) remesas de excedentes hacia el polo desarrollado; v) alta dependencia política respecto a los países centrales (potencias dominantes). México, se sitúa en la periferia (polo subdesarrollado y dependiente) del sistema capitalista.¹³

6.2 Las etapas o fases más largas

El capitalismo, a lo largo de su ya larga historia, ha ido experimentando diversas transformaciones, de mayor o menor calado. Estos cambios determinan diversas etapas de su desarrollo y, a la vez, lo hacen conservando sus rasgos más esenciales.

Una periodización muy socorrida distingue tres grandes períodos históricos: a) la fase de génesis del sistema, la que por su contenido se ha denominado estadio de la “acumulación originaria del capital”; b) la fase de maduración y *consolidación* del sistema, la que se asocia al capitalismo de libre competencia; c) la fase de *envejecimiento* y posible disolución, asociada a la dominación de estructuras monopólicas.

7. La categoría patrón de acumulación¹⁴

El capitalismo, a lo largo de su historia ha ido experimentando diversas transformaciones, de mayor o menor calado. Una periodización muy usual es la recién señalada, la que apunta a la génesis, luego a la de consolidación para terminar con la de decadencia y disolución.

Si se busca una visión muy global del desarrollo histórico del sistema, la mencionada periodización puede resultar adecuada. Para otro tipo de análisis, un tanto más concretos, resulta insuficiente. O sea, es necesario bajar el nivel de abstracción. Para el caso,

¹³ En esta temática, un autor clave es Theotonio Dos Santos. Ver su *Imperialismo y dependencia*, Edic. ERA, México, 1978.

¹⁴ Ver J. Valenzuela Feijóo. *¿Qué es un patrón de acumulación?*, Cap. II. UNAM, Facultad de Economía, México, 1990. También, *¿De la crisis neoliberal al nacionalismo fascistoide?* (2° edición), cap. V, CEDA-UAM, México, 2017.

se han propuesto categorías como “estructura social de la acumulación”, “patrón de acumulación”, “modo de regulación”, etc. En que todas ellas, apuntan a períodos más cortos, del orden de los 30-40 años, en los cuales el sistema asume ciertas modalidades de operación relativamente específicas.

7.1 Las dimensiones básicas de un patrón de acumulación

¿Qué entendemos por “patrón de acumulación”?

En primera instancia, se puede indicar que se trata de una *forma específica que asume el proceso de acumulación capitalista*. En ésta, se articulan los diversos momentos del proceso de acumulación y la resultante o síntesis que se genera a partir de dicha interacción.

7.1.1 Dimensiones que giran directamente en torno al proceso de acumulación

El primer aspecto se refiere a los modos que asume la producción del excedente o plusvalía. En esta dimensión se debe averiguar cuáles son los mecanismos que se privilegian: i) alargamiento de la jornada de trabajo; ii) reducción del costo de los bienes que integran la canasta salarial. Lo cual, como es obvio, supone que se eleva la productividad del trabajo en las ramas que producen, directa o indirectamente, esa canasta salarial; iii) reducción del salario real. Es decir, disminuye el *quantum* del consumo obrero. En término formales, una expresión general para los determinantes de la tasa de plusvalía es la siguiente:

$$P/V = p = \{[(JTa) (F_{Fbs})] / (Sra)\} - 1.0 \quad (1)$$

P=masa anual de plusvalía; V = capital variable anual; p = tasa de plusvalía; JTa = jornada de trabajo anual; F_{bs} = productividad en bienes-salarios; Sra = salario real anual.

En la generación del excedente pueden operar cada uno de los factores mencionados, pero siempre existirá uno que juega el papel dominante. El segundo aspecto tiene que ver con los grupos sociales –más específicamente las diversas fracciones del capital– que se *apropian de la plusvalía*. Estas fracciones pueden coincidir con los capitales que producen la plusvalía, como los agrícolas e industriales. O bien, pueden ser capitales que funcionan en el sector improductivo: caso de la circulación donde operan capitales como el comercial y el bancario. Este problema es importante pues el impacto sobre el desarrollo económico que tiene el modo en que se apropia y distribuye la plusvalía es bastante importante. Por ejemplo, todo parece indicar que, si el grueso de la plusvalía es apropiada por el capital industrial, habrá un impacto positivo sobre el crecimiento. Ocurrendo río si es vg. el capital bancario (o “capital dinero de préstamo”) el que se apropia de la mayor parte del excedente.

El tercer aspecto se refiere a las diversas formas que asume la utilización del excedente o plusvalía (P): acumulación productiva (Ak), usos improductivos (GI) y remesas al resto del mundo (Rx). En términos formales podemos escribir:

$$P = Ak + GI + Rx \quad (2)$$

Dividiendo por P obtenemos la distribución proporcional de la plusvalía según sus usos:

$$1.0 = ak + gi + rx \quad (3)$$

$$ak = Ak/P; gi = GI/P; rx = Rx/P.$$

Para propósitos de crecimiento, lo más favorable es lograr que la tasa de acumulación (ak) sea la más alta posible. O sea que el grueso de la plusvalía se destine a la acumulación, a la ampliación del patrimonio productivo (medios de producción y fuerza de trabajo) de la economía. A la vez, que se logre minimizar los coeficientes de gastos improductivos (gi) y de remesas al exterior (rx). En la Inglaterra de los grandes economistas clásicos (Smith, Ricardo *et al*), los flujos del excedente hacia afuera prácticamente no existían: sí empezaba, aún sin gran fuerza, la succión de excedentes desde lo que sería el tercer mundo (India, luego América Latina). Lo que sí todavía era fuerte eran los gastos improductivos (el lujo y alta propensión al despilfarro de la nobleza terrateniente, el gasto estatal improductivo, etc.) y en contra de ellos apuntaron los poderosos cañones de Ricardo. La idea nuclear se conoce: aplicar el grueso del excedente en la acumulación y, por lo mismo, maximizar la tasa de crecimiento. En la expresión formal (3) se puede fácilmente ver que para la tasa de acumulación se puede escribir $ak = 1 - (gi + rx)$. O sea, mientras menores sean los coeficientes (rx) y (gi), tanto mayor será la tasa de acumulación (ak).

Las formas de utilización del excedente están muy conectadas con las formas de realización de la plusvalía. La *realización de la plusvalía* designa la transformación de la plusvalía, visualizada como masa de productos y de valores potenciales, en dinero, en equivalente universal. En este caso, se coteja la plusvalía que produce el sistema con los diversos tipos de gastos que la transforman en dinero. O sea, con los “gastos que realizan el excedente” (GRE).

Cada uno de los tres aspectos que hemos distinguido –producción, apropiación y utilización– interactúan entre sí y deben mantener cierta coherencia. Es decir, no se pueden conjugar ciertas formas equis de producción y apropiación de la plusvalía, con cualquier forma de utilización y viceversa. Es decir, debe operar una conexión interna mínima entre los aspectos distinguidos.

7.1.2 Las otras dimensiones del patrón de acumulación

Como cuarta dimensión podemos mencionar la relación que establece el sector capitalista dominante con los sectores pre-capitalistas. Lo cual apunta a la denominada (por Aníbal Pinto) “heterogeneidad estructural”. La idea es que el avance de un patrón de acumulación a otro también va unido a una redefinición de la heterogeneidad estructural. Pero como éste rasgo es típico de las economías periféricas, surge la pregunta por la situación de las economías dominantes. En este caso, podemos pensar en que la redefinición se da entre las relaciones de la potencia imperial dominantes con su campo de influencia en la periferia.

La quinta dimensión, si partimos examinando la situación de los países periféricos, se refiere al tipo de relacionamiento internacional de estos países. Y se postula que un nuevo patrón de acumulación va asociado a una redefinición de esas relaciones. Para el caso de los países centrales (o grandes potencias imperiales), el cambio en el patrón de acumulación va asociado a una redefinición de las relaciones entre las grandes potencias imperiales. Por ejemplo, cae la hegemonía mundial inglesa en favor de los Estados Unidos.

A lo indicado debe añadirse el papel que juega la *variable política*. En esta dimensión se debe considerar:

a) La estructura clasista vigente, distinguiendo: i) las clases (o fracciones de clase) dominantes; ii) las clases y fracciones de clase dominadas; iii) las clases intermedias.

b) El bloque en el poder, distinguiendo: i) las clases o fracciones de clase que lo constituyen; ii) la articulación que se establece entre esos grupos; iii) la fracción clasista que funciona como hegemónica.

c) Los mecanismos de dominación con que opera el bloque en el poder. Es decir, las formas en que operan y se combinan la coacción física y la ideológica, los grados y tipos de legitimidad social, etc.

Las dimensiones económicas y políticas señaladas operan como ingredientes básicos de un patrón de acumulación. Por cierto, en las realidades concretas tales y cuales deben considerarse también otros factores que pueden llegar a tener importancia. Como sea, para nuestros propósitos nos podemos limitar a indicar lo que suponemos dimensiones básicas del fenómeno. Ver Diagrama D.

7.2 Patrones de acumulación en México

En México, al igual que en los países de mayor nivel de desarrollo relativo de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Uruguay), se suelen distinguir tres grandes estilos de desarrollo o “patrones de acumulación”. Entre alrededor de mediados del siglo XIX y hasta la Gran Crisis de 1929-1933, se extendería el denominado “patrón primario-exportador”,

en que el factor impulsor fue la exportación de productos primarios (agrícolas o mineros), en alto grado explotados por el capital extranjero. Luego de la Gran Crisis y de los inicios de la Segunda Guerra Mundial, en tales países se habría desplegado el “patrón de desarrollo hacia adentro” o de “sustitución de importaciones.” Con él se da un vigoroso (aunque parcial) proceso de desarrollo industrial. Hacia 1970-1980, este patrón entra en crisis y, con un más o un menos, se ve reemplazado por el patrón neoliberal. En México, este patrón emerge a fines de 1982, con el gobierno de Miguel De La Madrid y se ha extendido hasta los inicios del 2020. Aunque el nuevo gobierno ha declarado su propósito de cancelarlo. En lo que sigue, pasamos a examinar los principales rasgos del modelo neoliberal, tal como ha funcionado en México.

DIAGRAMA A. MODO DE PRODUCCIÓN

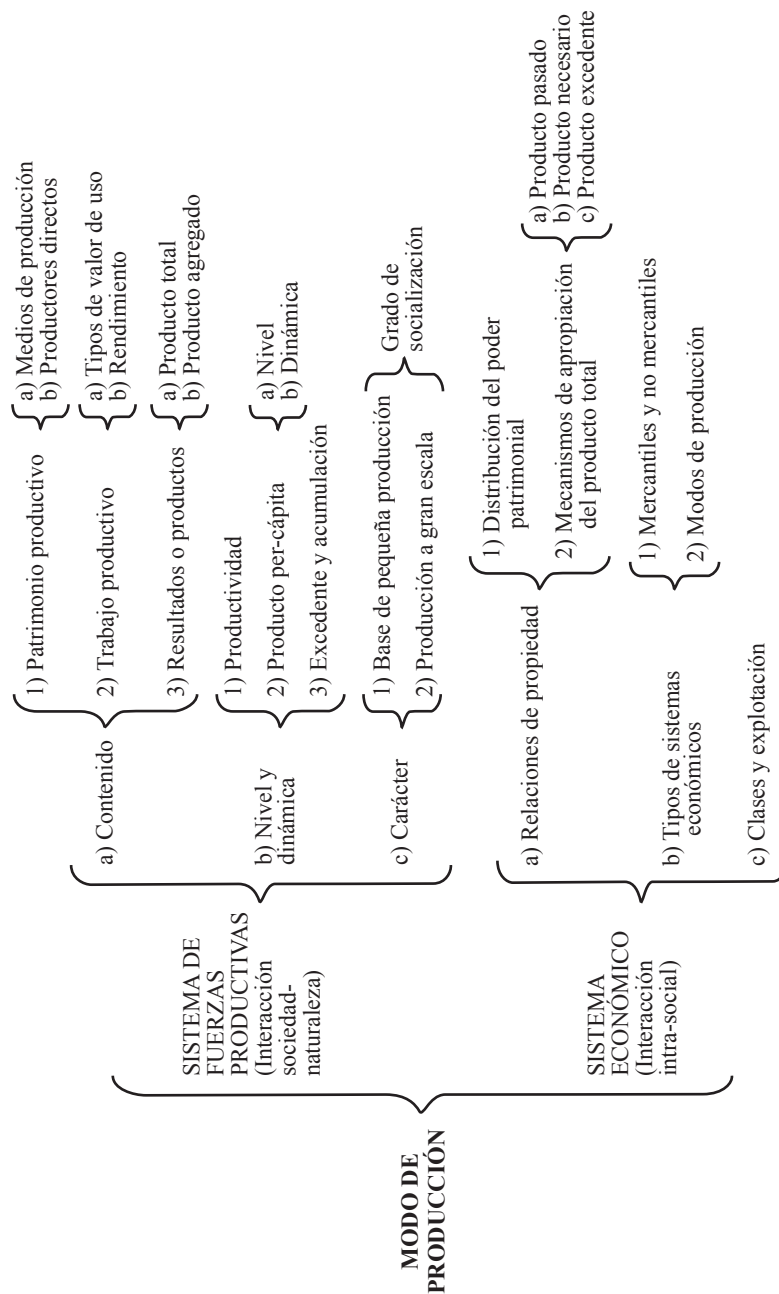


DIAGRAMA B. RELACIONES EN LA CIRCULACIÓN

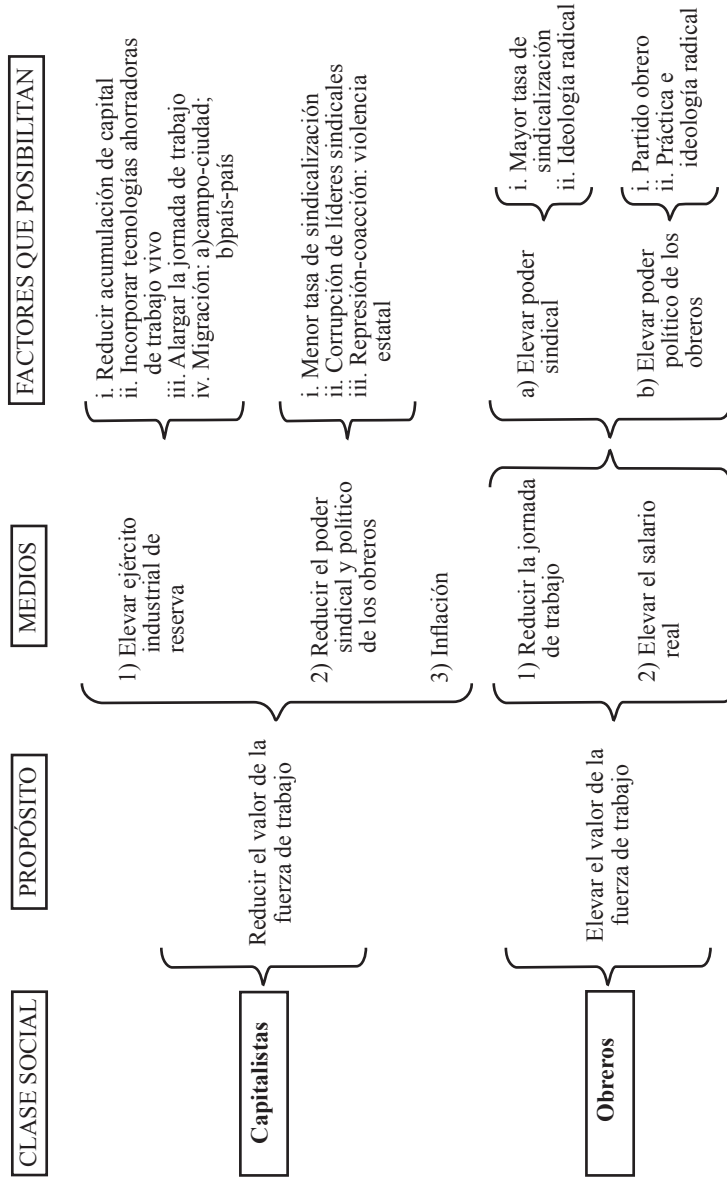


DIAGRAMA C. RELACIONES EN LA PRODUCCIÓN

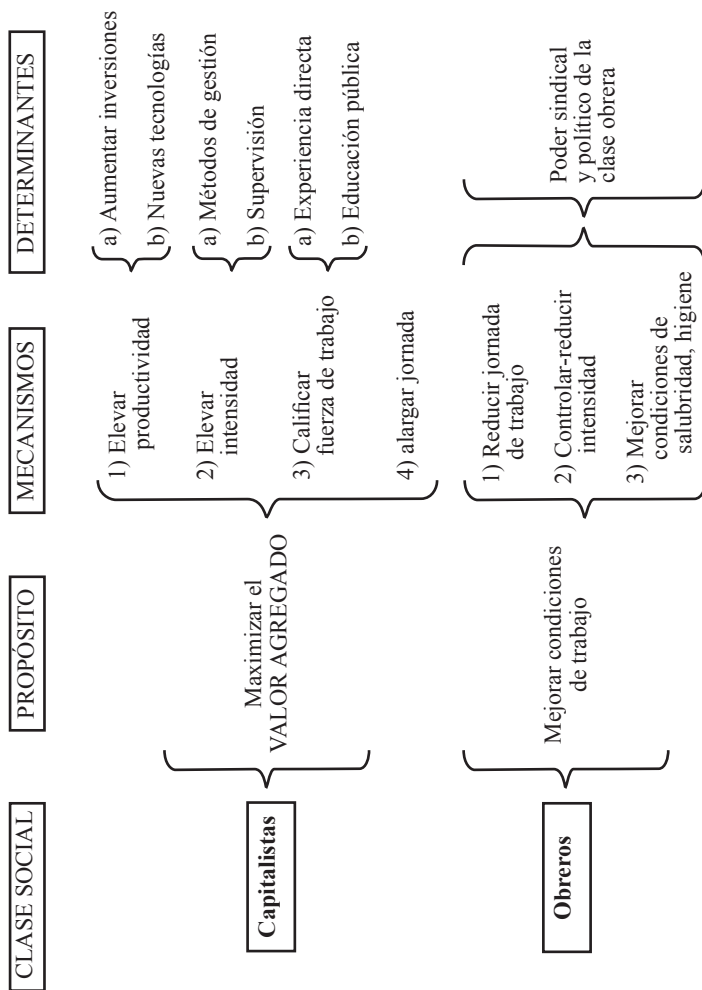
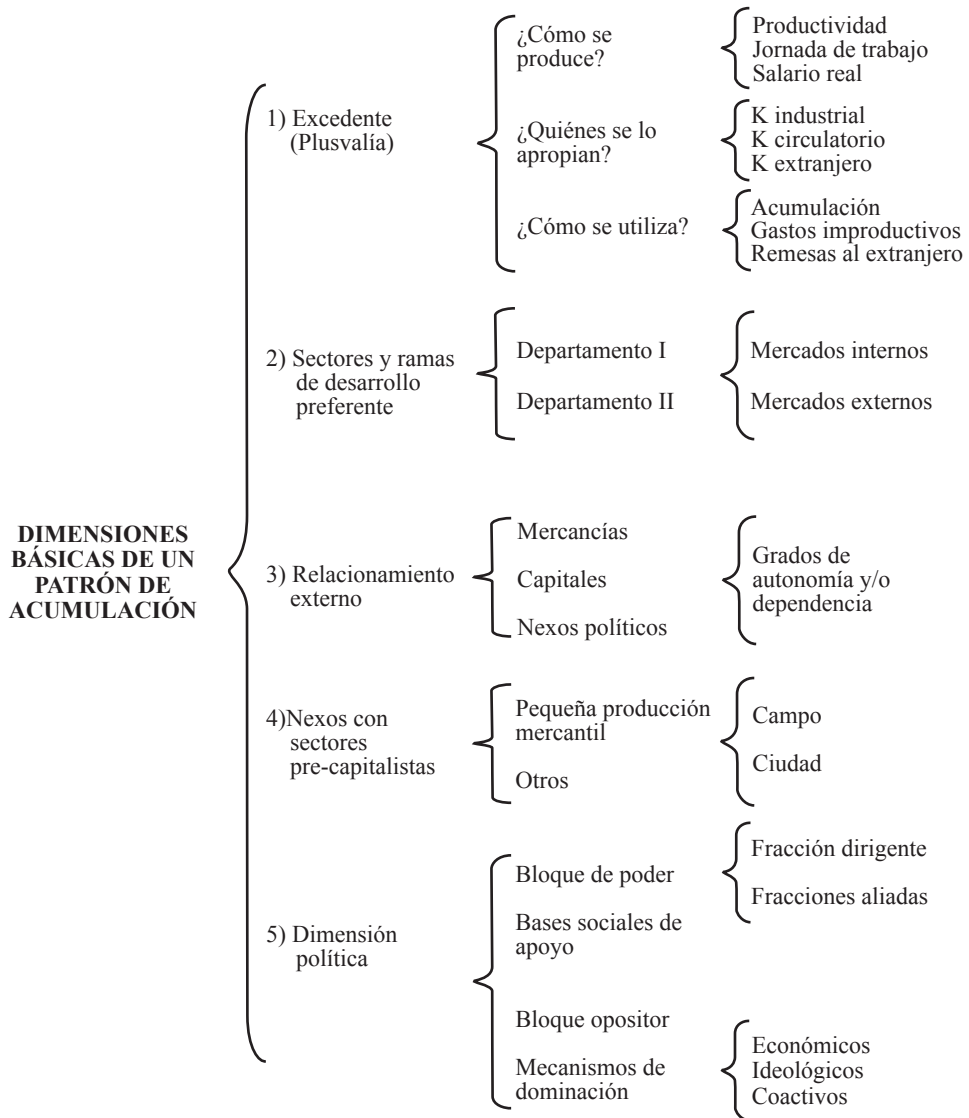


DIAGRAMA D. PATRÓN DE ACUMULACIÓN



CAPITULO II

EL SALTO EN LA TASA DE PLUSVALÍA COMO FACTOR CENTRAL

1. Sobre los determinantes de la tasa de plusvalía

Muy probablemente, la tasa de plusvalía (p') deba ser considerada (junto a la tasa de ganancia y la acumulación), como una variable clave en el funcionamiento de las economías capitalistas. ¿Por qué? Porque expresa, en términos muy sintéticos, la relación entre las dos clases fundamentales del sistema: la burguesía y la clase obrera. Además, funciona como un factor clave del nivel de la tasa de ganancia. Y, por esta vía, ayuda a determinar los niveles de la inversión y, por consiguiente, los niveles del Ingreso Nacional y de los ritmos de crecimiento. Marx define a la tasa de plusvalía como un cociente: en el denominador va la parte del Ingreso Nacional (YN) que reciben los trabajadores asalariados productivos (bajo la forma de capital variable gastado en el período = V) y en el numerador el resto del Ingreso Nacional, parte que se corresponde con la plusvalía generada (P) en el período. En la definición usual tendríamos:

$$p' = P / V \tag{1}$$

Para el Ingreso Nacional, tenemos que $YN = V + P = V (1 + p')$. También se puede hablar de la participación del capital en el Ingreso Nacional ($k = P / YN$) y tendríamos que:

$$k = p' / (1 + p') \tag{2}$$

Por el lado de los determinantes de la tasa de plusvalía, podemos mencionar los tres más decisivos y que influyen de modo directo en la tasa de explotación: a) la extensión de la jornada de trabajo anual (JTa), con relación directa; b) el nivel de la productividad del trabajo en las ramas que producen los bienes que integran la canasta salarial (F_2), en que también la relación es directa; c) el nivel del salario real anual (Sra), con relación

inversa. A partir de la expresión (1), mediante algunas transformaciones sencillas, podemos escribir:

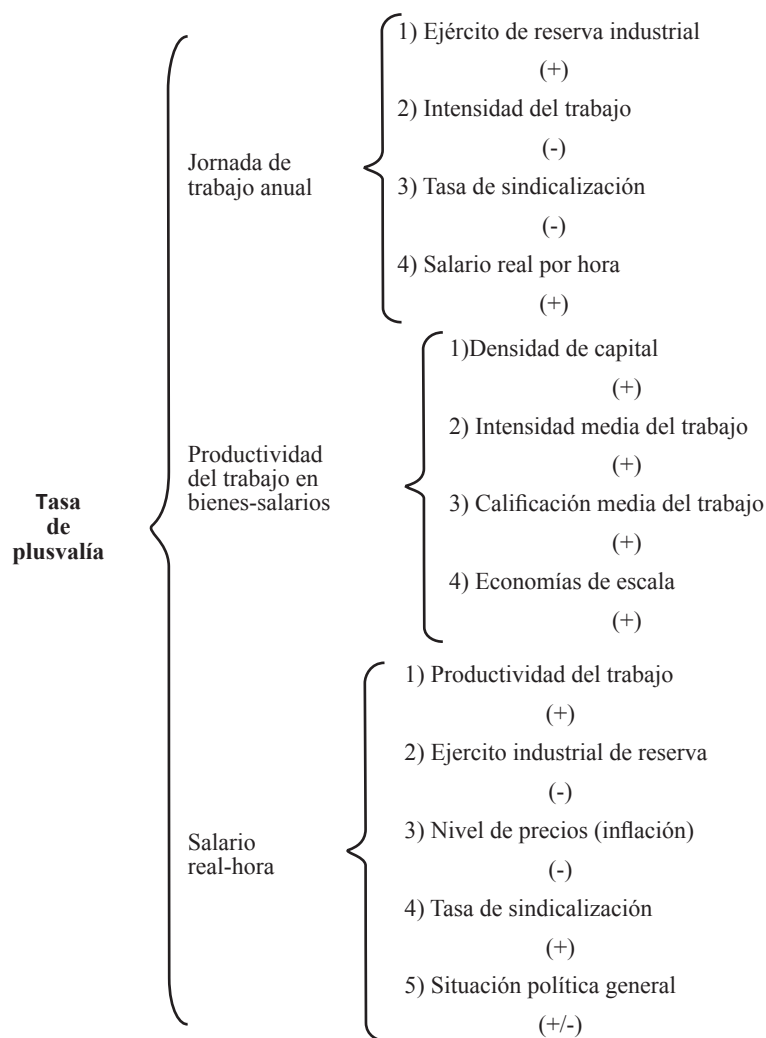
$$1 + p' = [(JTa) (F_2)] / Sra \quad (3)$$

Si aumenta la jornada de trabajo anual, a igualdad de otras circunstancias, la tasa de plusvalía se eleva. Este es el mecanismo de la *plusvalía absoluta* en la terminología de Marx. Si es la productividad del trabajo lo que aumenta y todo lo demás permanece constante, la tasa de plusvalía también se eleva. Se trata del mecanismo de la *plusvalía relativa*. Finalmente, tenemos la tercera variable: el nivel del salario real. En este caso la relación es inversa: la tasa de plusvalía sube cuando el salario real desciende. Podemos hablar, en este caso, de mecanismo de la *plusvalía regresiva*.

En el enfoque de Marx, en términos de lo que serían las tendencias seculares, de más largo plazo, de las variables mencionadas, tendríamos: a) para la jornada de trabajo, una tendencia inicial ascendente, que duraría hasta aproximadamente la Primera Guerra Mundial. Para luego invertirse y empezar una tendencia descendente, que dura hasta hoy y que ya parece difícil de revertir; b) para la productividad del trabajo, una muy clara tendencia ascendente; c) para el salario real, salvo algunos períodos no demasiado largos, una tendencia secular que es ascendente; d) en su conjunto, una tendencia de largo-largo plazo al aumento de la tasa de plusvalía. En que el ritmo del aumento sería relativamente bajo. O sea, el aumento de la productividad del trabajo, sería capaz de contrarrestar el impacto negativo –sobre la tasa de plusvalía– de los movimientos en el salario real ascendente, y de la extensión de la jornada de trabajo, que sería descendente.

Las variables que se han mencionado como determinantes de la tasa de plusvalía se pueden calificar como de “primera línea”. Son los factores causales más inmediatos. A su vez, detrás de cada una de estas variables operan otra cantidad de factores determinantes que son especialmente importantes. En el Diagrama I, que se muestra más adelante, se señalan lo que serían los principales factores que estarían determinando el movimiento de las variables centrales: la jornada de trabajo, el salario real y la productividad del trabajo. Por ejemplo, si consideramos la variable salario real –cuyo movimiento es clave en el patrón de acumulación neoliberal–, podemos ver que en él inciden factores tan decisivos como la tasa de desocupación (o “ejército industrial de reserva”), la productividad del trabajo –que funciona colocando una especie de “techo” al nivel salarial– lo que facilita o dificulta el afán de los trabajadores para conseguir aumentos salariales, la tasa de sindicalización que se puede considerar como un indicador del poder de regateo o de negociación de los trabajadores, la tasa de inflación, etc. Para las otras variables centrales, la tarea es similar: se trata de identificar los factores que regulan su comportamiento.

DIAGRAMA 1. DETERMINANTES DE LA TASA DE PLUSVALÍA. PRIMERA Y SEGUNDA LÍNEA



Para plazos menos largos (que pudieran llegar a 30-40 años), variables como el salario real pueden mostrar una tendencia descendente, contraria a la secular. Lo que justamente es el caso para el modelo neoliberal. Para mejor entender este fenómeno, podemos recordar que el salario real (S_r) se puede entender como igual al salario nominal (S_n) dividido por el índice de precios al consumidor (IPC). O sea, $S_{ra} = S_{na} / IPC$. En consecuencia, retomamos la expresión (3) previa, reemplazamos para S_{ra} y nos queda:

$$(1 + p) = [(JTa) (F_2) (IPC)] / Sna \quad (4)$$

$$= [(F_2)(IPC)] / Snh \quad (4a)$$

O sea, introducimos la variable inflación como factor determinante de la tasa de plusvalía, algo que en el capitalismo contemporáneo debe ser necesariamente considerado.

En México, el patrón de acumulación basado en una industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), fenece a fines de 1982 y con el gobierno del presidente De La Madrid empieza el patrón neoliberal. En este modelo, ¿qué ha sucedido con la tasa de plusvalía? Los puntos a subrayar serían:

a) Se da un muy fuerte salto en el nivel de la tasa, la que pasa desde un 3.0 en términos gruesos hasta un 6.0. Este salto tiene lugar básicamente en el primer quinquenio de funcionamiento del modelo. Y se consolida con el gobierno de Salinas. Digamos también que un salto de tamaño magnitud es bastante raro en el curso histórico del capitalismo. Sí hay “saltos” en la tasa de plusvalía, pero rara vez son tan fuertes. En general, se trata de una variable cuyo comportamiento apunta a un aumento secular bastante lento.

b) Otro rasgo peculiar apunta a las causas del gran salto en la variable. En el país, el factor explicativo básico ha sido el descenso del salario real. O sea, el método dominante para elevar la tasa de explotación ha sido el más *regresivo* de los conocidos. La caída en el salario real, en términos muy gruesos, explica alrededor del 90% o más del movimiento en la variable. Esto, considerando los primeros años (algo menos de una década) de funcionamiento del modelo. Por ejemplo, entre 1982 y 1986, el período de mayor salto en la variable, según Salazar el 98% del aumento se explica por el descenso del salario real.¹

En el descenso del salario real, influyen diversos factores (ver diagrama previo). Pero de ellos, el que con más fuerza ha operado ha sido el proceso inflacionario. En el cuadro que sigue se muestra la tasa de inflación sexenal (de diciembre a diciembre).

Como se puede ver, la inauguración del periodo neoliberal va acompañada por una fuerte estampida inflacionaria. Esta no pudo ni remotamente ser seguida por aumentos del salario nominal y la consecuencia fue un descenso brutal de los salaros reales. Para el caso, no está demás señalar: en la literatura económica convencional (de raigambre neoclásica), se suele culpar a los salarios por el aumento en los niveles de precios. Pero la experiencia mexicana, al iniciarse el periodo neoliberal nos muestra una realidad muy diferente: son las presiones del capital por elevar sus beneficios los que provocan el proceso inflacionario.

¹ Ver Juan Salazar. *Excedente capitalista: producción y realización en México, 1990-2013*, cap. V. Tesis doctorado, UNAM, México, 2018.

CUADRO 1. MÉXICO, INFLACIÓN SEXENAL

Sexenio	Tasa media anual de inflación*
1971-1976	8.7 %
1977-1982	35.7 %
1983-1988	86.7 %
1989-1994	15.9 %
1995-2000	22.5 %
2001-2006	3.7 %
2007-2012	4.3 %
2013-2018	4.2 %

(*) Diciembre a diciembre; Fuente: INEGI.

2. Plusvalía potencial y realizada. El problema de realización

Una alta tasa de plusvalía implica en automático que se eleva la parte del excedente en el Ingreso Nacional. Por ejemplo, si la tasa de plusvalía es igual a 2, la porción de la plusvalía generada sobre el Ingreso Nacional (relación que también se conoce como “potencial de reproducción ampliada” del sistema o “pra”), sería igual a $2/3$.² Si la tasa de plusvalía sube a 3, la porción llega a $3/4$ y si la tasa se duplica y gira en torno a 6.0 (lo que ha sucedido en México), el “potencial de reproducción ampliada” se eleva a $6/7 = 87\%$.

Consideremos la última cifra. Ella nos indica que el gasto anual de capital variable, traducido a dinero, equivale a un 13% del Ingreso Nacional. Si suponemos, como es usual, que los “asalariados gastan lo que ganan”, tendríamos que cuando estos trabajadores usan su salario para comprar bienes de consumo (los también llamados “bienes-salarios”), están transformando en dinero (o sea, “realizando”) el 13% del Producto Agregado. Lo cual, a su vez, nos está señalando que un 87% del Producto Agregado queda todavía sin vender. Y valga advertir: en esta porción se ha materializado, bajo la forma de productos-mercancías, lo que es el excedente generado (o “plusvalía potencial”). Y como se sabe, la razón de ser de todo capitalista es la de obtener ganancias, lo que exige que la parte representada por la “plusvalía potencial” (que es de un 87%), debe ser transformada en dinero. Es decir, debe ser *vendida*. Como se suele decir, las ganancias son plusvalía vendida. La pregunta que emerge es: ¿qué partidas del gasto agregado pueden cumplir tal función, la de convertir la plusvalía potencial (Pp) en plusvalía realizada (Pr)? O sea, ¿qué tipo de gastos pueden

² El nexo entre el potencial de reproducción ampliada (pra) y la tasa de plusvalía (p') es igual a: $(pra) = p'/(1 + p')$.

transformar los productos-mercancías en que se ha encarnado el excedente, en dinero constante y sonante? Y si bien pensamos, cuando el excedente equivale a un 87% del Producto Agregado, pudiera no ser sencillo vender toda esa gran masa de mercancías.

A los diversos factores de demanda que posibilitan la venta del producto excedente, los denominamos “gastos de realización del excedente” (GRE). Avanzando en forma gradual, paso a paso, inicialmente podemos distinguir la Inversión neta (In) y el Consumo de los capitalistas (Ck).

En este caso, suponiendo una economía privada (sin gobierno), sin gastos improductivos y sin sector externo, tendríamos que: $GRE = In + Ck$. Por consiguiente, $Pr = In + Ck$. Lo que da lugar al famoso *dictum*: “los capitalistas ganan lo que gastan”.

En un segundo paso, agregamos los gastos del gobierno (Gg) y los gastos improductivos privados (Gix). En consecuencia, tendríamos que $GRE = [In + Ck] + [Gg + Gix] = Pr$.

Finalmente, debemos considerar el sector externo: exportaciones (X) menos importaciones (M). Por lo tanto, $GRE = [In + Ck] + [Gg + Gix] + [X - M] = Pr$.

Conociendo la plusvalía potencial y la plusvalía realizada, definimos el coeficiente de realización (r) = $GRE / Pp = Pr / Pp$. En equilibrio, tenemos que $r = 1$. O bien: $Pr = GRE = Pp$. Si $r > 1.0$, se generan presiones inflacionarias y por el aumento del Ingreso Nacional. Al revés, si $r < 1.0$, surge una crisis de demanda (o “crisis de realización”) y presiones por el descenso del Ingreso Nacional.

¿Cómo opera en México el proceso de realización? Una cuantificación precisa y detallada del fenómeno excede ampliamente los límites de este trabajo. Pero podemos ensayar un ejercicio numérico muy simplificado que por lo menos nos señale los perfiles más gruesos del problema.

Empezamos ajustando el PIB para aproximarnos a lo que sería el Valor Agregado del sector capitalista (VAk). Para ello restamos la depreciación y lo que sería el Valor Agregado por el segmento no capitalista. Así, arribamos a un VAk del orden del 80% del PIB global. Considerando una tasa de plusvalía igual a 6.0 obtenemos una masa de plusvalía (P) igual a 85 (como porcentaje del VAk) y una masa de capital variable (V) igual a 15. O sea, se tendría que $100 (VAk) = 85(P) + 15 (V)$. Los asalariados productivos gastan todo lo que ganan y con ello compran un 15% del Ingreso Nacional capitalista. En consecuencia, hay que vender 85 unidades de Valor Agregado, las que justamente coinciden con la plusvalía potencial.

Con cargo a algunos supuestos fuertes pero plausibles, obtenemos que el consumo del gobierno (Cg) equivale a un 0.18 de la plusvalía total y el consumo de los asalariados improductivos (Cwi) –que son financiados con cargo a la plusvalía generada–, equivalen a 0.20 de la plusvalía total. O sea, $Cg + Cwi = 0.38 (P)$. En consecuencia, quedarían por vender el 62% de las mercancías en que se ha materializado el excedente. El saldo externo de hecho tiene un impacto negativo (se importa más de lo que se exporta) pero, sólo para simplificar lo

suponemos igual a cero. Luego, tenemos que la Inversión Neta (I_n) equivale a 0.20 (P) y el Consumo Capitalista (C_k) igual a 0.42 (P). Si sumamos todos los gastos que se pudieran calificar como improductivos y los dividimos por la plusvalía producida o potencial, tendríamos:

$$[C_g + C_{wi} + C_k] = 0.80 (Pp)$$

$$I_n = 0.20 (Pp)$$

Ciertamente, llama la atención el bajo peso que tiene la acumulación en la realización de la plusvalía. Y el muy alto de los gastos improductivos. En breve: el sistema estaría evitando el derrumbe (al estilo luxemburguiano) por el lado de un crecimiento descomunal del despilfarro. ¿Por qué es tan baja la parte acumulada de la plusvalía? Inciden aquí diversos factores como la estrechez del mercado interno, el dominio de las estructuras monopólicas³ y el mismo carácter del modelo neoliberal. Esto, por el lado de los intereses de clase dominantes en el modelo y cómo a éstos les resulta favorable operar con bajos ritmos de crecimiento. Algo que será examinado en lo que sigue de este trabajo.

3. La mayor tasa de plusvalía y su impacto en los estilos de desarrollo

Podemos distinguir diversos estilos de crecimiento (o diversos “patrones de acumulación”) y examinar cómo se configuran y cuál pudiera ser el papel que en ellos pudiera jugar una alta tasa de plusvalía. Más precisamente, nos preguntaremos si estos estilos se pueden o no compaginar con el salto que ha tenido lugar en la tasa de plusvalía y el modo según el cual se ha logrado. La pregunta la aplicamos a tres estilos de funcionamiento que estimamos pertinentes en la actual situación mexicana.

3.1 Desarrollo en función del mercado interno, centrado en la producción de bienes de consumo masivos (Departamento II, de la economía)

Recordemos lo obvio: si la masa salarial no se eleva a buen ritmo, crecer en función de la producción de bienes-salarios, resulta prácticamente imposible. Como ya se ha señalado, en México: i) tenemos una tasa de plusvalía demasiado alta; ii) el modo que explica el salto en la tasa de explotación –fuerte reducción salarial–; iii) un casi nulo crecimiento de la ocupación asalariada (u ocupación en el sector capitalista de la

³ No olvidar que las estructuras de mercado monopólicas (u oligopólicas) provocan que las grandes empresas no se encuentran con una curva de demanda horizontal sino inclinada. Por eso, si invierten más y elevan la oferta, sus precios de venta caen y su tasa marginal de ganancia también cae. En breve, la acumulación de capital es castigada.

economía); iv) la muy fuerte apertura externa y el bajísimo arancel externo (del orden del 2.0%) tornan muy difícil el desarrollo de la industria nacional del caso.

En consecuencia, se trata de un sector que se encuentra con una demanda global (o tamaño del mercado) cuasi-estancada. Por lo mismo, podemos deducir que este modelo no es viable en un México neoliberal.

3.2 Desarrollo en función del mercado interno, centrado en la producción de máquinas y equipos (“bienes de capital”, Departamento I-a de la economía)

Por lo común, se supone que una distribución del ingreso muy regresiva clausura toda posibilidad de crecer en función de los mercados internos. Pero no hay tal. Los mercados internos no consisten sólo en demanda por bienes de consumo. También existe la demanda por máquinas y equipos. De seguro, la ausencia de un sector productor de medios de producción es un rasgo prácticamente definicional de los países subdesarrollados y dependientes. Pero se trata de un rasgo que puede ser superado y hay experiencias históricas que confirman esta posibilidad. En lo que sigue, señalamos los requisitos más básicos que exige la implantación de un estilo de desarrollo como el indicado. Para el caso, en términos muy esquemáticos podemos mencionar: i) *fuerte proteccionismo externo*. Este, debe aplicarse por un período que les posibilite a las nuevas industrias alcanzar un nivel de productividad competitivo con las empresas extranjeras. Podemos hablar de aranceles escalonados en el tiempo según metas de crecimiento de la productividad. Este período puede llegar a 10-15 años o algo más. Casos de Corea del Sur, China, etc. ii) *política económica activa con fuerte regulación y alto gasto estatal productivo*. El Estado, aparte de implementar aranceles protectores a las industrias nacientes, debe aplicar otras políticas de apoyo: obras de infraestructura, capacitación de fuerza de trabajo, políticas de compras públicas, etc. Si es necesario, el Estado debe invertir creando empresas estatales y/o mixtas. De hecho, se podría hablar de una muy activa programación del desarrollo; iii) *Posible papel de la industria militar*. En este modelo, el desarrollo de una fuerte industria militar suele jugar un rol importante. Tal industria, puede funcionar casi al margen del mercado, pues el Estado determina compras por adelantado (“comandos” estatales) y, por lo mismo, asegura ventas a un precio y por cantidades pre-establecidas. vía gasto estatal. Y durante algún tiempo, puede generar efectos de arrastre nada menores.

De seguro, el fenómeno es más complejo que lo mencionado. Pero basta para nuestros propósitos y nos permite asegurar que los factores i), ii) y iii), son del todo rechazados por el modelo neoliberal. Por consiguiente, esta estrategia queda desahuciada. No es posible en dicho contexto.

3.3 Desarrollo en función de los mercados externos

En este caso, el sector exportador se transforma en el eje del crecimiento. Además, por las mismas características del modelo neoliberal y por la destrucción industrial que provoca, este estilo de crecimiento se debería sustentar en exportaciones de productos primarios (materias primas, productos agropecuarios, etc.). En este sentido, el modelo recuerda al antiguo primario-exportador. No obstante, como veremos más adelante, en México emerge una novedad: el gran peso de las exportaciones industriales. Pero conviene desde ya advertir: en lo de “industriales” hay mucho de espejismo estadístico, pues se trata de exportaciones con un altísimo componente importado y de actividades de ensamblaje, que se asemejan bastante al antiguo régimen de industrias maquiladoras. Lo cual, también repercute en la bajísima capacidad de arrastre (impacto en la economía interna) que tipifica al sector exportador.

Valga también indicar: este sector exportador, casi en su totalidad, está controlado por empresas multinacionales, de EEUU en especial.



CAPÍTULO III

EL BLOQUE DE PODER NEOLIBERAL. EL GRAN CAPITAL EXPORTADOR

1. Sus integrantes

El bloque de poder está integrado por el conjunto de fracciones de clase (o de clases), que controlan el poder del Estado y, en consecuencia, determinan los rasgos centrales de la actividad estatal. Por ejemplo, los mecanismos de dominación ideológica y de dominación política a privilegiar, la política exterior del país, la estrategia económica (o “patrón de acumulación”) y la política económica congruente con dicho patrón, etc. A nosotros, nos interesará este último aspecto, el de la estrategia y política económica impulsada por el bloque de poder.

Como regla, el bloque de poder supone una determinada alianza clasista, en la cual se deben distinguir: a) la fracción clasista dirigente (el “capitán del buque”); b) las fracciones clasistas aliadas.

En el México neoliberal, como integrantes del bloque de poder podemos señalar: a) el gran capital exportador; b) el gran capital financiero; c) los grandes grupos que operan en el sector de no-transables: construcción, turismo y medios de comunicación masivos (TV, radio, etc.). Se debe subrayar: en los dos primeros rubros, el peso del capital extranjero transnacional es decisivo. De hecho, opera como *fuerza dominante*.

En México, el bloque de poder vigente está integrado por una pequeñísima parte de la población. De hecho, se estima que está compuesto por alrededor de 300 familias. Magnitud que, para un país del tamaño de México, resulta hasta casi increíble y pone en solfa el real contenido democrático de la sociedad mexicana.

En lo que sigue, nos concentramos en las dos primeras fracciones clasistas.

2. La gran burguesía exportadora

2.1 Consideraciones introductorias

Se trata aquí, simplemente de indicar algunos rasgos que tipifican a este segmento de la clase dominante.

Primero: está integrado por capitales mexicanos y extranjeros, en especial de EEUU. En que el peso o factor dominante le corresponde al capital extranjero. O sea, a grandes multinacionales estadounidense.

Segundo: estos capitales impulsan y operan en un contexto de apertura externa que, en México, ha sido muy fuerte. El coeficiente de apertura externa (exportaciones más importaciones sobre el PIB) fue de un 16% en 1980 y llegó a 65% en el 2010. En el mismo sentido, operan los aranceles. La tasa aplicada a las importaciones, en México, pasó desde un 15.2% en el 2000 a un 2.2% en el 2010.¹ Otro dato llamativo se refiere al modo según el cual se satisface la demanda global de consumo. Entre 2013 y 2018, la tasa media anual de crecimiento del consumo de las familias fue del 2.3%. El consumo de bienes importados creció al 6.2% anual y el gasto que se aplica en bienes nacionales (que a su vez se manejan con componentes importados no menores) al 1.9%.²

Tercero: estos capitales y ramas exportadoras están muy poco conectadas con el resto de la economía nacional. La demanda derivada (eslabonamientos hacia atrás) que generan estos sectores se satisface básicamente con importaciones.³ Por lo mismo, el multiplicador (o capacidad de arrastre) de las exportaciones es muy bajo. De hecho, se configura una especie de fuerte dualidad económica entre el segmento exportador y el resto de la economía. Entre 1990 y 2010, el PIB total de México crece al 2.7% promedio anual, las exportaciones brutas al 9.2%, las netas al 7.8% y el PIB del sector doméstico (o no exportador), sólo crece al 1.9% promedio anual.⁴

Cuarto: visualizado el problema del crecimiento por el lado de la demanda global, la contribución del sector externo (exportaciones menos importaciones) al crecimiento del PIB ha sido *negativa*.

Quinto: estos capitales operan en un contexto de “libre comercio” y de Tratados de Libre Comercio. Por lo mismo, junto con favorecer a las grandes CMN, destruyen o

¹ Datos tomados de Cepal. *Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2013*, Parte II, capítulo II. Santiago, 2014. Respecto al modelo ISI, el descenso es aún mayor.

² Datos de INEGI, *SCN*.

³ Estas importaciones, en su mayor parte provienen de Europa (Alemania) y de China. Pero de multinacionales que, también en alto grado, son estadounidenses.

⁴ Datos de Cepal, obra citada, Parte II, cap. II. Las “exportaciones netas” se calculan restando a las totales la importación de bienes de capital e insumos que se importan. Se puede también inferir, de los datos manejados, que el sector doméstico explica alrededor de un 86% del PIB global.

arrinconan a los capitales nacionales. Se trata aquí, de una –entre tantas otras– de las consecuencias de la “globalización neoliberal”: en aras de un pseudo “libre comercio”, lo que de hecho se hace es favorecer a los grandes monopolios internacionales.

En términos generales, hay relativo consenso (excluyendo al recalcitrante bando neoliberal), en que el aperturismo y los modos que ha asumido el sector exportador, no han agregado dinamismo al conjunto de la economía y sí han acentuado la heterogeneidad estructural. Fenómeno que también va muy asociado a otro: si en el sector exportador algo crece la ocupación, en el resto de la economía, el monto de ocupaciones productivas crece poco o nada. O sea, no “se desparrama” al resto de la economía. Al cabo, lo que se observa es un muy fuerte crecimiento de la ocupación informal.

Un estudio del año 2000, de Cepal, por ejemplo, indicaba que “las actividades exportadoras manufactureras (...) se encuentran altamente concentradas en un pequeño grupo de empresas maquiladoras y de otra índole, con limitaciones para generar o profundizar sus encadenamientos con otras empresas establecidas en México (...) la mayoría de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como las empresas orientadas hacia el mercado doméstico (muestran un distanciamiento creciente con relación al desempeño del segmento moderno de la economía.”⁵ En otro estudio más reciente, del 2019, se indica que el aperturismo no ha logrado “atraer inversiones que aumenten el valor agregado en el país, ni tampoco aquéllas intensivas en Investigación y Desarrollo (I&D). Además, el tipo de industrias que la integración con América del Norte ha promovido, no ha ayudado en la integración territorial de país, que continúa siendo extraordinariamente desigual.”⁶ En este mismo estudio se indica que “estas filiales pagan salarios medios más bajos que en casi todos los países de la región (latinoamericana) para los que hay datos, salvo Honduras y República Dominicana”.⁷ En cuanto a la relación salarios sobre Valor Agregado, para el 2016 se tendría un porcentaje de 46% para México, de 61.9% para Brasil y de 51.5% para Costa Rica. Asimismo, para el salario anual por ocupado, medido en dólares del 2016, las cifras serían:⁸

México	14980	(1248)
Brasil	34043	(2837)
Chile	23623	(1969)
Costa Rica	17900	(1492)

En paréntesis, se coloca el nivel del salario mensual (en dólares).

⁵ Enrique Dussel Peters. *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México*; Cepal, junio 2000.

⁶ M. Pérez Ludeña. *Vínculos productivos en América del Norte*, Cepal, 2019, pág. 7.

⁷ *Ibidem*, pág. 28.

⁸ Calculado partir de Pérez Ludeña, pág. 28.

Como se puede ver, incluso comparando sólo con países periféricos como los de América Latina, el costo salarial mexicano resulta irrisorio. Si comparamos con Brasil, el salario medio de México sería equivalente a un 44% del existente en Brasil, en el año 2016.

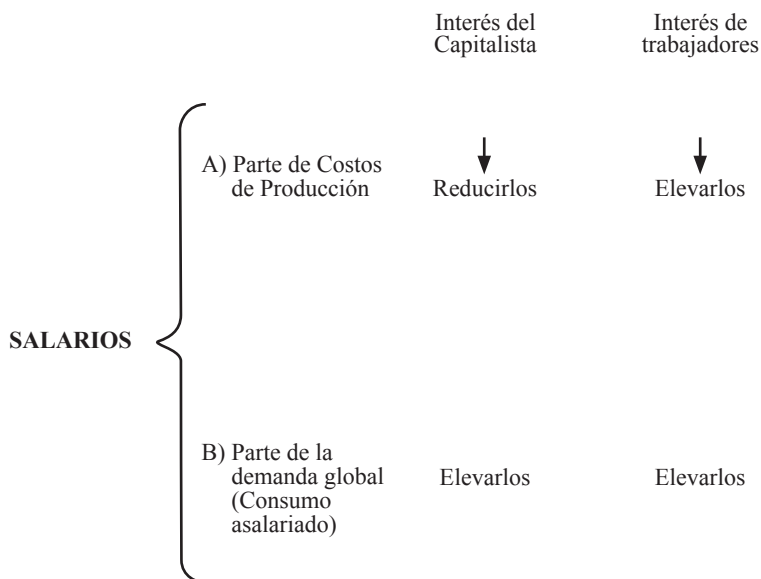
En este contexto, “no es de extrañar (...) que los costos laborales sigan siendo un atractivo determinante para los inversores extranjeros en México, especialmente si se considera que los salarios medidos en dólares, no han aumentado en absoluto desde el 2000, pese a todas las inversiones y el aumento de capacidades en la industria exportadora”.⁹

2.2 Papel de los salarios en la economía capitalista. Lo general

El papel que juegan los salarios es múltiple y decisivo. Pero aquí sólo mencionaremos lo que interesa para entender el comportamiento del capital exportador.

En un sentido genérico, los salarios funcionan como un *elemento del costo de producción* para los capitalistas. Por lo mismo, siempre existe el afán por reducirlos.¹⁰

DIAGRAMA 1. SOBRE EL DOBLE PAPEL DE LOS ASALARIADOS. LO GENERAL



⁹ *Ibidem*, pag. 29.

¹⁰ A menos que la reducción provoque descensos en la productividad u otros problemas que terminen por eliminar las ventajas del recorte salarial.

Por el otro lado –algo que a veces se olvida– los salarios funcionan también como parte de la demanda global. O sea, inciden en las ventas que logran las empresas. Como regla, los trabajadores gastan en consumo todo el monto que reciben por salarios. Es decir, “gastan lo que ganan” y, por ese conducto, esos salarios así gastados, benefician al capital. Ciertamente, el sueño de todo capitalista sería que todos los demás empresarios eleven los salarios menos él. Algo así como reducir los costos y aumentar las ventas y beneficios. Lo mencionado se intenta sintetizar en el Diagrama previo.

Lo señalado, tiene una validez de carácter general. Pero en el caso específico del sector exportador, emergen rasgos peculiares que deben ser mencionados y subrayados por las consecuencias que acarrearán

2.3 Lo peculiar de las empresas exportadoras

Podemos ser muy breves en este respecto. Los puntos medulares a recoger serían:

a) Los salarios las afectan por el lado de los costos. Y van a tratar, como es obvio, de manejarlos al menor nivel posible. De paso, señalemos que el muy bajo nivel salarial del segmento nacional, les posibilita a las grandes empresas exportadoras pagar salarios que son “altos” en el contexto nacional y muy bajos en el internacional.

b) Por el lado de la demanda, tales salarios no juegan ningún papel. O sea, no influyen en sus ventas. ¿Por qué? Porque venden en los mercados externos: son exportadores. Luego, el papel de los salarios como factores de demanda, en la práctica desaparece.

En consecuencia, el capital exportador sólo visualiza a los salarios como elementos del costo de producción. Por eso, su único interés es operar con bajos salarios.

La pregunta que surge es el cómo lograr un nivel de salarios que sea bajo. Es decir, se trata de examinar los determinantes del nivel salarial.

2.4 Relaciones de causalidad operantes

El tema del nivel de los salarios es complejo y en él influyen diversos factores, cuya incidencia pudiera ser variable. En el Diagrama 1 del capítulo II, se han mencionado los factores que consideramos claves. De ellos, nos interesa retomar el tamaño del “ejército de reserva industrial” (ERI). En palabras de Marx, “a grandes rasgos, el movimiento general de los salarios se regula exclusivamente por las expansiones y contracciones del ejército industrial de reserva, que corresponden a las alternativas periódicas del ciclo industrial. No obedece, por tanto, a las oscilaciones de la cifra absoluta de la población obrera, sino a la proporción oscilante en que la clase obrera se divide en ejército en activo y ejército de reserva, al crecimiento y descenso del volumen relativo de la superpoblación, al grado en que ésta es absorbida o nuevamente

desmovilizada.”¹¹ Nuestro autor también apunta que “durante los períodos de estancamiento y prosperidad media, el ejército industrial de reserva ejerce presión sobre el ejército obrero en activo, y durante las épocas de superproducción y paroxismo pone un freno a sus exigencias. La superpoblación relativa es, por tanto, el fondo sobre el cual se mueve la oferta y la demanda de trabajo. Gracias a ella, el radio de acción de esta ley se encierra dentro de los límites que convienen en absoluto a la codicia y al despotismo del capital.”¹²

En las citas, podemos ver que Marx se refiere a las oscilaciones del ERI y cómo éstas se conectan con las oscilaciones cíclicas del sistema. Y podríamos decir: cuando el PIB se va por encima de sus niveles de tendencia (fase de auge cíclico), el nivel del ERI cae, por debajo de su tasa media o de tendencia. Y viceversa. Para la tendencia secular, tendríamos: i) cierta tasa media de crecimiento de la productividad (ft); ii) cierta tasa media de crecimiento del salario real-hora ($srht$), en que $ft > srht$; iii) no está muy claro cuál pudiera ser el comportamiento secular del ERI, pero lo podemos suponer— de acuerdo a la evidencia empírica disponible para los países más desarrollados, como Inglaterra y Estados Unidos— relativamente constante como porcentaje de la población económicamente activa (PEA).

Si pasamos de las tendencias del largo-largo plazo a los rasgos más propios de la fase neoliberal, tendríamos: i) cae bastante ft ; ii) cae aún más $srht$; iii) se eleva considerablemente el nivel medio (de tendencia) del ERI; iv) en un primer momento (que puede durar de 5 a 10 años), se observa un descenso absoluto muy fuerte en el nivel del salario real. En este caso, operan con singular vigor las otras variables que juegan como determinantes del nivel del salario real, tales como inflación, tasa de sindicalización, situación política, etc.

Si dibujáramos la línea de tendencia del salario real en el modelo neoliberal y la comparáramos con la secular del capitalismo, tendríamos: i) para el salario real cae el coeficiente de posición (lo que refleja el fuerte descenso absoluto de la variable); ii) cae también la pendiente de la curva, la que se aplana y se acerca a una recta horizontal (paralela al eje del tiempo); iii) en congruencia con los dos rasgos que se acaban de indicar, tendríamos que el nivel medio (de tendencia para la fase neoliberal) del ERI, se elevaría considerablemente.

¿Qué hay detrás de esos procesos?

Obviamente, tenemos el impacto del *techo* que impone una productividad que empieza a moverse con suma lentitud. Pero junto a ello, y jugando un rol clave, el muy fuerte deterioro que sufre el poder de regateo de la clase obrera.

¹¹ C. Marx. *El Capital*, Tomo I, pág. 539, FCE, México, 1974.

¹² *Ibidem*, pág. 541.

¿Por qué se cae este poder de regateo?

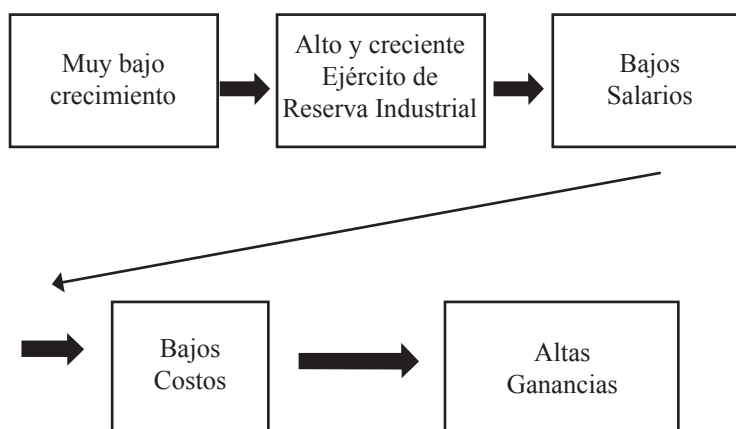
Uno, tenemos las condiciones políticas que tipifican al modelo neoliberal. Estas, son del todo contrarias a los intereses de la clase obrera y como muestra la experiencia histórica en América Latina, el sistema ha recurrido a dictaduras militares aplicando políticas represivas muy duras y muy extendidas.

Dos, como factor económico clave, el aumento en la tasa de desempleo o, más precisamente, en el nivel del ERI. Esto como rasgo más o menos permanente del modelo. Luego, surge la pregunta: ¿cómo lograr un *alto y persistente* alto nivel del ERI?

Apuntando a lo fundamental, tendríamos que la clave radicaría en mantener una economía que crece a muy bajos ritmos (cuasi estancada en términos del PIB per-cápita) y que opera con una bajísima capacidad de absorción ocupacional (en lo cual también incide el manejo de tecnologías ahorradoras de trabajo vivo).

La línea de causalidad más gruesa que va de las altas ganancias y bajos costos al ERI y al crecimiento de la economía se trata de representar en el Diagrama 2.

DIAGRAMA 2. DEL ESTANCAMIENTO A LAS GANANCIAS.
LA CAUSALIDAD MÁS GRUESA



2.5 Conclusión fundamental

Cuando Marx maneja la categoría “ejército de reserva industrial” y la procede a desagregar en sus diversos componentes, podemos ver que apunta a un segmento de la población que es mayor al que las encuestas usuales definen como población no ocupada o desempleados.¹³ Marx desagrega el ERI en 4 componentes: i) la superpoblación *flotante* (que se acerca bastante a la población desocupada de las encuestas); ii) la *latente* (vg., segmentos de la población agrícola dispuestos a emigrar); iii) la *intermitente*, población que trabaja en forma muy irregular; iv) el *pauperismo*.

En términos gruesos, tenemos que Marx se refiere también a segmentos que hoy se conocen como población marginal o informal. Algo que en el México actual –la ocupación informal– ya se acerca a un 60% de la PEA. Lo que importa para nuestros propósitos es: el muy lento crecimiento del PIB y de la ocupación formal, va generando una masa de desocupación abierta y disfrazada –un muy complejo “ejército de reserva industrial”– que dificulta o simplemente impide el crecimiento del salario obrero. Lo cual, perjudica al capital nacional que trabaja para el mercado interno (usualmente de tamaño medio o pequeño), pero favorece ampliamente al gran capital exportador.

La conclusión sería: *para el gran capital exportador el estancamiento económico es funcional.*

¹³ Ver *El Capital*, Tomo I, cap. 23, numeral 4. Edición citada.

CAPÍTULO IV

BLOQUE DE PODER NEOLIBERAL: EL GRAN CAPITAL FINANCIERO

1. Consideraciones introductorias

Por capital financiero entendemos el “capital dinero de préstamo” y toda la vasta variedad de activos financieros que de él se desprenden y que suelen funcionar como capital ficticio.¹ Este capital, que se desenvuelve en el espacio circulatorio, no es productor de plusvalía (es un capital improductivo), pero sí se la apropia. Y lo hace por la vía de los intereses cobrados. En que éstos se entienden como la parte de la plusvalía que es apropiada por el capital dinero de préstamo.²

En este sector la presencia del capital extranjero también es decisiva. A nivel de instituciones (bancos, financieras, etc.) y, sobremanera, por el lado de los flujos de capitales. En este caso, por la ruta de las inversiones de cartera.³ También se trata de un sector altamente concentrado. En México, según la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, cuatro grandes grupos financieros concentran el 68.8% de los activos del sector financiero.⁴

En América Latina, la tendencia al desequilibrio externo ha sido un fenómeno permanente. Durante la Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI), se ha-

¹ Sobre las categorías ver C. Marx. *El Capital*, Tomo III, Sección Quinta, FCE, México, 1974. Sobre la noción de “capital ficticio”, ver Segunda Parte, Capítulo VII. También, con un examen más amplio, ver José Valenzuela Feijóo. *La gran crisis del capital*, cap.III. UAM, México, 2009 (2ª edición). Hay otra noción de capital financiero, que lo entiende como “ensambladura de los monopolios industriales y bancarios” La categoría la proponen autores como Hilferding, Lenin, Bujarin y otros. Tiene méritos conocidos, pero, para nuestros propósitos, pensamos que es más útil la versión más restringida.

² En una primera aproximación, se puede suponer que la plusvalía total (P), se descompone en Beneficio Empresarial (BE), que es la parte que queda en manos del capital industrial, más Intereses pagados (I). O sea, $BE = P - I$. Luego, si suben los intereses, cae la parte del excedente que es apropiada por el capital industrial: lo que uno gana el otro lo pierde.

³ En México, las inversiones netas de cartera, que son fluctuantes, alcanzaron a un 5.2% del PIB en el periodo 2010-2012. Según Cepal, obra citada, Parte II, capítulo I.

⁴ Según *La Jornada*, 10/06/2019. Datos para diciembre del 2018.

blaba de “estrangulamiento externo del desarrollo”. El cual, tendía a presentarse para tasas de crecimiento del PIB que se acercaban a un 7.0%, un poco más o un poco menos. El fenómeno subsiste durante la fase neoliberal, pero se ha agravado. Un déficit externo inmanejable, para México, surge cuando el PIB crece al 3.5%-4.0% anual. O sea, el “techo del crecimiento” se ha reducido casi a la mitad.

En este marco, el acceso al financiamiento externo se ha considerado vital.⁵ Aún con más fuerza si se trata del estilo neoliberal. Los recursos externos asumen dos modalidades básicas: a) inversiones productivas en el sector exportador, ya examinadas; b) inversiones financieras, que las pasamos a examinar.

2. La rentabilidad que exige el capital extranjero. Implicaciones

Empecemos por lo obvio: todo capital exige el mayor rendimiento posible. Y en el caso que nos preocupa, se trata de lograr la tasa de interés más alta. Para el caso que nos preocupa, la inversión financiera externa en México, debemos ser más concretos. Y en este marco nos preguntamos por las variables que un potencial inversionista extranjero tomaría en cuenta para aplicar sus recursos en el país. Para simplificar, suponemos que el capital proviene de Estados Unidos (EEUU) y nos concentramos sólo en las variables que consideramos más pertinentes. En este caso, deberían considerarse: a) la tasa de interés vigente en EEUU (i_x). Y podemos suponer que nadie invertiría en México si en EEUU logra obtener al menos la misma tasa de interés; b) la prima de riesgo (pr). O sea, cuánto más el inversor estadounidense debería ganar en México para aplicar sus recursos en este país. Diferencial que depende de factores económicos (qué se estima pudiera ocurrir en México en materias de política económica, fiscal, monetaria, cambiaria, etc.), políticos (cuál será la estabilidad política, posibilidad de gobiernos amigos o desfavorables al capital extranjero, etc.). Estas apreciaciones pueden ser muy subjetivas y volátiles. También inciden aquí, muy fuertemente, las compañías calificadoras (como regla, estadounidenses) que miden el “riesgo país” y otros factores que pueden incidir en la estabilidad de la inversión extranjera;⁶ c) la evolución del tipo de cambio entre los dos países. Para simplificar, suponemos que el indicador a manejar es la posible devaluación de la moneda mexicana vis a vis el dólar ($devM$). Nuevamente se trata de una magnitud *esperada*. Algo que pudiera ser muy volátil. Con las precauciones del caso y sin olvidar que se trata de una primera y gruesa aproximación podemos escribir:

⁵ Que resuelva los problemas del crecimiento es una hipótesis más que dudosa y muy cargada de ideología. Pero aquí no vamos a entrar a esa discusión.

⁶ Estas compañías suelen ser muy poco objetivas y para nada neutrales. Frente a gobiernos progresistas endurecen sus criterios y los flexibilizan ante los regímenes conservadores.

$$in \geq ix + pr + devM \quad (1)$$

in = tasa de interés en México; ix = tasa de interés en EEUU; pr = prima de riesgo para las inversiones en México; $devM$ = devaluación esperada en México.

De las variables consideradas nos vamos a concentrar en la posible evolución del tipo de cambio. Ello, pues es la variable que pudiera ser manejada por las autoridades mexicanas y por las consecuencias que su manejo suele provocar.

3. Primeras condiciones: tipo de cambio fijo e inflación cero

Las variaciones en el tipo de cambio que implican devaluaciones de la moneda mexicana, provocan un serio perjuicio a la inversión financiera que proviene del extranjero. Lo podemos ver con cargo a un ejemplo numérico muy sencillo.

Suponemos que para México se tienen los siguientes datos iniciales: a) un dólar= 20 pesos; b) Tasa de interés= 10% anual.

Las empresas estadounidenses que administran fondos de pensiones, compran 1000 bonos del gobierno a un precio de \$40 pesos cada bono. En moneda nacional gastan un total de \$ 40,000 (1000 x 40) y para ello convierten 2,000 dólares de su haber en esos \$40,000 pesos mexicanos (2,000 x 20 = \$40,000).

Al cabo de un año recibe intereses por \$ 4,000. Convertidos a dólares, esto significa U.S. 200. En dólares, invirtió \$U.S. 2,000 y ganó \$U.S. 200. Una tasa de rentabilidad de 10%. Supongamos ahora que, a mitad del año, el peso se devalúa y el tipo de cambio llega a \$40 pesos por dólar. En este caso, sigue ganando 4,000 pesos en moneda nacional (la tasa de interés no se mueve). Esta cantidad, convertida a dólares, llega a \$U.S. 100. En moneda nacional el rendimiento, repitamos es de 10%. Pero en dólares, el rendimiento cae a un 5% [100/2,000].

En suma, la devaluación es mortífera para el capital financiero extranjero.

La pregunta que emerge es clara: ¿qué factores inciden en el nivel del tipo de cambio? ¿Cómo se podría lograr su estabilidad?

Para nuestros propósitos podemos aplicar una aproximación bastante simplificada del problema. Suponemos que las variaciones en el tipo de cambio en México (tcM) son iguales a las variaciones en la inflación mexicana (IPCM) menos las variaciones en la inflación de EEUU (IPCUSA). O sea (tcM) = (IPCM) - (IPCUSA).

Adicionalmente, para simplificar aún más el análisis, pasamos a suponer que en los Estados Unidos la tasa de inflación es igual a cero. Así las cosas, tendríamos que la eventual devaluación del tipo de cambio en México sería igual a la tasa de inflación en México, O bien, que *si la tasa de inflación en México es igual a cero el tipo de cambio se mantendría estable*, situación favorable al capital financiero extranjero.

4. Nivel de precios, salarios y tasa de plusvalía

Recordemos la ecuación (4) que hemos expuesto en el Capítulo I. Partiendo de ella, podemos despejar para el índice de precios (IPC) y obtenemos:

$$\text{IPC} = (1 + p) [\text{Snh} / F_2] \quad (2)$$

IPC = índice de precios (inflación); p = tasa de plusvalía; Snh = salario nominal hora; F_2 = productividad del trabajo en ramas que producen bienes-salarios.

Supongamos una tasa de inflación cero y, por consiguiente, que $\text{IPC} = 1$. Si despejamos para $(1 + p)$, obtenemos:

$$(1 + p) = F_2 / \text{Snh} \quad (3)$$

En este caso, la tasa de plusvalía se eleva en la medida que la productividad del trabajo sube más rápido que el salario nominal. El cual, dado el supuesto de inflación cero, es igual al salario real. O sea, estaríamos ante el típico caso del mecanismo de la plusvalía relativa. Ahora bien, en el modelo neoliberal la productividad del trabajo en bienes-salarios crece con extrema lentitud. Por lo mismo, una mayor tasa de plusvalía exige que el salario nominal no se mueva o incluso que se encoja. Algo que, en el capitalismo contemporáneo, incluso en el periférico, es muy difícil. Luego, el aumento de la tasa de plusvalía, máxime si va a ser muy significativo, exige que el salario real se desplome con cargo a un fuerte proceso inflacionario. Este proceso, sí tiene lugar en los años de constitución del modelo neoliberal. Lo cual, obviamente destruye de cuajo las exigencias de estabilidad cambiaria. Pero luego, una vez logrado el gran salto en la tasa de plusvalía, pasan al primer lugar de la escena las exigencias de un tipo de cambio estable y, por lo mismo, de una tasa de inflación cero. En este marco, la tasa de plusvalía no se cae. Suele mantenerse relativamente estable o subir muy lentamente

Valga también agregar: el tipo de cambio estable no sólo favorece al capital financiero extranjero. También es una exigencia del capital exportador. ¿Por qué? Porque este sector opera con un altísimo componente importado: casi todos sus bienes intermedios más máquinas y equipos, provienen desde fuera de México.

5. Salarios y desempleo

Inicialmente, nos podemos situar en la perspectiva de la clase obrera. Obviamente, el deseo de elevar el nivel de sus salarios siempre estará presente. Y con mayor razón, siempre tratarán de evitar el descenso de los salarios reales. Pero hay situaciones o pe-

riodos en que esos afanes se tornan más fuertes y dan lugar a movilizaciones que buscan materializar esos deseos. De esas situaciones podemos recoger dos que nos parecen importantes: 1) períodos en que se observa un aumento significativo y no coyuntural en la productividad del trabajo (F). Esta situación provoca, diríamos de manera casi natural, el afán de los trabajadores por compartir lo que Pinto denominaba “frutos del progreso técnico”. Además, muy probablemente torna menos difícil que los empresarios acepten las peticiones obreras; 2) periodos en que se eleva el nivel de precios (IPC) provocando el correspondiente descenso en el salario real. Lo cual, según ya se dijo, fue un hecho particularmente fuerte en los años de configuración del modelo neoliberal.

En todas esas circunstancias el factor clave que decide el éxito o fracaso de loa afanes obreros, radica en lo que se suele denominar “*poder de regateo de la clase obrera*” (PRO).

Poder que nos mide la capacidad que tiene la clase para lograr sus propósitos. Este poder es variable y, en términos gruesos, se suele sostener que depende de: a) tamaño del ejército de reserva industrial (eri); b) tasa de sindicalización (ts); c) carácter y orientación política de los sindicatos: charros, no charros, etc. (ops); d) situación política nacional (spn). Podemos escribir:

$$\begin{aligned} Sr &= f(F, IPC, PRO) & (4) \\ PRO &= f[eri, ts, ops, spn] \\ & \quad (-) \quad (+) \quad (+/-) \quad (+/-) \end{aligned}$$

Durante el periodo neoliberal, en México la tasa de sindicalización ha descendido y la situación política nacional siempre ha militado en contra de los trabajadores. En cuanto al carácter de los sindicatos, el charrismo sigue dominando con un cambio nada menor: su poder de regateo, el de conseguir algunos logros a cambio del apoyo al gobierno, se ha diluido casi por completo. Y hoy, tal vez su única función es controlar a la masa trabajadora con cargo a métodos gansteriles.

Para nuestros propósitos, interesa sobremanera la relación del poder de regateo con los niveles del desempleo. La relación es claramente inversa. Sube el ERI y cae el poder de regateo. Y si cae el poder de regateo, podemos suponer que se debilitan las posibilidades, para la clase obrera, de compartir en algún grado los incrementos en la productividad. Y también se debilitan las posibilidades de contrarrestar el impacto inflacionario.

Podemos suponer que no es posible el descenso del salario nominal. Y que el sistema, dado su afán por trabajar con cero o muy baja inflación, impone determinados “techos” al salario nominal. Para mejor visualizar lo que sigue recordemos la ecuación (3) previa:

$$(1 + p) = (F_2) (IPC) / S_{nh} = (F_2) / S_{rh}$$

Para simplificar aún más el planteo, suponemos inicialmente que la tasa de inflación es igual a cero (por ende, $IPC = 1.0$) y que el salario nominal “permisible” no se mueve. En este caso, el salario real ($S_{rh} = S_{nh} / IPC$) permanece constante y todo el incremento en la productividad conduce a una mayor tasa de plusvalía. También podemos suponer que la tasa de plusvalía no se mueve y, por consiguiente, todo el aumento de la productividad dará lugar a un mayor salario real (y nominal) equivalente.

Supongamos ahora un caso menos estricto, en que se permite una pequeña inflación (digamos del 2%, un poco más o un poco menos). Manteniendo el supuesto de que el salario real no cae, tendríamos que el salario nominal crece *pari-passu* con la tasa de inflación. Por consiguiente, el salario real no se mueve y todo el aumento de la productividad se traducirá en una mayor tasa de plusvalía. En el otro extremo, todo el aumento de la productividad podría ir a los salarios reales y mantener a la tasa de plusvalía constante.

En términos generales, se podría sostener: para el capital, el problema clave radica en mantener los salarios nominales dentro de límites que no rompan las exigencias de una tasa de inflación cero o muy poco por encima de cero.

$$IPC = [(S_{nh}) (1 + p)] / (F_2) \quad (2 a)$$

$$S_{nh} = [(IPC) (F_2)] / (1 + p) = (IPC) \{F_2 / (1 + p)\} = (IPC) (\beta) \quad (5)$$

$$\beta = F_2 / (1 + p) \geq 1.0$$

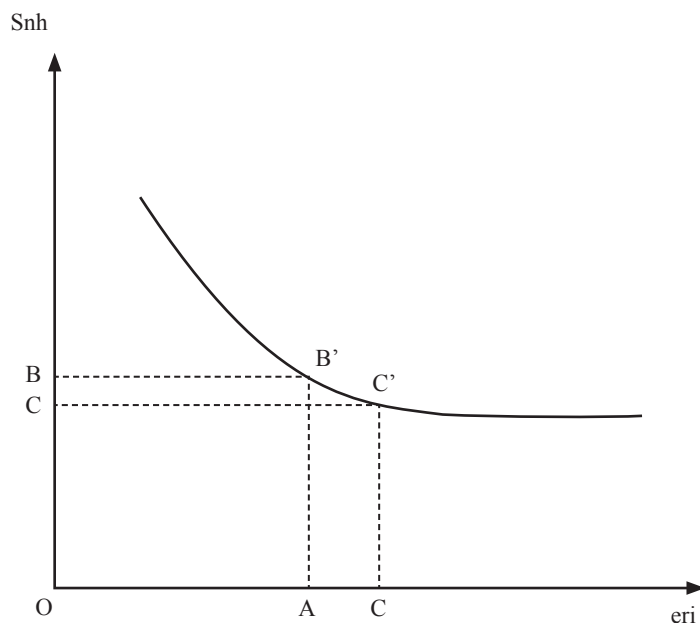
Si $\beta = 1.0$, entonces el salario nominal crece al mismo ritmo que la inflación (que debe ser cero o muy baja). Si $\beta > 1.0$, el salario nominal podrá crecer muy levemente por encima de la inflación y habrá cierto aumento en el salario real. Para nuestros propósitos, la clave radica en que el *salario nominal sólo se pueda mover dentro de límites muy estrechos y que son determinables*.

Sentado lo anterior nos preguntamos por el modo en que el sistema puede satisfacer tal requisito. Lo cual, nos remite a los determinantes del nivel salarial. Antes hemos señalado que se pueden discernir diversos factores. De ellos, nos concentramos en el papel que juega el ejército de reserva industrial. En este marco, suponemos que opera una relación inversa entre el salario nominal y el tamaño del ejército de reserva industrial. Si éste sube, el salario nominal cae. Y viceversa. En términos formales, podemos escribir:

$$S_n = f(eri) ; \quad f'(eri) < 0.$$

La relación se muestra en la Gráfica 1, en la página siguiente.

GRÁFICA 1. DESOCUPACIÓN (ERI),
VERSUS SALARIO NOMINAL (Y REAL) HORA



En la gráfica, se busca mostrar la relación inversa que se suele dar entre desocupación y nivel del salario, suponiendo una tasa de inflación igual a cero o muy pequeña. Desde OC a la derecha, el aumento del eri provoca un impacto relativamente menor en el nivel salarial. Este es tan bajo (podría ser el de subsistencia que gira en torno al mínimo fisiológico) que ya respondería muy poco o nada al posible aumento del desempleo. Desde OA hacia la izquierda, el impacto de la desocupación en el salario es más fuerte: éste empieza a subir en términos reales (no olvidemos que se trabaja con el supuesto de una tasa de inflación cero o muy baja) al punto que pudiera ser disfuncional al sistema. ¿Por qué? Porque la tasa de plusvalía caería a menos que, para defenderse, el capital acudiera al mecanismo inflacionario. Pero ya se dijo que este recurso estaría prohibido. En suma, el tamaño del eri adecuado o funcional a las necesidades del sistema estaría en el nivel OC , o bien OA (éste permitiría una muy pequeña inflación). Podemos decir, en consecuencia, que el sistema debería trabajar con un eri que giraría en torno a OC u OA .

Volvamos a retomar el problema del salario. Si la inflación es cero, como le conviene al capital financiero, el cambio en el salario nominal es equivalente al cambio en el salario real. Retomando la expresión (5) previa, escribimos:

$$Srh = F / Ma \quad (5 a)$$

$$(1 + p) = Ma$$

Aplicando logaritmos naturales y derivando obtenemos las tasas de variación:

$$srh = f - ma \quad (6)$$

$$f = ma + sra$$

En la última expresión, tenemos lo que Aníbal Pinto denominara “distribución de los frutos del progreso técnico”. Aquí, entre el capital y el trabajo. Sólo agreguemos: en el modelo neoliberal, la productividad del trabajo tiende a subir muy lentamente y hay fuertes presiones por elevar la tasa de plusvalía. En términos generales, sin olvidar el supuesto de una tasa de inflación igual a cero, tenemos tres casos posibles:

- a) Si $f > ma$, el salario real puede subir sin afectar a la tasa de plusvalía.
- b) Si $f = ma$, el salario real no puede subir.
- c) Si $f < ma$, el salario real debe descender.

6. Impacto del cambio en la estructura ocupacional. Un alcance

En ocasiones, sobremanera en el caso de economías estructuralmente heterogéneas –como es el caso de la economía mexicana, en la que coexisten segmentos con muy diversos niveles de productividad y tecnología– un cambio en la estructura ocupacional, puede dar lugar a cambios en el salario real promedio. Esto, sin que medie ninguna alteración en los salarios reales de cada sector o segmento. Por ejemplo, si cae el porcentaje de la ocupación en los segmentos de salarios altos y se eleva en los segmentos de salarios bajos, el salario real promedio disminuirá. Podemos ilustrar el caso con un ejercicio numérico.

En el Cuadro I, se diseña una economía heterogénea. El sector A está integrado por grandes corporaciones modernas que pagan salarios relativamente altos. El sector C es el de un capitalismo atrasado y que paga los menores salarios. El sector B se acerca al nivel medio de la economía. Dado el peso ocupacional inicial de cada sector el nivel del salario real medio es igual a 69. En un segundo momento, cambia el peso ocupacional de cada sector y lo hace en favor del segmento más atrasado (algo que viene sucediendo en el México neoliberal). En cada sector el salario por ocupado no se mueve, pero en el promedio se cae desde 69 hasta 45. La idea que se busca ilustrar es sencilla: si la ocu-

CUADRO 1. CAMBIOS EN ESTRUCTURA OCUPACIONAL Y SALARIO REAL MEDIO

Sector	Primer momento			Segundo momento		
	Ocupación	Salarios por ocupado	Salarios Totales	Ocupación	Salarios por ocupado	Salarios Totales
A	50	100	5000	20	100	2000
B	30	50	1500	30	50	1500
C	20	20	400	50	20	400
Total	100	69	6900	100	45	4500

pación se empieza a concentrar en segmentos que operan con bajos salarios, el salario real promedio tenderá a caer. Esto, aunque a nivel de cada sector permanezca constante.

7. Tasa de desocupación (ejército de reserva industrial) y tasa de crecimiento

Altos ritmos de crecimiento del PIB suelen ir asociados a altos ritmos de crecimiento de la ocupación. Y viceversa, una economía estancada irá asociado a altos niveles de desempleo. En el curso del desarrollo cíclico del capitalismo, esta situación es muy evidente. En la fase del auge cíclico, la acumulación se eleva y el producto crece con rapidez y la ocupación también. Luego, en la fase recesiva del ciclo, el Producto cae y el desempleo se eleva. Según Sweezy, “en la fase de prosperidad del ciclo económico el Empleo Industrial gana a expensas del Ejército de Reserva; por otra parte, a la crisis y la depresión corresponde una contracción del Empleo Industrial mientras el Ejército de Reserva crece.”⁷ En todo caso, nuestro interés apunta al largo plazo, a los *valores de tendencia* que asumen las variables en el patrón de acumulación neoliberal. Y de lo que se trata es de encontrar una tasa de crecimiento que esté asociada a cierto nivel del ERI. ¿A cuál? Al que posibilita un nivel salarial compatible con la tasa de inflación cero.

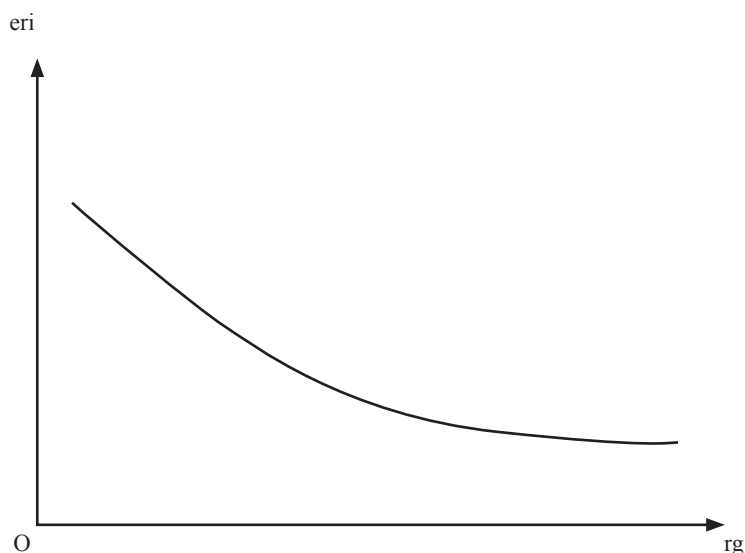
Dados ciertos parámetros tecnológicos, como la densidad de capital, podemos suponer que se da una relación relativamente estable entre crecimiento y empleo. Algo similar debería darse en la relación entre tasa de crecimiento del PIB y el nivel del ejército de reserva industrial (ERI), aunque ahora con signo cambiado. Si el PIB crece más rápido, se puede esperar que el nivel relativo del ERI se reduzca. Y viceversa. Dado que nos interesa la relación más gruesa, en términos formales podemos escribir:

$$\text{eri} = f(\text{rg}); \quad f'(\text{rg}) < 0. \quad (9)$$

Estas relaciones se tratan de reflejar en la Gráfica 2.

⁷ Paul Sweezy. *Teoría del desarrollo capitalista*, pág. 104. FCE, México, 1974.

GRÁFICA 2. TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB (rg)
VERSUS TASA DE DESOCUPACIÓN (eri)

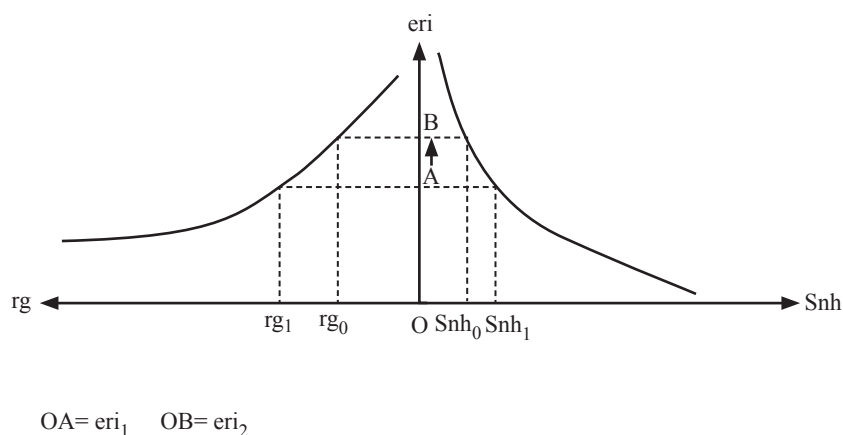


La Gráfica 2 es muy sencilla. Nos conecta el ritmo de crecimiento con el nivel del ejército de reserva industrial. Nivel que es clave para regular, a su vez, los niveles del salario. Y se trata, no olvidemos, de encontrar un monto salarial congruente con un nivel de precios estable.

Con cargo a las relaciones previas y que se han tratado de dibujar en las Gráficas 1 y 2, podemos combinar esas gráficas, lo que se muestra en la Gráfica 3. En la que se recoge la línea de causalidad más gruesa, la que va desde la tasa de crecimiento del PIB (la cual, a su vez, está conectada con el esfuerzo de acumulación) al nivel de desempleo o “ejército de reserva industrial”. Dado éste, lo conectamos con el nivel del salario nominal. Pero se trata de identificar el nivel salarial que posibilita una tasa de inflación nula o muy pequeña. Es decir, dada esta exigencia, deberíamos, al final de cuentas, “despejar” el monto de crecimiento que el sistema se puede permitir.

Supongamos que la tasa de crecimiento es igual a rg_1 . En este caso, el nivel de los desocupados o “ejército de reserva industrial” llegaría al nivel eri_1 . En consecuencia, el nivel salarial se ubicaría en torno a snh_1 . Este nivel, dadas las variaciones en la productividad y en la tasa de plusvalía, pudiera ser aceptable para el capital. Y, lo más importante, ir asociada a una tasa de inflación compatible (y tipo de cambio) con los intereses del capital financiero foráneo. Supongamos un segundo caso: ahora, ese nivel salarial

GRÁFICA 3. ARTICULACIÓN DE VARIABLES: DE LA TASA DE CRECIMIENTO AL SALARIO NOMINAL Y REAL POR HORA



Snh_0 pudiera ser incompatible con la preservación de un coeficiente beta aceptable para el capital (por ejemplo, que obligara a bajar la tasa de plusvalía) y, a la vez, para no bajar la tasa de plusvalía, generar una tasa inflacionaria incompatible con la preservación de un tipo de cambio estable. ¿Cómo corregir este problema? La respuesta la conocemos: debería reducirse el salario. Por ejemplo, a un nivel Snh_1 . Pero, podemos ver en la gráfica, esto obligaría a elevar la tasa de desocupación y reducir la tasa de crecimiento del PIB. En breve, se regula el crecimiento hacia abajo para posibilitar los intereses del capital financiero externo.

8. El estancamiento como componente intrínseco

De lo que hemos venido examinando tanto sobre los intereses del gran capital exportador como los del capital financiero, se desprenden algunos juicios que conviene subrayar.

Primero: el tipo de políticas económicas que impulsan estas fracciones clasistas da lugar a un crecimiento muy lento e inestable. También, a patrones muy regresivos en la distribución del ingreso.

Segundo: dado lo indicado, ¿se puede pensar en una política económica que es errónea, mal elegida y/o mal implementada? En otras palabras, ¿los resultados no serían lo esperado? ¿Se les puede pedir un cambio a los responsables?

Tercero: si bien se piensa, no hay ninguna incongruencia ni equivocaciones en la elección y el ejercicio de la política económica. Muy por el contrario, se trata de una política que es del todo coherente con los intereses estructurales del bloque de poder.⁸ Por lo demás, así hay que juzgar la congruencia y eficacia de las políticas económicas, por su congruencia con los intereses objetivos del bloque de poder. Lo demás, sería como creer en Santa Claus o “pedirles peras al olmo”.

Cuarto, una obvia deducción: en vez de hablar de “maldad”, de “incapacidad” o de “equivocaciones”, lo racional es hablar de intereses de clase objetivos. Y en torno a éstos dilucidar si puede o no haber entendimiento. En otras palabras, si deseas cambiar la política económica, cambia de cuajo el bloque de poder y coloca allí a las clases que impulsarán una política económica congruente con esos intereses de clase y que, suponemos, coinciden con lo que tu –profesorcillo imberbe– buscas.

En suma: *el estancamiento económico no es el resultado de tales o cuales errores. Por el contrario, es algo estrictamente funcional a los intereses del gran capital financiero.*

⁸ Las mismas fallas lógicas y falsaciones empíricas de la teoría dominante, resultan funcionales a esos intereses. Por ejemplo, la tesis de que una alta tasa de interés eleva el ahorro (premia a la “abstinencia”), que el mayor ahorro eleva la inversión y, por ende, el crecimiento, es reconocidamente falaz. Pero bastante útil para el capital financiero.

CAPÍTULO V

INVERSIÓN, OCUPACIÓN, MARGINALIZACIÓN

1. Capacidad de absorción ocupacional

El modelo neoliberal, en México, ha funcionado con una *muy baja capacidad de absorción ocupacional*. Esta capacidad se refiere a la cantidad de nuevos empleos que va generando la economía año con año, de quinquenio en quinquenio, de década en década, etc. La baja capacidad de absorción ocupacional, en primera instancia provoca:

a) Crece el ejército de reserva industrial y se debilita el poder de regateo de los trabajadores asalariados.

b) Una creciente marginalización-informalidad.

2. Factores que determinan la baja capacidad de absorción ocupacional

¿Qué factores inciden en el crecimiento del empleo? En lo que sigue ensayamos una primera aproximación al problema. Y lo hacemos en los términos más sencillos posibles.

Asociamos el empleo (L) a los acervos de capital fijo (KF) y al monto de activos fijos por cada ocupado (KF/L). Este factor se conoce como *densidad de capital* ($z = KF/L$).

Por lo tanto:

$$L = KF / z = (KF) \cdot (L / KF)^1 \tag{1}$$

Para el incremento de la ocupación podemos escribir:

$$\Delta L = \Delta KF / z' = (\Delta KF) \cdot (\Delta L / \Delta KF) \tag{2}$$

¹ En la última expresión, si diferenciamos, tenemos que: $l = kf - z$

l = crecimiento del empleo; kf = crecimiento de activos fijos; z = variaciones en la densidad de capital.

Si dividimos (2) entre (1) obtenemos la tasa de crecimiento del empleo:

$$\Delta L / L = [\Delta KF / KF] [z / z'] \quad (3)$$

En suma, el empleo crece según:

a) El crecimiento de los activos fijos (o “acervos de capital”). Crecimiento que va asociado a los niveles que alcanza la inversión neta (In), pues por definición, se da que $In = \Delta KF$.

b) Las posibles variaciones en la densidad de capital. Lo que suele suceder en una economía que se expande e incorpora progreso técnico, es que la densidad de capital se eleve y, por lo mismo, que $z' > z$. Por consiguiente, $z/z' < 1.0$

Hay otros factores que pueden ser importantes:

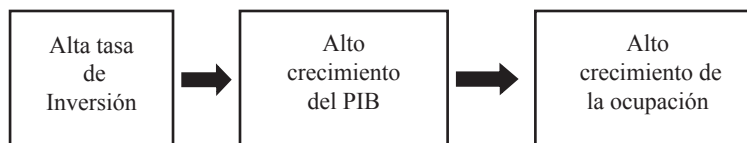
c) Las nuevas máquinas y equipos que se incorporan a la producción, debido a la inversión neta que se realiza, suelen determinar saltos en la productividad. Ante ello, las empresas más atrasadas de la rama y que, por definición, operan con bajos niveles de productividad, se ven obligadas a quebrar. Lo cual, acarrea la correspondiente pérdida de ocupaciones.

d) Para estimar las variaciones del empleo también debe considerarse la inversión de reposición. Como regla, el reemplazo de la maquinaria ya depreciada, se realiza con cargo a máquinas de última generación, las que implican una menor ocupación por unidad de capital fijo (sube la densidad de capital). También hay aquí un efecto negativo sobre el empleo.

e) El aperturismo de tipo neoliberal, que es muy rápido e indiferenciado, suele provocar una quiebra masiva de empresas nativas. Con la consiguiente pérdida de empleos.

Recordemos también que la densidad de capital va estrechamente asociada a la productividad del trabajo. De hecho, es su principal determinante: si sube la densidad, sube la productividad. Y como ya se dijo, el crecimiento de la productividad del trabajo está estrechamente asociada al mayor nivel del producto por habitante.

DIAGRAMA 1. LAS LÍNEAS BÁSICAS DE CAUSALIDAD A RECORDAR



3. ¿Qué sucede con los desocupados?

La gran masa de desocupados que va generando el sistema, ¿cómo se las arregla para subsistir?

De partida digamos: todo parece indicar que la masa de población que el régimen no es capaz de absorber productivamente, excede bastante a lo que el régimen necesita para mantener a los salarios bajo su control. Como quien dice, habría “un sobrante del sobrante”.

Una parte, relativamente pequeña, engrosa las filas de lo que Marx denominaba superpoblación flotante, la que tiende a coincidir con la tasa de desocupación abierta que manejan los censos oficiales. Pero la mayor parte de los marginados por el sistema —y que pudiera girar gruesamente— en torno al 50% de la población económicamente activa, asume otros caminos. Apuntando a lo medular, éstos serían los que siguen.

a) Migración en especial a Estados Unidos. Ésta, hacia la primera década del siglo, giró en torno a las 500,000 personas, cifra altísima. Luego, tanto por las condiciones económicas como políticas de EEUU, ha bajado considerablemente.

b) Incorporación a actividades ilegales como el robo, secuestros y, muy en especial, al narcotráfico. Es probable que, en términos de empleo, este rubro sea el más dinámico en las últimas décadas. Además, si añadimos el personal armado y policial que ha crecido para combatir al narco, probablemente nos encontramos con el “sector” más absorbedor de mano de obra.

c) Finalmente, tenemos una masa gigante y muy heterogénea de muy pequeños vendedores ambulantes, de reparadores y limpiadores de todo (los “mil usos”), de señoras que ponen un comal en la puerta de su casa para vender sopes y similares, al lado de otra que vende chiclets y papas fritas, etc. Son algo así como una especie de “pequeña burguesía”, sin actividades fijas, pauperizados y, en grado alto, con claras tendencias al lumpenaje.

4. Problemas a futuro

La creciente marginalidad y pobreza son fenómenos que el país a la larga no podrá soportar. El tema es complejo y amerita un tratamiento extenso y en profundidad que aquí no podemos hacer. Pero sí debemos por lo menos mencionar los muy complicados problemas económicos y políticos que se perfilan en este ámbito.

a) Mención al problema económico. La indispensable incorporación a ocupaciones productivas de toda esa inmensa masa de marginales y desocupados, exige un esfuerzo de inversión y crecimiento que se pueden calificar como extremos. Piénsese en un solo aspecto: para empezar a incorporar al sector productivo a esa masa inmensa de marginados, el PIB debería crecer a un mínimo del 6.0% promedio

anual. Con ello, sólo al cabo de unos 10 años se empezarían a presentar resultados significativos y visibles.

b) Mención al problema social y político. Se ha dicho, desde Marx para acá, que la gran fábrica capitalista ha sido no sólo una fábrica de mercancías. También ha creado una fuerza de trabajo disciplinada, perseverante, capaz de trabajar en grupos y con alta intensidad. Luego, si bien pensamos, podemos advertir que tales virtudes tienden a brillar por su ausencia en los segmentos marginales. Lo cual nos advierte: la incorporación al trabajo fabril a gran escala, será para tales grupos algo bastante difícil y generará problemas psico-sociales de adaptación que pueden ser graves.

En el plano más estrictamente político debe por lo menos advertirse: los segmentos que componen esta pequeña burguesía pauperizada y lumpenada, pueden ser tremendamente volátiles. A veces giran hacia una izquierda rabiosa y provocadora. En otras, algo que ha sucedido muchas veces en la historia, se ladean hacia la extrema derecha y terminan como puntas de lanza de los movimientos nazi-fascistas.

CAPÍTULO VI

SOBRE ALGUNAS CONSECUENCIAS NO ECONÓMICAS DEL DOMINIO DEL CAPITAL FINANCIERO

1. Algunos rasgos genéricos

Como ya se apuntó, el capital financiero se mueve en el espacio de la circulación y es ajeno a la producción. Por lo mismo, no produce plusvalía pero sí se apropia de una parte de ella, bajo la forma de intereses percibidos. Esta posición estructural determina a sus agentes en términos de: a) entienden poco o nada de los procesos de producción. Ésta, les resulta ajena; b) por lo mismo, no manejan un interés –estructuralmente determinado– por el conocimiento y desarrollo de la ciencia y la tecnología. En los bancos, por ejemplo, como regla no encontramos a químicos o físicos y mucho menos a laboratorios de experimentación; c) la actividad bancaria maneja una *racionalidad formal*, que es la adecuada a sus actividades e intereses. Pero nada sabe de la *racionalidad sustantiva* (i.e., la *racionalidad material*, la propia de la naturaleza y que regula el funcionamiento de ésta).

Cuando el capital financiero se posiciona como fracción dominante y hegemónica, implementa políticas económicas que impactan en las clases sociales. Para nuestros propósitos, los puntos a subrayar serían: a) debilita fuertemente el peso del capital industrial; b) reduce fuertemente el peso cuantitativo de la clase obrera; c) amplifica el peso de los marginales. En este marco, no está demás apuntar: la operación del modelo neoliberal tiende a debilitar-socavar a las dos clases que pudieran encabezar movimientos de reemplazo del sistema: la burguesía industrial y la clase obrera industrial.

En su conducta o funcionamiento, el capitalista financiero asume actitudes y conductas que los asemejan a la de un apostador en casinos de juego. En esto, conviene por lo menos señalar dos rasgos muy característicos: a) para lograr sus propósitos debe incurrir en mentiras, engaños, *bluffs*. O sea, *por su naturaleza es tramposo*; b) despliega

y fomenta un culto por lo externo, por la *apariencia* de los fenómenos. En los libros de texto estos rasgos nunca aparecen, pero hay grandes novelas que describen con gran perspicacia y profundidad dichos rasgos.¹

La especulación, valga insistir, está basada en apreciaciones de orden subjetivo, en la capacidad para difundir rumores favorables al gran especulador, a las trampas y engaños. Para todo esto, la imbricación entre el gran capital especulativo, las altas esferas del Estado y los monopolios televisivos (de medios de comunicación en general) resultan claves para alimentar las creencias falsas y el aprovechamiento de ellas por los grandes especuladores. En breve, se trata del engaño y las mentiras utilizadas como armas “productoras” de ganancias. Mackie el cuchillero y asaltante de medio pelo, el famoso personaje de Brecht, decía en célebre discurso: “Señoras y señores, ante ustedes se encuentra, en vísperas de desaparecer, el representante de una clase que también va desapareciendo. Nosotros, pequeños artesanos burgueses, nosotros que abrimos con nuestras honradas ganzúas las niqueladas cajas registradoras de los pequeños negocios, somos devorados por los grandes empresarios, detrás de los cuales están las grandes instituciones bancarias. ¿Qué es una ganzúa comparada con un título accionario? ¿Qué es el asalto a un banco comparado con la fundación de un banco?”²

Keynes, el gran ideólogo de la burguesía industrial, apuntaba que los “banqueros son ciegos” y en texto célebre señalaba que “los especuladores pueden no hacer daño cuando sólo son burbujas en una corriente firme de espíritu de empresa; pero la situación es seria cuando la empresa se convierte en burbuja dentro de una vorágine de especulación. Cuando el desarrollo del capital en un país se convierte en subproducto de las actividades propias de un casino, es probable que aquel se realice mal.”³ Marx, que califica a los especuladores como verdaderos “bandidos”, se refería también al impacto de desintegración social y moral que provoca el capital especulativo. Por ejemplo, escribía que en la Francia de 1848-50, “mientras la aristocracia financiera hacía las leyes, regentaba la administración del Estado, disponía de todos los poderes públicos organizados y dominaba la opinión pública mediante la situación de hecho y mediante la prensa, se repetía en todas las esferas, desde la corte hasta el cafetín de mala muerte, la misma prostitución, el mismo fraude descarado, el mismo afán por enriquecerse, no mediante la producción, sino mediante el escamoteo de la riqueza ajena ya creada.” Y

¹ Ver, por ejemplo: a) Teodoro Dreiser. *El Financiero*, edit. Futuro, B. Aires, 1943; b) John Dos Passos. *El gran dinero*, S. Rueda editor, B. Aires, 1942; c) B. Easton Ellis. *American Psycho*, edic. B.S. A., México, 2000. Tenemos aquí una visión contemporánea, que ya apunta a la plena degradación de los yuppies. A nivel latinoamericano, *El Socio*, de Jenaro Prieto entrega un retrato agudo y divertido de tales figuras. De este libro hay múltiples ediciones, una en Colección Austral, Espasa-Calpe, B. Aires, 1958.

² Bertolt Brecht. *La ópera de dos centavos*, en Teatro Completo, vol. 3, pág. 89. Alianza, Madrid, 1989.

³ J. M. Keynes. *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, pág. 145. FCE, México, 1974.

agregaba: “la aristocracia financiera, lo mismo en sus métodos de adquisición, que en sus placeres, no es más que el renacimiento del lumpen proletariado en las cumbres de la sociedad burguesa.”⁴

Podemos ver: en Brecht, el maleante le dice al banquero: ustedes son peores que nosotros. En Keynes: ustedes descomponen a la economía. Y en Marx: descomponen la economía, y corrompen a la moral y a la sociedad.

2. Impacto en capas medias

Estas capas son bastante disímiles y en términos muy gruesos, conviene distinguir entre: a) los que prosperan (una capa ínfima); b) los que mantienen su nivel de vida o lo reducen en términos no muy graves; c) los que caen en el gigantesco mar de pauperizados y marginados por el sistema.

Hacer para México algo parecido al famoso estudio de Wright Mills sobre las clases medias en Estados Unidos, de seguro sería apasionante. Pero ello está muy fuera de nuestro alcance amén de que excedería ampliamente los propósitos de este texto. Por ello nos limitaremos a unas pocas observaciones, de carácter más bien impresionista. Lo que buscamos es apuntar al panorama psico-social que se puede observar en estas capas.

Por la parte más alta, que es delgadísima, se puede mencionar a la tecno-burocracia (publicistas, economistas, etc.), más acomodada y que, en valores, se identifica completamente con la burguesía financiera. Tratan de comprar acciones, de entrar en negocios lucrativos y que se pueden dirigir a distancia: viviendas, gasolineras, etc. Son una pequeñísima minoría, pero muy publicitados por los medios.

En los segmentos más medios de las capas medias, hay un rasgo que llama la atención: tienden a gastar por encima del nivel de sus ingresos. Se puede decir que impera una *cultura del endeudamiento*. Están a años luz, o en las antípodas, de los antiguos puritanos ingleses, aquéllos que hacían del ahorro una religión y que conformaron las primeras capas de la burguesía anglosajona. En el país, lo que impera es el consumismo desatado, una muy fuerte enajenación que se traduce y opera, en alto grado, como *consumo enajenado*.

El consumo enajenado asume la forma de lo que Veblen llamaba “*consumo de ostentación*”. En este caso, los bienes no interesan por su valor de uso intrínseco (digamos real), sino por su poder simbólico. Se consumen, porque “*en la escala social me ubican más arriba.*” Es decir, hay bienes-mercancías que pasan a funcionar como ascensores sociales.

⁴ C. Marx. “Las luchas de clases en Francia de 1848 a 1850”; en Marx, Engels, *Obras Escogidas*, T.I, pág. 212. Edit. Progreso, Moscú, 1979.

Por ejemplo: debo tener el celular más novedoso y último, cambiar el carro año tras año, vivir en ciertas zonas de la ciudad, vestirse de cierto modo, tener el pelo rubio y parecer gringa. Moldear con el mismo afán los gustos musicales (la música ranchera empieza a parecer de mal gusto, propia de “nacos”), los deportes favoritos (abajo el box, viva el golf y la equitación), etc. De modo análogo, los Carlos se transforman en Charly, los Ricardo en Dicky, y así. Por lo demás, la imitación de la cultura gringa no es muy selectiva: apunta a sus zonas más vulgares y peores, Miami, Texas y similares.

En este marco también emerge un sentimiento que provocaría el colapso moral de los antiguos puritanos: en el México de hoy, en estos segmentos medios se empieza a despreciar al trabajo asalariado: rinde poco y exige mucho. En especial los “juniors”, empiezan a buscar algún “business” (así lo denominan), que exija poco y rinda mucho.

También llama la atención: ganar cien y gastar 120 o más, empieza a parecer normal. O sea, se tiende a vivir con cargo a una deuda que es perpetua y creciente. Es la llamada “cultura del tarjetazo”. Lo que, de paso, ayuda a suavizar los problemas de realización que sufre el gran capital.

El afán arribista y la búsqueda del dinero como ente divino, es tan fuerte que termina por provocar infracciones crecientes a la ley, a la moral y a las “buenas costumbres”. En este sentido emerge una especie de reedición de la “acumulación originaria del capital”. Esto, en el sentido de valerse de trampas y de robos para acumular dinero. En los políticos, esto ha llegado a ser una especie de “marca de fábrica”.

3. Sobre la pequeña burguesía pauperizada y lumpenizada

Se trata de una “pequeña burguesía” en franco proceso de descomposición. Al punto que el mismo calificativo de “pequeña burguesía” pudiera engendrar alguna duda. La adjetivamos como *pauperizada* por ser muy pobre y *lumpenizada* por no respetar códigos morales o valores mínimos. En breve, viven con un alto grado de *anomia*.⁵

Estos grupos se concentran en las grandes ciudades y se pudiera decir que fueron migrantes que venían desde el campo (agricultura) y que las fábricas capitalistas no los absorbieron o luego de un tiempo relativamente breve, los expulsaron. En este sentido, son la resultante del muy lento desarrollo del capitalismo industrial y de su baja y descendente capacidad de absorción ocupacional, algo propio del modelo neoliberal.

En alto grado, se concentran en el pequeño comercio ambulante. Son los típicos vendedores ambulantes que llenan las calles de las grandes ciudades.

⁵ En el sentido que Robert Merton le asigna al vocablo. Ver *Teoría y estructura sociales*, Parte II, capítulo IV. FCE, México, 1965.

En este rubro, el lema es i) comprar barato; ii) vender caro. Lo cual se busca con cargo al engaño, especialmente en el aspecto de ventas. Por el lado de las compras, su relación es más dura: le suelen comprar a mayoristas algo o mucho gangsteriles y que suelen estar conectados con el contrabando.

Valga recordar: en el comercio establecido, el precio se determina cargando un margen relativamente fijo sobre los costos. O sea, no hay discrecionalidad (ni para abajo: “cuatismo”. Ni para arriba: engaño, trampa). Algo muy diferente a la ley que impera en el ambulante: aquí gana el “vivo”, el capaz de envolver y engañar al comprador ingenuo. En estos segmentos se suele dar una gran movilidad laboral: a) se pasa de un tipo de actividad a otra con alta frecuencia; b) el trabajo es irregular, con horarios arbitrarios y hasta días que no se trabajan (un poco al capricho del ambulante).

De vez en vez (y, al parecer, cada vez con mayor frecuencia), se cae en actividades ilegales: pequeños robos, “halcones”, “huachicoleros”, etc. Además, por esta vía, en que se empieza operando con relativa independencia, se termina por operar al servicio de organizaciones de narcos, de ladrones a gran escala, de mafias políticas, etc.

Políticamente, estos segmentos suelen oscilar desde la indiferencia a posturas extremistas muy variantes, que suelen ir desde el extremismo o ultrismo de izquierda, al ultrismo de extrema derecha, de corte fascista. Lo que en ellos domina es la rabia desconectada de una clara conciencia política.



CAPÍTULO VII

DESEMPEÑO ECONÓMICO NEOLIBERAL. MITOS Y RESULTADOS BÁSICOS

Se trata de los resultados económicos de las políticas que responden a la hegemonía del gran capital financiero.

A título previo recordemos que los ideólogos neoliberales han llegado a sostener que la mejor política económica es la ausencia de toda política económica. Es decir, la marcha de la economía debería quedar completamente sometida a las decisiones del sector privado. Por lo común sólo se habla –tal vez por algún pudor moral– de las “decisiones del mercado”. O sea, se delega en una entelequia abstracta e impersonal, lo que son decisiones de grupos empresariales muy definidos y que funcionan con un altísimo “poder de mercado”. Muy por encima del poder que pueden ejercer el grueso de los agentes mercantiles.

Se agrega que ello implicaría asegurar (o volver) la vigencia de un régimen de libre competencia, lo cual también genera eficiencia y pleno empleo. Estas tesis, como mínimo, suscitan dos observaciones: i) la no intervención dista de ser neutral: perjudica a algunos y beneficia a otros; ii) lo que provoca el cese de la regulación estatal es la expansión del campo de dominio de la planeación monopólica corporativa. O sea, la menor o nula regulación estatal no implica avanzar a un régimen de libre competencia (históricamente periclitado) sino a un régimen de planeación monopólica corporativa. Además, en los hechos la “prescindencia estatal” es muy relativa. Si bien se observa, lo que existe es una intervención estatal hipócrita y que para nada es neutral. En lo cual, la clase obrera y el capital industrial son los grandes perjudicados.

El modelo neoliberal, no es exclusivo de México. Y en todos lados, el desempeño ha sido más o menos semejante. Epstein, pensando en el Primer Mundo (especialmente en Europa), subraya la “inestabilidad económica y la desigualdad” que genera el modelo. También su negativo impacto en la inversión productiva y el crecimiento. Y señala que diversos estudios econométricos apuntan a una relación entre el peso del capital financiero y

el crecimiento que asume la forma de una “u” invertida.¹ Cepal, recogiendo un estudio de Oxfam de 2017, apunta que “tan sólo ocho hombres tienen la misma riqueza acumulada que los 3600 millones de personas más pobres, es decir, que la mitad de la humanidad.”²

Lo que más nos interesa es el caso concreto de México.

Examinar el conjunto de tales políticas no lo haremos aquí. Nos limitamos a indicar algunos resultados básicos en términos de: i) el ritmo de crecimiento que genera el modelo; ii) la pauta distributiva que lo tipifica; iii) la estabilidad (o inestabilidad) macroeconómica.

1. El crecimiento económico

En el Cuadro 1 se muestra el crecimiento del PIB. Se trata del promedio anual por décadas.

CUADRO 1. MÉXICO, CRECIMIENTO DEL PIB

Década	Tasa media anual	Década	Tasa media anual
1950-1960	6.1 %	1980-1990	2.4 %
1960-1970	7.0 %	1990-2000	3.4 %
1970-1980	6.6 %	2000-2010	1.5 %
1950-1980	6.6 % (*)	1980-2010	2.4 % (*)

(*) Media decenal. Fuente: calculado a partir de Cepal (Cepal Stat).

Las tres primeras décadas se dan en el marco del patrón de acumulación previo. Las siguientes, desde 1980 al 2010, ya expresan la conducta neoliberal.³ Los primeros treinta años, operan con una tasa del 6.6%. Los siguientes tres decenios, con un 2.4%. O sea, la emergencia del neoliberalismo provoca un descenso del ritmo de crecimiento a casi una tercera parte (36%).

¿Por qué es tan baja la tasa de crecimiento? Si recordamos la visión neoclásica más gruesa y tradicional, tendríamos: a) la propensión a ahorrar es bastante más elevada en los grupos de ingresos más altos; b) si la distribución se mueve a favor de los segmentos más ricos, el ahorro global se elevará como porcentaje del Ingreso Nacional; c) se maneja una línea de causalidad que va del ahorro a la inversión. Luego, como el ahorro determina y se transforma en inversión, se eleva el coeficiente de inversión; d) además, como el sector privado (la “mano invisible”) se encarga de la asignación eficiente de los

¹ Gerald A. Epstein, “Financialization”, en L.P. Rochon y S. Rossi edits. *An Introduction to Macroeconomics*. pág. 331. E. Elgar, 2016. Para EEUU, un análisis específico en José Valenzuela Feijóo. *¿De la crisis neoliberal al nacionalismo fascistoide? México y Estados Unidos*. En especial Primera parte; CEDA, UAM, México, 2017.

² Cepal. *La ineficiencia de la desigualdad*, 2ª edición, pág. 39., Santiago, 2018.

³ Salvo 1981 y 1982, que corresponden a la ISI. Sacar estos datos bajaría aún más la dinámica neoliberal.

recursos, el rendimiento de la inversión será alto; e) como consecuencia de c) y de d), sube la tasa de crecimiento del producto.⁴

Por cierto, en México tal argumentación se derrumba. Aunque el excedente se eleva y se acerca a un 87% del Producto Agregado, de él sólo se acumula entre un 14 a 15%. Cifra que llega a ser escandalosa. En este punto, radica lo que podría ser el factor clave: el del bajo ritmo que tipifica a la acumulación en el modelo neoliberal. Examinar los determinantes del ritmo que asume la acumulación es un tema complejo y que no se puede hacer en una nota corta y simple. Sólo digamos que el muy alto nivel del excedente puede provocar problemas por el lado de la demanda efectiva (para las empresas, se trata de sus ventas) y ante mercados estrechos y que no crecen, la inversión se retaca. También debería jugar en contra de un proceso de acumulación dinámico, la alta inestabilidad de la economía, algo que veremos en el apartado 3, de este capítulo, más adelante.

Otro factor que parece relevante apunta al rendimiento macroeconómico de la inversión: relación entre el crecimiento del producto y el crecimiento de los activos fijos. Este coeficiente se reduce en términos significativos, aproximándose a un bajo 0.17 (en los sesentas y setentas, parece haber girado –muy gruesamente– en torno a un 0.25). ¿Por qué el descenso del rendimiento? Es probable que el deterioro no se deba a una caída en la eficiencia gerencial. El punto iría por otro lado: el tipo de aperturismo neoliberal (violento e indiscriminado), ha roto las cadenas de producción (que ya, de por sí eran muy poco integradas) en el país. En consecuencia, lo que debería funcionar como estímulo a la producción nacional en ramas conexas, deviene en estímulos para mayores importaciones.

2. Distribución del ingreso

Para la distribución del ingreso, los datos básicos se muestran en el Cuadro 2.

CUADRO 2. MÉXICO. DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO
(HOGARES URBANOS, PORCENTAJES)

México	1984	2000	2010	2016
(1) 10 % más pobre	3.2	2.8	2.3	2.7
(2) 20 % más pobre	7.9	6.8	6.3	6.8
(3) 10 % más rico	25.8	32.8	31.2	32.6
(3)/(1)	8.1	11.7	13.8	12.1
(3)/(2)	3.3	4.8	5.0	4.8

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe: Sobre la base de encuestas de hogares de los países. Banco de datos de Encuesta de Hogares (BADEHOG). CEPALSTAT.

⁴ En términos formales podemos escribir: $rg = (in) (\alpha')$, en que rg = tasa de crecimiento del producto; in = inversión neta sobre Producto Agregado (= PIN); α' = relación producto a capital fijo incremental.

Como vemos, los más pobres pierden participación y los más ricos la aumentan. Sin olvidar que, en el caso de los más pobres, tal movimiento los empuja a una situación que, en términos de ingreso absoluto, es de pobreza extrema.

Por debajo de la más regresiva pauta distributiva, como factor clave decisivo (no siendo el único), opera el tremendo salto que experimenta la tasa de plusvalía. A fines del patrón de acumulación de “desarrollo hacia adentro”, giraba en torno a 3.0. En el modelo neoliberal se duplica y se mueve en torno al 6.0 o un poco más. Con un agregado que no es menor: el principal factor que determina el salto es la reducción del salario real. Se trata del mecanismo más retrógrado que conoce el sistema.

La tasa de plusvalía depende de tres factores: a) la extensión de la jornada de trabajo; b) la productividad del trabajo en las ramas que producen bienes-salarios; c) el nivel del salario real. Si se eleva la jornada y la productividad, la tasa de plusvalía se eleva. Y viceversa. En cuanto al salario real, su relación con la tasa de plusvalía es inversa: si el salario cae, la tasa sube. Y viceversa. Una tasa de plusvalía más alta se traduce en una distribución del ingreso más regresiva y, a igualdad de otras circunstancias, se traduce en una menor participación de los salarios en el Ingreso Nacional (o Producto Agregado Neto). También importa el modo que provoca el aumento de la tasa.

Si la tasa de plusvalía se eleva a causa del aumento en la productividad (método de la “plusvalía relativa”), también se suelen dar condiciones para aumentos del salario real. O sea, cae la participación salarial y, a la vez, aumenta la masa absoluta del consumo asalariado.

Cuando el aumento de la tasa de plusvalía se asienta en el descenso del salario real (el “método retrógrado”), la menor participación salarial va también asociada a un *descenso absoluto* del consumo asalariado. O sea, cae la demanda que afecta al Departamento II (el productor de bienes de consumo). Con lo cual, al estar en presencia de un mercado deprimido, la inversión cae espontáneamente. Aquí, no acaban los problemas: suele suceder que cuando la tasa de plusvalía es muy alta, emergen problemas de realización.

Supongamos que la tasa de plusvalía es igual a 1.0. En este caso, como parte del Ingreso Nacional la plusvalía llega a un 50%. Si la tasa sube a 3.0, entonces la parte llega a un 75%. Luego, si manejamos una tasa de plusvalía como la actual de México (del orden del 6.0), la porción del excedente sube nada menos que a un 85.7%. Recordemos también: no basta producir cierto excedente. Para que éste funcione como valor (por ende, como plus-valor), la masa de mercancías y de valores de uso que integran a tal excedente, deben ser vendidas, transformadas en dinero. Es lo que se conoce como fase de realización. En este contexto se habla de “gastos que realizan el excedente”. Estos gastos deberían coincidir con el excedente, pero si son menores, una parte de la producción no se vende y las ganancias potenciales se derrumban. Es lo que se denomina crisis de realización, la que casi siempre va asociada a tasas de plusvalía demasiado elevadas. Luego, como una parte eventualmente significativa de la producción no puede ser vendida, cae fuertemente la

inversión y tiene lugar un fuerte descenso en los niveles de la actividad económica. Es la crisis. Y si el marco indicado no se altera, a la larga emerge una tendencia en favor de una situación de cuasi-estancamiento. O, si se quiere, de “crecimiento reptante”.

Hay más: el muy lento crecimiento del Producto, determina una baja o nula capacidad de absorción ocupacional. Por consiguiente, se amplía el “ejército de reserva industrial”, el que termina por transmutarse en un ejército bastante mayor: el de los informales y marginados. Sector que ya se acerca, en México, a un 60% de la población ocupada.

3. “Estabilidad” macroeconómica

Una de las mentiras más escandalosas de la ideología neoliberal se refiere a la muy publicitada “estabilidad macroeconómica”. Curiosamente, se trata de un enunciado que ha calado fuertemente en la opinión pública. Lo cual, nos indica la gran fuerza con que la ideología neoliberal, al amparo de la dictadura mediática vigente, ha operado en el período. La distancia entre lo que es y lo que tal ideología proclama se muestra en el Cuadro 3.

CUADRO 3. MÉXICO Y OTRAS REGIONES (PAÍSES).
CRECIMIENTO E INESTABILIDAD

País, región	PIBh (1980-90)(*)	PIBh (2008-12)(*)	Aumento en %	CV (**)
América Latina	2820	4332	53.6	2.3
México	6537	8333	27.6	3.4
EEUU	28276	42159	49.1	1.2
Europa	20529	30865	50.3	1.0
China	806	6230	672.9	0.3

(*) Promedio del período, dólares constantes. Para EEUU, Europa y China, promedio de 1981-1989 y de 2008-2011. (**) Cuociente entre la desviación estándar y la media aritmética. Fuente: Cepal.

Lo que primero podemos ver es el muy lento crecimiento de la economía mexicana: por debajo de la media latinoamericana, de EEUU, de Europa y de China. En este país el PIB per cápita crece al 7.9% anual; en México, al 0.9%. Pero más nos interesa la inestabilidad. Para medirla se utiliza el coeficiente de variabilidad (CV). Según vemos, el más alto pertenece a México donde llega a un elevadísimo 3.4. Entretanto, el CV de China es de sólo 0.3. Para mejor ilustrar lo que significan estas magnitudes, supongamos que el crecimiento promedio anual es de un 10%. Con el CV de China, tendríamos que a veces el crecimiento se iría hacia arriba llegando a un 13% y, en otras, bajaría llegando a un 7%. En el caso de México, repitiendo el supuesto de una tasa media de crecimiento del 10%, tendríamos que a veces la economía crecería al 34% y en otras decrecería al -24%. En breve, un zangoloteo descomunal.



CAPÍTULO VIII

UNA DESCOMPOSICIÓN SOCIAL Y MORAL DE ORDEN MAYOR

1. Sobre las funciones del Sistema Social

Todos los seres vivos despliegan actividades que les permiten sobrevivir, reproducirse como individuos y como especie. En algunas especies, el problema se resuelve con cargo a herencias biológicas específicas y, en ocasiones, con cargo a mutaciones genéticas funcionales. En el caso de los humanos, esos resortes juegan un papel bastante menor. La clave, en este caso, radica en la llamada “herencia histórico-cultural”. Es decir, se transmiten tipos de comportamiento que han resultado eficaces. Por lo menos para algunos grupos y clases. Tal herencia se plasma o materializa en el sistema social vigente. Éste, opera como una especie de libreto (o texto) de una obra teatral que se debe representar. En la cual, los diversos individuos y grupos funcionan como los actores encargados de la representación. El ser humano no tiene que andar improvisando cada paso que da en la vida; en lo básico, despliega conductas aprendidas y al relacionarse con sus semejantes, espera también tales o cuales conductas igualmente aprendidas y conocidas. La vida de los humanos, que siempre es una vida socialmente determinada, funciona en esos términos. Y si el sistema social deviene disfuncional, lo que sucede es el cambio de las correspondientes estructuras y conductas que de ella se derivan. O sea, se pasa de un libreto a otro, pero no a una actividad ajena a todo libreto.

En los sistemas sociales, un problema clave radica en el “adiestramiento” de los actores. Es decir, cómo los individuos aprenden los diversos roles que deben desplegar en la vida social. A este proceso se le denomina “*socialización*” y es por medio de éste que el individuo pasa de ser una entidad puramente biológica (en el momento de nacer) a una entidad social. ¿Quiénes se encargan del proceso de socialización? En él participan diversas instituciones: la familia, la escuela, los grupos de amigos (o “bandas”, “pandillas”, etc.) y en las últimas décadas, jugando un papel primordial, los sistemas de televisión y de radio. Este proceso funciona con una eficacia variable, pero hay mínimos que la misma existencia del sistema social debe exigir. Esto nos lleva a recordar una distinción

que propusiera Sumner: hay partes o aspectos de la vida social que son especialmente decisivos y otros que resultan menos importantes. Los primeros asumen una connotación casi sagrada y el tipo de relacionamiento social que prescriben *debe* ser satisfecho sin que medien discusiones o reacomodos. Su infracción provoca el escándalo, la repulsa moral completa y el ostracismo social. Para el caso, Sumner hablaba de “*mores*”. Junto a ellos, hay zonas más permisivas o menos decisivas. Se habla de “*folkways*”.¹ En este caso, se trata de normas que regulan la vida social cotidiana. No siempre se cumplen, pero el castigo que reciben los infractores no suele ser muy duro. Surgen problemas de conciencia, pero no suelen ser muy agudos: se prestan a una racionalización rápida. También hay reprobación, pero no ostracismo ni castigos legales fuertes. En cuanto a los *mores*, “son aquellas normas o instituciones que están fuertemente sancionadas desde el punto de vista moral. Su observación es exigida de varias maneras, y el no respetarlas acarrea desaprobación moral y con frecuencia una acción positiva (i.e. castigos legales, JVF). Los ejemplos son fáciles: no matarás, no robarás, amarás a tu padre y a tu madre. Las costumbres (*mores*) son consideradas generalmente como esenciales al bienestar del grupo.”² Por obvias razones, el cambio de los “*mores*” es poco frecuente, implica transformaciones de orden mayor y no se da de un día para el otro.

En los sistemas sociales, la existencia de una coordinación o congruencia perfecta entre los diversos roles que prescriben o moldean las conductas humanas, es algo que nunca se da. Siempre existen algunas disociaciones y/o conflictos. Por ejemplo, a tal o cual persona se le exige desplegar cierto comportamiento de venganza (vg. matar al asesino del padre) y, a la vez, uno que puede ser del todo contrapuesto (vg. respetar a la madre, la cual es justamente la que ha asesinado al padre). Pero rara vez estos conflictos son mayoritarios. Y si llega a darse una incoherencia generalizada, lo que pronto llega a suceder es el cambio del sistema social y de los valores que regulan su comportamiento. Otro problema que suele darse en los sistemas sociales, es la incongruencia entre las actividades prácticas efectivas y los criterios morales que se pretenden aplicar a los comportamientos institucionalizados. Por ejemplo, la moral heredada puede fustigar el cobro de intereses, pero la realidad ligada al desarrollo del capital puede tornar ineludible su cobro. En este caso, como regla el problema se resuelve modificando los juicios morales. En términos generales, la idea a manejar es sencilla, en los sistemas sociales se observan contradicciones tales o cuales, las que normalmente empujan el desarrollo y cambio de las correspondientes estructuras sociales (o “instituciones” tales o cuales). Las contradicciones también emergen entre las prácticas efectivas que despliega el cuerpo social y las normas morales que “santifican” (o rechazan) a tales o cuales prácticas.

¹ William Graham Sumner. *Folkways*, en especial caps. I y II. Mentor Books, N. York, 1940.

² Ely Chinoy. *La sociedad*, pág. 39. FCE, México, 1984.

En este caso, lo que suele subordinarse u operar como “variable dependiente” es la dimensión moral. En otros casos la práctica social dominante choca con los intereses y prácticas que desearían desplegar los que se ven perjudicados y dominados. Asimismo, suele darse una dualidad moral: la de los beneficiados y la de los perjudicados. En suma, el conflicto clasista va acompañado del conflicto entre dos morales opuestas. En todos estos casos, el cambio va de un libreto o sistema social a otro. De una moral reafirmadora del libreto a otra. Lo que permanece es un principio general: la vida humana regulada, sujeta a determinadas pautas o normas de actividad social.

2. El cambio social: lo que muere y lo que nace

Cuando el cambio social es de orden mayor —o sea, afecta a las mismas raíces o bases estructurales del modo de producción vigente— un rasgo que siempre está presente (de hecho, opera como una condición básica) es el proceso de des-legitimación del orden social antiguo. Es decir, se derrumban y deterioran fuertemente las normas y códigos morales que presentaban a las relaciones sociales del antiguo régimen como “justas”, “valiosas”, signadas por decreto divino, etc. En procesos históricos tan significativos como el tránsito del feudalismo al capitalismo, se asiste inicialmente al debilitamiento y descomposición de las normas morales asociadas al orden antiguo. Este es un fenómeno consustancial a los períodos de cambios históricos mayores. Su impacto directo es la des-legitimación del orden social vigente: las masas populares e incluso una parte de la clase dominante dejan de creer en las bondades y valor del régimen hasta ahora imperante.³ En la transición feudalismo-capitalismo, la literatura suele describir estos procesos con singular clarividencia. Por ejemplo, en *Resurrección*, la gran novela de Tolstoi, podemos leer: “Nejliudov experimentaba una repulsión profunda hacia el ambiente que, hasta entonces, había sido el suyo; hacia ese ambiente donde con tanto cuidado se ocultaban todos los sufrimientos que abruman a millones de seres humanos, con objeto de asegurar a un pequeño número comodidades y placeres; hacia ese ambiente donde no se ven y no se pueden ver esos sufrimientos y, por consiguiente, la crueldad y el desatino de esa vida.”⁴ El texto de Tolstoi, en buena medida autobiográfico, es sintomático de cómo una parte de la misma nobleza feudal rusa (a la cual pertenecía Tolstoi), pasa a renegar de su clase y los valores a ella añejos. En otro autor, el gran dramaturgo noruego Ibsen, en su famosa obra *Espectros*, podemos leer un juicio relativamente análogo, aunque en tono más íntimo y referido al conflicto que ocurre entre los valores del pasado e internalizados en la infancia, respecto a

³ “La legitimidad implica la capacidad del sistema para engendrar y mantener la creencia de que las instituciones políticas existentes son las más apropiadas para la sociedad.” Cf. S.M. Lipset. *El hombre político*, pág. 67. Edic. REI, México, 1993.

⁴ León Tolstoi. *Resurrección*, pág. 290. Edit. Juventud, Barcelona, 1984.

las nuevas realidades y los valores que le son propios o adecuados. Escuchemos a la Señora Alving: "... me inclino a creer pastor, que todos somos espectros. No es sólo la sangre de nuestros padres la que corre por nuestras venas; es también como una idea destruida, como una creencia muerta con todas sus consecuencias. No vive, y sin embargo está fija en el fondo de nuestra alma y nunca conseguimos librarnos. Si tomo un periódico y me pongo a leer, veo que entre las líneas surgen fantasmas. Me parece que el país está poblado de espectros, que hay tantos como arenas en el mar. ¡Y para complemento, todos, a pesar de ser tantos, tenemos un miedo tan despreciable de la luz!"⁵

Como se trata de un cambio social mayor, la desintegración del antiguo orden va asociado al ascenso y constitución del nuevo régimen. Con ello, también empieza a ascender una nueva moral, la que lleva a legitimar y hasta santificar al nuevo orden. La nueva moral, inicialmente opera como: i) factor crítico de los antiguos valores, de los "espectros"; ii) como fuerza propulsora ideal de las fuerzas sociales que luchan por la implantación y consolidación del nuevo orden social.

Cuando el nuevo sistema social ya está plenamente asentado, la nueva moral experimenta algunas mutaciones. De factor que en lo básico opera en términos puramente ideales, tiende a materializarse en la vida social. Es decir, se "personifica" o "encarna" en los sujetos sociales, se transforma en un *factor regulador de la vida social*. Conviene precisar: el nuevo orden social implica nuevos nexos sociales y, por ello, nuevas actividades y tipos de conducta y de relacionamiento humanos. El empresario capitalista en ascenso, *vg.*, despliega una conducta radicalmente diferente a la que tipificaba a la nobleza feudal. Para ésta, la prodigalidad, el despilfarro y el vivir completamente ajeno al trabajo productivo, era sinónimo de "buen tono", de vivir como un buen y distinguido "caballero". Muy por el contrario, el capitalista advenedizo, observa con irrisión y desprecio a tal tipo de conductas. Se sitúa en las antípodas del noble despilfarrador y se esmera con fiereza en ahorrar hasta la última miga que ha llevado a su mesa. Su misión en la vida es maximizar la acumulación y para ello santifica la austeridad y el ahorro. El punto a subrayar es: emergen nuevas relaciones sociales que empiezan a regular una parte cada vez mayor de la vida social. Y sobre esta argamasa institucional, se yergue una nueva moral. Es decir, *otro* conjunto de valores que ennoblece y sacraliza las nuevas conductas. En estas transformaciones, cambia hasta la religión: del catolicismo a la española, se avanza al protestantismo y puritanismo anglo sajón.

La nueva moralidad, también se acomoda a las realidades concretas, se diluyen algunos de sus rasgos ideales y asume un tono más pragmático, laxo y "realista". Para el caso, se aplica eso "del dicho al hecho, hay mucho trecho". En general, tiende a darse algún hiato entre

⁵ Enrique Ibsen, "Espectros", En Ibsen. *Peer Gynt, Casa de Muñecas, Espectros* y otras obras. Edit. Porrúa, México, 2001, pág. 217.

la moral que se proclama (que se acerca o coincide con lo que fuera su expresión puramente ideal) y la moral que se practica. En el caso específico de México, el avance y consolidación del capitalismo, trajo consigo también el avance de la ideología y de la moral burguesas. Pero por razones que no es del caso analizar aquí, el “espíritu del capitalismo” nunca se anidó a fondo en el país. En términos religiosos, quedó mucho de catolicismo y muy poco de luteranismo. Es decir, hubo una especie de compromiso entre lo viejo y lo nuevo.

Como sea, para nuestros propósitos el punto a recalcar es: la vida social se reorganiza, desecha lo viejo y pasa a regirse por un nuevo libreto. Las antiguas pautas o normas sociales se diluyen, pero el ser humano no pasa a vivir sin pautas, no cae en un oscuro abismo. La vida se *re-ordena* y se pasa a regular por una *nueva institucionalidad*. En las nuevas condiciones, por lo tanto, *el hombre sabe a qué atenerse*, sabe qué puede esperar de los otros y sabe qué esperan de él esos otros.

3. Descomposición social y ¿suicidio histórico?

Sentado lo anterior, emerge una pregunta que es bastante grave: ¿qué sucede si las normas empiezan a desaparecer? Es decir, *las históricamente vigentes se descomponen, pero no hay otras que vengan a reemplazarlas*. En un sentido literal, este fenómeno –muy poco frecuente en la historia de los pueblos– implica el despliegue de un proceso que apunta a la destrucción-desaparición del sistema social. Es como un avance a la nada. Así, tal cual.

Pero, ¿puede vivir el hombre al margen de su vida social? Es decir, ¿sin un sistema social regulador de su vida? Basta indicar la pregunta para encontrar la respuesta. El orden social es el mecanismo que utiliza el *homo sapiens* para resolver el problema de su subsistencia. Sin él, no puede sobrevivir. ¿Pueden los pájaros vivir sin volar? ¿Los peces vivir sin poder nadar, sin mojarse? Las respuestas, todas ellas, son idénticas. No se puede.

Como bien se ha dicho, “la sociedad no podría existir si la gente no fuese capaz de predecir cómo van a actuar los demás, si los hombres no cumplen con sus deberes ordinarios y si todas las reglas sociales son violadas o ignoradas.”⁶ De seguro, por un elemental sentido de subsistencia, a una situación semejante ninguna sociedad será capaz de llegar. Pero sí pueden darse y se dan procesos que apuntan en ese sentido. O sea, se asiste a lo que se denomina *proceso de descomposición social*. Y parece bastante evidente que México ya ha entrado en esta fase.

Valga una última observación. AMLO, el actual presidente (2018-2024), ha insistido fuertemente en la necesidad de detener la descomposición. Pero lo hace con prédicas morales que desconocen las bases económicas del proceso. Se podría sostener que maneja como variable independiente lo que es un fenómeno del todo dependiente. Y nada hace para eliminar el sustrato material de la descomposición.

⁶ Ely Chinoy, obra citada, pág. 349.



CAPÍTULO IX

NEOLIBERALISMO Y CLASES SOCIALES

1. Las clases como agentes del cambio

Todo cambio social relevante supone un determinado alineamiento de las clases sociales. Algunas a favor del cambio y otras tratando de detenerlo. Por eso, ante todo cambio potencial, siempre emerge la pregunta: ¿qué clases estarán a favor y cuales en contra? Lo cual, como debiera ser obvio, dependerá del tipo de cambio que se esté planteando. Asimismo, la experiencia histórica nos muestra que hay clases con capacidad de dirección política y otras que no la poseen o la tienen en grado muy escaso. Si se trata de cambiar el modelo neoliberal por otro patrón de acumulación, inclusive capitalista (como sería lo más probable), se suele indicar que existirían dos clases (o fracciones de clases) con poder de dirección: a) la burguesía industrial que trabaja para el mercado interno; b) la clase obrera industrial.

Como luego se verá, el funcionamiento del neoliberalismo, también provoca consecuencias negativas –en términos de su peso económico y político social– en esos posibles agentes del cambio. Esto, en el sentido de debilitar fuertemente su capacidad para impulsar, organizar y dirigir, movimientos sociales que puedan subvertir el ordenamiento neoliberal. El punto debe ser subrayado: la situación económica y social que engendra el neoliberalismo, obliga a pensar en la necesidad de su recambio. Pero es el mismo funcionamiento neoliberal, el que –a la vez– debilita profundamente a los agentes que tienen –o tendrían– el potencial para impulsar ese cambio. Como quien dice, “debo saltar, pero me han quebrado las piernas”.

Conviene también agregar: las clases tales o cuales pueden ser muy perjudicadas por tal o cual patrón de acumulación. Y estar muy descontentas. Pero el simple hecho de la explotación, no les concede capacidad para dirigir ese cambio. En México, por ejemplo, tenemos el caso de la revolución y el papel que en ella jugaron los campesinos (en su vasta variedad). Hay un momento en que la dirección burguesa del movimiento (Carranza, Obregón) se ve debilitada y crece el poderío de Villa y de Zapata, los que básicamente representan a fuerzas campesinas. En diciembre de 1914, surge una especie

de vacío de poder y Villa y Zapata se unen y se apoderan de la capital. Hasta, en muy famosa foto, aparecen en Palacio Nacional sentados en la silla presidencial. Pero hasta allí llegaron y muy pronto volvieron a sus tierras de origen: al sur los zapatistas y al norte los villistas. ¿Y el Poder? Parecen haberlo tenido en sus manos y también parece que les resultó muy incómodo. En breve, no supieron instalarse como *clase dominante*, algo que la historia nos muestra que es bastante común en las huestes campesinas. Como escribiera Gilly apuntando al caso mexicano, “ejercer el poder exige un programa. Aplicar un programa demanda una política. Llevar una política requiere un partido. Ninguna de esas cosas tenían los campesinos, ni podían tenerlas.”¹

La observación es también muy importante para el caso mexicano de hoy. Se ha señalado que casi el 60% de los ocupados operan en la informalidad (ahora más urbana que rural) y lo hacen con bajísimos niveles de ingreso. En lo básico, son masas pauperizadas. Y pueden estar muy indignadas, pero su capacidad de dirección política es prácticamente nula.

En lo que sigue, examinaremos el impacto neoliberal en: i) los capitalistas; ii) la clase obrera; iii) los grupos intermedios o pequeña burguesía.

2. Impacto en la clase capitalista

Uno: *al interior del bloque en el poder cambia la fracción dirigente*: en vez de la burguesía industrial que trabaja para el mercado interno, el mando cae en manos de la burguesía financiero-especulativa. Esto se traduce en un nuevo tipo de reparto de la plusvalía producida por el sistema: en contra de los beneficios industriales y a favor del interés y de las ganancias especulativas del capital financiero. Lo cual, como es obvio, provoca un impacto mayor en la estrategia y políticas económicas que se ponen en juego y que, como regla, afectan negativamente a la dinámica del crecimiento.

Dos: la industria retrocede y abandona su condición de sector líder. Citemos: “el país se ha desindustrializado. Uno puede recorrer ciudades y delegaciones enteras donde las antiguas fábricas han cerrado (...). Cada vez importamos más y producimos menos (...). No sólo han caído los salarios y desaparecido cientos de miles de empleos formales; también han desaparecido muchas empresas. No es exagerado decir que, hasta los empresarios, en su mayoría, han perdido. Ya no son dueños de las empresas: han quebrado o las han tenido que vender.”²

El fenómeno se concretiza en términos de: i) cae el grado de industrialización (participación del PIB industrial sobre el PIB total); ii) se rompen los eslabonamientos que empezaban a perfilarse en los años sesenta y setentas; iii) se deforma la composición del producto: se inflan sectores improductivos y reducen ramas claves para el crecimiento. Por ejemplo, el PIB

¹ A. Gilly. *La revolución interrumpida*, pág. 139, Edic. “El Caballito”, México, 1975.

² Manuel Camacho. *El desacuerdo nacional*, pág. 29, Aguilar, México, 2006.

de la rama Metal-mecánica (rama clave para la acumulación y el progreso técnico) cae casi en un 9% entre el 2000 y el 2004. En el mismo período el PIB de Finanzas sube un 18.5%.³

Tres: se acentúa la dependencia externa y, por lo mismo, la inestabilidad. El aperturismo irrestricto y rápido que tipifica al esquema neoliberal rompe los eslabonamientos productivos. Por lo mismo, buena parte de la “demanda derivada” (por insumos y bienes de capital) que genera el crecimiento industrial, se vuelca sobre los mercados externos (i.e. se satisface con importaciones) y no con cargo a producción nacional. En otras palabras, se eleva la “propensión a importar” y, a la vez, se reduce el efecto de arrastre que puede generar la industria en el resto de la economía nacional. De hecho, buena parte de estos efectos se transmiten al extranjero. Hacia el 2005, el coeficiente medio de importaciones (importaciones sobre PIB) se acerca al 40% y el componente importado de la oferta global a un 29%.

Cuatro: un muy pequeño sector del gran capital industrial (como regla asociado al capital extranjero) es capaz de desarrollar capacidad exportadora. En esta capacidad inciden los mayores niveles de productividad asociados a tecnologías de alta densidad de capital. Por lo mismo, son sectores que operan con una baja capacidad de absorción ocupacional. También incide el bajo costo salarial. Con ello, este segmento reduce sus costos sin que se vean perjudicadas sus ventas, que se dirigen a los mercados externos.⁴ Lo contrapuesto sucede en los sectores que trabajan para el mercado interno. Aquí, además de que la productividad se estanca, los bajos salarios se traducen también en bajos niveles de ventas. Todo lo cual da lugar a un comportamiento muy diferenciado que se traduce en un *fuerte aumento de la heterogeneidad estructural del sector*.

Quinto: la violenta penetración de las importaciones genera un movimiento de defensa en la parte capitalista que no quiebra y/o no puede exportar. Se da un traslado del capital nacional hacia los sectores “no transables”, es decir, ramas que por la naturaleza de su producción quedan automáticamente protegidas de la penetración extranjera. El problema que esto acarrea es mayor pues buena parte de estos segmentos son improductivos. Por lo mismo, tenemos que la burguesía asume un tono *improductivo y parasitario*. *Improductivo*: por el espacio donde invierte sus capitales, no produce plusvalía: vive de la que se produce en otros sectores y que se

³ Cf. J. Valenzuela. *México 2006: ¿una crisis mayor?*, cap. I. CEDA, México, 2006 (5° edic.).

⁴ Valga observar y subrayar: el peso del capital financiero-especulativo de origen externo, se traduce en el afán de mantener un tipo de cambio estable y, en lo posible sobrevaluado. Este tipo de cambio perjudica al sector exportador. Pero el costo se reduce por dos mecanismos: i) el alto componente importado de las compras que efectúa el sector unido al dólar barato, reduce los costos de producción; ii) la preservación de muy bajos salarios, asociados a los bajos niveles de actividad económica (alta desocupación) y al debilitamiento-destrucción de los aparatos sindicales. El mecanismo es bastante perverso: se preserva al sector exportador a costa de hundir al resto de la economía. Una discusión más general y polémica en Arturo Huerta, “Competition, low profit margin, low inflation and economic stagnation”, en R. Wray y M Forstater edits. *Money, Financial Instability and Stabilization Policy*, E. Elgar, 2006.

apropia en alta medida. *Parasitaria*: amen de vivir de lo que no produce, funciona con una baja propensión a acumular.

Sexto: en muy alto grado asume el carácter de una *burguesía intermediaria* o “*compradora*”. Es decir, pierde vocación nacional⁵ y se relaciona en términos muy *subordinados con el capital extranjero* (y los Estados extranjeros, en especial con el de EEUU), nexo que suele establecerse desde el espacio circulatorio (grandes importadores, grupos financieros) o desde formas productivas de corte primario que operan para el mercado externo.

Agreguemos: el peso cuantitativo demográfico de la burguesía es mínimo.⁶

Menos de 250 mil personas, lo que equivale a un 0.7% de la ocupación no agrícola total. De todos ellos un escandalosamente bajo 0.1% (el uno por mil, algo más de 300 patrones), pertenece a la gran burguesía, un 6.2 % a la burguesía media y un 93.6% a la burguesía pequeña.⁷ Ciertamente, el “*peso específico*” de estos segmentos se va muy por encima de su peso cuantitativo.⁸ Sobre todo, éste es el caso de la gran burguesía. Aquí, subrayemos, se localiza el corazón mismo del poder económico y político del país.

Del conjunto de la burguesía, en la parte que trabaja para el mercado interno y que como regla es de tamaño medio y pequeño, se podría pensar que fuera proclive a un proyecto capitalista dinámico, democrático y nacionalista. Esto, a partir de considerar sus intereses objetivos y el daño que les ha provocado el modelo neoliberal. Pero entre estos antecedentes objetivos y el comportamiento político de tales segmentos, no se observa correspondencia. Es la miopía en acción o –si se quiere– la evidencia de cuánto ha penetrado la ideología neoliberal en estos sectores. En suma, al menos por ahora, es muy claro que, en estos segmentos, objetivamente perjudicados por el esquema neoliberal, existe una muy extendida “falsa conciencia”.

⁵ Se sostiene, sin mayor rubor, que trabajar por la soberanía es algo anticuado y “démodé”. Se indica que la “globalización es inevitable” y por “globalización” se entiende la completa subordinación del país a los intereses del gran capital extranjero. Algo que, por supuesto, para nada funciona en el caso de las grandes potencias. Para EEUU, por ejemplo, la globalización se entiende como la *imposición de sus intereses* a los otros países. Y esto, con todo el apoyo estatal que sea necesario, incluyendo las acciones armadas. Aquí, para nada corre la prescindencia del Estado.

⁶ Los datos que siguen los tomamos de INEGI. *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2005*; Aguascalientes, 2005. Por pequeño establecimiento, se entienden los que ocupan entre 16 y 50 trabajadores en la industria, 6 a 50 en servicios y 6 a 15 en comercio. Mediano establecimiento es el que en la industria y servicios ocupa entre 51 y 250 trabajadores, y en comercio entre 16 y 250; Grandes los que ocupan 251 o más personas en cualquier sector. Dada esta clasificación, consideramos como burguesía a los que en estas agrupaciones aparecen en calidad de “empleadores”.

⁷ En un conteo más riguroso, es muy probable que una buena parte de la burguesía pequeña debería clasificarse como pequeña burguesía. En especial, para los ubicados en Comercio y Servicios.

⁸ Por *peso específico* entendemos el poder (económico y político) que puede ejercer una clase o fracción de clase. Como regla, difiere bastante del peso cuantitativo de la clase.

CUADRO 1. COMPOSICIÓN DE LA BURGUESÍA
(CIFRAS APROXIMADAS)

Fracciones capitalistas	Número	Porcentaje (%)
Gran Burguesía	300	0.12
Mediana Burguesía	15,500	6.2
Burguesía pequeña	234,000	93.6
Totales	250,000	100.0

Fuente: ver pie de página 6 previo

3. Impacto en la clase obrera

La debilidad de la acumulación productiva se traduce también en las dimensiones de la clase obrera.⁹ Ésta llega a reducirse incluso en términos absolutos. En la industria manufacturera, por ejemplo, en el 2000 la ocupación fue de 1,040,680 obreros (y la ocupación total de 1,478,311). Luego, en el 2005, la ocupación obrera había descendido a 856,261 trabajadores (y la ocupación total a 1,243,646 personas).¹⁰ La contraparte de este proceso es el crecimiento descomunal del “ejército de reserva industrial”, el visible y el latente. Todo, en el marco de un gran salto en la tasa de explotación. Opera aquí una situación muy perversa: como no crece el trabajo productivo, la fuente de la plusvalía se recorta. Luego, para satisfacer la sed de ganancias del capital improductivo, el problema se resuelve elevando la tasa de explotación. La masa anual de plusvalía es igual a la multiplicación del capital variable por la tasa de plusvalía. En el esquema neoliberal, el factor capital variable disminuye. Pero como la tasa de plusvalía se dispara, la plusvalía o excedente total generado por el sistema termina por elevarse.¹¹

Asimismo, se observan dos desplazamientos muy significativos: a) cae el peso de los ocupados en las grandes fábricas y se amplía el de los ocupados en establecimientos medianos y pequeños; b) se eleva el peso de los ocupados en ramas improductivas y cae

⁹ “La acumulación de capital supone (...), un aumento del proletariado” escribía Marx (*El Capital*, Tomo I, FCE, pág. 518). Regla que también opera en sentido inverso.

¹⁰ INEGI, pág. web; 15/07/2006.

¹¹ “Para la economía clásica, el proletariado no es más que una máquina de producir plusvalía; en justa reciprocidad, no ve tampoco en el capitalista más que una máquina para transformar esta plusvalía en capital adicional.” C. Marx. *El Capital*, Tomo I, pág. 500, ed. cit. En México, el primer enunciado se cumple a cabalidad. El segundo, para nada: el gran capitalista transforma en nuevo capital una parte irrisoria de la plusvalía que se apropia.

CUADRO 2. LA CLASE OBRERA EN MÉXICO.
ALGUNOS ANTECEDENTES CUANTITATIVOS

Sector de trabajo	Número de obreros (*)	Porcentaje ocupación no agrícola	Porcentaje ocupación total
Pequeña industria	5,856,740 (43.2)	17.0	14.2
Mediana industria	4,080,564 (30.1)	11.8	9.9
Gran industria	3,627,561 (26.7)	10.5	8.8
Totales	13,564,865 (100.0)	39.3	32.8
Total ajustado(**)	10,661,984 (78.6)	30.9	25.8

(*) La cifra en paréntesis indica el porcentaje del estrato sobre el total de la clase.

(**) Al total de trabajadores remunerados le restamos el grupo de oficinistas y el de profesionales y técnicos. Para ello, aplicamos el porcentaje de estos grupos sobre la población ocupada total. Se trata de una aproximación pues nuestra fuente no cruza posición ocupacional con tamaño de establecimiento.

Fuente: estimado a partir de INEGI, *Encuesta nacional de ocupación y empleo 2005*, citada.

el de los obreros que laboran en el sector productivo. Lo cual, impacta negativamente en el peso específico —o “*potencial político*”— de la clase. Conviene detenerse en lo recién mencionado. Los antecedentes cuantitativos más gruesos se muestran en el Cuadro 2.

Lo primero que llama la atención es el bajo peso cuantitativo de la clase: sólo explica una cuarta parte de la ocupación total. Y equivale a casi la mitad del conjunto pequeño-burgués. Todo lo cual, nos está mostrando muy vívidamente las carencias del desarrollo capitalista en el país. En segundo lugar, llama la atención que el menor porcentaje de los asalariados se localiza en los grandes establecimientos (menos de una cuarta parte). Correlativamente, el grueso de la clase se ubica en negocios medianos y pequeños. En los pequeños, se localiza un 43% (medido sobre el total no ajustado) y más de la mitad si cotejamos con el total ajustado. Esto, si recordamos la correlación entre tamaño de fábrica y nivel de organización y conciencia de la clase, nos advierte que las condiciones objetivas no juegan a favor de una clase activa y “para sí”.

Otro dato de interés se refiere a la localización de la clase en sectores productivos o improductivos. En este caso no podemos hacer el ajuste que exige la presencia de la pequeña burguesía asalariada. Como sea, la información nos permite una aproximación gruesa al problema. Tenemos aquí que el 69% de los ocupados se localiza en el sector

**CUADRO 3. OCUPACIÓN ASALARIADA POR TAMAÑO
Y SECTORES PRODUCTIVO E IMPRODUCTIVO
(PORCIENTOS DEL TOTAL)**

Sectores	Pequeños	Medianos	Grandes	Total
Productivo	17.0	34.0	50.0	31.0
Improductivo	83.0	66.0	50.0	69.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Sectores				
Productivo	25.0	33.0	42.0	100.0
Improductivo	53.0	28.0	19.0	100.0

Nota: No se considera al sector agropecuario y como sectores productivos se contabiliza a construcción e industria manufacturera. Como improductivos a comercio y servicios.

Esto en función de la clasificación que maneja la estadística oficial.

Fuente: estimado a partir de INEGI, ob. Cit.

improductivo. Además, el segmento improductivo es mucho más fuerte en el estrato de establecimientos pequeños. Véase el Cuadro 3.

En el Cuadro 3, filas 1-4, se muestra la distribución del empleo asalariado por tamaño y sector. En el segmento de unidades pequeñas, el 83% de la ocupación se genera en el sector improductivo. Mientras, en el segmento de grandes establecimientos, la ocupación se distribuye en partes iguales, 50 y 50%. En suma, a menor tamaño, mayor el peso de las actividades improductivas. Y viceversa. Algo que no debe sorprender pues una parte significativa del sector improductivo se corresponde con el grupo de “no transables”. Es decir, se trata de actividades que quedan al margen de la competencia externa y, por lo mismo, permiten el refugio de los más débiles.

En la parte inferior del cuadro, filas 5 a 7, los datos se computan de otra manera. Aquí, podemos ver cómo la ocupación, productiva o improductiva, se distribuye según tamaños del establecimiento. La línea 6, por ejemplo, nos señala que el 42% de la ocupación productiva se origina en los grandes establecimientos, un 33% en los medianos y un 25% en los pequeños. En breve, el sector productivo está asociado positivamente al tamaño de la empresa. Entretanto, en el sector improductivo (línea 7), encontramos que el 53% de la ocupación se origina en los pequeños negocios, un 28% en los medianos y sólo un 19% en los grandes establecimientos. En corto: mientras menor es el tamaño del negocio, mayor es el peso de las actividades improductivas.

En este contexto, se pueden desprender muchas y graves conclusiones que aquí no podemos discutir. Baste una indicación: el tamaño del despropósito de los afanes neoliberales por impulsar el segmento de los “pequeños changarros”. Con ello, no sólo se apuesta por los más bajos niveles de productividad (o sea, por reproducir el subdesarrollo); también por acentuar aún más el grave parasitismo que viene aquejando a la economía del país.

Agreguemos una última consideración.

Al romperse el pacto heredado de la Revolución, los grandes sindicatos han perdido buena parte de su influencia. No obstante, el estilo caciquil-charro no ha desaparecido. Es decir, la pérdida de poder político no ha dado lugar a un proceso de democratización amplio y efectivo. Asimismo, no se observa ningún progreso significativo en la conciencia de clase del sector. Lo cual –¡atención!– nos advierte que el avance de la pobreza (caída salarial) no se refleja, necesariamente, en mayores niveles de lucha. En lo grueso, todavía se trata de una clase obrera que no supera los límites del “economicismo” y que sigue operando como una “clase en sí”.¹²

4. Impacto en los sectores intermedios (o “pequeña burguesía”)

Una acumulación dinámica supone un fuerte crecimiento de los gastos capitalistas en capital variable: se compra mucha fuerza de trabajo. Al revés, si los trabajadores no se encuentran con el capital variable (lo que sucede cuando la acumulación es débil), no pueden vender su mercancía fuerza de trabajo y quedan desocupados. Situación que, de alargarse en el tiempo, pone en riesgo la misma existencia física de estos desocupados. Estos “marginados” del capitalismo, de una u otra manera se las arreglan para subsistir. Algunos –en proporción creciente– cruzan la frontera rumbo a EEUU. Según las últimas estimaciones de Conapo (página web), en el último quinquenio la migración neta llegó a un promedio de ¡575 mil personas!¹³ Una segunda ruta, cada vez más significativa, es

¹² Por “clase en sí”, entendemos aquella clase que existe como un fenómeno objetivo, que funciona en cuanto tal, vg. como clase obrera o proletariado. Pero, a la vez, esta condición y *existencia objetiva* no se refleja (o lo hace en términos muy confundidos o, más bien, distorsionados) al nivel de la conciencia de los sujetos que integran la clase. Es decir, existe el fenómeno, pero no hay conciencia de su existencia. En lo cual, la clave reside en entender o “tomar conciencia”, de los *intereses objetivos* que se deducen de tal *posición objetiva*. Una clase trabajadora sin conciencia de lo que es y de los intereses de su posición objetiva se deduce, es una “clase en sí”. Existe en las fábricas, pero de la posición que ocupa en el proceso del trabajo fabril, no hace ninguna deducción correcta sobre sus intereses y como éstos chocan contra el interés de los capitalistas. Con éstos, incluso pudiera tener relaciones de solidaridad. Máxime si el domingo asiste a misa y cuando escucha al cura decir el “amaos los unos a los otros”, deduce que también debe amar a sus patrones. El papel que hoy juegan los medios de comunicación masivos, como la TV, en la generación de esa falsa conciencia, es enorme. Y fuente u origen de las mayores deformaciones de la conciencia social.

¹³ Hacia el 2018, el número ha descendido fuertemente. A la mitad o tercera parte.

caer en el ámbito de las actividades ilícitas: robos, secuestros, narcotráfico. Finalmente, tenemos que la gran mayoría se transforma en muy pequeños vendedores, ambulantes, vendedores ocasionales de servicios personales, etc. En suma, engrosan las filas de lo que, en un sentido algo laxo, denominamos “pequeña burguesía”. En la actualidad, este grupo es el mayoritario en la sociedad mexicana (en el orden de dos tercios) y por lo mismo, bien podemos hablar de un verdadero *océano de pequeña burguesía*. O bien, de un país que es básicamente pequeño-burgués.

Además, como estos sectores en su mayor parte viven en condiciones paupérrimas, tenemos que se trata de una *pequeña burguesía pauperizada* y que vive al borde del abismo, en permanente proceso de lumpenización. Proceso que coincide con la lumpenización parasitaria de los de arriba. Este, es otro de los resultados del estilo neoliberal: *lumpenización generalizada y descomposición moral*. Para estos sectores intermedios, la información básica se muestra en el Cuadro 4.

CUADRO 4. MÉXICO, NIVEL Y COMPOSICIÓN DE LA PEQUEÑA BURGUESÍA NO AGRARIA

Sectores	Número de ocupados	Porcientos sobre el total de la clase	Porciento sobre ocupación no agrícola	Porciento sobre ocupación total
1. Pequeña Producción	16,773,730	77.8	48.6	40.6
1.1. Productivos	5,740,653	26.6	16.6	13.9
1.2. Improductivos	11,033,077	51.2	32.0	26.7
2. Sector capitalista	2,902,881	13.5	8.4	7.0
2.1. Profesionales	1,180,143	5.5	3.4	2.9
2.2. Oficinistas	1,722,738	8.0	5.0	4.2
3. Sector gobierno	1,879,038	8.7	5.4	4.5
Totales	21,555,649	100.0	62.4	52.2

Fuente: estimado a partir de INEGI, *Encuesta Nacional...*, ob. cit.

Lo que primero salta a la vista es la tremenda importancia cuantitativa del sector. Explica un 62% de la ocupación urbana y más de la mitad de la ocupación total. Si a los totales calculados le agregáramos la pequeña burguesía agraria, nos aproximaríamos a casi dos tercios de la ocupación total.¹⁴ En resumidas cuentas, hoy por hoy *México se puede catalogar como un país que es básicamente pequeño-burgués*.

¹⁴ La población ocupada en la agricultura equivale a un 16.5% de la ocupación total. Fácilmente, unos dos tercios se podrían catalogar como pequeños propietarios o campesinos. Luego, tendríamos 52.2 + 11.0 = 63.2.

Con todo, se trata de un conjunto muy abigarrado y con fuertes diferencias internas. El tema, amerita un examen ad-hoc que aquí no podemos hacer. Pero en el Cuadro 4 se pueden advertir algunos rasgos básicos. Las capas medias con situación económica mediana u holgada, se deben situar en el sector capitalista (sobre todo, en técnicos y profesionistas) y en el gobierno. Cuando mucho explicarían un 22% del conjunto total. Y respecto a la ocupación total, alcanzarían un 11.5%. El grueso de las capas pequeño-burguesas se localizan en el sector de pequeña producción mercantil (que la estadística oficial denomina “sector no estructurado” o “informal”): explican un 77.8% del conjunto y respecto a la ocupación total casi un 41%. Son las capas más pauperizadas y precarias, se insertan principalmente en actividades improductivas (comercio y servicios) y despliegan trabajos del tipo vendedor ambulante, callejero, etc. En este sentido, al enunciado general previo podemos agregar que el país, amén de ser básicamente un país pequeño burgués, lo es de *una pequeña burguesía muy empobrecida y en proceso de descomposición*.

Como vemos, el gran conjunto pequeño burgués es muy heterogéneo y de él se pueden esperar comportamientos sociales y políticos bastante diferenciados.

La pequeña burguesía acomodada está compuesta por el segmento de pequeña burguesía asalariada del sector privado (profesionales y técnicos en especial) y por la pequeña burguesía independiente acomodada (comerciantes y similares). Son grupos que funcionan como nuevos ricos, incultos (de seguro creen que Descartes es un croupier de Las Vegas) y muy admiradores de lo peor de la cultura yanqui, la tejana. Se concentran en el norte del país. Ahora y por largo tiempo, seguirán emboletinados con el bloque más reaccionario.

Hay otro segmento de ingresos medios, integrado por las partes media y baja de la burocracia estatal y por pequeños comerciantes, artesanos, campesinos acomodados, etc. Suelen estar muy dispersos, política y socialmente. Y ven con alguna simpatía la posibilidad de un proyecto capitalista nacional y democrático. Por valores y estilos de vida, están más ligados a las tradiciones culturales del país.

Un tercer segmento es el más pobre y hasta pauperizado. También es, de lejos, el cuantitativamente mayor. Aquí encontramos vendedores callejeros, ambulantes, etc. A una parte significativa de este sector habría que calificarla como semi-proletariado (suelen desplegar trabajos ocasionales por un salario) y a otra, tal vez mayor, como lumpen pequeño-burgués. Este es un sector políticamente muy inestable y, en ocasiones, hasta peligroso por su propensión a violencias y reventones sin conducción política. Según muestra la historia, pueden actuar como fuerza de choque de movimientos fascistas de ultraderecha. Pero también, las organizaciones partidarias de la izquierda los pueden encauzar, como una base de apoyo no menor.

5. Posibilidades de cambio y carencias clasistas

Terminemos este excursus cuantitativo. Podemos ensayar un balance final, para lo cual distribuimos la ocupación agropecuaria (17.3% del total excluyendo el grupo de “otros”) en las tres categorías básicas que hemos venido manejando.¹⁵ Esto nos daría la siguiente distribución porcentual de la ocupación total (sin contabilizar a “otros”), urbana y rural:

Burguesía.....	1.5 %
Pequeña burguesía.....	68.7 %
Proletariado.....	29.8 %

En suma, en el país lo que domina es el vasto y abigarrado mundo de la pequeña burguesía. Ésta es muy disímbola, pero en su mayor parte viene cayendo en la condición de capa pauperizada. Lo cual, también nos habla de un capitalismo anémico, estancado, parasitario e incapaz de absorber productivamente a la mayor parte de la población.

De hecho, lo que este sistema viene provocando son tres tipos de expulsiones: a) la que envía gente hacia fuera del país; b) la que remite a actividades ilícitas: robos, narcotráfico (macro y micro), etc.; c) la que expulsa hacia el interior atrasado, al sector de pequeñas y paupérrimas actividades informales.

Lo anotado, también nos puede ayudar a entender algunos aspectos relevantes de la situación actual: i) la masividad del movimiento por el cambio; ii) la eventual inestabilidad política de esas masas; iii) el carácter de su movilización: más ligada a una personalidad carismática que a organizaciones partidarias; iv) la debilidad orgánica e ideológica que permea a las bases del movimiento.¹⁶

Adicionalmente, pensando en un modelo de capitalismo democrático y nacional (como el impulsado por AMLO), tendríamos: a) como fuerza principal (o sea, numéricamente mayoritaria) a la pequeña burguesía; b) como opciones de fuerza dirigente, a la burguesía industrial no monopolística que trabaja para el mercado interno o bien, a la clase obrera industrial. Esto, en un sentido teórico-abstracto, como un juicio más bien apriorístico. Pero lo que la realidad concreta hoy nos indica es una tremenda orfandad (ideológica y política) de la clase obrera. Asimismo, una extendida falsa conciencia en la burguesía industrial nacional.¹⁷

¹⁵ Distribuimos un 5% para la burguesía, un 80% para la pequeña burguesía y un 15% lo consideramos proletariado agrícola.

¹⁶ Los puntos ii) y iii) se retoman en el siguiente capítulo.

¹⁷ El sector empresarial del país, durante muy largos años delegó su representación política en el partido oficial, el PRI. Éste, le administró el poder con singular eficacia, integrando a buena parte de los secto-

Se empieza, por lo tanto, a perfilar una hipótesis: estamos en presencia de una realidad objetiva que empieza a presionar por el cambio. No obstante, esa misma realidad parece también debilitar a los posibles agentes sociales (clases y/o fracciones de clases) que pudieran impulsar y dirigir, con cargo a una *estrategia coherente*, ese cambio.

Con todo, conviene incorporar de inmediato un factor nada insignificante. A nivel de direcciones políticas progresistas, la burguesía industrial (la media y pequeña en especial) está muy sobre-representada y ocupa posiciones de mando. Ésta es una de las mayores peculiaridades de la situación actual: existe una representación política que aparece desconectada de sus bases objetivas.¹⁸ Por decirlo de otra manera: la clase *per se* anda por un lado y sus representantes político-literarios más lúcidos andan por otro lado. Por ahora, la convergencia es mínima, aunque –obviamente– pudiera llegar a crecer. El problema ya lo hemos indicado: para que lo político converja y se una a lo económico, el bloque nacionalista tendría que llegar al gobierno y *desde allí, desde arriba*, provocar la convergencia de marras.

res populares. Pero al escindirse del PRI, el segmento empresarial ha revelado una impericia y ceguera brutal en materia de asuntos políticos. La falta de práctica lo transformó en analfabeto funcional.

¹⁸ Lo cual, sea dicho al pasar, nos muestra –una vez más– la gran autonomía con que se suelen mover las variables ideológicas y políticas. Y cómo, al menos en plazos históricamente cortos, se pueden disociar en grado no menor. En este contexto, valga recordar que diversos analistas han discutido un tipo de disociación: el que tiene lugar cuando la clase pasa a desconocer al partido que tradicionalmente ha representado a sus intereses. Algo que ha sucedido en México con el PRI. Pero el caso inverso: el de una dirección política que aún no se encuentra con la clase, no porque ésta la haya desahuciado sino porque aún no la ha reconocido, aún le resulta “invisible” o muy borrosa, ha causado menos preocupación. Esto para el caso de la burguesía. Pues para el caso del proletariado, la literatura socialista es abundantísima sobre las relaciones entre el Partido y la clase.

CAPÍTULO X

ESTANCAMIENTO NEOLIBERAL. UNA SÍNTESIS

*“Ninguna sociedad sobre la tierra ha podido ni
puede conferir irreversiblemente a sus jefes
el derecho de dañarle”*

Barón D’Holbach

1. Inflación, salarios y estancamiento. Intento de síntesis

En lo que sigue, retomamos la discusión previa y tratamos –a riesgo de repetir lo ya expuesto–, de sintetizar y articular el conjunto de variables que se han venido discutiendo. Para el nivel de precios, recordamos una expresión ya antes expuesta:

$$\text{IPC} = (1 + p) (\text{Sn} / \text{F}) \quad (2)$$

Haciendo $B = (1 + p)$ y derivando, obtenemos:

$$d\text{IPC} / \text{IPC} = dB / B + d\text{Sn} / \text{Sn} - d\text{F} / \text{F}$$

O sea, las variaciones en el nivel de precios (o tasa de inflación) pasan a depender de: i) las variaciones en la tasa de plusvalía (medida por las variaciones en el coeficiente B); ii) las variaciones en el salario nominal por hora trabajada; iii) las variaciones en la productividad-hora del trabajo. En que las dos primeras variables están conectadas positivamente con la tasa de inflación y la tercera, está conectada negativamente.

¿Qué sucede en el período neoliberal? Primero, tenemos que:

$$dB / B > 0$$

Es decir, la tasa de plusvalía debe elevarse y, según lo muestra la experiencia, el incremento resulta espectacular. Lo cual, como es obvio, da lugar a una muy fuerte presión inflacionaria (y que, por lo común, se le escapa por completo a los estudiosos del tema).

En segundo lugar, para la productividad tenemos:

$$dF / F > 0$$

La variación de la productividad, aunque positiva, suele ser muy exigua. Y es la debilidad de la acumulación el factor que explica el muy lento crecimiento de la productividad en el modelo neoliberal.

En tercer lugar, como obvia consecuencia de lo señalado, tenemos que para acercarse a un nivel de precios más o menos estable, el salario nominal debería reducirse en términos absolutos. Precisemos el punto. Si postulamos que $dIPC / IPC = 0$, entonces se tendrá que $dSn / Sn = dF / F - dB / B$.

Luego, como la productividad crece muy poco y la tasa de plusvalía se eleva bastante, podemos esperar que $dF / F < dB / B$. Por consiguiente, la meta de un nivel de precios estable ($dIPC / IPC = 0$), pasa a exigir un *descenso* en el nivel del salario nominal. Pero este descenso es prácticamente imposible. Luego, si el salario nominal no se mueve, la diferencia entre la tasa de variación de la plusvalía y la tasa de variación de la productividad del trabajo determinará la tasa de inflación. O sea:

$$dIPC / IPC = dB / B - dF / F \quad (\text{para } dSn / Sn = 0).$$

De igual modo podemos ver que sólo a partir del momento en que la presión por elevar la tasa de plusvalía se suaviza, el sistema puede aspirar a lograr una relativa estabilidad en el nivel de precios. Lo cual, valga subrayarlo, nos está indicando que la redefinición del valor de la fuerza de trabajo —en el sentido de su descenso— se tiende a consolidar.¹ En otras palabras, se aminora el conflicto distributivo en la medida que una de las partes comienza a aceptar su derrota: en el caso que nos preocupa, cuando los trabajadores empiezan a aceptar su nuevo nivel de vida, asociado al nuevo y menor valor de su fuerza de trabajo.

Ahora bien, para la estabilidad en el nivel de precios, permanece una restricción que es de carácter prácticamente estructural: se necesita de un lento o nulo crecimiento del salario nominal. Lo cual, a su vez, exige un alto nivel de desocupación (i.e., del ejército de reserva industrial), variable que a su vez se conecta, en un sentido inverso, con la tasa de crecimiento del producto. En general podemos suponer que se establece una relación desocupación crecimiento, del tipo: $td = f(rg)$. En consecuencia, $f'(rg) < 0$. En que $td =$ tasa de desocupación; $rg =$ tasa de crecimiento del PIB.

¹ Entre la tasa de plusvalía (p) y el valor hora de la fuerza de trabajo ($Vhft$) se establece una relación inversa del tipo: $p = (1 / Vhft) - 1$

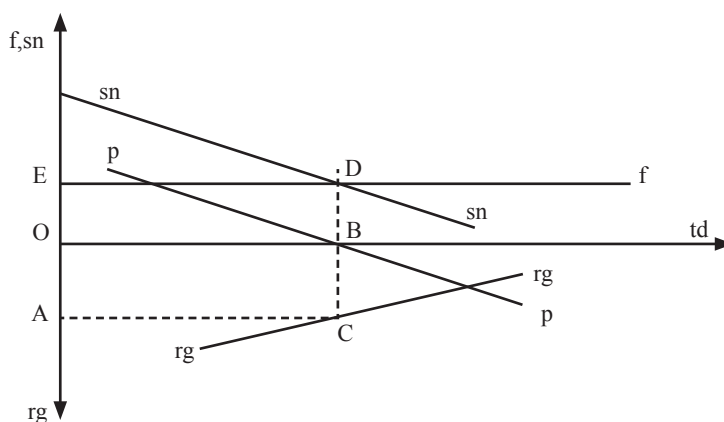
O sea, nuestro coeficiente $B (= 1 + p)$, resulta igual al inverso del valor hora de la fuerza de trabajo.

La moraleja que aquí se encierra es conocida. Para evitar la inflación, el sistema elige la ruta del estancamiento económico. O bien, si así se desea plantear, tenemos que el crecimiento se limita a aquel ritmo que sea capaz de conciliarse con la estabilidad de los precios. Es lo que se suele denominar “tasa natural” de crecimiento. Por cierto, los economistas neoclásicos sostienen que la estabilidad de los precios opera como condición del crecimiento económico, pero se trata de una afirmación completamente falsa.² Por lo menos, habría que decir que la forma según la cual se persigue el control de la inflación da lugar a muy fuertes presiones a favor del estancamiento económico.

En la Gráfica 1 se busca aclarar el tipo de relaciones que se ha venido comentando.

Asímismo en la Gráfica 1, se manejan las tasas de variación de las respectivas variables (salvo para la tasa de desocupación). Para simplificar, suponemos que la tasa de crecimiento de la productividad es constante e igual a f . Es decir, igual al tramo OE. La variación del salario nominal la hacemos depender del nivel que alcanza la tasa de desocupación. Cuando ésta es igual al tramo OB, la tasa de variación del salario nominal es

GRÁFICA 1. DESOCUPACIÓN Y ESTABILIDAD DE PRECIOS



f = tasa de variación de la productividad (en la gráfica = OE); td = tasa de desocupación;
 sn = tasa de variación del salario nominal; ip = tasa de variación de los precios; rg = tasa
 de crecimiento del producto (para esta variable, y sólo para ella, el eje con dirección
 $O \rightarrow A$, suponemos que opera con valores positivos).

² La afirmación contraria: “una alta tasa de inflación asegura un elevado ritmo de crecimiento”, es igualmente falsa. Con todo, en las condiciones del capitalismo contemporáneo, es probable que un crecimiento económico satisfactorio vaya asociado a algún incremento de los precios. Algo que no escapó a la atención de Keynes.

igual al tramo OE, es decir, igual a la tasa de variación de la productividad del trabajo. Si la tasa de plusvalía es constante, bajo tales condiciones se logrará la estabilidad de precios. En general, para una tasa de plusvalía constante, los precios varían de acuerdo a la diferencia entre la variación de los salarios y la variación de la productividad. O sea, a la izquierda del punto B, la inflación se acelera. Y a la derecha de B, la inflación se desacelera (de hecho, entramos a una situación de reducción en el nivel de precios). Lo cual, podemos ver, supone una elevada tasa de desocupación y una baja (o hasta negativa) tasa de crecimiento del PIB.

¿Qué sucede si la tasa de plusvalía se empieza a elevar? En la Gráfica 1, este movimiento lo podríamos reflejar desplazando hacia arriba la curva sn-sn (la que nos señala la tasa de variación del salario nominal), en que la magnitud del desplazamiento vendría dada por la magnitud del aumento de la tasa de plusvalía. Y si esto tiene lugar, es fácil advertir que la condición para la estabilidad de precios exigiría una tasa de desocupación más elevada y un ritmo de crecimiento del PIB aún más bajo e inclusive negativo.

La secuencia causal básica sería del tipo: a) una acumulación muy poco dinámica y que, como regla, utiliza tecnologías poco ocupadoras de trabajo; b) como consecuencia, un lento o nulo crecimiento del producto; c) por lo mismo, un crecimiento muy lento (a veces hasta un retroceso) en la ocupación productiva y total; d) por ende, altos niveles de desocupación, abierta y disfrazada; e) un escaso poder de regateo por parte de los asalariados. Lo que viene determinado no sólo por la magnitud del ejército de reserva industrial, sino que, también, por la represión que sufren las organizaciones sindicales y políticas que defienden a los trabajadores; f) la represión salarial pasa a ser utilizada como principal mecanismo anti-inflacionario; g) con lo cual, al menos por el lado de los precios, se evitan también presiones sobre el tipo de cambio que puedan dañar los intereses del capital financiero extranjero.

Si lo mencionado es correcto, tenemos allí la explicación de por qué el estancamiento económico resulta, al final de cuentas, funcional a la fracción capitalista dominante en el patrón neoliberal.

2. Sector externo, balance de pagos y estancamiento

En el funcionamiento de la economía neoliberal existe otro gran factor que opera como limitante del crecimiento. Éste tiene que ver con las condiciones del sector externo y del balance de pagos. En lo que sigue, ensayamos una mínima referencia este punto.

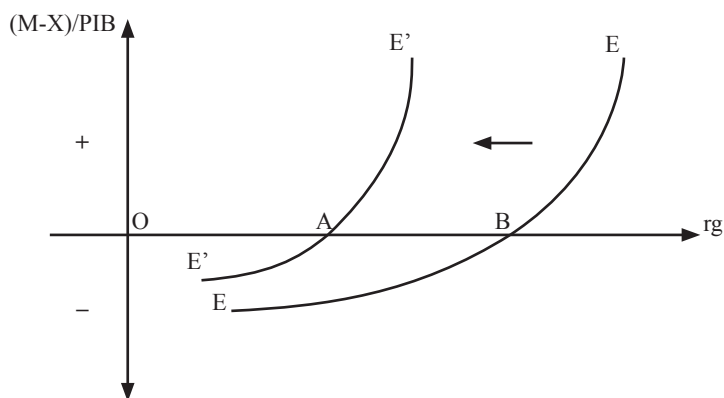
La pensión de economías como la mexicana a trabajar con un fuerte desequilibrio externo es algo tradicional y que se ha calificado como rasgo estructural. En el nuevo modelo, el neoliberal, este aspecto no ha cambiado. Más bien, las condiciones en que se ha venido procesando la apertura externa parecen haber inclusive acentuado tales características.

En el contexto del nuevo patrón, en las ramas que se enfrenta a una demanda más dinámica (algo que se manifiesta con singular fuerza en las fases del auge cíclico y mientras más alto sea el ritmo de crecimiento), la acelerada y abrupta apertura externa neoliberal ha provocado la detención o retroceso del proceso de sustitución de importaciones. Recordemos también: como regla esas ramas ya funcionaban (durante la ISI) con un componente importado de la oferta global considerablemente superior al componente medio, el vigente para la economía en su conjunto.³ Los cambios que precipita el modelo neoliberal, acentúan la propensión a importar de la economía, en términos medios y marginales. Es decir, el coeficiente medio de importaciones salta hacia arriba y, a la vez, crece con gran velocidad en tanto mayor es la tasa de crecimiento del PIB. Por ende, las tendencias a un fuerte desequilibrio externo se comienzan a manifestar para tasas de crecimiento menores. El punto, en términos muy simplificados, se podría plantear así: en los viejos tiempos de la industrialización sustitutiva, el déficit externo se tornaba insostenible cuando la economía alcanzaba ritmos de crecimiento del PIB del orden de un 7 a 8% anual, o más.

En la actualidad, el techo al crecimiento que determina el sector externo (el denominado “estrangulamiento externo del crecimiento”), pareciera que se alcanza para ritmos de crecimiento del PIB bastante menores, del orden de un 3 a 4%. En suma, el “techo al crecimiento” que impone el sector externo se ha tornado bastante más restrictivo que en el viejo modelo.

En la Gráfica 2 se trata de mostrar lo que sucede con lo que hemos denominado “curva del déficit externo”. El eje vertical muestra el saldo externo (manejado con signo cambiado),

GRÁFICA 2. SECTOR EXTERNO Y CRECIMIENTO



M = importaciones; X = exportaciones; PIB = producto interno bruto; EE = curva del déficit externo.

³ Por “componente importado de la oferta global” entendemos el cociente entre importaciones y oferta global. Por oferta global, la suma de las importaciones y el PIB.

negativo en la parte interior del cuadrante y positivo en la parte superior. Se parte de una hipótesis general que nadie discute: mientras más elevado sea el crecimiento general de la economía, mayor será el déficit externo, medido éste como proporción del producto. En la Gráfica, la curva EE nos muestra lo que sería la situación previa, imperante en la fase de industrialización sustitutiva. Y la curva E'E', la situación imperante en la fase neoliberal.

Consideremos la curva EE. En este caso, para una tasa de crecimiento igual a OB, las exportaciones coincidirían con el nivel de las importaciones y el saldo externo sería cero. A la derecha de B, lo que implica un ritmo de crecimiento más elevado, surge un déficit que es creciente. Si incorporamos cierta cuota de financiamiento externo, el país podría lograr una tasa de crecimiento más elevada, pero lo que nos interesa subrayar es que el sector externo termina por poner límites a la tasa de crecimiento.

Cuando irrumpe el modelo neoliberal tenemos que la curva del déficit externo se desplaza hacia la izquierda y se torna más vertical (asume una pendiente mayor). Es lo que mostramos con la curva E'E'. O sea, tenemos dos elementos a subrayar.

Primero: el saldo externo negativo comienza a operar para una tasa de crecimiento del PIB que es bastante inferior: de una tasa igual a OB se pasa a una tasa igual a OA. El punto que nos indica un saldo externo equilibrado va asociado a una menor tasa de crecimiento: se desplaza hacia la izquierda.

Segundo: la curva del déficit externo al desplazarse hacia la izquierda también asume una inclinación bastante mayor. Más precisamente, es mayor y a la vez ascendente. O sea, se observa un déficit externo que crece y se acelera conforme se eleva el ritmo de expansión de la economía.

En suma, se agudiza el estrangulamiento externo del crecimiento. Si se quiere, podríamos también decir que “el techo del crecimiento se nos cae a la altura de las rodillas”. Lo cual, obviamente, presiona por un crecimiento más lento de la economía. Más lento y también más oscilante e inestable.

Agreguemos una última y muy sucinta observación. Si el país desea crecer por encima de lo que le permite el estrangulamiento externo, debe recurrir al financiamiento externo. Y si éste va a llegar principalmente por la vía de la inversión financiera externa, la tasa de interés nacional (con los ajustes antes indicados) pasa a jugar un papel vital. Pero una tasa de interés elevada provoca un efecto negativo en la inversión, especialmente en los proyectos más pesados que operan con un largo período de maduración. En suma, se redoblan las fuerzas que empujan a favor del estancamiento económico.

3. Determinantes de la inversión⁴

Para el caso de la inversión pública, decimos que responde a decisiones políticas. Las que no son arbitrarias pues se acomodan a los intereses estructurales de las clases dominantes, que son las que integran el bloque de poder. En el México neoliberal son la gran burguesía financiera y el gran capital exportador, ambos con muy fuerte participación extranjera. Y estos intereses se traducen en un fuerte descenso del peso de la inversión pública. Ésta se concentra en obras de infraestructura que apoyen al sector exportador y prácticamente desaparece por el lado de los apoyos a la industria nacional.⁵

En cuanto a la inversión privada, es claro que depende de la tasa de ganancia esperada. A su vez, ésta depende de: a) la tasa de ganancia efectiva de los últimos años: opera un factor inercial; b) factores de novedad, los que afectan de uno u otro sentido a la tasa de ganancia esperada. En el caso de México, parece evidente que este factor ha jugado en contra de la inversión. La elección de López Obrador (julio del 2018) y sus propósitos progresistas y anti-neoliberales no han sido bien recibidas por el bloque de poder y las cúpulas empresariales.

En cuanto al primer factor, la tasa de ganancia efectiva, manejando una aproximación un tanto gruesa, podemos distinguir: a) los factores que operan en el espacio de la producción: la tasa de plusvalía, la velocidad de rotación del capital variable, y la composición de valor del capital; b) los factores que reflejan el nivel de la demanda efectiva; c) impacto de estructuras monopólicas; d) el impacto de los factores financieros.

Factores que operan en el espacio de la producción

Aquí podemos distinguir: a) la tasa de plusvalía (p); b) la velocidad de rotación del capital circulante (nv); c) el nivel de la composición de valor del capital (Ov). Para el caso, podemos escribir:

$$g_1 = [(p) (nv)] / (1 + Ov)$$

Ov = Ca / Va; Ca = capital constante adelantado; Va = capital variable adelantado.

⁴ Entre 1970 y 1981 los acervos de capital fijo crecen alrededor del 8.0% anual y entre 1982-2012 a menos del 4.0%. Cf. J. Ros. *Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México*, pág. 124. Colmex-UNAM, México, 2014, Si dichas cifras se cotejan con las de crecimiento del PIB se deduce que hay un fuerte descenso en la relación producto a capital incremental. Sobre el comportamiento de la inversión en México, ver también J. C. Moreno-Brid, J. K. Sandoval e I. Valverde. *Tendencias y ciclos de la formación de capital fijo y la actividad productiva en la economía mexicana, 1960-2015*, Cepal-México, 2016.

⁵ Este fenómeno no es privativo de México. En todos los modelos neoliberales, tanto en el polo desarrollado como en el subdesarrollado, se observan estas tendencias.

De las variables que determinan g_1 , se puede señalar: i) hay un muy fuerte aumento de la tasa de plusvalía: ésta se duplica, elevación que se concentra en los primeros años de funcionamiento del modelo; ii) la velocidad de rotación del capital se ha movido poco o nada; iii) en cuanto a la composición de valor del capital, podemos suponer que la composición técnica (trabajo pasado sobre trabajo vivo) no experimenta cambios mayores.⁶ Pero el muy fuerte aumento de la tasa de plusvalía da lugar a que la misma masa de trabajo vivo se traduce en un monto muy inferior de capital variable. En consecuencia, aunque la relación trabajo pasado a trabajo vivo no se modifique, la composición de valor sí lo hará. Conviene detenerse mínimamente en este punto.

El impacto de la tasa de plusvalía en la composición de valor suele pasar inadvertido, algo que es sorprendente. Supongamos que $T_v = 100$ y que $p = 3.0$. En este caso, $V = 25$. Si $C = 400$ tenemos que $O_v = 16$. Supongamos ahora que la tasa de plusvalía se duplica, pasando desde 3.0 a 6.0. En este caso, si $T_v = 100$, tenemos que el capital variable V se reduce a 14.3. Manteniendo $C = 400$, llegamos a una composición de valor, $O_v = 28.0$. O sea, un aumento de un 75% en O_v . Lo cual, reduce fuertemente el impacto positivo de la mayor tasa de plusvalía. Si nos olvidamos del ajuste, la tasa de ganancia se duplicaría, pasando desde un 17.6% a un 35.3%. Pero introduciendo el ajuste, la tasa de ganancia (g_1) pasaría desde un 17.6% a un 20.7%.⁷

Factores asociados al nivel de la demanda global

La expresión g_1 , previa, suele ser la que se maneja cuando se discute el comportamiento de la tasa de ganancia. Pero al no considerar algunos factores decisivos, resulta insuficiente. Por ejemplo, en dicha expresión opera un supuesto implícito que es clave: no hay problemas por el lado de las ventas y, en consecuencia, la producción de plena capacidad debe ser alcanzada. Pero lo que muestra la información disponible, es que en el capitalismo monopolístico contemporáneo la regla es un uso de las capacidades de producción que se queda muy por debajo del nivel máximo. De hecho, tiende a girar en torno a un 80 al 85% y, en épocas de recesión, se cae hasta de un 70 a 65%. El problema subyacente se refiere al nivel de las ventas posibles y, desde un ángulo macro, esto tiene que ver con el *nivel de la demanda global*. Nivel que suele ser cambiante y que se refleja en los niveles que alcanza la *tasa de operación* o “grado de utilización de las capacidades de producción instaladas”.

⁶ Las estimaciones numéricas precisas son difíciles. Según C. Guerrero la relación entre capital fijo y valor agregado (que podría asimilarse a la relación trabajo pasado a trabajo vivo) habría pasado desde 1.356 en el 2003 a un 1.072 en el 2008. Ver C. Guerrero de Lizard. “A look at capital measurements in the U.S. and Mexican Economic Censuses”. En *Revista internacional de estadística y geografía* Vol. 4, n°2, mayo-agosto 2013.

⁷ Suponemos que la velocidad de rotación del capital circulante (nv), no se mueve y que es igual a uno.

La “tasa de operación” (t_o) se puede definir como un cociente entre el nivel de la producción efectiva (de la rama o la empresa) y el nivel de la producción potencial o máxima. Suponemos, para simplificar, que la masa de ganancias obtenidas por la rama o empresa se mueve en términos proporcionales al movimiento de la tasa de operación. Consecutivamente, para dar cuenta del impacto de los niveles de la demanda global, escribimos:

$$g_2 = (g_1) (t_o) = \{ [(p) (nv)] / (1 + Ov)] \} (t_o)$$

En el modelo neoliberal, genéricamente considerado, ¿qué sucede con la demanda global? En términos muy breves, se puede indicar: a) cae fuertemente la demanda que proviene de los trabajadores asalariados productivos; b) tiende a reducirse el gasto público; c) crecen las exportaciones, pero las importaciones también lo hacen y a un ritmo superior. En términos generales, la demanda por bienes nacionales se tiende a estancar. Por lo mismo, en un primer momento se elevan las capacidades de producción ociosas: cae t_o . Con esto, la inversión se retaca buscando acompasar las capacidades de producción con el nivel de la demanda global. Y, a la larga, como la demanda global crece muy lentamente, la inversión también se mueve a paso cansino.

Estructuras monopólicas

En sentido muy estricto, se puede hablar de contextos oligopólicos. Para lo que nos interesa, el punto a subrayar sería: en libre competencia, la inversión de una empresa y su impacto en la oferta, es muy pequeño y, por lo mismo, no afecta al nivel del precio. En este marco competitivo, cada empresa particular (que no debe controlar más de un 0.5 al 1.0% o menos de la oferta ramal) se encuentra con una curva de demanda horizontal. Por ende, con precios fijos. Luego, la rentabilidad de la nueva inversión se estima con tales precios. La cual, si no hay cambios tecnológicos que afecten a los costos, será semejante a la ya lograda antes de la nueva inversión: tasa media y tasa marginal coinciden.

Si hay dominio de formas monopólicas (una empresa genera una parte importante de la oferta), el cambio en la oferta afecta —a la baja— al nivel de precios. Por lo tanto, la ganancia que provoca la nueva inversión (que se calcula con los nuevos precios) bajará.⁸ Pero surge aquí un nuevo problema: el menor precio arrastra a la tasa de ganancia previa, la obtenida con los equipos y máquinas ya establecidos. Como lo recalcará Paul Sweezy, la tasa de ganancia de la nueva inversión (que es más baja en cuanto provoca un

⁸ Podemos suponer que la nueva inversión implica menores costos unitarios y, por ende, potencialmente mayores ganancias. Pero el menor precio que provoca la mayor oferta contrarresta ese impacto en la rentabilidad.

menor precio) afecta también negativamente a la tasa de ganancia histórica o previa. Por ello, Sweezy habla de “tasa de ganancia marginal”.⁹ La cual, máxime en condiciones de muy lento crecimiento de la demanda global, puede tornarse muy baja (hasta negativa en algunos casos). El impacto es obvio: las posibles nuevas inversiones se postergan “hasta nuevo aviso”. Es decir, hasta que el tamaño de la demanda permita que tengan lugar sin afectar a la rentabilidad de la empresa.

Impacto de los factores financieros

Como regla, las empresas operan con ciertas cuotas de endeudamiento y, en consecuencia, deben aplicar parte de sus ganancias al pago de intereses. Incorporar este fenómeno nos lleva a distinguir entre capital propio y prestado, a distribuir las ganancias entre *beneficios empresariales* (lo que queda en manos del capital industrial productivo) e *intereses*, la parte de la plusvalía apropiada por el capital financiero (o “capital dinero de préstamo”). El impacto lo medimos con cargo al “efecto de apalancamiento” (ea).¹⁰ En términos formales este efecto lo escribimos como:

$$(ea) = d (g_2 - i)$$

$d = K_x / K_p$; K_x = capital prestado; K_p = capital propio; $K = K_p + K_x$ = capital total; i = tasa de interés.

En consecuencia, podemos deducir que la tasa de beneficio empresarial g_3 , resulta igual a:

$$g_3 = g_2 + d (g_2 - i) = BE / K_p \quad BE = \text{beneficio empresarial.}$$

Si $g_2 > i$, tenemos un efecto de apalancamiento positivo ($ea > 0$) y viceversa si la tasa de interés se eleva hasta superar la tasa de rentabilidad g_2 . O sea, en este caso $ea < 0$.

En el caso que nos preocupa, no hay elementos para pensar en un descenso muy significativo de g_2 en los últimos meses. Pero sí podemos pensar que el efecto de apalancamiento se ha reducido. La clave, radicando en el aumento de las tasas de interés en

⁹ Según Sweezy, “el capitalista debe guiarse (...) por la tasa sobre la inversión adicional después de tomar en cuenta el hecho de que la inversión adicional, aumentando la producción total y reduciendo el precio, llevará consigo una reducción de la ganancia sobre la antigua inversión.” Cf. Paul Sweezy. *Teoría del desarrollo capitalista*, págs. 302-3, FCE, México, 1974.

¹⁰ Para una explicación detallada ver José Valenzuela Feijóo. *La gran crisis del capital*, capítulo II; UAM, México, 2009 (2ª edición).

el país. Citemos: “la tasa de interés referencial del Banco de México refleja un aumento de 50 puntos base al pasar de 7.75% a 8.25% desde el anuncio que colocara como ganador a López Obrador. El nivel actual es el más alto de los últimos 10 años, motivo que, de acuerdo con analistas, ha sido ancla para evitar que el peso se deprecie.”¹¹ Y valga comentar: el aumento se dio antes que empezara el gobierno de AMLO. Refleja, en consecuencia, sólo la reacción psicológica-política de los inversionistas. Lo que también se traduce en una caída de la bolsa de valores, que llega a un -9.45%, caída que también se concentra en la fase que va desde las elecciones hasta la asunción del gobierno. La mayor tasa de interés tiene un claro efecto recesivo: afecta a la inversión productiva y al consumo de bienes durables, en tanto la mayor parte de éste implica el recurso al crédito. Y valga añadir: el impacto recesivo de la política monetaria no ha sido corregido por la política fiscal. Al revés, ésta ha contribuido a la anemia productiva.

4. Ingreso nacional, demanda global y factores de realización. Breve alcance

En una economía capitalista, primero se produce y luego, cuando las mercancías llegan al mercado, se sabe si lo producido se reconoce o no como algo útil y como valor. Es decir, las mercancías producidas se venden. Pero nada hay que asegure que lo producido coincidirá con lo vendido. Si no se vende lo producido a precios digamos “normales”, los capitalistas dejan de ganar (pueden incluso perder y arriesgar una quiebra) y, su reacción será reducir los niveles de producción. Lo indicado se conoce como un “*problema de realización*”.

Para mejor entender los alcances de este problema pasamos a distinguir entre plusvalía producida o potencial (Pp) (masa de mercancías en que se materializa el producto excedente) y la plusvalía realizada (Pr). O sea, el excedente ya vendido, ya transformado en dinero. En una economía capitalista, el equilibrio macro se logra cuando coinciden la plusvalía potencial (que funciona como una masa dada de mercancías) y la plusvalía realizada (la que ya funciona como una determinada cantidad de dinero). O sea, el equilibrio exige que $Pp = Pr$. Si $Pp > Pr$, se tendrá una masa dada de mercancías sin vender, lo que suele determinar el surgimiento de una recesión generalizada. Como hay aquí un problema de demanda insuficiente, se habla de “crisis de realización”.¹² Y como cada nivel de Ingreso Nacional (o nivel del PIB) va asociado, dada la tasa de plusvalía vigente, a determinadas masas de plusvalía, podemos suponer que el Ingreso Nacional de equilibrio (YNe) es el que va asociado a un nivel de plusvalía potencial (Pp), equivalente al monto de la plusva-

¹¹ *El Economista*, 01/06/2019, pág.5

¹² Una presentación detallada, que parte de Marx y Kalecki, en Valenzuela, “Determinantes del Ingreso Nacional. Hacia una macroeconomía marxista”, en J. Valenzuela. *Ensayos de economía marxista*, UAM-I, México, 2006.

lía realizada (Pr). Dada la asociación entre Ingreso Nacional y masa de plusvalía, mediante algunas transformaciones¹³, podemos escribir:

$$YNe = [(1 + p) / p] (Pr) = [(1 + p) / p] (GRE)$$

GRE = gastos que realizan el excedente.

El monto de la plusvalía realizada es igual, por definición, a los gastos de realización. Y éstos están integrados por: a) la inversión fija total (IF) y el consumo de los capitalistas (Ck); b) los gastos del gobierno (Gg); c) Otros gastos improductivos (GIx), diferentes a los del gobierno (consumo de asalariados del comercio, banca, publicidad y similares); d) el saldo externo: exportaciones (X) menos importaciones (M). En suma:

$$Pr = GRE = (IF + Ck) + Gg + GIx + (X - M)$$

$$YNe = [(1 + p) / p] [(IF + Ck) + (Gg + GIx) + (X - M)] = [(1 + p) / p] (GRE)$$

El factor $[(1 + p) / p]$, que funciona multiplicando a los GRE para llegar al Ingreso Nacional de equilibrio, se puede interpretar como un multiplicador de los GRE. Y valga observar: mientras más elevada sea la tasa de plusvalía, menor será el efecto multiplicador de los “gastos que realizan el excedente” (GRE). Buscando la mayor sencillez posible (con el claro riesgo de exceder las simplificaciones), pasamos a utilizar el esquema analítico expuesto con cargo a unos ejemplos numéricos muy sencillos.

Supongamos una situación inicial del tipo que sigue: $YN = 100$; $p = 3.0$; $Pp = 75$; $V = 25$; $GRE = Pr = 75$. En este caso, como $GRE = Pp$, tenemos que $YN = 100$, es el Ingreso Nacional de equilibrio. Es decir:

$$YNe = [(1 + p) / p] (GRE) = (4/3) (75) = 100.$$

Supongamos ahora que la tasa de plusvalía salta y llega a 6.0. Es este caso, la plusvalía potencial es igual a 87.5. Pero si los GRE se mantienen en 75, para el Ingreso

¹³ Para el Ingreso Nacional (o Valor Agregado, lo que Marx denomina “producto de valor”), podemos aplicar el desglose usual entre capital variable gastado y la plusvalía anual:

$$YN = V + P = V (1 + p)$$

$$V = YN / (1 + p)$$

$$P = YN - V = YN - YN / (1 + p) = YN [1 - 1 / (1 + p)] = YN [p / (1 + p)]$$

$$YN = P [(1 + p) / p]$$

$$YNe = Pr [(1 + p) / p]$$

Nacional de equilibrio obtenemos:

$$Y_{Ne} = [(1 + p) / p] (GRE) = (7/6) (75) = 87.5$$

$$Pr = 75; V = 12.5$$

Pudiera ser más realista suponer que el Ingreso Nacional planeado sube a 105 y los GRE llegan a 78.75 (también suben un 5.0 %). En este caso, también desciende el Ingreso Nacional de equilibrio. En suma, tenemos:

$$Y_{Ne} = (7/6) (78.75) = 91.88$$

$$Pr = GRE = 78.75; V = 13.13; p = Pr/V = (78.75) / (13.15) = 6.0$$

Como vemos, bien puede suceder que un aumento de la tasa de plusvalía –que se duplica– termine asociada a un descenso en el nivel del Ingreso Nacional. Y esto, pese al aumento de los “gastos que realizan el excedente” (GRE), Claramente, éste sería un caso en que la mayor tasa de explotación resulta *disfuncional* (en términos de crecimiento), para el mismo capitalismo.

¿Qué sucede si la tasa de plusvalía desciende a 4.0 y los gastos de realización (GRE), se mantienen en 78.75? En este caso, tendríamos:

$$Y_{Ne} = (5/4) (78.75) = (1.25) (78.75) = 98.44$$

$$Pr = 78.75; V = 19.69; p = P/V = 78.75 / 19.69 = 4.0$$

Si se mantienen los GRE = 78.75 y la tasa de plusvalía vuelve a su nivel inicial de 3.0, obtenemos:

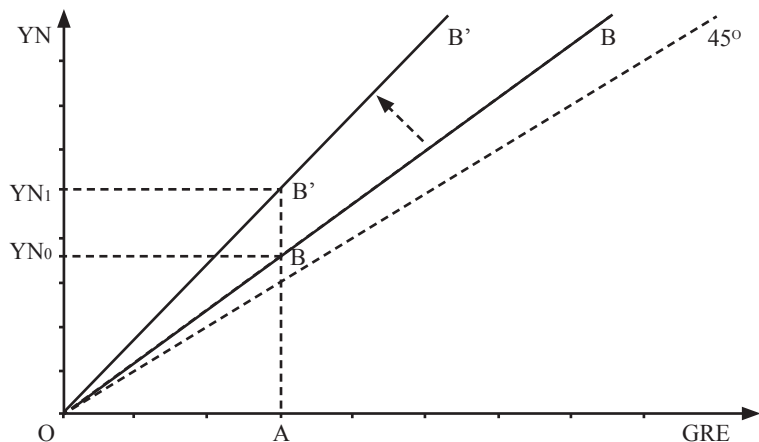
$$Y_{Ne} = (4/3) (78.75) = (1.33) (78.75) = 105$$

$$Pr = 78.75; V = 26.25; p = 78.75 / 26.25 = 3.0$$

Respecto al tercer ejemplo, los GRE son iguales. Pero el Ingreso Nacional se eleva desde menos de 92 hasta 105. ¿Por qué? Porque el multiplicador salta desde 1.17 hasta 1.33, en virtud de la caída en la tasa de plusvalía.

En esta aproximación, más bien aritmética, el punto a subrayar sería la dependencia del Ingreso Nacional de dos factores: 1) la tasa de plusvalía: con relación inversa. Si esta tasa sube, cae el Ingreso Nacional. Si desciende, a igualdad de otras circunstancias, se

GRÁFICA 3. GRE, TASA DE PLUSVALÍA E INGRESO NACIONAL



eleva el Ingreso Nacional. Amén de que mejora la distribución del ingreso; 2) los gastos que realizan el excedente (GRE). Si éstos suben, sube el Ingreso Nacional de equilibrio. De estos gastos, hay algunos que difícilmente pueden ser controlados por el país. Por lo menos en un plazo corto. Luego y en primera instancia, sería el gasto público el más manejable, tanto por su impacto directo como por su influencia en otras variables. En términos gráficos, la línea de causalidad más gruesa se muestra en la Gráfica 3.

En la Gráfica, el paso desde OB hasta OB' es provocado por una menor tasa de plusvalía, lo que provoca que $\text{tg} \angle OB' > \text{tg} \angle OB$. Manteniendo $\text{GRE} = OA$, el Ingreso Nacional pasa desde YN_0 hasta YN_1 . Conviene también advertir: la tasa de plusvalía y los GRE no son variables del todo independientes. Como la tasa de plusvalía impacta en la tasa de ganancia y ésta en los niveles de inversión, tenemos que aquí opera una clara interdependencia entre (p) y (GRE). También es muy probable que para el saldo externo ($X - M$) opere alguna dependencia. En breve, hay que trabajar con relaciones funcionales y más desagregadas, algo que aquí omitimos con afanes de sencillez expositiva.

Si pensamos en el México de hoy (2019), lo indicado permite visualizar la racionalidad de cuatro ejes o juegos de medidas: 1) se debe reducir significativamente la tasa de plusvalía, lo que amén de mejorar la distribución del ingreso, provocaría un impacto positivo en el Ingreso Nacional. 2) Como parte de los GRE, hay que reducir el gasto improductivo, que ha llegado a niveles de escándalo.¹⁴ 3) Elevar el gasto público, muy especialmente el de la inversión productiva. 4) Si se opta por altos ritmos de crecimiento, se debe controlar el saldo externo, lo que exige todo un conjunto de políticas económicas (cambiarias, arancelarias, etc.) que no son fáciles de integrar y de manejar.

¹⁴ En términos gruesos, llega a un 75-80% del Producto Excedente.

CAPÍTULO XI

EL NUEVO GOBIERNO Y LA CUARTA GRAN TRANSFORMACIÓN¹

1. El proyecto: tareas y fuerzas impulsoras

1.1 Las transformaciones planteadas

Si nos concentramos en lo básico y recogiendo lo planteado en diversos documentos centrales, podemos señalar: a) mejorar la distribución del ingreso y combatir-eliminar la extrema pobreza; b) recuperar y volver a impulsar el mercado interno, lo cual implica impulsar fuertemente el desarrollo industrial, dinamizar la demanda mejorando la distribución del ingreso y restringiendo importaciones prescindibles (o que puedan ser sustituidas, como vestuario, gasolina, cierto tipo de bienes intermedios y de capital, etc.); c) para tales propósitos, una intervención estatal fuerte y eficaz, resulta ineludible. En suma, recuperar el papel regulador e impulsor del desarrollo del Estado nacional. El propósito básico sería elevar y reorientar el crecimiento; d) aminorar la dependencia externa, respecto a EEUU en especial. Algo así como buscar una “dependencia negociada” (Th. Dos Santos). Lo cual, sería un rasgo clave de la dimensión nacional del proceso; e) atacar a fondo la corrupción, la que ha alcanzado niveles inmensos y generado un Estado que surte de inmensas e indebidas ganancias al segmento más rico de las clases dominantes; f) reducir la criminalidad y la violencia. En especial, la asociada al crimen organizado.

En términos sucintos, se puede hablar de un proyecto capitalista, democrático y nacional. Esto, por lo menos a nivel de las declaraciones.

¹ Este capítulo debe muchísimo a las ideas y comentarios que hemos recibido del profesor Jorge Isaac.

1.2 Las fuerzas impulsoras, dirigentes y de apoyo

En todos los movimientos sociales que luchan por el cambio, siempre encontraremos grupos sociales (o fracciones clasistas) que funcionan como fuerza dirigente y clases (o fracciones de clases) que funcionan como “bases de apoyo”. Esta articulación como regla no se explicita por los actores (más bien se tiende a ocultar) y se la debe *inferir*, en función de las metas, la *conducta efectiva* de los grupos, etc. Para el caso que nos preocupa manejamos las siguientes hipótesis: a) en el movimiento, la fuerza dirigente responde a los intereses de la burguesía mediana y pequeña que trabaja para el mercado interno y no ocupa posiciones de monopolio. Además, sin nexos directos con el capital extranjero; b) en calidad de fuerzas sociales de apoyo, con grados de entusiasmo y de organización muy variables, podemos contabilizar: la mayor parte de la clase obrera industrial (no toda, todavía hay segmentos pegados a los “charros” y al PRI), el grueso de la pequeña burguesía asalariada y, también, de la pequeña burguesía independiente urbana. Asimismo, los campesinos, medios y pobres en especial.

En este marco, debe apuntarse: en el cumplimiento de sus metas y propósitos básicos, la experiencia histórica conocida señala muy claramente que la burguesía nacional es *vacilante y muy propensa a inclinarse ante el poder establecido*. Pero si existe un movimiento obrero fuerte y lúcido, capaz de empujarla, es probable que sea menos vacilante y menos propensa a arreglos vergonzantes con el poder establecido. Es decir, con la llamada “mafia del poder”. Todo lo cual, reafirma la urgencia de desarrollar un sólido frente de trabajadores, algo que hoy no existe. En lo mencionado, subyace un problema clásico que conviene remarcar.

En no pocas ocasiones, la burguesía progresista llega a tener una clara conciencia sobre la importancia de una clase obrera fuerte y bien organizada. Esto, para sus propósitos de derrotar cabalmente al bloque de poder vigente.² No obstante, no es capaz de apoyar al desarrollo político de la clase obrera. ¿Por qué esta actitud que, a primera vista, pareciera irracional e inconsecuente? La respuesta es conocida: la burguesía progresista también percibe que una clase obrera fuerte puede empujar al movimiento bastante más allá de lo que la burguesía desea y puede permitir. Peor aún, como el interés objetivo de la clase trabajadora reside en la construcción de un régimen socialista –donde la burguesía no tiene lugar– la percepción de esta posibilidad torna a la burguesía bastante reticente a una alianza que permita un fuerte desarrollo político del que pudiera llegar a ser su enterrador.³

² En diversos lugares y circunstancias históricas, el bloque de poder puede estar dominado por los terratenientes feudales, por la potencia imperial dominante, por la burguesía intermediaria, por la gran burguesía financiera, etc.

³ Sobre las vacilaciones de la burguesía en relación a la autocracia zarista y el feudalismo subyacente, un texto clásico y que debería estudiarse a fondo, es el de Lenin. *Dos tácticas de la socialdemocracia en la revolución democrática*, diversas ediciones.

La primera opción –fuerte apoyo al desarrollo de la clase obrera– en la experiencia histórica conocida, ha sido escasa. La segunda –no fomentar el desarrollo político obrero– ha sido, al parecer, la más frecuente.⁴ Aunque se pudiera hablar de una tercera opción: la de una conducta muy fluctuante, que va del apoyo (fuerte o muy vacilante), al rechazo de la alianza posible. Valga también señalar: las vacilaciones de la burguesía progresista respecto a su eventual alianza con la clase obrera industrial, en el límite su total rechazo, suele provocar una consecuencia nada menor: que esta fracción burguesa termine literalmente “engullida” por el bloque de poder vigente. Tenemos entonces, una especie de movimiento (u oscilación) hamletiano entre las concesiones mayores al actual bloque de poder (la “mafia del poder”) y el recurso a la radicalización buscando el apoyo de la clase obrera industrial.

2. El Bloque de Poder neoliberal y los cambios necesarios

2.1 Clases, fracciones de clase y Bloque de Poder

Cuando se trata de examinar el posicionamiento político de las clases, suele ser más útil operar al nivel de fracciones clasistas. O sea, una clase tiende a diferenciarse en diversas fracciones (a veces se habla de “capas”), las que, a partir de ocupar diversas posiciones en la estructura económica, suelen operar con intereses divergentes. Por ejemplo, el capital financiero suele diferenciarse del capital industrial. El capital exportador del capital que trabaja para el mercado interno y así sucesivamente.

Sentado lo anterior, se distinguen:

1) El *Bloque Social Dominante* (BSD), el que se desagrega en:

- a) *Bloque en el Poder*: conjunto de fracciones de clase que controlan el poder del Estado.
- b) *Bases Sociales de Apoyo*: conjunto de clases y fracciones clasistas que apoyan al bloque de poder, sin pertenecer a él. Inclusive siendo perjudicadas por el régimen económico vigente.

Al interior del Bloque de Poder, conviene distinguir a la fracción *dirigente* –la que comanda el buque y tiene la última palabra en las decisiones cruciales– y a las fracciones *aliadas*.

2) El *Bloque Social Opositor* (BSO), integrado por el conjunto de clases y fracciones de clases que se oponen al bloque dominante.

En el México de hoy, el Bloque de Poder está integrado por: i) el gran capital monopólico financiero, nacional y extranjero, el que también funciona como fuerza dirigente; ii) el gran capital monopólico exportador, nacional y extranjero; iii) el capital monopólico de otros segmentos, en especial el que controla los medios (TV, radio, etc.).

⁴ “La burguesía teme más el movimiento de las masas que a la reacción” señalaba Lenin. Ver “Dos utopías”, en *Obras Escogidas* en 12 tomos, Tomo III, pág. 447. Edit. Progreso, Moscú, 1976.

Valga agregar: el Bloque de Poder determina: a) el “patrón de acumulación” (o “estrategia de desarrollo”) a impulsar y preservar; b) la política económica a implementar. La que, obviamente, debe ser congruente con los intereses de clase representados en el Bloque de Poder y que se traducen en el patrón de acumulación vigente. En el caso de México, se trata del patrón de acumulación neoliberal; c) los mecanismos de dominación a privilegiar: concesiones económicas, dominación ideológica, coacción (violencia) directa. Siendo los dos últimos, los dominantes en la era neoliberal.

2.2 Los que deberían salir, los que deberían entrar y lo que podría suceder

En sus tesis sobre el papel del Estado, Lenin casi siempre pensaba en un *cambio de orden mayor: desde el capitalismo hacia el socialismo*. En este marco, la reacción del Estado frente a las fuerzas que impulsan el cambio resulta la esperable: aplicar toda su fuerza militar contra los impulsores del cambio. Si no lo hicieran, estaríamos en presencia de una institución *desnaturalizada, descompuesta e incapaz*. Algo así como un fusil atascado, inservible. Tenemos, entonces: en el cambio que va del capitalismo al socialismo, el papel de la lucha armada siempre estará presente y jugará un rol primordial. Un segundo aspecto a recordar se deduce del anterior: del Bloque de Poder desaparece la clase capitalista en cualesquiera de sus fracciones y modalidades. En el plano económico, pudieran persistir algunos segmentos capitalistas menores, pero del bloque del poder desaparecen por completo.⁵

Cuando se trata del *salto de un patrón de acumulación capitalista a otro*, un fuerte y abierto conflicto armado no resulta necesario. Es lo que tiende a suceder en países del Primer Mundo como EEUU, Inglaterra y algunos otros. En estos casos, el aparato militar vela por los fundamentos o bases del capitalismo y no por tal o cual modalidad. En EEUU, por ejemplo, se pasa al modelo regulador (el del “New Deal”) de Roosevelt y luego al neoliberalismo de Reagan en términos relativamente incruentos. Pero en América Latina, tal principio pocas veces es respetado y el paso de un patrón de acumulación a otro suele ir asociado al conflicto violento y a golpes militares.

En nuestro caso, el cambio social que nos interesa se sitúa en México y es de menor calado: se trata de avanzar desde un patrón de acumulación, el neoliberal, hacia otro patrón de acumulación, demo-popular e industrializador. O sea: i) en lo económico, se preservan las relaciones capitalistas de propiedad básicas; ii) en lo político, se preserva el dominio

⁵ Esto no implica la muerte definitiva del capitalismo. La experiencia histórica relativamente reciente (URSS, China y otros), muestra que éste, el capitalismo, pudiera renacer. Digamos también que estas reversiones han sido frecuentes en la historia. En los orígenes del capitalismo, hubo casos muy sonados, como en Italia y Alemania, países en los cuales despuntó muy tempranamente el capitalismo para luego casi desaparecer ante el embate de las fuerzas feudales.

del capital. Este sería el *aspecto continuidad*. Por el lado del *aspecto del cambio*, tendríamos que cambia el modo de funcionamiento del capitalismo. Esto significa: i) cambian los modos de producción de la plusvalía, los modos de su apropiación y los modos de su utilización; ii) cambian los modos del relacionamiento externo; iii) cambian los modos del relacionamiento interno y del funcionamiento de la heterogeneidad estructural.⁶

Por el lado de la articulación política, el cambio debería ser congruente con el cambio económico que se busca impulsar. En términos muy esquemáticos y que sólo apuntan a lo más decisivo, podríamos indicar los movimientos que suponen *salidas* del bloque de poder, *entradas* al bloque de poder y *desplazamientos* al interior del bloque de poder. O sea, por ejemplo, que una fracción integrante pase a funcionar como hegemónica. O, al revés, que una fracción dominante, pase a ser una simple integrante (o “fracción aliada”) del bloque de poder.

En lo que sigue, ya situados en el concreto caso de México, manejaremos dos alternativas o rutas que pudiera seguir el cambio.⁷ En algún grado se podría hablar de variantes extremas las que, por sí mismas, nos pueden ayudar a mejor entender las rutas concretas que pudiera seguir el cambio durante el gobierno de Andrés Manuel López Obrador (AMLO).

En la primera variante, suponemos que la correlación de fuerzas políticas es aplastante en favor del cambio y que, en consecuencia, las transformaciones buscadas se cumplen a plenitud. Esta posible ruta, como mínimo exige: a) entre los sectores populares, un muy alto nivel de organización y de conciencia política; b) una alta participación de la clase obrera, especialmente de la localizada en las grandes empresas industriales; c) que las fuerzas armadas apoyen el proceso y rechacen y repriman los eventuales intentos golpistas de la derecha neoliberal; d) entre otras medidas claves, hay una que se debe explicitar: el gobierno asume el control (estatiza) del sistema bancario y de otras instituciones financieras que se consideren decisivas. Obviamente, esto significa golpear al núcleo central del gran capital financiero-especulativo. Por ende, del mismo modelo neoliberal; e) se implementa una reforma tributaria que eleve los ingresos fiscales 6 a 7 puntos del PIB, asignando *toda* esa mayor recaudación a *inversiones productivas*. Por ende, asegurando ritmos de crecimiento del orden del 5.5 a 6.0% anual.

No está demás indicar: en la actualidad (fines del 2020), los requisitos a) y b) distan mucho de estar satisfechos. En cuanto al requisito d), el programa de gobierno rechaza esta medida, sucediendo lo mismo con el factor e).⁸ Y sobre el factor c), pareciera que hay apoyo, pero no tenemos la información necesaria para afirmar, con certeza, si tal condición será satisfecha o no.

⁶ Sobre esta categoría, ver Anibal Pinto S.C., *Inflación, raíces estructurales*, en especial el capítulo 3, “Heterogeneidad estructural y modelos de desarrollo reciente de la América Latina”, FCE, México, 1975.

⁷ Existe una tercera: que el cambio no tenga lugar.

⁸ En ocasiones se insinúa, por algunos economistas, la posibilidad de una reforma fiscal a mediados del sexenio. Pero en la cúpula política se rechaza tal cambio.

Conviene insistir: los requisitos a) y b) son esenciales para cambiar la correlación de fuerzas políticas y, de este modo, cumplir cabalmente los objetivos de transformación económica y social del país. También remarcar: las elecciones pueden ser un buen *barómetro* de los enojos y deseos de la población, de su “estado de ánimo”. Pero el *poder político* es otra cosa; éste se juega en los centros de trabajo y en los aparatos estatales centrales. No en los locales electorales. La pregunta clave debería ser: podemos aceptar que los factores a) y b) son imprescindibles para satisfacer del todo los cambios necesarios. Pero, ¿es realista suponer que se pueden satisfacer en un plazo relativamente corto? ¿Se trata, como pudiera decir Hegel, de un “*querer racional*”?

A favor de una respuesta positiva tenemos: i) la clase dominante neoliberal ha caído en una fuerte crisis ideológica y de credibilidad. A nivel de sus representaciones políticas (PRI y PAN), se observa una descomposición total; ii) el grueso de la población está enojada y no cree en los políticos tradicionales; iii) el cambio que se propone favorece los *intereses objetivos* de los sectores populares y de la clase obrera en particular. No en el sentido de avanzar al socialismo, sino en el espacio de posibles reformas (como aumentos salariales) que el modelo le puede ofrecer; iv) están dadas las condiciones para disolver o arrinconar al sindicalismo charro.

Por otro lado, hay factores que dificultan el avance necesario. Apuntando a lo más básico, tendríamos: a) el problema de la dictadura mediática existente en el país; b) el problema de la descomposición social y moral; c) la situación internacional; d) el problema de la organización política. Todos estos factores operan en contra de un cambio sustantivo.

Asimismo, lo que a veces se denomina factor subjetivo parece estar atrasado y no está nada claro que las insuficiencias del presente puedan ser superadas en plazos relativamente cortos. El punto es decisivo y ameritaría un análisis muy concreto y detallado que aquí no podemos hacer. Pero por lo menos conviene insistir: el apoyo a AMLO se ha basado más en la indignación que en una conciencia política altamente desarrollada. De momento, en la actual situación nacional e internacional, las fuerzas efectivas *reales* no dan para pasos y logros sustantivos.

En los Diagramas 1 y 2 que siguen, buscamos mostrar lo que pudieran ser alternativas extremas. Se trata de opciones relativamente optimistas y que todavía no consideran el impacto económico y social de la pandemia del coronavirus.⁹ La primera, implicaría que la “cuarta gran transformación” se cumple a cabalidad. La segunda, el cambio que sería el más limitado. Los cambios son los que giran en torno al bloque de poder.

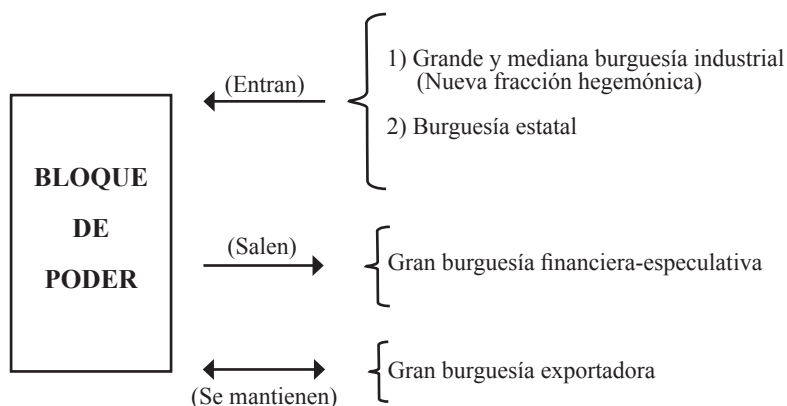
⁹ Esto se hace más adelante.

¿Por qué, en el Diagrama 1, hablamos de “burguesía estatal” o de “burguesía burocrática de Estado”?

Para que el nuevo modelo económico funcione necesita de un fuerte esfuerzo de inversión y, al menos en sus primeros años, la clave impulsora radicará en la inversión estatal. Algo que, nada tiene que ver con afanes socialistas. Se trata, más simplemente, de exigencias que impone el tipo de desarrollo capitalista que se busca impulsar. Y, en este contexto, se debe crear un estamento nada menor de gerentes y dirigentes de las nuevas empresas productivas. No existe aquí propiedad jurídica pero sí un poder patrimonial real. En México y en otros países, este fenómeno no es nuevo: se observó en los gobiernos que sucedieron al de L. Cárdenas. En Argentina (con Perón), en Brasil (con G. Vargas), en Chile y Uruguay (años 40s y 50s), se dan procesos análogos. En algún sentido, se trata de un mecanismo que ayuda a crear nuevos estamentos capitalistas. Además, al cabo de algunas décadas, buena parte de esas empresas se desplazan al sector privado.

Para el caso, la experiencia histórica, nos muestra que procesos análogos se dieron incluso en los países que hoy integran el Primer Mundo. Y que ya en los tiempos modernos, cuando en el Tercer Mundo se ha buscado empujar y acelerar el desarrollo capitalista, el recurso a la intervención estatal ha sido significativo. La ideología neoliberal maldice toda actividad estatal. Pero si se busca el desarrollo económico (incluso por vías capitalistas), el apoyo en una intervención y regulación estatal eficaz y productiva, es imprescindible.

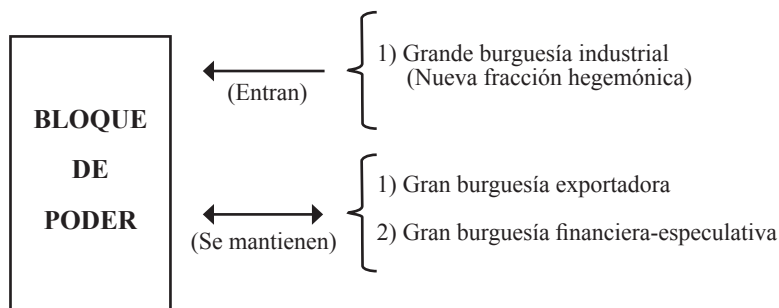
DIAGRAMA 1. RECOMPOSICIÓN DEL BLOQUE DE PODER.
PRIMERA VARIANTE



Pasemos al Diagrama 2. Se trataría de la opción menos radical. En este Diagrama, se presentan los cambios (o no cambios) que se darían en la variante más suave o incompleta del cambio. En ésta, lo que hemos venido enumerando como factores de debilidad, terminarían por no ser superados y, por lo mismo, estaríamos ante una transformación bastante “light”.

Al iniciarse el nuevo gobierno, en su primer año, la alternativa más probable parecía estar más cercana a la segunda opción. Pero si avanzamos en el tiempo, lo que pudiera ser más factible sería la *preservación, en lo medular, del actual Bloque de Poder*. Con un Estado que trataría de suavizar los efectos más extremos –en términos de pobreza y distribución regresiva- que acarrea el modelo neoliberal. El factor clave pudiera ser la reacción del Gobierno ante el coronavirus y su impacto. Lo haremos más adelante.

DIAGRAMA 2. RECOMPOSICIÓN DEL BLOQUE DE PODER.
SEGUNDA VARIANTE



3. Primeros resultados: la cuasi recesión del primer año

Empecemos recordando algunos datos básicos: durante el modelo neoliberal, la tasa media de crecimiento del PIB fue del orden del 2.2% anual (el PIB per-cápita, crece en el orden del 0.5%). Cifra que nos habla de una situación de cuasi estancamiento. Para el nuevo sexenio (2018-2024), el nuevo gobierno prometió un aumento del 4.0% anual para el PIB. Este ritmo de expansión es claramente insuficiente, para resolver los problemas actuales, o más bien para *empezar* a resolverlos, la economía debería crecer al 6.0-5.5% promedio anual.

¿Qué sucedió durante el primer año (2019) de gobierno? Apuntando al indicador más global, tenemos un descenso del -0.3% : una situación de estancamiento en el PIB global

con el correspondiente descenso del PIB por habitante. En esto, el factor causal básico fue el descenso del gasto público, sobre todo en inversión. En un gobierno que presume de propósitos anti-neoliberales, nos encontramos con una política fiscal de corte recesivo. Lo cual, si bien pensamos, resulta bastante congruente con los criterios imperantes en el Banco Central y en la SHCP (que son básicamente de corte neoclásico-neoliberal), pero del todo opuestos a los eventuales afanes de romper con el modelo neoliberal.¹⁰

En este marco, la experiencia latinoamericana es clarísima. Cuando la economía crece a altos ritmos, las ocupaciones del sector formal también crecen rápido. Y se reduce el peso del sector informal y más pobre. Al revés, cuando las economías crecen muy lentamente, el empleo formal decae y se acrecienta fuertemente la ocupación informal. Y como en éste bloque (que en México explica casi un 60% de la ocupación total), se concentran los grupos que viven en la pobreza, la resultante obvia es más desigualdad y más pobreza. En corto, la clave radica en altos crecimientos del sector formal de la economía (de la industria en especial). Sólo así se pueden elevar los niveles de vida y reducir el peso de los que viven en condiciones de gran pobreza. Todo lo demás no son sino paliativos de corto plazo.

Tratándose del primer año de un gobierno nuevo, pareciera que algún mal manejo (o manejos muy lentos y vacilantes), resultan casi inevitables. Por lo mismo, se podía esperar que a partir del 2020 se empezara a sentir fuerte el impacto del nuevo gobierno. Pero surgió lo que no podía estar presupuestado: la terrible pandemia del coronavirus.

4. El impacto de la pandemia. Una crisis inevitable

4.1 Impacto económico: los datos básicos

La feroz pandemia del coronavirus, amén de su impacto directo en vidas y angustias, ha impulsado una crisis económica de orden mayor. Crisis, valga recordar, que se venía ya incubando a nivel mundial –la crisis terminal del modelo neoliberal– y que, sin el virus, igual se habría desatado. Por su magnitud y extensión global, esta crisis será mayor a la del 2007-2009 y se aproximará a la mayor de todas las conocidas, la de 1929-1933.

Estimaciones para el 2020, sobre el cambio anual del PIB, indican un -4.3% para EEUU, un -8.3% para la Zona del EURO; para Reino Unido -9.8% y para China +1.9%.¹¹ Para América Latina, Cepal estima un -9.1% para toda la región, un -9,2% para Brasil, un -10.5%

¹⁰ Este no es un problema de malos y de buenos. En la SHCP pudieran existir “gentes buenas”, pero el problema radica en la forma que entienden al mundo de la economía. Lo hacen con cargo a la teoría que han estudiado y asimilado, que es la neoclásica-neoliberal. Luego, más allá del “buen corazón”, con esas anteojeras ellos creen que hacen el bien mientras, de hecho, pauperizan y destruyen a las grandes mayorías.

¹¹ FMI, octubre 2020.

en Argentina, -7.9% en Chile y un -9,0% en México.¹² Se trata, entonces, de una crisis de alcance mundial. Por lo mismo, prácticamente imposible de resolver a nivel de un único país.

Con el fortísimo descenso del PIB, también se disparan los niveles del desempleo. En México, pareciera que es en abril de 2020 cuando se manifiesta y acentúa el problema. Según información de INEGI, se tendría:

CUADRO 1. OCUPACIÓN Y PEA , MARZO-ABRIL 2020
(MILLONES DE PERSONAS)

Variables	Marzo 2020	Abril 2020
1. Población Ocupada	55.88	43.3
2. Desocupados	1.7	2.1
3. PEA (*) = (1 + 2)	57.4	45.4
4. PNEA (**)	38.7	50.2

(*) Población económicamente Activa; (**) Población no Económicamente Activa.
Fuente: INEGI/ETOE,1/06/2020

Como se puede ver, la caída absoluta en el empleo, en el sólo mes de abril de 2020, es enorme: las ocupaciones caen en 12 millones. También debe remarcarse: los desocupados y la tasa de desempleo, casi no se mueven. Este es el espejismo que provoca la pandemia: las gentes pierden su trabajo, pero la reclusión no les permite salir a buscar otro. Amén de ¿qué sentido puede tener si las fábricas cierran y cierran? Por ello, surge el espejismo estadístico: estos desocupados aparecen como grupos que no buscan trabajo: no son cesantes. Pero el drama está allí. Y es muy probable que en mayo la situación sea semejante o hasta peor.

De lo indicado se deduce un tercer impacto: empeora la distribución del ingreso y se elevan los niveles de pobreza.¹³ Un reciente estudio de Cepal, apunta que “la pandemia ha exacerbado las tendencias negativas de la distribución personal y funcional del ingreso. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) estima que el ingreso de la mitad de los trabajadores del planeta está en riesgo. Esto es especialmente grave en el caso de los trabajadores informales (que según los cálculos son 1600 millones de personas, que carecen de protección social u otras fuentes de ingreso (OIT,2020). Se estima que los ingresos de los trabajadores informales caerán un 60% en el mundo, reducción que en América Latina y África llegaría al 81%. La desigualdad se agudiza si se tiene en cuenta

¹² Cepal, Informe especial Covid 19, n°5, julio 2020.

¹³ Se han anunciado vacunas para fines de diciembre del 2020. Pero su distribución masiva será demorada y, muy probablemente, centrada inicialmente en el “primer mundo”.

que la recuperación de los mercados financieros implica también que el 1% más rico ha recuperado parte de la riqueza que perdió al comienzo de la crisis.”¹⁴

En México, hacia el segundo trimestre del 2020, un 15.4% de las empresas redujo su personal. En las micros el descenso fue de -15.1%; en las pequeñas y medianas, el descenso afectó a un 18.6%. Y en las grandes empresas, un 22.3% de las empresas redujo su personal.¹⁵ Otro estudio, referido sólo a México, señala que se darán “aumentos sustantivos en la desigualdad del ingreso y en los niveles de pobreza y pobreza extrema”.¹⁶

4.2 Contención del virus y recesión

Por su novedad, el virus que genera la pandemia, enfrenta a una comunidad médica con un inevitable retraso de saberes, respecto a su naturaleza y, sobremanera, sobre los modos (remedios, vacunas, etc.), de tratarlo. Es probable que lograr el saber y técnicas necesarias, demore hasta el 2021. Y que la *distribución masiva* de vacunas eficaces, se logre, con alguna dosis de optimismo, sólo hacia fines de tal año. Asimismo, en una mayoría de países, encontramos un sistema de salud con muy serias carencias. En lo cual, la prédica neoliberal ha tenido un efecto devastador pues ha debilitado y hasta desaparecido a los sistemas públicos de salud, los que, por lo menos en algún grado, permitían asistencia médica a sectores medios y pobres de la población. Lo que sí ha crecido en la era neoliberal, ha sido la medicina privada y pagada, del todo fuera de alcance para los segmentos pobres y medios. También importa señalar: ante poblaciones pobres y mal alimentadas –en cantidad y calidad nutricional– el impacto del virus se multiplica.

En este contexto, la única defensa inicial frente a la pandemia es la de un “retroceso táctico” o “huida”. O sea, no se busca destruir al virus (no se sabe cómo ni hay vacunas para atacarlo) sino arrancar de él. Con medidas como los cubre-bocas, la “sana distancia”, evitar concentraciones humanas y similares. Si estas medidas no se aplicaran estrictamente, la mortandad sería espantosa. El problema que acarrea esta ruta –y no hay de otra– es que obliga a cerrar una inmensa masa de actividades económicas. En consecuencia, diríamos que por “decreto”, se genera un muy fuerte descenso en los niveles de producción.

Las medidas de contención del virus traen consecuencias económicas inevitables. Hay actividades que prácticamente desaparecen: turismo (hotelería, líneas aéreas y servicios conexos), parte de servicios (peluquerías, salas de cine y teatro, espectáculos,

¹⁴ Ver CEPAL. *Construir un nuevo futuro. Una recuperación transformadora con igualdad y sostenibilidad*, pág 31. Santiago, octubre 2020.

¹⁵ Cepal/OIT. *Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe*. N° 23, noviembre 2020.

¹⁶ Ver Carlos Salas, Luis Quintana, M. A. Mendoza y M. Valdivia, “Distribución del ingreso laboral y la pobreza en México durante la pandemia de la Covid 19. Escenarios e impactos potenciales.” En *El Trimestre Económico*, n° 248, oct.-dic., 2020.

etc.), el pequeño comercio, restaurantes, etc. En términos gruesos, buena parte del sector informal (56% de la ocupación total), queda gravemente afectado. Por lo mismo, caen sus ingresos casi a cero y, por consiguiente, sus gastos. En este espacio, se deberían aplicar políticas fiscales de subsidios (incluso como repartición de canastas básicas, lo que sería más eficaz y menos costoso) a tales sectores.¹⁷ Se trata de salvar de la inanición a los segmentos más pobres. Con lo cual, en algún grado, algo de la demanda se mantiene, pero la oferta generada por estos segmentos, ya casi nula, prácticamente no se modifica. Conviene también recordar: una importante parte de la ocupación informal es también improductiva (no genera valor, sólo se lo apropia). En términos gruesos, se trata de un segmento parasitario, que expresa el lento o nulo crecimiento de las ramas productivas de la economía (algo propio del patrón neoliberal). Por lo mismo, el subsidio tiene su razón de ser para preservar la simple subsistencia de la población afectada, no para mantener la actividad económica. Y no está demás agregar: en un caso ideal, al terminar la pandemia este segmento informal no debería reconstruirse y, por ende, su población (que hoy se asemeja a un gigante y hasta inútil “ejército de reserva industrial”), debería empezar a ser absorbida por un sector industrial con muy fuerte crecimiento. Algo que no está nada claro que se pudiera lograr. En corto: si no hay crecimiento, luego de la pandemia la informalidad se reconstituye y amplía.

Por el lado de los grandes establecimientos, en los cuales, por definición, operan grandes conglomerados humanos, la situación es diferente. Una parte de ellos, nada menor, se ven obligados a suspender sus actividades: cae aquí la oferta y la demanda, directa y derivada, que proviene de estos sectores. Otra parte, que el gobierno declara imprescindible, mantienen sus actividades. Para el trabajo de oficina, el personal del caso puede operar desde sus casas. Los demás, más allá de toda norma de seguridad, no les queda más que “encomendarse a Dios” y sin tener “estampitas de la virgen”. Aquí el “*trade-off*” entre producción y muertos, es muy clara. Para el primer sector, suelen operar subsidios como si fueran de cesantía (para que no haya expulsión de trabajadores por interrupción de actividades) y otras posibles transferencias fiscales. La oferta cae por completo y parte de la demanda (ahora de subsistencia) se preserva: la del subsidio a los trabajadores de planta.

En resumen, tenemos que el impacto de la pandemia, opera básicamente por el lado de la oferta, generando una muy fuerte caída del PIB. En todo caso, la demanda global no queda indemne.

Indirectamente, la pandemia también genera problemas por el lado de la demanda externa (exportaciones del país). Como el virus tiene alcances mundiales y se ha iniciado en las grandes potencias industriales: China, Europa occidental, Estados Unidos, el descenso

¹⁷ Un gobierno eficaz podría haber creado rápidamente una empresa que envasara alimentos y productos básicos de higiene, y los repartiera a todos los afectados (desocupados) en términos gratuitos, ciudad por ciudad, colonia por colonia.

en la actividad económica en estos lugares da lugar a fuertes descensos en sus importaciones. Lo cual, para países como México, se traduce en una considerable caída de sus exportaciones. Y valga agregar que tal descenso no se traduce en déficits externos inmanejables, pues el descenso en los niveles de actividad económica, provoca un descenso (incluso más que proporcional) en los niveles de las importaciones. Lo cual, en el caso mexicano, ha evitado problemas en el Balance de Pagos y devaluaciones significativas.¹⁸

5. La política médica del Gobierno ante la pandemia

5.1 ¿Trabajo o muertos? El creciente costo de un trabajo seguro

Mientras dure la pandemia (algo muy conectado a la aparición y distribución de vacunas eficaces), el fuerte dilema entre trabajo remunerado y muertos por el virus no se debe jamás olvidar. También operan otras relaciones que son importantes.

Primero mientras más efectivas sean las medidas de seguridad, mayor es su costo y, por ende, su impacto en los costos capitalistas de producción (que se elevan) y, a igualdad de otras condiciones, en los precios unitarios. O sea, una relación nada virtuosa entre seguridad y costos (a mayor seguridad mayores costos) y entre seguridad y presiones inflacionarias (a mayor seguridad mayores presiones inflacionarias). Segundo, si aceptamos relaciones como las indicadas, es evidente que se crean condiciones para un conflicto social nada menor entre empresarios y trabajadores. En los cuales, el Estado se verá ineludiblemente comprometido.

Organismos internacionales como la OIT y Cepal, han advertido sobre la necesidad de impulsar un “diálogo social bipartito entre los representantes del empleador y de los trabajadores”.¹⁹ Pero no está nada claro que esos buenos deseos lleguen a cumplirse. En el Diagrama que sigue, tomado de Cepal/OIT, se muestra la gradación que existe entre diversos tipos de medidas y su efectividad para detener contagios y muertes. A lo cual, habría que agregar el costo de tales medidas. En lo que, como ya se advirtió, en términos gruesos, las medidas más eficaces son también las que generan –en términos directos y/o indirectos– un costo mayor.

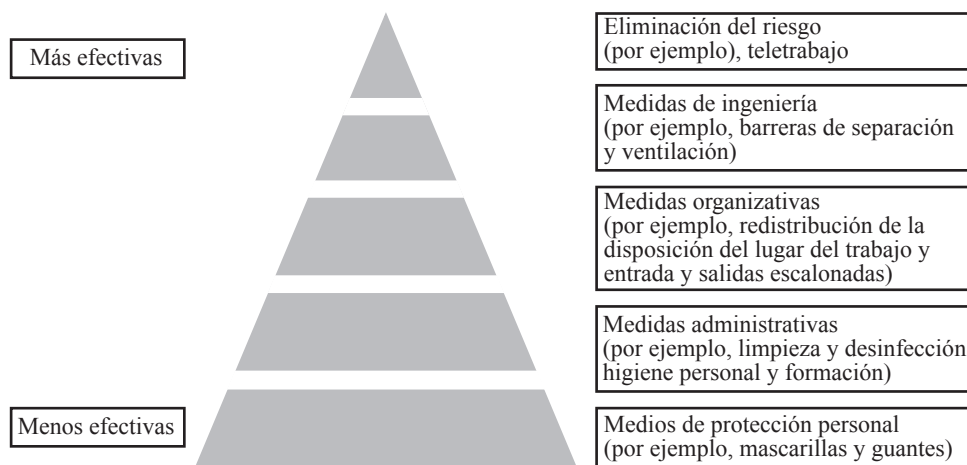
En las grandes empresas, acceder a condiciones de alta seguridad en el trabajo, es –literalmente– condición de vida para los trabajadores. Pero, más allá de declaraciones líricas, sólo lo lograrán si se organizan y logran una fuerza sólida. Con sindicatos charros y/o pidiendo apoyo de los gobiernos, poco o nada lograrán. Los trabajadores, por ejemplo,

¹⁸ Cuando el Gobierno se enorgullece del tipo de cambio relativamente estable, parece olvidar que el costo de tal “estabilidad” es la profunda recesión que sufre el país. En breve, lo que antes provocaban las imposiciones del FMI, ahora lo ha logrado la pandemia.

¹⁹ Cepal/OIT, pág. 33. Referencia concreta en el Diagrama 1, que sigue.

podieran explorar el camino de desarrollar Inspecciones Obreras (de Salubridad) de Fábrica. Que los trabajadores cuiden de sus condiciones de salud y de trabajo, parece completamente natural. Tales “Inspecciones” o “Consejos”, deberían preocuparse de definir y controlar el cumplimiento de las tareas sanitarias del caso. Asimismo, tener acceso a los libros de contabilidad para estimar los costos de producción y lo que pudieran ser “precios solidarios”. También, para evitar corruptelas históricas conocidas, vigilar y controlar estrictamente a sus delegados, los que deberían ser rotatorios y revocables. En breve, evitar el charrismo sindical, que es una forma de doblegarse a los propósitos del capital.

DIAGRAMA 1. PIRÁMIDE DE MEDIDAS PARA PREVENIR EL CONTAGIO EN EL LUGAR DE TRABAJO



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Organización Internacional del Trabajo (OIT), sobre la base de OIT, *Directrices relativas a los sistemas de gestión de la seguridad y la salud en el trabajo, ILO-OSH 2001*, Ginebra, 2002.

5.2 Algunos aspectos de las políticas médicas contra el virus

Como es muy obvio, la pandemia no es culpa del Gobierno.²⁰ Y por el gran desconocimiento que de ella se ha tenido, no se podría ni se puede esperar que no se cometan algunos errores en las medidas que se van tomando para detener, controlar y suprimir la pandemia. En este marco, el problema vendría por otro lado: el no reconocer los errores y el no señalar el porqué de los eventuales cambios. Una actitud, de honradez elemental

²⁰ Aunque en México existe una derecha cavernícola que no vacila en esgrimir toda clase de infundios.

—y que no se salva con ridículas y beatas “cartillas morales”— no sólo es condición para éxitos en el futuro. También lo es para que el pueblo tome conciencia de lo que son las políticas públicas, y aprenda el nada sencillo “arte” de aprender de los errores, de transformar las derrotas del presente en futuras grandes victorias.

En el período transcurrido hasta la primera semana de diciembre, surgen algunas interrogantes que conviene indicar.

Primero: se eligió una estrategia de alargar la pandemia en el tiempo para evitar saturación hospitalaria. Con ello, se suponía que la prolongación se traduciría en menos enfermos por unidad de tiempo. Este supuesto no se ha satisfecho, muy probablemente porque no se cumplió otro supuesto implícito: el de “a igualdad de otras circunstancias”. Precisemos: hasta ahora no parece haberse dado insuficiencia hospitalaria, pero enfermos y muertos, después de un descenso hacia agosto-septiembre, se han vuelto a disparar. Y los anuncios iniciales (hacia abril-mayo) de un posible fin de la pandemia para septiembre-octubre para nada se han cumplido.

Segundo: en otros países como China, se implementó otra estrategia, diríamos de shock: confinamiento obligatorio, drásticas limitaciones a la movilidad (interna e internacional), etc. Los resultados han sido espectaculares. En la actualidad (29-11-20) China no registra muertos ni infectados. Y para todo el período, las muertes acumuladas por millón de habitantes llegan a 3 por millón de habitantes. En Vietnam es menor que uno, en Corea igual a 10, en Cuba 12, en Uruguay 21. Entretanto, en México llega a 813. En países europeos hay cifras altas: España (955), Italia (899), Reino Unido (855), Francia (793). En la región se tiene a EEUU (794), Brasil (809), Argentina (846), Chile (802), Venezuela (31), etc.²¹ Sería útil disponer de un balance serio de entre tantas experiencias y deducir las lecciones del caso.

Tercero: las presiones de las grandes empresas, como las filiales mexicanas de grandes multinacionales estadounidenses, junto a presiones del mismo Gobierno, han dado lugar a aperturas de actividades económicas que facilitan y hasta estimulan la difusión del virus. Con ello, vuelve a resurgir el trágico dilema: morir por el coronavirus o morir por falta de empleo. Siendo altamente probable que el rebrote de la pandemia esté asociado a la apertura de actividades comerciales.²² Lo que aquí llama la atención es el silencio de las autoridades médicas frente a las decisiones de altos empresarios y altos políticos. O, peor aún, los intentos por justificar declaraciones y decisiones políticas que parecen muy contrapuestas a lo que recomienda la ciencia médica.²³

²¹ Datos de OMS, al 29/11/2020.

²² Si esta asociación es correcta, la pregunta sería ¿por qué al abrir la actividad económica, no se han tomado las precauciones adecuadas? ¿Por no elevar los costos y proteger las ganancias?

²³ Caso del cubre-bocas, que se ha intentado subvaluar para justificar la incomprensible actitud del Presidente para no utilizarlo. Igual, con la reticencia para pasar, en diciembre de 2020, al semáforo rojo.

6. México hoy: desigualdad y pobreza

Romper con la desigualdad y explotación, obligaría a romper con el capitalismo. Pero no es éste el afán del actual Gobierno y lo que se busca es avanzar a un capitalismo menos desigual.

En países como México, romper con los extendidos niveles de pobreza y desigualdad es imposible sin lograr altos ritmos de crecimiento. Aunque el alto crecimiento no necesariamente liquida la pobreza. En breve: *el crecimiento funciona como condición necesaria mas no suficiente*. En el país la desigualdad y los altos niveles de pobreza están muy asociados a dos factores centrales: a) la muy elevada tasa de plusvalía; b) la alta heterogeneidad de la base económica.

La alta tasa de plusvalía.²⁴ Al finalizar la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), hacia 1981-82, la tasa de plusvalía giraba en torno a 3.0, lo que ya era un nivel muy elevado. Luego, con la llegada del neoliberalismo, salta hasta alrededor de 6.0, una cifra escandalosa y que es hasta disfuncional para el mismo capitalismo.²⁵ Además, este gran salto se ha basado en la reducción de los salarios reales. O sea, el más retrógrado de los métodos que usa el capital en su lucha contra la clase obrera. Esta situación desemboca en un alto nivel de despilfarro (i.e., gastos improductivos) y una clara tendencia al *estancamiento económico*.

Heterogeneidad estructural y pobreza. Éste es el segundo factor a destacar. Se trata de la coexistencia de formas de producción muy diferentes en términos de niveles de productividad, tecnología, formas de propiedad y demás. Esta heterogeneidad es típica de los países subdesarrollados donde encontramos un polo capitalista en el que operan empresas muy avanzadas (tipo “primer mundo”) junto a otras bastante atrasadas. Además, y muy principalmente, está la coexistencia del polo capitalista con segmentos pre-capitalistas.

Si nos manejamos con alguna laxitud, en México podemos asociar al polo capitalista con el *sector formal* de la economía y al polo pre-capitalista con el *sector informal*.²⁶ Como regla, los trabajadores del sector informal viven en condiciones de alta pobreza. En este grupo se concentra la aplastante mayoría de la población pobre del país.²⁷ Lo cual, al final de cuentas, es la resultante del bajo ritmo de crecimiento del sector formal y su consiguiente baja capacidad de absorción ocupacional. Como éste crece poco y

²⁴ Por tasa de plusvalía se entiende la relación entre la parte del ingreso generado que es apropiada por los capitalistas y la parte que queda en manos de los trabajadores productivos.

²⁵ Estimaciones para México en Juan Salazar V. *Excedente capitalista: producción y realización en México, 1990-2013*, tesis de doctorado, Facultad de Economía, UNAM, México, 2019.

²⁶ En este sector sí operan empresas capitalistas, casi todas de dudosa legalidad y moralidad. En ellas, la explotación de los trabajadores es bastante más despiadada que en el sector formal.

²⁷ En la economía informal, hacia el 2016-18, el PIB por ocupado era casi la sexta parte del que se daba en el sector formal (datos de INEGI).

genera pocos empleos, deja un inmenso sobrante de población. Este sobrante responde: i) migrando a EEUU; ii) entrando a las filas del narco; iii) buscando acomodo en la economía informal y, por lo mismo, cayendo en una vida de pobreza casi siempre extrema.

En este marco, podemos plantear como principio regulador: *sin abandonar la exigencia de reducir la tasa de plusvalía, en una primera fase el principal mecanismo de reducción de la pobreza debe radicar en el desplazamiento de los informales hacia el sector formal de la economía.*

Las exigencias de crecimiento que exige dicha ruta, son muy elevadas. Con un ejercicio numérico muy simplificado, podemos tener una idea gruesa del esfuerzo a realizar. Las cifras básicas se muestran en el Cuadro 2 que sigue.

CUADRO 2. CRECIMIENTO Y CAMBIOS EN LA OCUPACIÓN, FORMAL E INFORMAL

Variables	2018	2024	tva(*)
Población ocupada total	100	112.6	2.0 %
Población ocupada formal	100	197.1	12.0 %
Población ocupada informal	100	56.3	-4.2%
Peso relativo del sector formal	40%	70%	-
Peso relativo del sector informal	60%	30%	-

(*) tva = tasa de variación anual

En el esquema, suponemos que el sector informal reduce su ocupación en casi un 44% y de explicar un 60% de la ocupación total, pasa a explicar sólo un 30%. O sea, operaría una fuerte expulsión de trabajadores desde la informalidad. En este marco, el sector formal debería casi duplicar su ocupación, lo que le exige crecer a una tasa media anual del 12.0%. anual. Si le sumamos un crecimiento de la productividad cercano al 3.0% anual, la tasa de crecimiento del PIB del segmento formal sería del orden del 15.0% por año. Estas magnitudes y ritmos de crecimiento, incluso para China serían muy difíciles de alcanzar. Y para México, imposibles. En todo caso, el país puede y debería dar un gran salto en sus ritmos de crecimiento. Por ejemplo, debería pensarse en ritmos de crecimiento del orden de un 5 a 6% anual. Para lo cual, debería subir sustancialmente el esfuerzo de inversión, acercando la inversión neta a un 20% de PIB. Pasamos, entonces, a discutir el problema del crecimiento.

7. México hoy: el problema del crecimiento

Igualar desarrollo a extinción de la pobreza y disociarlo del crecimiento de la productividad y del PIB, es confundir buenos deseos (y juicios de valor bastante mágicos o simplemente ignorantes), con realidades objetivas. De seguro, puede haber crecimiento sin justicia social (es algo común en el capitalismo), pero ésta –la justicia- no será factible si no hay un fuerte crecimiento. Y se debe insistir: tal crecimiento exige un gran esfuerzo de inversión. Y, en un primer momento, es la inversión pública la que debe generar el primer y decisivo impulso. La hipótesis a manejar sería: en un gobierno como el de AMLO es inevitable que la inversión privada se retaque en un primer momento. Diríamos que es una forma que usa el gran capital para atacar al nuevo gobierno: la huelga de inversiones. Luego, la inversión pública debe transformarse en impulsora inicial y, por esta ruta –que genera una demanda global dinámica– debe terminar por *arrastrar* a la inversión privada. Para lo cual, valga recordar, se exige un fuerte aumento de los recursos públicos que se apliquen a la inversión productiva y, por ende, de la carga tributaria, la que hoy es irrisoria.

En México, la relación ingresos tributarios a PIB es bajísima (ver Cuadro 3).

CUADRO 3. INGRESOS TRIBUTARIOS SOBRE PIB (2018)

País	%	País	%
México	16.1	Uruguay	29.2
Argentina	28.8	OECD (promedio)	34.3
Brasil	33.1	Am. Lat. (promedio)	23.1
Chile	21.2	México/Am. Lat.	0.70

Fuente: Cepal. *Estadísticas tributarias en América Latina y el Caribe*, 2020, Santiago, mayo 2020.

Se puede ver que respecto a la media latinoamericana México está 7.0 puntos porcentuales. por debajo. Se podría hablar de un *potencial tributario adicional mínimo* (de 7.0% o más, del PIB) y que, al hacerlo efectivo, se dedicara *completamente* a financiar proyectos de inversión industriales, públicos y mixtos. Con ello, la inversión pública, como porcentaje del PIB, se elevaría en 7 puntos porcentuales, lo que generaría un muy fuerte impulso al crecimiento. Además, también se terminaría por *arrastrar* a la inversión privada. El gasto incrementado de la inversión pública genera demanda y ventas adicionales- Al cabo, el sector privado, al observar cómo crecen sus ventas, buscará

aprovechar el negocio y ampliará sus capacidades de producción, invirtiendo más. Es lo que se conoce como “efecto acelerador”. Se sabe que, en países como México, ante la falta de capacidades de invención tecnológicas propias, la inversión privada suele funcionar como respuesta a una demanda previamente existente.

Si el “potencial tributario mínimo” se traduce completamente en un *fondo adicional de inversiones para el desarrollo*, estos fondos deberían aplicarse sólo para segmentos productivos (en especial, en la industria), sea para sustituir importaciones (lo que provocaría ahorro de divisas) o para dinamizar las exportaciones del país (lo que provocaría generación de divisas). Con este paquete de inversiones, cuidadosamente diseñado, el país asistiría a lo que antes se llamaba un “*big push*”, el cual no sólo provocaría un salto en el crecimiento (lo que con toda razón reclama el empresario Carlos Slim) sino, a la vez, impediría la emergencia de presiones inflacionarias y sobre el balance de pagos. La extrema timidez (¿o es ceguera neoliberal?) de las altas esferas del gobierno sobre el tema llama la atención. Se nos habla de “prudencia” aunque, si bien pensamos, pareciera que van cantando, como santos angelitos, por una ruta que los llevará a los santos infiernos.

8. Perspectivas del crecimiento para el sexenio

¿Qué sucede con el nivel de actividad económica? Para el 2020, estimaciones del FMI, indican que el PIB global caería un 10.5%. Para el 2019 el descenso del PIB ha sido de un -0.3%. Y para el 2021 se estima un crecimiento del 3.3 %. Para todo el primer trienio tendríamos un descenso del orden del 7.8 % para el PIB (GDP) global. Si restamos el crecimiento de la población, el PIB per-cápita tendría un descenso del orden de un 12% o más. Para el segundo trienio (2022-2024), suponemos, con algún optimismo, una tasa de crecimiento anual del orden del 2.5%. Lo que implicaría un crecimiento del 7.7% en el segundo trienio. Para el PIB por habitante, el descenso sexenal sería muy fuerte, del orden del 9.5% o más. Las cifras son de miedo y nos hablan de un sexenio perdido. El Cuadro 4 muestra estimaciones para todo el período presidencial de AMLO.

CUADRO 4. VARIACIONES DEL PIB EN EL SEXENIO.
ESTIMACIONES

Período	Índice	Cambio en %
Primer trienio	92.2	-7.8
Segundo trienio	107.7	+7.7
Sexenio	99.3	-0.1

Fuente: FMI y supuestos propios para el segundo trienio.

Una situación como la descrita es bastante preocupante. Pero no se debería considerar como una fatalidad insuperable. Si éste es el propósito, debe advertirse que la eventual tarea no será sencilla. Entre otras cosas exigiría abordar el tema de las reformas estructurales imprescindibles. Asimismo, y en este marco, la necesidad de una fuerte modificación en la política económica. Son temas que pasamos a discutir.

9. Problemas estructurales que no se atacan

Si los cambios de orden estructural no se abordan y resuelven en los primeros tiempos de un nuevo gobierno, la experiencia histórica acumulada tiende a señalar que, tales cambios, terminan por no realizarse. Siendo muy selectivos, señalamos tres problemas, de orden estructural, que no se vienen abordando.

1) El problema de la inversión y del crecimiento es la tarea básica a resolver. Valga insistir en dos aspectos cruciales: a) la meta de crecimiento que manejara el gobierno al iniciarse su sexenio fue de un crecimiento del PIB de un 4.0% anual. Ritmo que es muy insatisfactorio vis a vis las necesidades del país. La tasa de crecimiento necesaria, debería irse al 5.5-6.0% promedio anual; b) en el aumento de la tasa de inversión, la inversión pública debe jugar un papel principal y para ello el sector público debe aumentar drásticamente su captación de ingresos, subiendo la carga tributaria. Pero el propósito declarado es no moverla.

2) Las políticas de comercio exterior. El gobierno ha buscado y aplaudido un nuevo tratado de libre comercio con EEUU y Canadá. Pero, ¿realmente esos tratados pueden ayudar a un fuerte desarrollo industrial en México, a reducir su actual muy extremo grado de dependencia?

No olvidemos: i) tales tratados muy poco tienen que ver con un real libre comercio. Lo que sí provocan es despejarle el camino a las grandes corporaciones multinacionales, las que ejercen un poder monopolístico sobre los flujos del comercio internacional y de los movimientos de la inversión extranjera; ii) dichos tratados imponen muy serias trabas a las posibles medidas de protección (aranceles, cuotas, etc.) que pudiera aplicar el gobierno para impulsar y proteger la inversión nacional en rubros industriales estratégicos. En breve, hay muchos elementos que, como mínimo, obligarían a una seria discusión: ¿son o no benéficos al desarrollo nacional ese tipo de tratados?

3) Relaciones con el gran capital financiero (bancos, instituciones financieras y similares). Supongamos una situación muy simplificada con sólo dos sectores capitalistas: el industrial y el financiero. En este caso, la plusvalía total (=P), que genera el sistema en un año, se descompone en Beneficio Empresarial (BE) e intereses (I). Luego, $BE = P - I$. Por consiguiente, para una masa de plusvalía dada, las ganancias

del sector industrial (=BE), suben o bajan según los intereses (=I), bajan o suben. Segunda consideración: el auge del capital industrial suele ir asociado a ritmos de crecimiento elevados. Y el auge del capital financiero, asociado a bajos ritmos de crecimiento. Tercera consideración: en México, durante los últimos años, la tasa de interés se ha mantenido en niveles bastante más elevados que las tasas vigentes en Europa y EEUU. Cuarto: en México, se cobran comisiones y similares que elevan fuertemente el costo del crédito. En suma, tenemos una situación que no favorece al capital industrial y el desarrollo.

Pero hay más rasgos a subrayar. Uno: el capital financiero obtiene utilidades no sólo por el cobro de intereses y comisiones. También obtiene las llamadas “ganancias de capital”, las que suponen *ganancias especulativas*. Se compran acciones, bonos y demás en \$ 100 y se venden a \$ 120. En que esos \$ 20 pesos adicionales no reflejan un mejor comportamiento real de la empresa, sino una especulación en puridad. Y lo que se viene observando en los últimos años es que la especulación bursátil rinde bastante más ganancias que la inversión productiva. Con lo cual, muchas empresas industriales se *degeneran*: reducen o abandonan sus líneas de producción y pasan a aplicarse en la especulación bursátil.

Si el gran capital financiero dirige el bloque de poder, determina la estrategia (modelo económico o “patrón de acumulación”) y la política económica. Y empíricamente, la evidencia muestra una muy fuerte asociación entre ese dominio y bajos ritmos de crecimiento, del PIB y la ocupación. Por lo mismo, se acentúan la marginalidad (e informalidad), la pobreza y la propensión a cometer delitos. De hecho, éstos pasan a ser una *forma de vida* en la cual cae un por ciento cada vez mayor de la población. La descomposición social también fluye por arriba: trampas, estafas y laxitud moral, parecen ser *consustanciales* al gran capital financiero.

Digamos también: ante eventuales medidas de control, este capital puede reaccionar generando una muy fuerte *desestabilización*: fugas de capital, devaluaciones, pánicos financieros, etc. El mensaje es claro: “no se los debe tocar ni con el pétalo de una rosa”. De lo cual se desprenden dos alternativas: a) no tocarlos; b) llevar la regulación hasta el final y hacerlo con rapidez extrema: *nacionalizar la banca*. Esta última medida sería muy funcional y útil para el desarrollo del país, en especial para impulsar el desarrollo de la industria. Esto es indudable. Pero, ¿quién le pone el cascabel al gato?

10. “Combatiendo” al neoliberalismo con políticas económicas neoliberales

¿Qué pasa con las políticas económicas del nuevo gobierno? En rápido repaso, se observa: a) en cuanto a la política fiscal, por el lado de los ingresos ni en su nivel ni en su composición hay cambios sustantivos. Por el lado del gasto, cae la inversión pública

y sube el gasto social (subsidios y similares). Se preserva férreamente el equilibrio de las finanzas públicas;²⁸ b) las políticas monetarias y cambiarias siguen sin cambios. Son escandalosamente neoliberales y en la brutal recesión que acompaña al Coronavirus, hundirán aún más a la economía; c) Las políticas de relacionamiento externo (de mercancías y de capitales) se mantienen y con el TMEC, se acentuarán. ¿Cómo combinar este aperturismo irrestricto y neoliberal con las declaraciones que hablan de “impulsar el mercado interno”²⁹; d) en políticas salariales destaca el aumento del salario mínimo. Pero crece el desempleo (abierto o disfrazado); e) en el decisivo campo de las políticas industriales, tampoco se observan iniciativas importantes. Más bien, hay un silencio cada vez mayor sobre el tema, el que obviamente está muy ligado a la capacidad para generar un muy fuerte impulso a las inversiones productivas.

En términos generales tenemos: 1) en lo básico, se mantienen las políticas económicas neoliberales; 2) se busca mejorar la situación de los más pobres con cargo a políticas asistenciales y no por la vía de crear ocupaciones productivas bien remuneradas. Lo cual, insistamos, exige un fuerte esfuerzo de inversión, lo que no se ha dado. De hecho, la inversión se cae.

El panorama que así se perfila es quizá sorprendente: al modelo neoliberal que se preserva en lo básico, se le agregan políticas redistributivas de corte asistencial. Las cuales, evitan romper con el esquema neoliberal. Funciona aquí, quizá hasta en términos inconscientes, algo así como la caridad cristiana. En suma, nos topamos con una gruesa contradicción: mientras casi todos los días se habla contra el flagelo neoliberal, en los hechos se dejan intocadas las bases estructurales del sistema.

11. Desafíos, opciones

El impacto económico de la pandemia es inevitable y puede hundir a la 4GT. Y no debemos olvidar: cuando los gobiernos progresistas o de izquierda fracasan en sus propósitos, suelen emerger gobiernos de extrema derecha y hasta fascistoides (caso de Bolsonaro en Brasil, de Hitler en la Alemania de los treinta del pasado siglo). El gran desafío que surge, a dirimir en la segunda parte del sexenio (suponiendo que la

²⁸ Impresiona cómo el gobierno reproduce el mito neoclásico. En realidad, el superávit, el déficit o el equilibrio pueden ser malos o buenos. No hay aquí verdades absolutas pues todo depende de la coyuntura económica. En una recesión, por ejemplo, el déficit suele ser recomendable.

²⁹ Valga recordar el juicio de un economista mayor: “es posible (...) que el libre comercio entre regiones de diferente desarrollo relativo frene al crecimiento de las menos desarrolladas (...). A un país subdesarrollado con fuerza de trabajo excedente (...) le convendría más proteger su industria por medio de un impuesto a las importaciones, que practicar el libre comercio.” Cf. N. Kaldor. *Ensayos sobre Desarrollo económico*, pág.45. CEMLA, México, 1963 (2ª edición, corregida y aumentada).

pandemia se ha controlado), será llevar el ritmo de crecimiento a tasas del 5% a 6% por año, generando así empleos productivos y, por esta vía, reduciendo la pobreza masiva, hoy agravada por la pandemia. En este propósito, el papel de la inversión pública (por encima de cualquier preferencia doctrinaria) será básico. Lo cual, a su vez, exige una drástica reforma tributaria (ver apartado 7, previo). Asimismo, será ineludible aplicar *fuertes cambios en la política económica*, en la que hoy dominan los componentes neoliberales), en favor de un *conjunto coherente de metas e instrumentos*, capaz de impulsar la inversión y el desarrollo industrial.

En todo cambio económico importante, la variable política juega un papel crucial. Hoy, en el país, la simpatía popular por AMLO sigue muy alta. Pero es a la persona más que a un proyecto tal o cual. Y cuando se asocian cierto tipo de liderazgo carismático con bajos niveles de conciencia y organización en los sectores de trabajadores, las cosas no suelen ir bien para el pueblo. En breve, se observan serias carencias políticas en materias de organización y de conciencia política. Resolverlas será clave para los destinos del país. El espacio nos prohíbe entrar a una discusión mínima del problema, pero hay tareas centrales que por lo menos se deben indicar: a) organizar al pueblo al nivel de sus *centros de trabajo* (y no sólo por distritos electorales), empujando su participación en la inspección, control y hasta dirección de los correspondientes procesos de producción; b) recuperar a la clase obrera de la gran industria como fuerza clave del proceso de cambio c) recuperar-transformar a Morena para que en vez de ser un ente silencioso y anarco- oportunista, se transforme en un real impulsor-organizador del cambio necesario.



CAPÍTULO XII

MÉXICO Y EL ENTORNO INTERNACIONAL. CRISIS Y OPCIONES

1. De nuevo sobre la evolución de la 4GT

Hemos señalado que las perspectivas del crecimiento para todo el sexenio son más que preocupantes. Para todo el sexenio el crecimiento del PIB será negativo en un -0.1%. En breve, una situación de total estancamiento. Y si traducimos tales cifras a las variaciones del PIB por habitantes, tendríamos un descenso del orden del 9.5%. En estas estimaciones suponemos: a) que el impacto negativo se reduce durante el 2021 y se daría algún crecimiento; b) que para los siguientes tres años del sexenio no hay cambios radicales en la política económica y en la estrategia.

¿Es fatal ese desenlace, el del *descenso sexenal* absoluto y fuerte del PIB, global y por habitante? Lo sería, insistamos, si no se altera drásticamente la actual política económica. ¿En qué consiste la médula de la estrategia económica hasta ahora implementada? Tratando de ser muy concisos, podemos decir: a) se mantiene lo medular de las bases estructurales y de la política económica neoliberal; b) se insertan en ésta, políticas redistributivas asentadas en la repartición de subsidios (¿limosnas?) estatales. El criterio subyacente sería el de “tengamos lástima por los pobres, que también son hijos de Dios”.

¿Cómo salir del pantano? La única vía real es la de sacar a los pobres de la economía informal. ¿Cómo? Incorporándolos al sector formal, productivo e industrial. Lo que exige: un muy fuerte crecimiento de este sector y por ende del PIB: se debe llegar, como mínimo, a tasas de crecimiento del PIB cercanas al 6.0% anual. Lograr estos ritmos de crecimiento exige un muy fuerte esfuerzo para elevar la inversión productiva y su rendimiento.

Para elevar la inversión se debe empezar por aumentar drásticamente la inversión pública, con lo cual, al cabo de algún período, se lograría arrastrar también a la inversión privada. A la vez, hay que elevar el rendimiento (en términos de producto

incrementado) de la inversión, que hoy es muy bajo. Para lo cual, por lo menos se debería lograr: i) desplazarla desde los segmentos improductivos (banca, comercio, etc.) a los productivos; ii) impulsar cadenas productivas al interior del país y por lo menos debilitar la actual hemorragia de importaciones (altísimo componente importado con que hoy opera la oferta global); iii) mejorar fuertemente la eficiencia gerencial, hoy muy mediocre.¹ En la mayoría de las grandes empresas, por ejemplo, los cargos de dirección no funcionan con el criterio de “status adquirido” sino por el de “status adscrito”. O sea, se llega a los altos niveles de gerencia no por conocimientos sino por ser parientes del dueño. Es el mundo de los “juniors”, de los buenos para nada salvo para despilfarrar en viajes y francachelas interminables.

¿Cómo impulsar la inversión pública, la que hoy parece ser la clave de cruz para un nuevo rumbo? La respuesta es obvia: se debe elevar drásticamente la carga tributaria que pagan los más ricos en el país. Como mínimo se debería buscar elevarla en 7 puntos porcentuales del PIB y aplicar esos ingresos extras *completamente* a un paquete de inversiones productivas (el que debiera funcionar como una especie de “*big push*”), bien estudiadas, en términos de sus efectos de arrastre, capacidad exportadora, de sustitución de importaciones, etc. Todo lo cual, también exige una política económica integral, eficaz y coherente con los propósitos de crecimiento. Como lo muestra la experiencia de varios países asiáticos (no sólo de China y de la India), una muy activa intervención estatal es indispensable para lograr altos ritmos de crecimiento económico.

¿Existen la voluntad y las condiciones para impulsar cambios como los esbozados?

Por el lado de la derecha (gran capital financiero y exportador), se debe constatar: a) sus expresiones políticas (PAN, PRI salinista, PRD como lacayo moribundo y fiel) casi han desaparecido y se sustituyen por la *actuación política directa* de los grandes empresarios; b) la mayor parte del poder político sigue en manos del gran capital, nacional y extranjero. Por ejemplo, siguen ejerciendo la dictadura mediática y controlando al poder judicial; c) la clase dominante mexicana, desde siempre parasitaria y ultra-reaccionaria, en la actualidad esboza posturas claramente golpistas, vg., el dirigente empresarial De Hoyos, un fascista vulgar e histérico, que reclama por la “¡destrucción de la democracia y de las libertades en el país!”. El “criterio” es conocido: cuando el grueso de los oprimidos vota y apoya a la delgada clase dominante (no más del 5% de la población), la democracia se aplaude, “funciona y existe”. Pero si los explotados suspenden ese apoyo y votan defendiendo sus intereses reales, para el gran capital la “democracia ya no existe”. En síntesis, los opuestos al cambio son una pequeñísima minoría, pero disponen de un gran poder.

¹ Los economistas neoclásicos hablan y hablan del “capital humano” (un concepto ultra ideologizado), y se lo aplican a los trabajadores para luego culparlos de la baja productividad. Nunca se lo aplican a los grandes empresarios y gerentes que, por lo menos en México, sólo son eficaces en materia de transas y corruptelas.

¿Qué tenemos por el lado de las fuerzas que pudieran impulsar el cambio? A nivel de la plana mayor del gobierno, no está clara la respuesta. Con una buena dosis de optimismo, vamos a suponer que pudiera existir alguna predisposición en favor de tales cambios (la cual, hasta ahora, no se ha manifestado).² Segundo, a nivel del principal partido de gobierno –Morena– lo que se observa es un silencio impresionante y nula capacidad de movilización política.³ Aunque en sus bases, en términos espontáneos, pudiera ser probable que el cambio de fondo genere sentimientos de simpatía. Tercero, a nivel de los grandes grupos sociales (o clases fundamentales), como la clase obrera de la gran industria, hasta ahora se observa una pasividad política nada menor. Pero la clase está allí, con todo su potencial social y político.

También sabemos que el funcionamiento neoliberal perjudica a la aplastante mayoría de la población: clase trabajadora, pequeña burguesía (independiente y asalariada, urbana y rural) y a una parte nada menor de la misma clase capitalista. También hay descontento y hasta rabia que se extiende.⁴ Por lo mismo, existe un *bloque social potencial en favor del cambio estructural* que pudiera llegar a ser muy fuerte. ¿Qué falta? La respuesta nos parece clara: falta conciencia política y falta organización política. En que un aspecto apoya al desarrollo del otro y viceversa. Y como los enemigos a vencer, aunque muy minoritarios, concentran el grueso del poder, satisfacer los dos grandes requisitos de conciencia y organización son condición *sine-qua non* del cambio.

Sobre el posible papel de la clase obrera industrial en los procesos de cambio –sobremedida si pensamos en la necesidad de una fuerte reestructuración en las políticas económicas– es muy necesario insistir en el punto. Hasta ahora, el papel de este decisivo grupo ha sido menor. En las grandes industrias todavía el peso de la dirigencia charra es alto. Y el Gobierno central, en especial el Presidente, no ha mostrado un gran y perseverante interés en acercarse a este grupo –la clase obrera industrial– que es clave.

² En la crisis el desempeño presidencial es preocupante. Se niega a reconocer lo evidente y se refugia en letanías de fraile dominico. Si el PIB cae, lo rechaza como indicador. Pontifica sobre lo que no entiende y escribe un folleto sobre una “Nueva Política Económica” en el que prácticamente no habla de políticas económicas. El mundo se derrumba y él sigue hablando como si fuera un enviado de Jehová. Lo peor, habla y habla sobre los “pecados neoliberales”, los culpa hasta del aumento de los divorcios y, al final de cuentas, aplica una política económica neoliberal.

³ A sus dirigentes, sólo les interesa el camino electoral. Del poder real, o nada saben o se doblegan ante él. Imposible no recordar a Flores Magón, que, en febrero de 1911, apuntaba: “con el hecho de firmar boletas electorales no come el pueblo. Se necesita la conquista de la tierra.” En *“Regeneración, 1900-1916”*, pág. 274. ERA, México, 1982.

⁴ “Todos los males han llegado a su punto álgido; ya no pueden empeorar más; ¡no pueden repararse si no es mediante una convulsión total!” era el reclamo de Babeuf durante la gran Revolución Francesa. Citado por A. Soboul, *“La revolución francesa”*, pág. 16. Edit. Critica, Grijalbo, Barcelona, 1987. Por supuesto, no se trata de resucitar a los Robespierre y Saint-Just. La idea es otra: sin malestar y rabia extendidas, ningún cambio profundo puede llegar. Agregando algo para nada menor: la simple rabia, para nada es suficiente. Con sólo ella, no se llega lejos y más bien se fomentan reacciones autoritarias de la extrema derecha.

Diríamos que desde siempre ha mostrado incomodidad con la clase obrera industrial, pareciera que no le agrada por “responzona”. De fondo hay cierto inconsciente clasista que lo orilla a evitarla. Pero no es del caso recurrir aquí a análisis socio-psicológicos. Basta advertir sobre estas serias limitaciones.

Lo que ocasiona este rasgo se puede ejemplificar. A inicios de noviembre de 2020 se presentó un proyecto que buscaba suprimir el “*out-sourcing*”, un mecanismo que se ha prestado a toda clase de abusos en contra de los trabajadores. La reacción empresarial ha sido de fuerte rechazo y ha desplegado una extensa campaña por medios y otros canales para desacreditar la iniciativa. Se han dado varias reuniones entre la Presidencia y la alta cúpula empresarial. Al cabo, (6/12/20) se ha señalado que se *mantiene el sistema corrigiendo* los abusos y estafas. Pero no se suprime el sistema, que por sí mismo opera como un duro golpe contra los trabajadores. En el período, además, no se sabe de ninguna reunión del Presidente con los dirigentes obreros.⁵ Este es un claro ejemplo de lo que significa la pasividad de la clase obrera en las posibilidades de cumplir a cabalidad un programa de reforma democrático-burguesa. En breve, sin una clase obrera fuerte y activa, las sempiternas vacilaciones de la burguesía reformista se acentúan y, por lo mismo, las posibilidades de cumplir cabalmente el programa de reforma se debilitan “*in-extremis*”.

En la evolución posible del sexenio y la 4GT, la situación internacional jugará un papel muy importante. Por ello, en el próximo apartado abordamos este punto. Por lo menos trataremos de advertir sobre sus aspectos centrales.

2. La situación internacional. De EEUU en especial

Aquí no pretendemos discutir la crisis económica de *orden estructural* (que es la del modelo neoliberal) que afecta al sistema, tanto en los países del centro como en los de la periferia dependiente.⁶ Pero conviene ensayar una mínima alusión al entorno internacional del fenómeno.

2.1 La tesis del estancamiento secular

Para EEUU (en Europa hay problemas análogos), es interesante rescatar la opinión de L. Summers. Para éste, “mientras que la demanda de inversiones ha disminuido,

⁵ De última hora, cuando en su conferencia matinal presenta el “acuerdo” para postergar decisiones, se hace acompañar de la cúpula empresarial y del jefe de la CTM (¡¡¡!!!). O sea, del jefe de los charros, del que representa los intereses del capital en el seno de la clase trabajadora.

⁶ Hemos analizado el caso para los países del centro (EEUU en especial) en: José Valenzuela Feijóo. *La gran crisis del capital*, UAM-I, México, 2009 (2ª edición).

diversos factores se han combinado para que aumente el ahorro.” También indica: “los cambios estructurales en la economía han contribuido tanto a aumentar el ahorro interno como a reducir la inversión.” Luego, el sobrante del excedente –el que no se invierte– se aplica a la especulación financiera: “un período de crecimiento lento y de deflación también ha sido un período de inflación de precios de los activos [financieros, J.V.]. En los mercados bursátiles de Estados Unidos los valores se han cuadruplicado desde la crisis y los precios reales de las viviendas casi ha vuelto a sus máximos anteriores. Eso es lo que cabría esperar con un estancamiento secular, al canalizar la abundancia de ahorros hacia los activos existentes, aumentando, por ejemplo, la relación precio-utilidad de las acciones y la relación precio-renta de los inmuebles y reduciendo la prima por plazo de la deuda a largo plazo.”⁷

En este marco, Summers busca recuperar la noción de “estancamiento secular” que manejara Alvin Hansen.⁸ Para éste, el crecimiento o “progreso económicos”, depende de tres factores fundamentales: “a) las invenciones [o progreso técnico, JVF]; b) el descubrimiento y explotación de nuevos territorios y nuevos recursos; c) el crecimiento de la población. A su vez, cada uno de éstos por sí, y en combinación, ha abierto nuevos campos de inversiones y ha provocado un aumento rápido de la formación de capital”.⁹ Hansen indica que el nexo entre tales factores, la inversión y el crecimiento, es clave.¹⁰ Pero se debe también examinar su impacto en la ocupación. Para Hansen, ésta rara vez ha sido del todo plena, pero si hay auge, se puede acercar a ese nivel. Y señala que “a falta de un programa positivo llamado a estimular el consumo, la ocupación plena de los recursos económicos es esencialmente una función del vigor de la actividad inversionista.” (*ibid.* 384). De paso, valga apuntar: si la tasa de plusvalía descendiera (hoy, su nivel es tan alto que se torna disfuncional), el consumo se puede disparar. Volvamos al problema de la inversión. Nuestro autor señala un punto clave: “son pocos los que creen que en un período de estancamiento de las inversiones la sola abundancia de fondos prestables a bajos tipos de interés basta para producir una corriente vigorosa de inversión real. Me impresiona cada vez más el análisis realizado por Wicksell en el sentido de que la tasa prevista de ganancia sobre las nuevas inversiones constituye el factor activo dominante

⁷ Lawrence H. Summers, “Aceptar la realidad del estancamiento secular”, en *Finanzas y Desarrollo*, Vol. 57, n° 2020. También, del mismo Summers, “The Age of Secular Stagnation”, en *Foreign Affairs*, March/April, 2016. Summers, profesor de Harvard, es uno de los economistas mayores del “establishment” académico.

⁸ Alvin Hansen (1887-1975), gran economista, que en Harvard fue profesor del joven Paul Sweezy e influyó no poco en la obra de éste. Sobre su tesis del “Estancamiento secular”, ver: i) *Política fiscal y ciclo económico*, FCE, México, 1973; ii) *El progreso económico y la disminución del crecimiento de la población*, en G. Haberler editor, *Ensayos sobre el ciclo económico*, cap. 18. FCE, México, 1956. Para la opinión de Sweezy sobre Hansen, ver su *El presente como historia*, págs. 111-115. Tecnos, Madrid, 1974.

⁹ Hansen, *El progreso económico*, *ob. cit.*, pág. 382.

¹⁰ La influencia de Schumpeter en estos planteos es muy clara.

y de control y que el tipo de interés es un factor pasivo y de importancia secundaria” (*ibid.*). En suma, nuestro autor señala que los factores antes indicados, son “los determinantes de las inversiones y de la ocupación”.

En este marco, Hansen indica que los factores b) y c), expansión geográfica y crecimiento de la población, tienden a agotarse hacia mediados del siglo XX. Antes de señalar su postura respecto al factor progreso técnico, valga una observación respecto al punto b), el de la expansión geográfica como fuente de mercados, alimentos y materias primas baratas. Aquí, Hansen olvida algo que sí advirtió Lenin: para tal o cual gran potencia, esos mercados externos sí pueden crecer, por la vía de una *redistribución de las esferas de influencia*. Lo cual, por lo común, da lugar a guerras de orden cada vez mayor. Citemos: “el rasgo característico del período que nos preocupa es el reparto definitivo del planeta, definitivo no en el sentido de que sea imposible *repartirlo de nuevo*—al contrario, nuevos repartos son posibles e inevitables—, sino en el de que la política colonial de los países capitalistas *ha terminado* ya la conquista de todas las tierras no ocupadas que había en nuestro planeta. Por vez primera, el mundo se encuentra ya repartido, de modo que lo que en adelante puede efectuarse son *únicamente* nuevos repartos”¹¹ de las esferas de influencia. En consecuencia, se genera una “exacerbación de la lucha por el reparto del mundo”¹² En este marco, Lenin pregunta: “si la correlación de fuerzas ha cambiado, ¿cómo pueden resolverse las contradicciones, bajo *el capitalismo*, si no es por la fuerza? [...] “en el terreno del capitalismo, ¿qué otro medio podría haber que no fuera la guerra, para eliminar la desproporcionalidad existente entre el desarrollo de las fuerzas productivas y la acumulación de capital, por una parte, y el reparto de las colonias y de las esferas de influencia del capital financiero por otra?”¹³ Esta situación, también provoca un impacto mayor: el muy fuerte desarrollo de la industria militar, la que por su impacto directo e indirecto, ha pasado a ser tal vez la rama más dinámica de las economías capitalistas centrales. Todo lo cual, se le escapa por completo a Hansen. Y valga también agregar: hoy (2020 y lo que sigue), esas guerras pudieran implicar *ataques nucleares de ida y vuelta*.

Retomemos a Hansen, cuando examina la conducta del primer factor, el tipo de progreso técnico. Distinguiendo aquí un progreso técnico que puede dar lugar a dos modalidades: a) *ensanchamiento* del capital: el coeficiente producto a capital permanece relativamente constante; b) *profundización* del capital, lo que va asociado a un descenso de la producto-capital. Para Hansen, en las últimas décadas (escribe hacia 1940), parece predominar el estilo extensivo, de “ensanchamiento del capital”, lo cual no ayudaría a

¹¹ V. I. Lenin. “El imperialismo, fase superior del capitalismo”, en *Obras Escogidas* en tres tomos, Tomo 1, pág. 754. Editorial Progreso, Moscú, 1973.

¹² *Ibidem*, pág. 755.

¹³ *Ibidem*, págs. 771 y 773.

estimula la inversión. El tema es controvertido, en términos conceptuales y estadísticos, pero su discusión implicaría un libro o más. En todo caso, para el período que va entre la Primera Guerra Mundial y los cincuenta del pasado siglo, la hipótesis de Hansen parece confirmarse. En lo que sigue, el asunto no es tan claro. Pero si hay profundización, no es tan vigorosa como en tiempos de la expansión y difusión de la Revolución Industrial. En todo caso, la dinámica de la inversión, según Hansen, se ha quedado muy por debajo de lo que exigiría un real pleno empleo. En suma, según Hansen, se fortalecen las fuerzas que ahondan las recesiones, las tornan más largas y debilitan a la recuperación cíclica. En sus palabras, “ésta es la esencia del estancamiento secular: restablecimientos enfermizos que mueren en su infancia y depresiones que se alimentan a sí mismas y dejan un lastre aparentemente inamovible de desocupación.”¹⁴ En este sentido, bien podemos sostener que el modelo neoliberal funciona con rasgos que recuerdan no poco al fenómeno del estancamiento secular.

Valga también agregar: las predicciones de Hansen no se cumplieron: la guerra aseguró un total pleno empleo y en el período que le siguió, hasta fines de los sesenta y un poco más, imperaron en EEUU altos ritmos de crecimiento, una tasa de desempleo relativamente menor y un buen crecimiento de los salarios. En esta fase –“años dorados”, para muchos– es el capital industrial la fuerza hegemónica y el Estado regula y aplica políticas económicas activas de corte keynesiano.¹⁵ Pero desde los ochenta o algo antes, lo que emerge y se impone es el estilo neoliberal. ¿Por qué se abandonan las prédicas keynesianas? La clave, radicó en el crecimiento “excesivo” del poder de regateo obrero, a su vez muy conectado con los altos niveles de empleo. Al cabo, el salario real crece igual o más rápido que la productividad y se deteriora la tasa de plusvalía y la rentabilidad del capital. Según apuntara Kalecki, el pleno empleo deja de ser rentable.¹⁶ Como, a la vez, se derrumbaba el llamado “campo socialista”, el camino quedaba libre para la ruta del desempleo (el “ejército de reserva industrial”) como mecanismo disciplinador de la clase obrera. Con lo cual, el lento crecimiento se tornaba inevitable. Por ello, se indica que se trata de un *rasgo consustancial* al modelo neoliberal. En este nuevo marco histórico, a partir de sus resultados de largo plazo, el tema del “estancamiento secular” vuelve a renacer.

También conviene advertir: el capitalismo también ha descubierto un mecanismo para disciplinar a la clase obrera que no pasa por el ejército de reserva industrial sino por la *regimentación dictatorial* de la fuerza de trabajo. El Estado fija salarios y hasta la asignación (ramal y territorial) de la fuerza de trabajo. O sea, hay pleno empleo y, a

¹⁴ Hansen, obra citada, pág. 383.

¹⁵ En lo cual, el mismo Hansen tuvo una influencia mayor.

¹⁶ Ver su clásico “Aspectos políticos del pleno empleo”, en M. Kalecki, *Sobre el capitalismo contemporáneo*, edit. Crítica, Grijalbo, Barcelona, 1979.

la vez, se suprime el carácter *mercantil* de la fuerza de trabajo. Es lo típico de los regímenes capitalistas de tipo nazi-fascista. Los cuales, también regulan la actividad de los mismos capitalistas.¹⁷

2.2 La tasa de ganancia

Las crisis económicas, giran siempre en torno a la tasa de ganancia. Y se ha sostenido que a veces el problema se origina porque la tasa de plusvalía es demasiado baja para la rentabilidad que esperan obtener los capitalistas. Y que, en otras ocasiones, la crisis es causada por una plusvalía demasiado alta. En este caso, los problemas vienen dados por un excedente que es muy elevado, asociado a niveles de demanda (más precisamente, del nivel de los “gastos que realizan el excedente”) que no alcanzan a comprar todo el excedente generado. Para mejor examinar el problema involucrado, nos concentramos en la “*tasa de beneficio empresarial*” (be), que es la tasa de rentabilidad que manejan los capitales productivos (Marx los denomina “capital industrial”). Ésta difiere de la tasa media de ganancia (g), pues en ésta, se considera *toda* la plusvalía generada por el sistema, parte de la cual es apropiada por los segmentos improductivos (como el capital financiero, el comercial, etc.). La tasa de beneficio empresarial (be) es un cociente entre los “beneficios empresariales” (BE) y el capital industrial total (KP). O sea, $be = BE/KP$. Para simplificar consideramos sólo el capital fijo como capital total. Y llegamos a una expresión como la que sigue (para su desarrollo, ver apéndice):

$$be = [p / (1 + p)] (\alpha t) (to) [(1 - d) / (1 - \gamma)] \quad (1)$$

p = tasa de plusvalía; $k = p / (1 + p) = P/YN$ = participación de la plusvalía total en el Ingreso Nacional. (αt) = alfa técnico (o relación producto de plena capacidad sobre el capital fijo); (to) = tasa de operación o grado de utilización de las capacidades productivas. Igual al producto efectivo sobre el producto potencial; d = parte de la plusvalía que se va a sectores improductivos y al resto del mundo; γ = parte del capital fijo total que opera en el sector improductivo.

Examinemos la expresión (1). Primero, tenemos la participación de la plusvalía en el Ingreso Nacional. Como en el modelo neoliberal la tasa de plusvalía experimenta un salto tremendo, se podría esperar que también este salto se reflejara en (k). Pero aquí suele darse un espejismo. Por ejemplo, en México, durante el período neoliberal

¹⁷ Ver Kalecki, obra citada. También: a) Paul Sweezy, *Teoría del desarrollo capitalista*, cap.XVIII; b) José Valenzuela Feijóo, “¿De la crisis neoliberal al nacionalismo fascistoide?” (Segunda edición, corregida y ampliada), en especial el cap. III. UAM-I y CEDA, México, DF, 2017.

la tasa de plusvalía se duplica pasando, en términos gruesos, desde 3.0 hasta 6.0. Si esto tiene lugar, el coeficiente k se eleva desde 0.75 hasta 0.857: crece un 14.3 %. Lo cual refleja una ley que a veces se olvida: mientras mayor sea la tasa de plusvalía, menor es la elasticidad de respuesta de la participación del capital en el Ingreso Nacional. La segunda variable que aparece en la ecuación (1), es la relación producto a capital técnica o de plena capacidad. Si hubiera “profundización del capital” debería descender. Y, para México durante la fase neoliberal, todo parece indicar que se ha dado un descenso nada menor. Muy conservadoramente, éste sería del orden de un 15 a 20% o más. En cuanto a la tasa de operación (t_o), en la industria parece girar, gruesamente, en torno a un 0.85 o menos. Si antes fue de 0.92, el descenso sería de 9% o más. Finalmente tenemos el cociente $[(1 - d) / (1 - \gamma)]$. Si imperara la libre competencia, el cociente sería igual a uno. Pero no hay tal. Como la tasa de rentabilidad es muy superior en las ramas improductivas (como *vg.* Finanzas), tenemos que ese cociente debe claramente ser menor que uno y en proceso de disminución. Supongamos que pasó desde 1.0 a 0.90. En el balance final, tenemos que es muy alta la probabilidad de un descenso nada menor en la tasa de beneficio empresarial. Lo que debería afectar negativamente a la acumulación (inversión) del sector.

Hay otros factores que debilitan a la acumulación. Sobremanera, los que derivan del imperio de estructuras monopólicas. Por ejemplo, cuando dominan estructuras monopólicas, la empresa no enfrentará una curva de demanda horizontal (como en libre competencia) sino una con pendiente negativa. Por consiguiente, si invierte y amplía su nivel de producción, el precio caerá. Pero con ello, no sólo afecta la rentabilidad de la última inversión sino del conjunto del capital manejado.¹⁸ Lo cual, retaca el gasto en inversión, por lo menos hasta el punto en que los activos fijos estén bien amortizados.

Si recogemos “el espíritu” de la hipótesis del estancamiento secular, y aplicamos categorías marxistas, para las crisis neoliberales tendríamos: 1) fuerte salto en la tasa de plusvalía y, por ende, en la relación plusvalía a Ingreso Nacional; 2) el salto en la tasa de plusvalía está fuertemente basado en el método más regresivo: el descenso del salario real; 3) la inversión, al encontrarse con una demanda exigua, no es capaz de igualar a la mayor masa de plusvalor y surge un fuerte problema de realización: los gastos sobre el excedente son inferiores al monto del excedente, lo que genera tendencias recesivas; 4) se elevan los gastos improductivos y la inversión financiera especulativa, provocando burbujas especulativas. Más que los dividendos, lo que se busca son las “ganancias de capital”; 5) al cabo, las burbujas especulativas revientan y hunden al sistema. Buena parte del sector

¹⁸ Ver Paul Sweezy, *Teoría del desarrollo capitalista*, cap. X. FCE, México, 1974.

financiero y de las mismas empresas industriales, que experimentan un efecto de apalancaje negativo, terminan también por reventar.¹⁹ La crisis se muestra como crisis financiera, pero sus fundamentos radican en la esfera real y operan como crisis de realización.²⁰

Lo que así emerge, ya no es una pura crisis cíclica. Va más allá y expresa una crisis de orden estructural, del patrón de acumulación neoliberal. Lo cual, exige un cambio mayor: romper con el neoliberalismo y avanzar a otra forma de capitalismo. O bien, a un sistema no capitalista, de naturaleza socialista

3. Opciones frente al cambio estructural

La crisis, repitamos, opera también como expresión de una *crisis terminal*: la del patrón de acumulación neoliberal. En este marco, surge la pregunta por las rutas que pudiera seguir el eventual cambio estructural. Arriesgando un esquematismo excesivo podemos apuntar: a) una salida capitalista y de corte fascistoide (neo-nazi), la que viene mostrando una fuerza creciente: “toda nación capitalista, en el período imperialista, lleva en su seno las semillas del fascismo” advertía Sweezy.²¹ Y hoy, tales semillas ya empiezan a florecer; b) una salida capitalista, de corte más democrático (dentro de las limitaciones que impone el capitalismo) y que implica una fuerte regulación estatal, la que iría más allá de las prédicas keynesianas, como regla reducidas al manejo de la demanda.²² En lo que se viene, parece claro que la actividad del Estado no se puede limitar a un manejo estatal de la demanda (como se aplicó, luego de la gran crisis de 1929-33). Debe también intervenir buscando el reordenamiento de las estructuras de producción. De momento, esta salida no parece muy delineada y

¹⁹ Se han llegado a situar en lo que Minski denomina situación Ponzi. Sobre este tipo de procesos, Cepal señala que la deuda de las empresas se viene elevando y genera vulnerabilidades financieras peligrosas: “el aumento de la deuda fue acompañado de préstamos más laxos y mayor aceptación de riesgo por parte de los inversores en busca de rendimiento. Si bien el aumento de la deuda se produjo en todos los sectores (hogares, sector corporativo no financiero, gobierno y sector financiero), lo que genera serias preocupaciones ahora es que gran parte de la acumulación de deuda desde la crisis financiera mundial se ha dado en el sector corporativo no financiero, donde la interrupción de las cadenas de suministro y la reducción del crecimiento global implican menores ganancias y una mayor dificultad en el servicio de la deuda. La recesión afecta la capacidad de los prestatarios corporativos de obtener ganancias y pagar deudas, lo que se agrava por el aumento de los costos de endeudamiento y las interrupciones en la capacidad de financiamiento que enfrentan esos prestatarios.” Cepal, *Informe Especial COVID-19*: n° 1, Cepal., pág. 4.

²⁰ Sobre crisis de realización ver Segunda parte, capítulo V.

²¹ Sweezy, obra citada, pág. 378.

²² Y que suelen desembocar en el llamado “keynesianismo militar”.

no cuenta (en México), con un apoyo popular claro y masivo.²³ Pero su potencial es elevado; c) una ruta socialista. Con un socialismo redefinido, no el sentido bastardo de la socialdemocracia neoliberal; sino de otro muy diferente y que busque de verdad reemplazar al capitalismo por un orden económico y político, controlado por y al servicio *real* de los trabajadores.

Sobre la alternativa socialista, breve alcance. Aunque esta alternativa sea potencialmente muy fuerte, en el actual momento no parece disponer de la fuerza política necesaria. Y se debe decir: esta debilidad o simple ausencia, es un real drama histórico. En el polo desarrollado del sistema, las condiciones objetivas (alta productividad del trabajo, alto grado de socialización de las fuerzas productivas, fuerza de trabajo altamente calificada y disciplinada, ya acostumbrada al trabajo altamente cooperado, etc), para un socialismo superior e incluso para acercarse a la fase comunista, ya están allí. No así en el plano subjetivo. Lo que se ha impuesto es un rechazo casi total, que en parte se apoya en fracasos conocidos (caso, por ejemplo, de la URSS) y que no han sido críticamente asimilados, ni siquiera por la izquierda. Aunque uno podría preguntar: ¿es repugnante impulsar el principio distributivo que indica “de cada cual según su capacidad” y “para cada cual de acuerdo a sus necesidades”? ¿Es repugnante el principio de que los trabajadores, como colectivo democrático, deben decidir las rutas del desarrollo de la sociedad? ¿Qué el hombre no sea el lobo del hombre y que “el libre desarrollo de cada cual sea la condición del libre desarrollo de todos”, es algo abominable? ¿El hombre tiene derecho a soñar y a materializar sus sueños? Rechazar estos principios reguladores es muy difícil y el refugio de los conservadores es conocido: eso está muy bonito, pero es irreal, es una “pura utopía”, va contra la “naturaleza humana”.²⁴ Aunque si bien pensamos, valga insistir, el sueño pudiera estar hoy casi al alcance de la mano, por lo menos en los países más desarrollados del orbe, como Alemania, EEUU, Japón y similares. Además, la ruta al socialismo pudiera ser la única salida para salvar a la misma raza humana. ¿Cómo escaparemos de la brutal crisis ecológica? Y mucho menos debemos olvidar: si empieza a imponerse la alternativa a), de corte fascista, muy asociada a la lucha por los mercados externos y a *guerras por redefinición de esferas de influencia (guerras que serían nucleares)*, es posible que la única opción alternativa real para salvar a los humanos sea la socialista y más allá. La cual, por lo demás, es la única que apuesta por

²³ Esta ruta, en México y América Latina, debe asumir rasgos congruentes con lo peculiar de nuestra condición periférica. Agudos apuntes en Roberto Pizarro, “Coronavirus frena la globalización y abre paso a la industria nacional”. En periódico electrónico, *El Desconcierto*. (16/04/2020).

²⁴ Los primeros padres de la Iglesia cristiana, los campesinos revueltos de la Edad Media, los socialistas utópicos del siglo XIX, a todos ellos se les suele reconocer un gran valor moral. A la vez, se les “observa” con cierta compasión: “eran buenos pero chiflados. Querían romper con las leyes de la física”. En el mundo actual, se acude a muy “fuertes pruebas empíricas”: la nada corta lista de fracasos históricos de los intentos por construir la nueva sociedad.

un mundo de verdad humano y de verdad libre. Dicho esto, escuchamos de inmediato la pregunta: oiga, ¿de qué tipo de socialismo nos está hablando?

¿Cuál ha sido el gran problema del socialismo, de sus fracasos? Podemos indicar: 1) los afanes por construirlo, han brotado en países que no contaban con los recursos que genera un capitalismo altamente desarrollado; 2) por lo mismo, en tales países surge la urgente necesidad de superar ese atraso, lo que les impuso sacrificios extremos.²⁵ Estos, terminaron por desnaturalizar al mismo proyecto socialista; 3) en esos países, nunca se logró resolver cabalmente el problema de cómo organizar el poder de “los de abajo”, del pueblo trabajador.²⁶ Al cabo, se impusieron las pautas del modelo burocrático-formal (un tanto a lo Max Weber), con componentes coercitivos no menores. Lo cual, degeneró al sistema y lo terminó por hundir. Por consiguiente, un socialismo factible debería: i) encontrar el modo de gestión que garantice el poder real de los de abajo; ii) que surja en países capitalistas altamente desarrollados.

¿Cuál es el gran problema del capitalismo contemporáneo? Diríamos que: 1) el poder económico y el político se viene concentrando – en términos insultantes– en una delgadísima capa de muy grandes capitalistas. Según Cepal, entre 1980 y 2016 (período de dominio neoliberal), el 1% más rico se apropió del 27% del Ingreso Nacional adicional. Y el 50% más bajo, captó sólo un 12%.²⁷ También se indica que hacia el 2017, “tan sólo ocho hombres tienen la misma riqueza acumulada que los 3.600 millones de personas más pobres, es decir, que la mitad de la humanidad”²⁸; 2) este poder no se ejerce en beneficios de las grandes mayorías. Por el contrario, a éstas se las aplasta y se las condena a un trabajo y una vida del todo enajenada, que empobrece y castra al ser humano en vez de potenciarlo y enriquecerlo. Y aquí no hay, ni remotamente, algún poder ilustrado. Lo que sí hay es un poder idiotizante; 3) en el 2020, el sistema tiene capacidades científicas, tecnológicas y económicas que permitirían, si se redefinen drásticamente sus propósitos o modos de utilización, avanzar a un mundo literalmente nuevo, más a la medida del ser humano. Por ejemplo, pasar sin mayores problemas a una jornada de trabajo semanal de unas 25 horas, cambiar los patrones energéticos y de vida sin tener que volver a la “edad de piedra” (como algunos predicán), resolver el problema de la pobreza, etc.

²⁵ No olvidar que las grandes potencias imperiales siempre buscaron agredir a tales países. De facto o imponiéndoles un gasto militar extremo. El dilema era dramático: si no lo hacías, te invadían. Si lo hacías, no te invadían, pero enfermabas, de muerte, al mismo sistema que buscabas construir. Además, la Unión Soviética fue igualmente invadida por los ejércitos de Hitler.

²⁶ Inicialmente se enarboló la famosa consigna: “todo el poder a los soviets”. O sea, a los Consejos de trabajadores como órganos del nuevo poder. Pero muy pronto, el propósito y la consigna se diluyeron y olvidaron.

²⁷ Según Cepal, *La ineficiencia de la desigualdad*, pág.41. Santiago, 2018.

²⁸ *Ibidem*, pág. 39.

En este marco, se podría sostener que los problemas del socialismo se pueden resolver. Y que los del capitalismo no. Y con algún candor nada menor, recordar a los antiguos rapsodas y poetas: *cuando las crisis son más profundas, las utopías suelen transformarse en realidades*. Es decir, dejan de ser utopías. O como decía Marx: “no puede haber duda sobre quién será a la postre el vencedor: si los pocos que viven del trabajo ajeno o la inmensa mayoría que trabaja.”²⁹ ¿Pero no será éste un planteamiento demasiado abstracto? ¿O simple expresión de buenos deseos?

Conviene, por ello, precisar los alcances del argumento. Podemos suponer: a) que una fase socialista (siempre entendida como una fase de transición hacia un modo superior), es la única forma socio-económica capaz de superar *realmente* los muy agudos problemas actuales; b) si no confundimos los deseos con las realidades, debemos aceptar que la alternativa socialista no está a la orden del día, ni a corto ni a mediano plazo. Si por ahí surge alguna será un suceso “raro”, de muy baja probabilidad.

En este contexto, las alternativas más inmediatas se reducen a dos: a) la del *reformismo capitalista*, con fuerte activismo estatal: manejo de la demanda global como en los sesenta, pero sobremanera *manejo estatal de la oferta*, con cargo a una política económica activa y con *programación del desarrollo*; b) la nacional-fascista. Una ruta capitalista con Estado agresivo, muy activo en lo económico y capaz de reglamentar – dictatorialmente – el manejo de la fuerza de trabajo y la misma asignación de los capitales. Repitiendo lo ya dicho, no sólo en esta alternativa, también en la a), cabe esperar el recurso a la guerra por esferas de influencia (i.e., mercados externos).

Lo recién apuntado, ¿implica pasividad (volver a casa y encerrarse en ella) y dejar que el mundo fluya y los otros decidan? La respuesta debiera ser obvia: mientras no se tengan las fuerzas necesarias para acceder al Poder, lo que corresponde es *trabajar muy duramente* por crear esas fuerzas. Y bien se puede decir que tal esfuerzo será una carrera *contra la muerte* y que, al hacerlo, trabajará necesariamente en favor del progreso humano y, por lo mismo, de la *necesidad histórica* (Hegel dixit). Es decir, de lo que hoy exige la razón histórica.³⁰

²⁹ C. Marx, *La guerra civil en Francia*, pág. 104. Ediciones en Lenguas Extranjeras, Pekín, 1978.

³⁰ Y no está demás recordar a un gran poeta alemán: “en mezquino espacio el ánimo se apoca; se engrandece con sólo aspirar a un alto fin.” F. Schiller, *Wallenstein*, pág. 6. Porrúa, México, 1984.

APÉNDICE

1.- Relación entre tasa de beneficio empresarial (be) y tasa de ganancia (g).

$$be = BE / KFP = g [(1 - d) / (1 - \gamma)]; \quad g = P / KF; \quad BE = P (1 - d)$$

P = plusvalía total; BE = masa de beneficios empresariales (ganancias del capital productivo); KFP = capital fijo en sectores productivos; KF = capital fijo total; d = masa de plusvalía que se transfiere a sectores improductivos; γ = porción del capital fijo usado en sectores improductivos.

2.- Participación del capital en el Ingreso Nacional (k) y tasa de plusvalía (p).

$$P / YN = k; \quad k = P / (V + P) = (p) (V) / V (1 + p) = p / (1 + p)$$

$$V = \text{capital variable total. } P = (k) (YN)$$

$$\text{Por lo tanto: } be = [(k) (YN) (1 - d)] / [(KF) (1 - \gamma)] = (k) (\alpha e) [(1 - d) / (1 - \gamma)]$$

3.- Relación Producto a capital, técnico y estadístico. Papel de la tasa de operación (to).

$$(to) = (YNe) / YNp \quad \alpha e = YNe / KFP = \alpha t (to) \quad \alpha t = YNp / KFP$$

$$YNe = \text{Ingreso Nacional efectivo} = (YNp) (to);$$

$$YNp = \text{Ingreso Nacional potencial (plena utilización)}$$

4.- Por consiguiente, con las sustituciones del caso, llegamos a:

$$be = [p / (1 + p)] (\alpha t) (to) [(1 - d) / (1 - \gamma)]$$

SEGUNDA PARTE

HERRAMIENTAS ANALÍTICAS



CAPÍTULO I

FORMAS DE APROPIACIÓN DEL EXCEDENTE, ACUMULACIÓN Y CRECIMIENTO

1. Producto excedente: concepto y determinantes. Breve recordatorio

1.1 El concepto

Supongamos una economía en plena actividad en que las empresas que la integran van depositando en un gran recipiente todos los productos que van elaborando. Elegimos como periodo de análisis el año y a toda la masa de productos que al cabo de un año ha caído en el recipiente, lo denominamos Producto Total (PT).

Como los seres humanos no pueden dejar de consumir, tampoco pueden dejar de producir. Por consiguiente, al comenzar un nuevo año deben reiniciar las actividades de producción. Para lo cual, se necesita disponer del correspondiente patrimonio productivo. Y podemos suponer que el afán de toda sociedad es que, *como mínimo*, se inicie el nuevo ciclo de producción con *el mismo nivel* de patrimonio productivo que el alcanzado en el período anterior.

Como durante el proceso de producción esos recursos productivos se gastan, para lograr el propósito enunciado (el del mismo nivel), esos recursos consumidos productivamente, deben ser repuestos.

La necesidad de reponer esos recursos exige darle ciertos usos a la Producción Total.

La primera exigencia es la de reponer los medios de producción gastados. Para lo cual, se debe utilizar la correspondiente parte del Producto Total. Esta parte se denomina Producto Pasado (PP) y es igual a:

$$PP = d (MPa) \tag{1}$$

MPa = medios de producción avanzados; d= coeficiente de desgaste de los medios de producción.

La segunda exigencia es la de reponer el desgaste que experimenta la fuerza de trabajo. A la parte del Producto Total que se dedica a esta función la denominamos Producto Necesario (PN). En que:

$$PN = cprh (Tv) = (cprh) (POP) (JTa) \quad (2)$$

Tv = trabajo vivo gastado; $cprh$ = consumo personal de reposición por hora trabajada; POP = población ocupada productiva; JTa = jornada de trabajo anual.

Sumando PP con PN obtenemos el Producto de Reposición (PR). O sea:

$$PR = PP + PN \quad (3)$$

Luego, al Producto Total (PT) le restamos el Producto de Reposición (PR) y al eventual sobrante lo denominamos Producto Excedente (PE). O sea:

$$PE = PT - PR \quad (4)$$

En consecuencia, podemos decir que el Producto Excedente es aquella parte del Producto Total que queda, una vez que a aquél le hemos sustraído el Producto de Reposición.

El excedente (PE) también puede referirse al Producto Agregado (PA), el que se define:

$$PA = PT - PP = PN + PE$$

Luego:

$$PE = PA - PN \quad (4a)$$

El Producto Agregado también se conoce como Ingreso Nacional. Por consiguiente, podemos sostener que el excedente es la parte que queda del Ingreso Nacional una vez que se le ha sustraído el Producto Necesario.¹

1.2 Determinantes del monto del Excedente (o plusvalía)

Si trabajamos con valores podemos suponer que $PA = WA$; que $PN = V$; y que $PE = P$. En que WA = valor agregado (o Ingreso nacional); V = capital variable gastado en el año; P = plusvalía. Por consiguiente:

¹ Este Producto Necesario se puede asimilar al conjunto de salarios pagados a los trabajadores productivos.

$$PE = P = WA - V \quad (4b)$$

$$P = WA - V = WA (1 - Vhft) \quad (4c)$$

$$P = Tv - Tv (Vhft) = Tv [1 - Vhft]$$

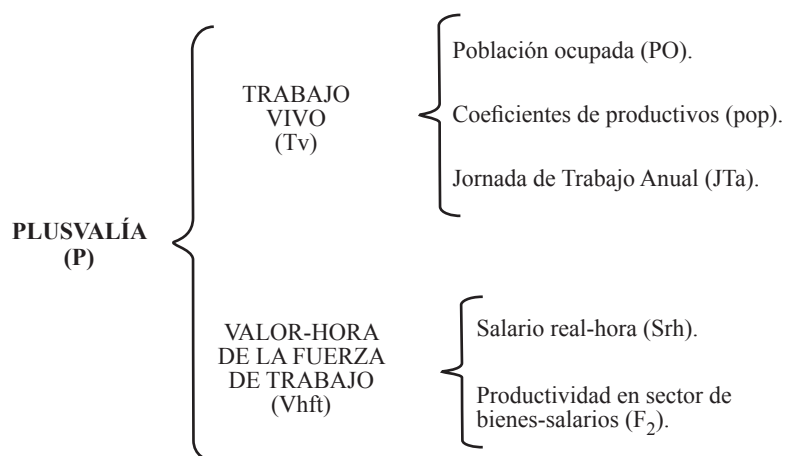
$$Vhft = (Sra) / (F_2) (JTa) = [Sr_h / F_2] = 1 / (1 + p) \quad (5)$$

$$Tv = (POP) (JTa) = (PO) (pop) (JTa) \quad (6)$$

Vhft = valor-hora de la fuerza de trabajo; p = tasa de plusvalía; Tv = trabajo vivo gastado; Srh = salario real hora; Sra = salario real anual; F_2 = productividad en las ramas que producen la canasta salarial; PO = población ocupada total; POP = población ocupada productiva; pop = coeficiente de ocupaciones productivas = POP/PO; JTa = jornada de trabajo anual.

Los determinantes de la plusvalía (o excedente) se resumen en el diagrama que sigue.

DIAGRAMA 1. DETERMINANTES DE LA PLUSVALÍA GENERADA

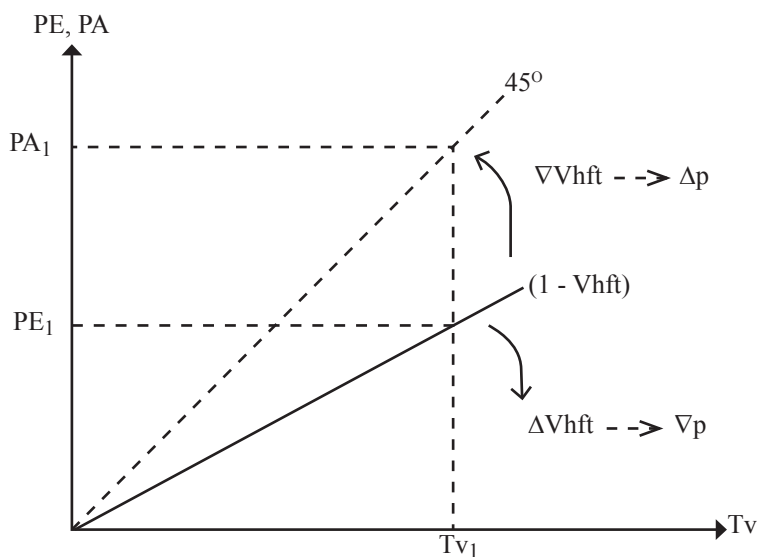


El monto del trabajo vivo productivo depende de la población ocupada y del porcentaje de ésta que labora en actividades productivas. También depende de la extensión de la jornada de trabajo anual. En cuanto al primer factor –el coeficiente (pop)– valga recordar que una de las principales insistencias de los grandes economistas clásicos giraba justamente en torno a la necesidad de elevar este coeficiente. Por lo mismo de eliminar y/o reducir drásticamente la ocupación improductiva que estaba estrechamente unida al poder económico y político de la aristocracia terrateniente.

Conociendo el monto del trabajo vivo que se aplica en el espacio de la producción, el monto del excedente o plusvalía pasa a depender del valor hora de la fuerza de trabajo. Y como este valor está íntimamente asociado a la tasa de plusvalía, también podemos decir que esta tasa opera como determinante básico. En otras palabras, podemos manejar indistintamente la tasa de plusvalía o el valor hora de la fuerza de trabajo para examinar el problema que nos preocupa. La articulación de las variables pertinentes, también la mostramos en la Gráfica 1.

En la Gráfica 1, podemos ver que para un monto de Trabajo vivo igual a Tv_1 , se genera un excedente igual a PE_1 . También, un Producto Necesario igual al tramo PE_1-PA_1 . Esto en virtud del valor hora de la fuerza de trabajo, que en términos del valor de $(1 - v_{hft})$, determina la pendiente de la recta $(1 - V_{hft})$. Si el valor de la fuerza de trabajo se eleva (o, lo que es equivalente, cae la tasa de plusvalía), la recta $(1 - V_{hft})$ se desplaza hacia abajo y, por lo mismo, se reduce el monto del excedente.² El otro

GRÁFICA 1. DETERMINANTES DEL PRODUCTO EXCEDENTE



PE = producto excedente; PA = producto agregado; Tv = trabajo vivo aplicado en el período 1; Vhft = valor hora de la fuerza de trabajo; p = tasa de plusvalía.

² No olvidemos que el valor hora de la fuerza de trabajo siempre es inferior a la unidad. Si fuera igual a uno, la plusvalía sería igual a cero. En la actualidad, en México el valor hora de la fuerza de trabajo gira en torno a 0.14 y en Estados Unidos en torno a 0.25-0.28. Valga advertir que los decimales se refieren a la hora de trabajo y, por lo mismo, 0.14 equivale a algo menos de 9 minutos.

movimiento posible tiene lugar cuando cae el valor hora de la fuerza de trabajo (se eleva la tasa de plusvalía). En este caso, la recta $(1 - Vhft)$ se desplaza hacia arriba. Por lo mismo, para el mismo nivel de trabajo vivo, se producirá un excedente mayor.

1.3 Potencial de reproducción ampliada (pra)

Por “*potencial de reproducción ampliada*” (pra), se entiende el cuociente entre el Producto Excedente (o plusvalía) y el Producto Agregado (Valor Agregado o Ingreso Nacional). O sea, mide la plusvalía como *parte o proporción* del Ingreso Nacional. En términos formales tenemos:

$$(pra) = P/WA = P/(V + P) = P/V(1 + p) = p/(1 + p) \quad (7)$$

$$P = P/V = \text{tasa de plusvalía.}$$

También podemos escribir:

$$(pra) = P/WA = (WA - V)/WA = 1 - V/WA = 1 - Vhft \quad (7a)$$

En otras palabras, el “potencial de reproducción ampliada” del sistema depende del nivel que alcanza el valor-hora de la fuerza de trabajo. Si éste sube, el potencial cae. Si el valor de la fuerza de trabajo se reduce, el potencial de reproducción ampliada se eleva. O sea, sube el cuociente Producto Excedente sobre Producto (Valor) Agregado. En suma, el valor-hora de la fuerza de trabajo, el potencial de reproducción ampliada y la tasa de plusvalía están muy estrechamente vinculados y no hay problemas al pasar de una a otra categoría.

2. Usos de la plusvalía

2.1 Usos internos y usos externos

Situémonos en el ámbito del capitalismo. La acumulación, como apunta Marx, implica la transformación de la plusvalía en capital adicional. Siendo ésta la ruta que determina los ritmos y patrones del crecimiento capitalista. Cñéndonos estrictamente al planteo de Marx, este capital adicional se descompone en capital constante adicional y capital variable adicional., en que la parte que va a uno u otro depende de la tecnología que va incorporada en la nueva inversión.

No toda la plusvalía que genera el sistema se aplica como acumulación. Una parte, como regla muy importante, se usa improductivamente. Por lo mismo, tenemos que en una economía cerrada tendríamos que la plusvalía se usaría como acumulación o como gasto improductivo.

En países subdesarrollados y dependientes, no toda la plusvalía que se produce queda disponible para usos internos. Una parte se transfiere a otros países. En consecuencia, podemos escribir:

$$P = R_x + A_k + GI \quad (8)$$

$$A_k = \Delta C + \Delta V \quad (9)$$

Reordenando tendríamos:

$$P(1 - r_x) = A_k + GI \quad (8a)$$

$$r_x = R_x/P$$

P= plusvalía anual; R_x = transferencias al extranjero; A_k = acumulación; GI = gastos improductivos; C = capital constante; V = capital variable.

En la expresión (8), el primer término del lado derecho señala las aplicaciones externas de la plusvalía. Y el segundo término, las aplicaciones internas. La expresión (8a) permite visualizar cómo, para una plusvalía dada, mientras menores sean las remesas, menor será la parte aplicable en usos internos. A partir de (8 a), también podemos escribir:

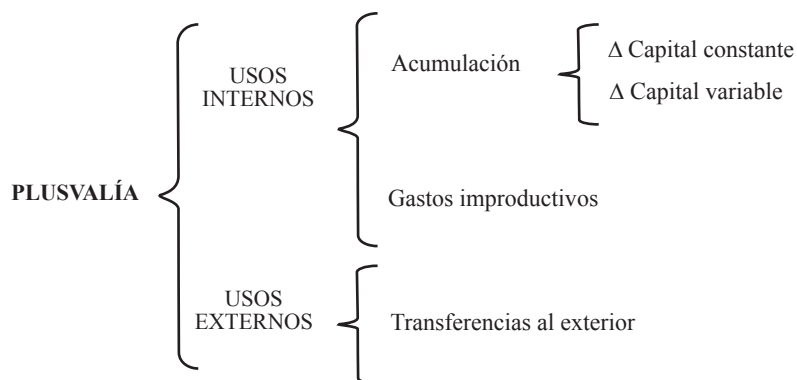
$$P - R_x - GI = P[1 - (r_x + g_i)] = A_k \quad (10)$$

$$\Delta C + \Delta V = [1 - (r_x + g_i)] P \quad (9a)$$

$$\Delta K/P = a_k = (\Delta C + \Delta V)/P \quad (11)$$

O sea, para una masa de plusvalía dada, lo que queda disponible para la acumulación pasa a depender de los coeficientes (r_x) y (g_i). Es decir, del peso de las remesas al extranjero y del peso de los gastos improductivos. Factores que también se pueden denominar “drenajes sobre el excedente”. Digamos, aunque sea al pasar, que, en el modelo neoliberal, esos coeficientes se elevan sustancialmente. En el Diagrama 2, se resume lo expuesto.

DIAGRAMA 2. USOS DE LA PLUSVALÍA



2.2 Recuento

La plusvalía es la forma que asume el excedente en una economía capitalista. Como tal, conserva los rasgos ya señalados que caracterizan al excedente. A los cuales les añade peculiaridades que determina el carácter capitalista de la producción. Estos, afectan a: i) formas de producción de la plusvalía; ii) formas de apropiación de la plusvalía; iii) formas de utilización.

En cuanto a las formas de su producción, nos podemos limitar a señalar que son las mismas que exige la producción de valores. Esto significa: a) gastar trabajo; b) hacerlo en sectores productivos; c) asegurar que el trabajo gastado funcione en condiciones medias de intensidad, complejidad y productividad; d) que la rama o sector donde se está aplicando el trabajo esté en equilibrio. Esto significa que su precio de mercado (o instantáneo) sea igual al precio de oferta.

En cuanto a la apropiación, ella supone las siguientes condiciones: a) los que compran la fuerza de trabajo (los capitalistas) son los que definen cómo se va a utilizar. Es decir, definen el plan de producción; b) son los que se apropian de los ingresos que obtiene la empresa al vender la producción generada; c) esos ingresos (W) se pueden descomponer en: i) valor pasado (WP) o valor (costo) de los medios de producción consumidos; ii) valor agregado, que representa el valor que se le reconoce al trabajo vivo gastado. Si a los ingresos por ventas se le restan el costo material (o valor pasado), obtenemos el ingreso que se corresponde al valor agregado (WA). Y éste valor se descompone en $WA = V + P$, en que V =capital variable consumido; P =plusvalía anual. Por lo tanto, $P = WA - V$; o lo que viene a ser equivalente: $P = W - (WP + V)$.

En cuanto a las formas de utilización, suponiendo economía privada (sin gobierno) y cerrada (sin sector externo), tenemos que la plusvalía se puede utilizar como: i) acumulación; ii) usos improductivos. Este tema se examina en el próximo capítulo. Pero conviene desde ya advertir: la función primordial del capital es el uso de la plusvalía como acumulación. Es lo que le da sentido al régimen capitalista y lo justifica históricamente.

3. Apropiación del excedente

3.1 Condiciones de apropiación

¿Cuáles son los requisitos para acceder al Producto excedente? Para una persona o grupo social, la clave radica en poseer *poder patrimonial sobre los medios de producción*. Por poder patrimonial entendemos el *poder de decidir qué uso darles a los elementos del patrimonio productivo* sobre los cuales se ejerce tal poder.³

Si se ejerce poder patrimonial hay acceso al excedente. Pero, ¿a cuánto excedente? Los factores básicos que determinan el monto del excedente apropiado por tal o cual grupo son: a) La cuota o parte de los medios de producción que controla (i.e., sobre los cuales ejerce poder patrimonial) el grupo del caso. O sea, si esta cuota es de un 20%, el grupo se apropiará del 20% del excedente total; b) el tamaño absoluto del excedente global: no es lo mismo 20% de 100 que 20% de 2000; c) el poder diferencial que pudiera ejercer ese grupo. Este poder diferencial determina que la parte del excedente apropiado puede ser mayor o menor que la cuota de medios de producción controlados. En términos formales, para el grupo social j , podemos escribir:

$$PE_j = PE [MP_j / \sum MP] (\gamma) \quad (12)$$

PE_j = Producto excedente apropiado por el grupo jota; PE = producto excedente total; MP_j = medios de producción sobre los cuales el grupo j ejerce poder patrimonial; $\sum MP$ = total de medios de producción; γ = factor de poder diferencial del grupo jota (puede ser mayor o menor que uno).

Supongamos que el excedente total es igual a 500. Que los medios de producción controlados por el grupo jota equivalen a un 10% del total. Y que el factor de poder diferencial de jota es positivo e igual 1.10. En este caso, de acuerdo a nuestra regla tendríamos que:

³ Un examen detallado en José Valenzuela Feijóo. *Teoría general de las economías de mercado*, Parte I, Sección I. Banco Central de Venezuela, Caracas, 2012.

$$PE_j = (500) (0.10) (1.1) = 55$$

En una economía de mercado, el poder económico funciona como “poder de mercado”. Éste, en un régimen de pequeña producción mercantil simple, es básicamente similar. Por lo mismo, un poder contrapesa al otro y no hay poderes diferenciales sustantivos: algo que percibió muy bien Rousseau. Por el contrario, en las economías capitalistas contemporáneas, las diversas unidades económicas operan con poderes de mercado muy diferentes.⁴ Por ejemplo, entre una gran corporación monopólica y trasnacional y una empresa capitalista de tipo mediano, surge un verdadero abismo en términos de poder de mercado. Por lo mismo, se manejan con tasas de rentabilidad muy diferentes.

3.2 Eventual heterogeneidad de los grupos que se apropian del excedente

Heterogeneidad al interior del capitalismo. En el capitalismo, es la burguesía la clase que se apropia del excedente o plusvalía. Por cierto, si hablamos de clase capitalista es porque sus integrantes poseen rasgos esenciales semejantes. Pero junto con esta identidad básica, existen ciertas diferencias que dan lugar a la distinción de *fracciones del capital* o de la clase. Estas fracciones se suelen diferenciar a partir de:

a) Posición en la estructura económica: mercados internos *versus* externos; sectores productivos (vg. Industria) *versus* improductivos (vg. Finanzas), monopólicos *versus* no monopólicos; etc.

b) Forma de apropiación de la plusvalía: vía beneficios industriales (capital industrial); vía intereses y ganancias de capital (capital bancario y especulativo); vía precios relativos favorables (ganancias del capital comercial); vía renta del suelo (inmobiliarias, constructoras); etc.

c) Formas de utilización de la plusvalía: tasas de acumulación diferentes, sectores de aplicación diferentes; diversas propensiones al gasto improductivo; etc.

Caso de coexistencia de diversos Modos de Producción. En muchos casos, especialmente en el polo subdesarrollado del sistema, el capitalismo coexiste con otros modos de producción. Por ejemplo, con el feudal. En América Latina, a lo largo del siglo XIX y antes con mayor fuerza, esta era la situación dominante. En la Francia pre-revolucionaria y en la Inglaterra previa a Cromwell, el panorama era más o menos semejante. En estos casos, es la aristocracia terrateniente la que opera como clase dominante y acapara la mayor parte del excedente, el que asume la forma de “renta feudal del suelo”.

⁴ Un tratamiento detallado del problema en J. Valenzuela Feijóo. *Teoría general de las economías de mercado*, edición citada.

El capitalismo y la burguesía, han alcanzado cierto desarrollo, pero en el plano político todavía ocupan un papel subordinado. Si observamos a estas dos clases fundamentales, podemos constatar que difieren sustantivamente en términos de: i) su posición en la estructura económica y social; ii) el modo según el cual acceden al excedente económico; iii) los modos y pautas según las cuales utilizan el excedente apropiado. Más adelante retomamos este problema y lo volvemos a discutir.

4. Formalización del problema

4.1 Distribución del excedente y tasa de acumulación

En lo que sigue, pasamos a formalizar el problema que hemos venido discutiendo.

Empezamos distinguiendo dos grupos (clases, fracciones de clase), que se apropian del excedente generado por el sistema. Son los grupos A y B, para los cuales escribimos:

$$PE = PE_a + PE_b \quad (13)$$

Dividiendo por el PE total, obtenemos dos coeficientes que nos señalan la cuota del excedente que es apropiado por A (pe_a) y por B (pe_b). O sea:

$$1 = pe_a + pe_b \quad (14)$$

$$pe_a = PE_a/PE; pe_b = PE_b/PE$$

Luego, suponemos que A y B funcionan con una diferente tasa de acumulación, en términos tales que:

$$ak_a = Ak_a/Pe_a > ak_b = Ak_b/PE_b \quad (15)$$

$$Ak = Ak_a + Ak_b \quad (16)$$

De (13) y (16), podemos deducir:

$$Ak/PE = ak = [Ak_a/PE_a][PE_a/PE] + [Ak_b/PE_b] [PE_b/PE]$$

$$ak = Ak/PE = (ak_a) (pe_a) + (ak_b) (pe_b) \quad (17)$$

En esta expresión podemos advertir que: a) la tasa de acumulación agregada sube (o baja si se eleva (baja) la participación del grupo social A en el Producto Excedente total; b) También sube la tasa de acumulación si se elevan las propensiones a acumular de los grupos A y B. Siendo más fuerte el impacto si la elevación tiene lugar en el grupo que acapara la mayor parte del excedente.

Podemos precisar lo indicado. Partiendo de la expresión (17), reordenamos como sigue:

$$ak = (ak_a)(pe_a) + ak_b [(PE - PE_a)/PE] = ak_a(pe_a) + ak_b (1 - pe_a)$$

$$ak = (ak_a)(pe_a) + ak_b - (pe_a) (ak_b) = pe_a [ak_a - ak_b] + ak_b$$

$$ak = ak_b + pe_a [ak_a - ak_b] \tag{17a}$$

En que, recordemos, hemos supuesto que $ak_a > ak_b$. En la ecuación (17a) podemos ver que si $pe_a = 1$, entonces $ak = ak_a$. En el otro extremo, tenemos que si $pe_a = 0$, entonces $ak = ak_b$. En el cuadro que sigue, mostramos los resultados de un ejercicio numérico en que jugamos con distintos valores de las variables centrales.

En el ejemplo numérico, si todo el excedente es apropiado por el grupo o clase B (que podrían ser los feudales), la tasa de acumulación y el ritmo de expansión resultan mínimos. Al revés, si todo el excedente es apropiado por el grupo A (que podrían ser los capitalistas), la tasa de acumulación llega a su máximo y algo similar sucede con la tasa de crecimiento, que pasa desde un 2.0% a un 12.0%. Este problema se puede generalizar en términos gráficos.

CUADRO 1. APROPIACIÓN DEL EXCEDENTE,
ACUMULACIÓN Y CRECIMIENTO

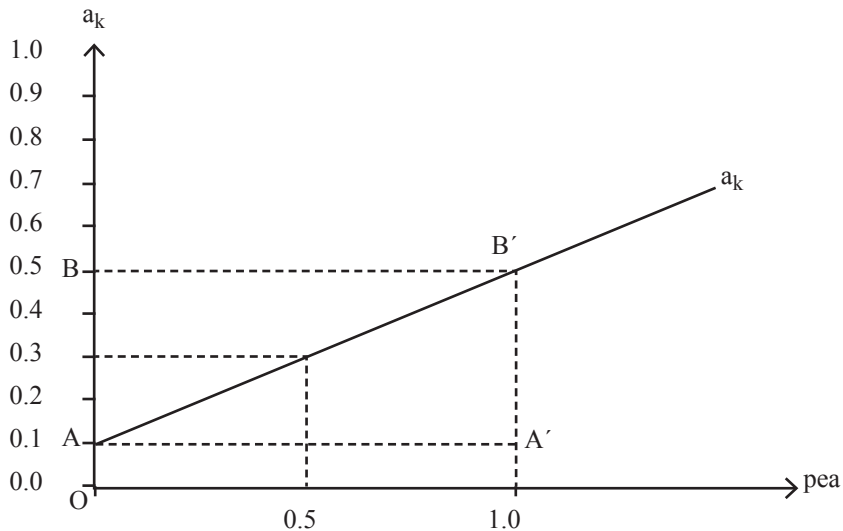
Variables	Período				
	1	2	3	4	5
pe_a	0.0	0.10	0.50	0.70	1.0
ak_a	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
pe_b	1.00	0.90	0.50	0.30	0.00
ak_b	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10
Ak	0.10	0.15	0.35	0.45	0.60
Para	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50
α'	0.40	0.40	0.40	0.40	0.40
Rg	0.02	0.03	0.07	0.09	0.12

En la Gráfica 2, en el eje horizontal se presenta la parte del excedente que es apropiada por el grupo social A, el que tiene una mayor propensión a acumular ($=0.5$). En el eje vertical, se representa la tasa de acumulación global. La ecuación que origina este gráfico es la (17 a):

$$a_k = a_{k_b} + p_{e_a} (a_{k_a} - a_{k_b})$$

En este caso, la tasa de acumulación del grupo social B, es igual al tramo OA y representa el coeficiente de posición de la recta A-B'. Asimismo, tenemos que la pendiente de la recta viene dada por el valor de la diferencia entre las respectivas tasas de acumulación, la de A ($=0.5$) y la de B ($=0.10$). O sea, el valor de la tangente del ángulo B'AA', es igual a 0.4. En la gráfica podemos ir moviendo la parte del excedente apropiado por el grupo social A. Si esta parte es cero, la tasa de acumulación global será igual a OA ($=0.10$). Si sube a la mitad ($=0.5$), la tasa de acumulación media llega a 0.3. Finalmente, si todo el excedente es acaparado por A, la tasa de acumulación alcanza un valor igual a OB ($=0.5$). Obviamente, si cambian las propensiones a acumular, la pendiente de la recta A-B' cambia y provoca los efectos del caso.

GRÁFICA 2. APROPIACIÓN DEL EXCEDENTE
Y TASA DE ACUMULACIÓN



4.2 Tasa de acumulación y crecimiento

Recordemos una forma de plantear el crecimiento que se inscribe en la perspectiva de los clásicos (Smith, Ricardo) y de Marx. Para el caso podemos escribir:

$$rg = (PE/YN) (Ak/YN) (\Delta YN/Ak) = (pra) (ak) (\alpha') \quad (18)$$

Recordando la expresión (17 a) desarrollada en el numeral anterior, podemos sustituir en (18) y por ende escribir:

$$rg = [ak_b + pe_a (ak_a - ak_b)] [(pra) (\alpha')] \quad (18b)$$

rg = tasa de crecimiento del producto (Ingreso Nacional).

Hasta ahora, hemos distinguido dos grandes grupos sociales y lo hemos hecho en abstracto, simplemente como A y B. De seguro, de acuerdo a las realidades que se busque investigar, se podrían agregar algunos otros más. El punto decisivo es identificar a los grupos sociales que son importantes en términos de su acceso al excedente y que difieren en cuanto al uso que le dan. Desde ya conviene remarcar: los patrones del gasto no deben explicarse (como lo suelen hacer los economistas neoclásicos) en términos de preferencias temporales innatas sino a partir de la estructura socio-económica vigente y de la posición que en ella ocupan los grupos sociales pertinentes.

5. Dos ejemplificaciones

5.1 Feudales *versus* capitalistas

Supongamos una economía estructuralmente heterogénea en términos de modos de producción. En ella, identificamos tres modos de producción básicos, el feudal, el de pequeña producción mercantil y el capitalista. En el modo feudal, identificamos a sus dos clases fundamentales: a) campesinos dependientes; b) terratenientes feudales. En el capitalismo, las dos clases fundamentales son: a) trabajadores asalariados; b) capitalistas o burguesía. En cuanto al régimen de pequeña producción mercantil, sólo encontramos una clase: la pequeña burguesía independiente.

En los tres sistemas que hemos distinguido se genera cierto monto de excedente económico. En el régimen de pequeña producción mercantil, son los pequeños productores (campesinos y artesanos independientes) los que producen y a la vez se apropian de tal

excedente. Por lo mismo, no hay relaciones de explotación.⁵ En el modo de producción feudal, el excedente asume la forma de renta feudal del suelo, la que opera como renta en trabajo, en producto o en dinero. Aquí, son los campesinos y artesanos dependientes los que producen el excedente, pero éste es apropiado por los grandes terratenientes. Por lo mismo, hay relaciones explotación y conflicto de intereses, estructuralmente determinado, entre las dos clases fundamentales del sistema. Finalmente, tenemos el modo de producción capitalista. En este caso, el excedente económico asume la forma de plusvalía y es apropiado por los capitalistas. Los productores del excedente son los trabajadores asalariados productivos, pero como no se apropian de lo que producen, se configuran relaciones de explotación entre las dos clases fundamentales del sistema.

Podemos lícitamente suponer que los conflictos no se limitan a los que se dan al interior del modo feudal y al interior del modo capitalista. También operan conflictos cruzados, entre el orden feudal, el de pequeña producción mercantil y el capitalista. Típicamente, los conflictos suelen ser muy agudos entre el orden feudal (grandes terratenientes) y el orden capitalista (burguesía industrial, en especial). ¿En qué radican las fuentes de este conflicto?

La coexistencia de un régimen feudal —máxime si éste es políticamente dominante— con otro de carácter capitalista es conflictiva y perjudicial a este último. De hecho, funciona como un obstáculo al desarrollo del capital. ¿Por qué? Apuntando a lo medular, tendríamos los factores que pasamos a enumerar.

a) La baja productividad agropecuaria, inherente al régimen feudal, provoca un alto valor de los alimentos básicos y, por ende, un alto valor de la fuerza de trabajo. A su vez, el mayor costo de la fuerza de trabajo castiga a la tasa de plusvalía y, por esta vía, también a la tasa de ganancia. Ricardo, en un texto famoso, lo puntualizaba así: “las utilidades (...) dependen (...) del valor de los alimentos. Todo lo que facilite la producción de alimentos (...) elevará el tipo de utilidades, mientras que (...) todo lo que aumente el costo de producción (...) reducirá, en cualesquiera circunstancias, la tasa general de utilidades.”⁶

b) La agricultura, al acaparar el grueso de la población ocupada (60-75% o más), reduce la oferta de fuerza de trabajo que exige la expansión industrial.

c) Los bajos ingresos del campesinado y el bajo grado de mercantilización,⁷ genera una baja demanda por bienes industriales. En corto, estrecha los mercados de ventas internos para la industria capitalista.

⁵ Tampoco hay una homogeneidad estricta. De aquí que usualmente se distingue entre pequeños productores (campesinos, artesanos) ricos, medios y pobres.

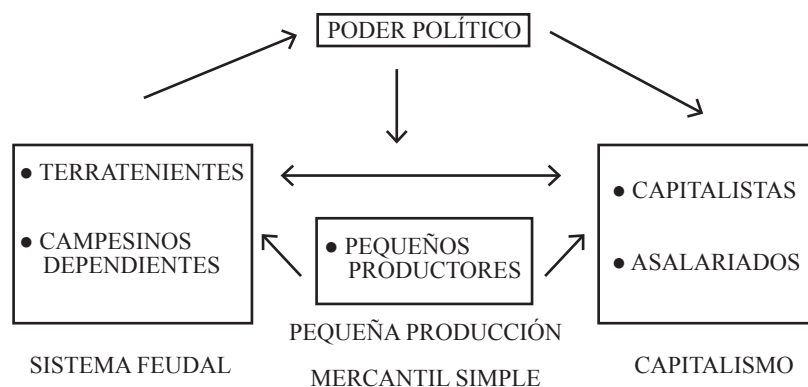
⁶ David Ricardo, “Ensayo sobre las utilidades”, en D. Ricardo. *Obras y correspondencia*, Tomo IV, págs. 15-16. FCE, México, 1960.

⁷ Por grado de mercantilización entendemos la parte de la producción total que asume forma de mercancía. O sea, que está destinada a la venta. Consecutivamente el grado de auto consumo opera como su complemento.

El conflicto se concretiza en una lucha –ideológica, económica y política– entre las clases que ejercen el papel dominante en los respectivos modos de producción. O sea, por un lado, los terratenientes y por el otro, los emergentes capitalistas industriales. En torno a estas clases se alinean y articulan políticamente las restantes clases y fracciones clasistas. Así las cosas, se configuran los bloques sociales mayores: el conservador, que busca preservar el orden social vigente y el bloque progresista, que busca destruirlo para impulsar un nuevo orden, mercantil-capitalista. Y se aseguraba que este nuevo orden traería la libertad, la igualdad social y la fraternidad. Esta era la componente ideal o utópica que se esgrimía en la época.⁸ En el apunte de Dobb, “frente al antiguo orden autoritario, con sus impuestos, códigos y sanciones, se levantaba el concepto de un ‘orden natural’, cuya mano sólo se veía cuando el hombre, rotos sus yugos, volvía a la libertad, y de cuyas sanciones disponía la voluntad popular. En oposición al ‘derecho divino’ autoritario se levantaba el ‘derecho natural’ del individuo.”⁹ Ricardo, que junto a Smith fuera el gran espadachín de la burguesía industrial en ascenso, escribía que “el interés del terrateniente es siempre opuesto al del consumidor y al del fabricante.”¹⁰

La articulación de modos de producción y clases fundamentales que opera en este tipo de realidades se trata de mostrar en el Diagrama 3. En éste, se distinguen tres grandes sistemas: el tradicional donde encontramos a terratenientes y campesino dependientes como clases bá-

DIAGRAMA 3. LA ESTRUCTURA FEUDAL-CAPITALISTA



Si éste es alto (vg. Igual a 0.7), el grado de mercantilización es bajo (=0.3). O sea, de la demanda campesina total, un 70% se satisface con cargo a producción propia y sólo un 30% se provee desde fuera. Siendo este 30% el que opera como factor de demanda mercantil.

⁸ Sobre estos puntos, dos textos muy claros y que jugaron un papel decisivo son: a) Emmanuel Sieyès. *¿Qué es el Tercer Estado?*, UNAM, México, 1989; b) J. J. Rousseau. *El Contrato Social*, Porrúa, México, 1977.

⁹ Maurice Dobb. *Introducción a la economía*, FCE, México, 1973, pág. 11.

¹⁰ D. Ricardo, *Principios*, FCE, México, 1973, pág. 249.

sicas. La flecha ascendente señala que son los terratenientes los que controlan el Poder político. En el extremo derecho dibujamos al sector capitalista con sus dos clases fundamentales: burguesía y asalariados. La flecha que desciende desde el Poder político indica que se trata de un sector políticamente subordinado. Finalmente está el régimen de Pequeña Producción Simple (PPMS), integrado por campesinos independientes y por el artesanado urbano.

En una sociedad como la descrita, la producción y apropiación del excedente es también muy disímil. Una parte, probablemente pequeña, y dispersa, debe ser apropiada por el segmento acomodado de la pequeña burguesía independiente (Artesanos prósperos, campesinos independientes ricos). Otra parte, posiblemente la mayor, es captada por la aristocracia terrateniente. Si pensamos en la Francia de 1750-1780, esa cuota pudiera haber girado en torno a los dos tercios o más. Finalmente, tenemos a los capitalistas, una clase en ascenso y que pudiera captar un 25-30% del excedente total.¹¹ En este período, la propensión a acumular de los terratenientes era bajísima: difícilmente superaba un 10%. En cuanto a la burguesía, son los tiempos en que hacía gala de una austeridad (o “tacañería”) impresionante y un afán por acumular que llega a parecer enfermizo. De sus ingresos, muy probablemente acumulaba tres cuartas partes o hasta más. En realidad, más allá de cifras precisas, hay algo indiscutible: el capitalista funciona con una propensión a acumular brutalmente más elevada que la de los terratenientes.

La situación, entonces, es muy clara. Si el grueso del excedente pasaba a ser apropiado por los capitalistas, la tasa de acumulación nacional experimentaría un ascenso espectacular y, por lo mismo, se lograrían altos ritmos de crecimiento. Todo lo cual implicaba un fuerte desarrollo capitalista y la disolución del Antiguo Régimen, de corte feudal. Y como se sabe, satisfacer estas condiciones fue la misión fundamental de la Gran Revolución Francesa.¹² En la Revolución Inglesa encabezada por Cromwell las tareas son parecidas.¹³ También, con mayores complejidades, se observan problemas relativamente semejantes en el caso de la Revolución Mexicana.

¹¹ Si suponemos un excedente por hombre ocupado similar (supuesto demasiado fuerte), la composición de la ocupación nos podría dar alguna idea de la distribución de la plusvalía. Según Allen, en la Francia de 1500 el 9% de la población era urbana. En el 1800, la cuota llega a un 13%. De lo restante, un 59% se desempeña en tareas agrícolas y un 28% en actividades no agrícolas (comercio, artesanía) localizadas en zonas rurales. No se debe olvidar que los impuestos pagados por el segmento urbano iban a parar completamente a manos de la nobleza. Algo similar vale con el diezmo cobrado por la Iglesia. Ver Robert C. Allen. *The British Industrial Revolution in Global Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge, 2012, página 17.

¹² Visiones muy lúcidas y sintéticas de la Revolución Francesa, en: a) Albert Soboul. *La Revolución Francesa*, edic. Orbis, Barcelona, 1985 ; b) A. Manfred. *La Gran Revolución Francesa*, Grijalbo, México, 1964.

¹³ Ver Christopher Hill: a) *La revolución inglesa, 1640*; edit. Anagrama, Barcelona, 1977; b) *The Century of Revolution*, Routledge, London y N. York, 2002.

Valga una pequeña acotación. En muchas ocasiones una parte de la burguesía se integró al bloque conservador y feudal. ¿Qué fracción? Como regla, fueron los banqueros y grandes comerciantes de ultramar. Es decir, se trataba de capitales que operan en el espacio circulatorio, que no se apropian del proceso de producción. De hecho, en la mayoría de los casos históricos conocidos, ese tipo de capitales se alió con la nobleza (muchas veces buscó fusionarse con ella por la vía de alianzas matrimoniales) y respetó el carácter no capitalista de las formas de propiedad que predominaban en la producción.¹⁴ En los países del Tercer Mundo, encontramos situaciones parecidas. Para el caso se acuñó el vocablo “burguesía intermediaria” o “compradora”. Durante el siglo XIX y algo más, en América Latina estos segmentos jugaron un papel decisivo y siempre apoyaron a los terratenientes tradicionales y al capital extranjero. Lo señalado tiene su contraparte: en las revoluciones burguesas algunos miembros de la clase dominante se pasan al lado radical. Además, el bloque conservador mostraba grietas importantes. Según Hill, “la revolución es empujada por la rebelión de los nobles” y tiene lugar “cuando el gobierno pierde la confianza de una importante parte de la clase dominante”.¹⁵ En Francia, en el último cuarto del siglo XVIII, según Soboul “la clase dominante del antiguo régimen no es ya unánime en la defensa del sistema que garantiza su poder.”¹⁶

5.2 Financieros versus industriales

Situémonos ahora en el marco del capitalismo contemporáneo, en su fase neoliberal. De hecho, podemos pensar en una economía parecida a la de México, tal como ha funcionado en la primera década del siglo XXI. También aquí encontramos una acentuada heterogeneidad estructural pero que es muy diferente a la francesa antes aludida o a la de México a inicios del siglo XX. Por supuesto ya no hay una gota de relaciones feudales (la Revolución de 1910 barrió con todo eso) y lo que domina, de lejos, es el modo capitalista.¹⁷

No obstante, este capitalismo, en su interior es bastante heterogéneo.¹⁸ Hay segmentos (empresas, espacios) que parecen del Primer Mundo y otros (también capitalistas) que parecen anclados en el siglo XIX. Junto a ello, encontramos el impacto del modelo neoliberal: escisión entre un sector financiero-especulativo dominante y el sector indus-

¹⁴ El caso de Inglaterra es bastante ilustrativo al respecto. Ver Maurice Dobb. *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*, en especial el capítulo IV. Siglo XXI edits., México, 1983.

¹⁵ C. Hill. *The Century of Revolution*, pág. 103; edición citada.

¹⁶ A. Soboul. *Historia de la Revolución Francesa*, pág. 15. Edit. Futuro, Buenos Aires, 1961.

¹⁷ Este dominio se da en términos de la fuerza de la lógica económica dominante. Y no necesariamente se expresa en términos de la cuota del capitalismo en la ocupación total e incluso de la participación en el PIB.

¹⁸ En realidad, este rasgo es esencial a la condición de país subdesarrollado y dependiente. Ver J. Valenzuela Feijóo. *¿Qué es un patrón de acumulación?*, cap. I. UNAM, Facultad de Economía, 1990.

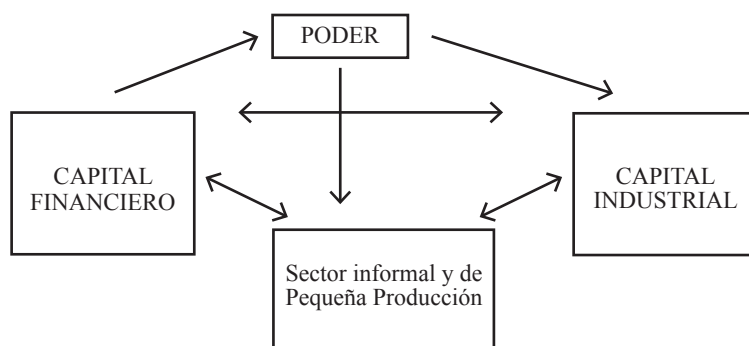
trial productivo. Tenemos aquí dos lógicas económicas contrastantes y conflictivas, en que la financiera impone sus reglas a la del capital productivo industrial. Esta subordinación de productivo conduce a un cuasi-estancamiento, primero del segmento industrial y, luego, como consecuencia, del conjunto de la economía.

En este contexto, la capacidad de absorción ocupacional del sector productivo se torna nula. La resultante es un descomunal crecimiento del llamado “sector informal” (ambulantes, buhoneros, narcotraficantes, ladrones, ilegales, etc.). En algún grado se podría hablar de “pequeña burguesía pauperizada” o de “lumpen pequeña-burguesía”.¹⁹ Valga agregar: la mayor parte de estas actividades son de carácter improductivo. Por ende, viven de la plusvalía que le pueden arrebatar al capitalismo industrial. Y aunque los que activan en el sector informal superan a la mitad de la PEA, como su ingreso por persona en promedio es bajísimo, el drenaje que le aplican a la plusvalía generada en el sector productivo es relativamente pequeño.

Dicho lo anterior pasamos a distinguir tres grandes sectores en una economía capitalista neoliberal y dependiente. Ellos serían: a) el sector dominante, encabezado por el gran capital financiero, el que también abarca al capital exportador y al extranjero; b) el sector del capital industrial-productivo y no exportador; c) el sector de “pequeña producción” (internamente muy heterogéneo) donde opera la pequeña burguesía independiente (urbana y rural) más el segmento “informal”, donde se sitúan los desplazados y todos los que el sistema es incapaz de absorber.

Conviene insistir: el sector informal crece en función del no crecimiento del sector capitalista productivo. Este, a su vez, no crece en virtud del mismo estilo neoliberal, el

DIAGRAMA 4. CAPITAL FINANCIERO
VERSUS CAPITAL INDUSTRIAL



¹⁹ No en el caso del narcotráfico, actividad en la cual emergen organizaciones sofisticadas y de corte capitalista. Claro está, muy ligadas al elemento lumpen, donde reclutan parte de su personal.

que lo arrincona, succiona y obstaculiza. El capital industrial que trabaja fundamentalmente para el mercado interno se ve duramente afectado por las políticas neoliberales –como el aperturismo irrestricto y la propensión al estancamiento²⁰– que impulsa el capital financiero. Peor aún, una parte significativa de los capitales, tratando de defenderse, se convierten en importadores y/o comerciantes. Y hay muchos otros que empiezan a desplazar el giro de sus negocios, congelan sus inversiones productivas y pasan a aplicar sus excedentes en el espacio financiero. En vez de operar con el capital industrial (lo que le es propio) se deslizan al ámbito del “capital ficticio”.²¹

Ahora bien, todo el sector del capital financiero y buena parte del informal, opera en el espacio circulatorio. El trabajo allí desplegado no genera valor y, por lo mismo, debe vivir con cargo a la plusvalía que genera el sector productivo de la economía.²² Lo cual, en las condiciones que se han descrito, implica una carga pesadísima. Y se puede ver que emerge una especie de “articulación perversa” en contra de la acumulación y el desarrollo. La dominación del capital financiero reprime y distorsiona al capital industrial. Como éste se estanca (casi no genera empleos), el sector informal se infla descomunadamente. Con lo cual, el mercado interno y las ventas industriales languidecen. Amén del ya señalado drenaje del excedente. Y valga agregar: también se eleva la parte del excedente que va a parar fuera del país.

Si recordamos la expresión formal que nos indica la distribución del excedente de acuerdo a sus usos:

$$l = ak + gi + rx$$

Tenemos que en la articulación neoliberal crecen (gi) y (rx). Consecutivamente, cae (ak). Y al caer la tasa de acumulación, también cae la tasa de crecimiento.

5.3 Sobre la justificación histórica del capitalismo

Para autores como Marx, Engels, Lenin y otros que se inscriben en la perspectiva marxista, la razón o justificación histórica del capitalismo radica en su capacidad para desarrollar las fuerzas productivas. Es decir, para dinamizar el crecimiento

²⁰ Que se presentan, con muy poco decoro, como políticas de “estabilidad macroeconómica”. Sobre el trasfondo de estas política ver J. Valenzuela F., *Estancamiento y crisis en el modelo neoliberal*, cap.II, Universidad Autónoma Chapingo, 2007.

²¹ Sobre la categoría “capital ficticio” ver J. Valenzuela Feijóo. *La gran crisis del capital*, cap. V, UAM, México, 2009 (2° edic.).

²² “El proceso de circulación es una fase del proceso total de reproducción. Pero en el proceso de circulación no se produce ningún valor ni, por tanto, ninguna plusvalía.” Cf. C. Marx. *El Capital*, Tomo III, pág. 275. FCE, México, 1973.

económico.²³ También hay algunos autores no marxistas que participan de esta idea. Por ejemplo, el austríaco Schumpeter²⁴ y el inglés y aristócrata Keynes. Éste, por ejemplo, refiriéndose al capitalismo del siglo XIX (o previo a la Primera Guerra Mundial) escribía que la sociedad estaba montada en forma que la mayor parte del aumento de los ingresos iba a parar a disposición de la clase menos dispuesta probablemente a consumirla. Los nuevos ricos del siglo XIX no estaban hechos a grandes gastos, y preferían el poder que les proporcionaba la inversión de su dinero a los placeres del gasto inmediato. Precisamente la *desigualdad* de la distribución de la riqueza era la que hacía posible de hecho aquellas vastas acumulaciones de riqueza fija y de aumentos de capital que distinguen esta época de todas las demás. Aquí descansa, en realidad, *la justificación fundamental del sistema capitalista* (cursivas nuestras, J.V.F.). Si los ricos hubieran gastado su nueva riqueza en sus propios goces, hace mucho tiempo que el mundo hubiera encontrado tal régimen intolerable. Pero, como las abejas, ahorraban y acumulaban, con no menos ventaja para toda la comunidad, aunque a ello los guiaran fines mezquinos.”²⁵

Si aceptamos lo anterior, tenemos que el capitalismo se despoja de su necesidad histórica en tanto pierde su capacidad de crecimiento. Algo que ha venido pasando en el estadio neoliberal del capitalismo monopólico. En lo cual, valga el apunte, no sólo importa el nivel promedio absoluto de la tasa de crecimiento, sino que, de manera probablemente más importante, la relación entre el crecimiento efectivo y el potencial. Si consideramos este aspecto, la conclusión es evidente: el sistema viene perdiendo su capacidad histórica. Más aún, cuando es el capital financiero el que asume posiciones de mando, la descomposición económica y moral tiende a extenderse. Con todo, tampoco hay que olvidar: si la variable política no juega en favor de un cambio estructural de gran alcance, el sistema seguirá subsistiendo: no se cae sólo, hay que empujarlo.

6. Estructura, conductas, conflictos

¿Por qué algunas clases (o capas) sociales tienen una alta propensión a acumular y otras sólo saben consumir y gastar improductivamente el excedente? ¿Por qué, en ma-

²³ “La burguesía, a lo largo de su dominio de clase, que cuenta apenas con un siglo de existencia, ha creado fuerzas productivas más abundantes y más grandiosas que todas las generaciones pasadas juntas.” Cf. C. Marx y F. Engels, *El manifiesto comunista*, Edit. Progreso, Moscú, 1974, pág. 35. Recordemos que este texto data de 1848.

²⁴ “El capitalismo –y no meramente la actividad económica en general– ha constituido, en definitiva, la fuerza propulsora de la racionalización del comportamiento humano”. Cf. Joseph Schumpeter. *Capitalismo, socialismo y democracia*, Edit. Aguilar, Madrid, 1971, pág. 175.

²⁵ J. M. Keynes. *Las consecuencias económicas de la paz*, Ediciones Crítica, Barcelona, 2002, págs. 18-9.

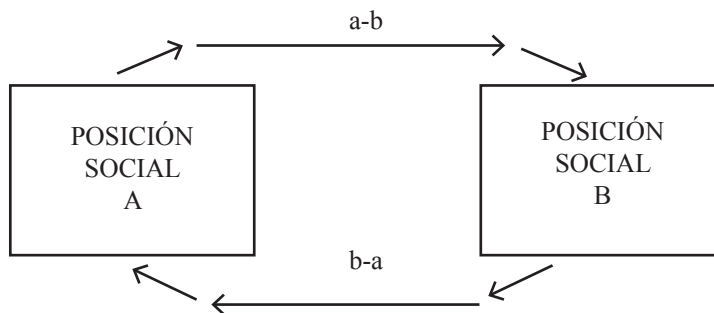
terias económicas, los terratenientes feudales despreciaban el trabajo productivo y sólo sabían gastar improductivamente el excedente? ¿Por qué la burguesía, especialmente en sus inicios, se maneja con una austeridad extrema y sólo se dedica a acumular y acumular? En teoría económica, la respuesta que dan los neoclásicos habla de preferencias inter-temporales y de propensiones al riesgo que se manejan en términos formales, apriorísticos y completamente ajenos a la situación social e histórica del caso. Este tipo de aproximación –en que la historia y las estructuras sociales no regulan, sino al revés: son reguladas por gustos y preferencias innatas– revela una crasa ignorancia y es la mejor manera para no entender nada del problema.

Por obvias razones de espacio, en lo que sigue nos limitamos a indicar los puntos centrales de lo que entendemos como postura sociológicamente correcta.

Primero: la conducta humana muestra amplias regularidades y ello nos revela la existencia de leyes objetivas que la regulan. Estas leyes vienen determinadas por el tipo de sistema social vigente. Segundo: operando como moléculas o “átomos” del sistema social encontramos a las “relaciones sociales” o pautas o “normas sociales”. Estas, son: i) conexiones sociales sujetas a pautas (normadas); ii) relaciones o normas que conectan a dos posiciones (“status”) sociales. Por consiguiente, estas normas definen el comportamiento que deben seguir las personas (se habla de “ejecutar el rol”) cuando ocupan las posiciones sociales del caso. El punto se grafica en el Diagrama 5.

Cuando una persona se ubica en la posición social B y se conecta con otra que ocupa la posición A, se supone que: i) debe desplegar una actividad del tipo (b-a) y debe esperar que la ubicada en A despliegue una conducta del tipo (a-b). Valiendo algo análogo en el caso de A. Supongamos que Pedro ocupa la posición A en cuanto padre y Luis ocupa B en cuanto hijo. Las conductas en A y en B, se pueden predecir pues hay normas genéricas que se aplican a la posición y que prescriben tal o cual conducta.

DIAGRAMA 5. POSICIONES SOCIALES (STATUS) Y ROLES



Sigamos la trayectoria de Pedro, el padre de Luis. Sale de su casa y toma un microbus: ahora cumple el papel de pasajero frente a otra persona que ocupa el papel de conductor. Luego llega a la fábrica y se entrevista con el dueño. Asume aquí otro papel: el de trabajador asalariado y se relaciona con otra persona que actúa como capitalista. Y así sucesivamente. Así como los pajarillos viven saltando de rama en rama, la vida de los humanos es ir saltando de status en status, desde que nacen hasta su muerte. Y en la aplastante mayoría de los casos, lo que hacen es desplegar *conductas aprendidas*. Como bien lo decía Shakespeare, “todo el mundo es un escenario, y todos, hombres y mujeres, son meros actores. Todos tienen sus entradas y salidas. Y cada hombre en su vida representa muchos papeles, siendo los actos siete edades...”.²⁶ En este marco nos podemos preguntar: ¿qué se necesita para una representación teatral? Tendríamos: a) un texto o libreto; b) actores que puedan representar la obra; c) aprendizaje de los papeles por los actores; d) ejecución o representación.

En la vida social, el “libreto” viene dado por lo que señala el sistema social vigente. Los actores son las personas de carne y hueso. Las cuales, para “representar”, deben aprender los papeles del caso.

Tercero: ¿cómo opera el aprendizaje de los roles asociados a cada status por parte de las personas?

Valga recordar lo básico: “en el momento del nacimiento, la criatura humana es incapaz de tomar parte en ninguna tipo de sociedad.”²⁷ Por consiguiente, el desarrollo del individuo y su la integración a la vida social implica un proceso de aprendizaje que suele ser arduo y que se denomina *socialización*. Ésta, se define como “el aprendizaje que capacita a un individuo a realizar roles sociales”.²⁸ La familia, la escuela y otros grupos primarios (el “grupo” o pandilla, el “club”, etc.) son los agentes básicos que se encargan de este proceso.

Este aprendizaje, como regla, suele ser muy eficaz, al punto que las personas para nada sienten que están “representando”, “actuando”, o “recitando un verso”. Al contrario, actúan sintiendo que hacen lo debido, que es algo que les brota desde adentro y que es también algo justo, correcto y decente.²⁹ Las personas que así se conducen (y que, por ende, cumplen con eficacia su rol) se sienten gratificadas y en paz consigo mismo. A la vez, recibirán la aprobación de los que con ellas se relacionan.³⁰ De modo análogo,

²⁶ W. Shakespeare. *A vuestro gusto*, Porrúa, México, 1990, pág. 129.

²⁷ Harry Johnson. *Sociología*, Paidós, B. Aires, 1973, pág. 137.

²⁸ *Ibidem*, pág. 137.

²⁹ En grado no menor, cuando Kant despliega sus elucubraciones sobre el imperativo categórico y la moral a priori, no hace sino reflejar –en términos deformados, claro está– esta situación.

³⁰ Durante el siglo XVIII francés, los curas defensores del Antiguo Régimen, decían de la nobleza terrateniente que “en rigor su destino es no hacer aquí abajo nada. Pues justo no trabajando es como viven con arreglo

cuando no se cumple el rol, la persona del caso experimentará la reprobación de los otros: sufrirá la sanción moral del medio. Asimismo, sufrirá de mala conciencia y del remordimiento que surge en estos casos. En breve, la conducta social es controlada por los otros y por la conciencia personal.

En consecuencia, los roles tienden a: i) automatizarse; ii) sacralizarse. Cuando esto tiene lugar se suele hablar de *proceso de internalización* de los roles.

Cuarto: se sostiene que un régimen social determinado es *estable* (i.e. se puede reproducir sin grandes fricciones) cuando satisface tres requisitos: a) la socialización e internalización de las normas sociales se realiza con gran eficacia; b) en consecuencia, se funciona con un bajo porcentaje de conductas desviadas o “anómicas”; c) que no existan *contradicciones objetivas* al interior del sistema social. Es decir, que una eficaz internalización de roles no implique un *conflicto serio e insalvable*.

En algunas sociedades y en algunos momentos de su evolución, se llegan a cumplir muy bien los requisitos a) y b). No así el c), que no depende de factores subjetivos, aunque sí se lo puede disfrazar y manejarlo en términos engañosos y de “falsa conciencia”.

Quinto: ya hemos indicado que, en su vida, las personas van ocupando *muchísimas* (centenas y más) posiciones sociales. También podemos constatar: hay posiciones (status) que se usan con grande o poca frecuencia. Asimismo, hay posiciones en que se permanece poco o mucho tiempo. Por ejemplo, una persona que sea profesor de educación básica, se posiciona como profesor seis veces por semana y por ocho o más horas por día. En general, estos dos factores (frecuencia y duración) son los factores que más inciden en la conformación de la personalidad de los individuos. Incluyendo aquí el peso de la herencia familiar: es decir, los patrones de socialización tienden a repetirse de una generación a otra.

Sexto: hay posiciones que tienen más peso en el conjunto de la estructura social. O sea, son más determinantes en el funcionamiento y desarrollo del sistema. Consecutivamente, tenemos que las personas cuya vida gira principalmente en torno a esos espacios, configurarán “grupos sociales con alto poder específico”.

Séptimo: usualmente las relaciones sociales (y los status y roles que las definan) funcionan como un conjunto articulado y relativamente coherente, que gira en torno al cumplimiento de funciones sociales básicas: económicas, políticas, culturales. Estos conjuntos definen una *institución social*.

a su estado y su estado les ha sido prescrito por Dios.” Como vemos, aquí el rol se sacraliza y aparece como un mandamiento de Dios. Cf. B. Groethuysen. *La formación de la conciencia burguesa en Francia durante el siglo XVIII*, FCE, Madrid, 1981, pág. 359.

Para el conjunto mayor, que es el *sistema social*, podemos señalar que opera como un conjunto articulado y más o menos coherente de instituciones sociales.

La coherencia, subrayemos, es relativa. Hay períodos en que se descompone y el sistema entra en una fase de desintegración. En el límite este fenómeno impediría toda vida social. O sea, pondría en peligro la misma existencia de la vida humana. Por ello, lo que finalmente tiene lugar es una redefinición del sistema social, su transformación en otro cualitativamente diferente. En este proceso, que suele ser muy conflictivo, los “grupos sociales con alto poder específico”³¹ juegan un papel relevante.

7. Explicación del comportamiento

Lo expuesto en el numeral anterior, por sinóptico que sea, nos permite abordar la interrogante inicial. Para contestar, señalamos los pasos a fases por las cuales habría que atravesar.

1°) Identificar y conocer la estructura social vigente; 2°) Identificar posición social dominante que ocupa la persona y/o grupo social del caso. Sin olvidar que esto implica conocer los patrones de conducta que siguen los grupos respectivos; 3°) Identificar creencias y valores asociados a la posición social dominante; 4°) Los factores recién mencionados son los que determinan la conducta que en promedio (o “modal”) siguen los individuos. Se trata de leyes reguladoras de tipo probabilístico y que, por lo mismo, aceptan que algunos individuos puedan desviarse en algún grado de la conducta modal.

7.1 Deducciones a subrayar

Las propensiones a consumir y acumular son variables socialmente determinadas y es erróneo buscar su explicación a partir de tales o cuales individualidades que operan con tales o cuales preferencias subjetivas. Por supuesto, todo individuo opera con preferencias subjetivas y el punto no puede radicar en negar esta obviedad sino en la *explicación* que se da de esas preferencias.

En la economía neoclásica, se rechaza la determinante estructural y, al final de cuentas, se recae en el manejo de preferencias innatas.³² Karl Menger señalaba que “nuestras necesidades emergen de nuestros instintos y éstos tienen sus raíces en nuestra naturaleza”³³ El mismo Keynes escribía que “si la naturaleza humana no sintiera la tentación de

³¹ Se suele hablar, más comúnmente, de clases sociales fundamentales.

³² Por lo demás, si en la teorización neoclásica se acepta que las curvas de indiferencia de un individuo se ven influidas por las de otros, la lógica interna del sistema teórico termina por derrumbarse.

³³ K. Menger, citado por W. Stark. *Historia de la economía en su relación con el desarrollo social*, FCE, México, 1961, pág. 80.

probar suerte, ni satisfacción (abstracción hecha de la ganancia) en construir una fábrica, un ferrocarril, una mina o una hacienda, no habría mucha inversión como resultado simplemente de cálculos fríos.”³⁴

La vía psicologizante (propia de “psicólogos” amateur y de charlatanes) conduce a túneles sin salida. Debe ser reemplazada por una explicación que hunda sus raíces en la estructura social vigente. Marx maneja esta perspectiva. Por ejemplo, cuando examina el ciclo del capital $D - M - D'$, escribe que “como agente consciente de este movimiento, el poseedor de dinero se convierte en capitalista. El punto de partida y de retorno del dinero se halla en su persona, o por mejor decir en su bolsillo. El *contenido objetivo* de este proceso de circulación –la valorización del valor– es su *fin subjetivo*, y sólo actúa como *capitalista*, como capital personificado, dotado de conciencia y de voluntad, en la medida en que sus operaciones no tienen más motivo propulsor que la apropiación progresiva de riqueza abstracta.”³⁵ De hecho, se llega a entender al empresario como “funcionario del capital”.

Aceptado lo anterior, podemos sostener: los patrones que regulan la acumulación cambian si cambia la estructura económica vigente.

En este plano, se constata: hay estructuras que favorecen la acumulación y otras que la entorpecen. Asimismo, inciden fuertemente en su asignación sectorial.

Finalmente nos topamos con Perogrullo: la dinamización del crecimiento exige dinamizar la acumulación. Pero esto, como regla, exige disolver las estructuras disfuncionales y reemplazarlas por otras que efectivamente eleven la propensión a acumular de los grupos que se apropian del excedente. La clave de toda estrategia de desarrollo – como bien lo intuyeron los grandes clásicos– de seguro radica en este punto.

³⁴ J. M. Keynes. *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, FCE, México, 1974, págs. 137-8.

³⁵ C. Marx. *El Capital*, Tomo I, pág. 109, FCE, edición citada.



CAPITULO II

LA TASA DE PLUSVALÍA Y SUS DETERMINANTES

1. Definición

Marx maneja dos definiciones alternativas sobre la tasa de plusvalía: a) la tasa simple; b) la tasa anual.

La *tasa de plusvalía simple* se define como masa de plusvalía anual sobre capital variable gastado en el año.¹ Alternativamente, se puede manejar dividiendo la plusvalía generada por período de rotación del capital variable, sobre el capital variable gastado en dicho período, el cual también se puede considerar como capital variable adelantado. Como los períodos de rotación son muy variables de una a otra rama de la economía, se prefiere manejar como unidad de tiempo el año. Se trata, en consecuencia, de flujos anuales. En términos formales, tenemos:

$$P/V = p \tag{1}$$

Señalemos, como recordatorio, que el capital variable consumido (i.e., gastado) en el año, indica el gasto total (medido en valores: horas de trabajo social) que efectúa el capitalista en el pago de salarios a los trabajadores ‘productivos’. El capital variable adelantado representa lo que el empresario invierte (“saca de su bolsillo” o “adelanta”) en el rubro. Difiere del capital consumido si la velocidad de rotación es mayor o inferior a uno. Supongamos que el tiempo de rotación (o tiempo de recuperación de la inversión) del capital variable es de medio año. Esto significa que el capitalista recupera su inversión al cabo de seis meses. Por lo mismo, sólo necesita financiamiento para cubrir medio año de salarios. En cuanto al

¹ “La plusvalía guarda con el capital variable la misma relación que el trabajo excedente con el trabajo necesario; por donde la cuota de plusvalía, $P/V = (\text{trabajo excedente}) / (\text{trabajo necesario})$. Ambas razones expresan la misma relación, aunque en distintas formas: la primera, en forma de trabajo materializado, la segunda en forma de trabajo fluido.” C. Marx. *El Capital*, Tomo I, Edic. FCE, México, 1973, pág. 165.

segundo semestre, lo puede cubrir con los ingresos que recupera al finalizar el sexto mes. En este ejemplo, el capital consumido es igual a dos veces el capital adelantado y la velocidad de rotación (que siempre es igual al valor inverso del tiempo de rotación) es igual a dos.

La tasa de plusvalía anual ($= pa$) divide la plusvalía anual por el capital variable adelantado en el año. El que es igual al capital variable gastado por período de rotación ($= Va$). Si a este capital adelantado lo multiplicamos por su velocidad de rotación ($= nv$), obtenemos el capital variable consumido en el año ($= V$). O sea, $V = (nv) (Va)$. O bien, tenemos que el variable adelantado es $Va = [V / nv]$. En consecuencia, podemos escribir:

$$pa = P/Va = [P/V] (nv) = (p) (nv) \quad (2)$$

La tasa anual de plusvalía es igual a la tasa simple multiplicada por la velocidad de rotación del capital variable. Por lo común, se emplea la tasa de plusvalía simple, algo que también haremos. Asimismo, cuando se habla de tasa de plusvalía a secas, como regla la referencia es a la tasa de plusvalía simple.

2. Descomposición del Valor Agregado

Por valor entendemos el trabajo social operando en el contexto de una economía de mercado. Si tenemos un conjunto de productos –por ejemplo, el total de la producción anual en un determinado país– podemos hablar de “Valor total” (W). Éste, se puede descomponer en Valor Pasado (WP) y Valor Agregado (WA). O sea, $W = WP + WA$. El Valor Agregado se corresponde con el Ingreso Nacional del Sistema de Cuentas Nacionales. Y es la expresión del trabajo vivo (Tv) gastado en el período. Si el trabajo vivo opera como “trabajo socialmente necesario”, tenemos la igualdad:

$$Tv = WA \quad WA/Tv = 1.0 \quad (3)$$

En una economía capitalista, el valor agregado se descompone en capital variable gastado en el año y plusvalía anual. O sea:

$$WA = V + P \quad (4)$$

No está demás precisar: el valor agregado no es el resultado de sumar el capital variable y la plusvalía. Su magnitud es independiente de tales componentes. Los cuales operan como partes en que se divide la magnitud original. Por lo mismo, para la plusvalía anual podemos escribir:

$$P = WA - V \quad (5)$$

O sea, la masa de plusvalía anual funciona como un residual: al valor agregado se le resta el capital variable anual y obtenemos su magnitud. También conviene recordar: la masa de capital variable también representa el valor de la fuerza de trabajo conjunta (y productiva) que emplea el sistema a lo largo del año. Como señala Marx, “el valor del capital variable = al valor de la fuerza de trabajo comprada por él”.² Y este valor, agreguemos, es igual al valor de los bienes que integran la “canasta salarial”. O sea, de los productos-mercancías que el obrero y los que de él dependen, consumen a lo largo de un año. De donde, ya se puede advertir que el valor de la fuerza de trabajo (y por ende el del capital variable gastado) depende de: i) el quantum de bienes que integran la canasta salarial; ii) el valor unitario de cada uno de esos bienes. Valor unitario que, a su vez, es igual al inverso de la productividad del trabajo en las ramas que producen los productos del caso.

3. Tasa de plusvalía y Valor de la fuerza de trabajo

Retomemos la definición de tasa de plusvalía: ver expresión (1). Esta expresión la dividimos arriba y abajo por el Trabajo Vivo productivo gastado en la economía. Asimismo, manejamos el supuesto (3) que nos dice que $T_v = WA$. Por consiguiente, podemos escribir:

$$p = P/V = (WA - V)/V = [(WA/T_v) - (V/T_v)]/(V/T_v) \quad (6)$$

$$p = [1 - V_{hft}]/V_{hft} = (1/V_{hft}) - 1 \quad (6a)$$

$V_{hft} = V/T_v =$ valor hora de la fuerza de trabajo.

En la expresión (6a) podemos ver con claridad que existe una relación inversa entre la tasa de plusvalía y el Valor-hora de la fuerza de trabajo. Si ésta disminuye, la tasa de plusvalía se eleva. Y si el valor de la fuerza de trabajo sube, la tasa de plusvalía cae. Supongamos que el valor hora de la fuerza de trabajo es 0.5; esto, significa que, por cada hora trabajada, el obrero trabaja para sí media hora, quedando la media hora restante como beneficio para el capital. En este caso, aplicando la expresión (6 a), tenemos que la tasa de plusvalía será igual a $(1/0.5) - 1.0 = 2.0 - 1.0 = 1.0$. En términos porcentuales, como a veces se acostumbra manejarla, la tasa de plusvalía sería igual a un 100%. Supongamos ahora que el valor hora de la fuerza de trabajo cae a la mitad y se establece en 0.25. En las nuevas condiciones, por cada hora trabajada, el obrero trabajará para sí durante 15

² C. Marx. *El Capital*, Tomo I, Edición FCE, citada, pág. 165.

minutos y para el capitalista los 45 minutos restantes. A simple vista, la tasa de plusvalía sube a 3.0. Si aplicamos la expresión (6 a), tenemos $p = [1/0.25] - 1.0 = 4.0 - 1.0 = 3.0$.

Observando la expresión (6 a), podemos escribir:

$$(1 + p) = 1/Vhft \quad (7)$$

En este caso el término del lado izquierdo es $(1 + p)$, y algunos autores lo interpretan como el “margen” o recargo (“mark-up”), que se aplica a los salarios productivos para arribar al Ingreso Nacional. Como se está midiendo en términos de valores, esta interpretación no es correcta, pues no se llega del capital variable al Ingreso Nacional, sino que éste, según se advirtió en el numeral 2, ya viene dado. En términos de precios, la relación puede resultar plausible. Pero este es un fenómeno que, de momento, no examinaremos.

Retomemos ahora la expresión (5) que define la masa de plusvalía anual. Recordando que $T_v = WA$ y que $V = Vhft (T_v)$, reemplazando podemos escribir:

$$P = WA - V = T_v - (T_v) (Vhft) = T_v (1 - Vhft) \quad (5a)$$

Podemos ver que el monto absoluto de la plusvalía depende de dos factores: i) las horas de trabajo vivo productivo que gasta la economía; ii) el valor hora de la fuerza de trabajo.

4. La tasa de plusvalía y sus determinantes

En capítulos previos hemos visto que el Valor-hora de la fuerza de trabajo ($Vhft$) se puede expresar en términos de tres variables centrales: la extensión de la jornada de trabajo anual, la productividad del trabajo en el sector que produce los bienes que integran la canasta salarial y el salario real anual. O sea:

$$Vhft = Sra/(JTa) (F_2) \quad (8)$$

Como ya conocemos el nexo entre la tasa de plusvalía y el Valor-hora de la fuerza de trabajo, mostrado en la expresión (6 a), podemos sustituir en esta expresión y obtenemos:

$$p = \{(JTa) (F_2)/Sra\} - 1 \quad (9)$$

Le ecuación (9) muestra lo que podemos denominar determinantes clásicos de la tasa de plusvalía. Ella indica que la tasa de plusvalía se eleva si: se alarga la jornada de trabajo anual, aumenta la productividad o descende el salario real anual. Análogamente, la tasa de plusvalía descende si se acorta la jornada de trabajo, se eleva el salario real o descende la productividad.

Cuando la tasa de plusvalía aumenta y esto se debe al alargamiento de la jornada anual de trabajo, Marx habla de *método de la plusvalía absoluta*. La jornada anual se puede incrementar con cargo a diversos expedientes: puede subir la jornada de trabajo diaria, pueden crecer las semanas trabajadas por año o pueden caer los feriados y vacaciones.³ En términos generales, para la jornada de trabajo anual (JTa) podemos escribir:

$$JTa = (JTd) (DTs) (52) (1 - v) \quad (10)$$

JTd = horas de trabajo por día; DTs = días trabajados a la semana; v = feriados (excluyendo sábados y domingos) más vacaciones, expresados como semanas.⁴

En el capitalismo contemporáneo, en términos de tendencias, se observa una reducción de las horas que se trabajan por día. En la actualidad giran en torno a las 8-9 horas mientras en los tiempos de la Inglaterra de la Revolución Industrial se llegaba fácil a las 14 o más horas. Los días que se trabajan a la semana también empiezan a reducirse: antes se descansaba el domingo, para luego trabajar sólo mediodía el sábado y, en la actualidad, muchos trabajan sólo de lunes a viernes. Los feriados (fiestas religiosas, fiestas nacionales, etc.) se mueven poco o lo hacen en términos poco regulares. Lo que sí se ha venido alargando son los períodos vacacionales. En términos generales es bastante evidente que la tendencia secular es al descenso en la jornada anual de trabajo. Lo cual, no suprime la posibilidad de que durante períodos más cortos (20 o menos años) la jornada pudiera elevarse.

Si la tasa de plusvalía aumenta en virtud de un crecimiento de la productividad del trabajo, Marx habla de *método de la plusvalía relativa*. En el capitalismo, éste ha sido el método dominante y a la vez el más progresivo. De hecho, el avance científico-técnico y el gran crecimiento en el Producto por habitante que históricamente ha tipificado al capitalismo, están estrechamente asociados al método de la plusvalía relativa. En este caso, la mayor productividad reduce el costo (en valor) de la canasta salarial, con lo cual también se reduce el tiempo de trabajo necesario y, correlativamente, se extiende el tiempo de trabajo excedente. No está demás señalar que este método posibilita que se eleve, a la vez, el salario real y la tasa de plusvalía. Para ello, se debe cumplir que la tasa de variación de la productividad sea mayor que la tasa de crecimiento del salario real.

³ En los inicios del capitalismo, en Europa, los feriados por festejos religiosos –muy abundantes en el medioevo feudal– se redujeron drásticamente. El protestantismo, al reemplazar al catolicismo, impulsó este cambio. Es decir, le dio una justificación “teológica”. Pero el expediente más fuerte fue el brutal alargue de la jornada de trabajo diaria, que llegó a las 14-16 horas. En el medioevo, valga el recuerdo, casi el total de las actividades económicas eran de tipo agrícola y se realizaban en el campo. Por ello había un límite natural a la jornada: el tiempo en que había luz natural. En otras palabras, era el sol el que regulaba el largo de la jornada.

⁴ El cálculo del coeficiente (v) se hace como sigue: se suman los días feriados en el año más los días de vacaciones. La suma se divide por 7 y de este modo se obtiene un resultado en términos de semanas.

El tercer factor es el salario real anual. Y es claro que si el salario real anual descende, la tasa de plusvalía se eleva. Este método casi no fue examinado por Marx (el que suponía que a largo plazo el salario real subía) y por su carácter marcadamente retrógrado (afecta los niveles absolutos de vida de los trabajadores) lo podemos denominar *método de la plusvalía regresiva*. En términos del largo-largo plazo histórico, este método no opera, pero sí lo puede hacer en plazos más cortos, de 10 hasta 40 años. Típicamente, éste ha sido el caso en los regímenes neoliberales en los cuales se observa un gran salto en la tasa de plusvalía, salto que se explica primordialmente por la caída en los salarios reales.

En la expresión (9), podemos ver que en el numerador aparece la Jornada anual de trabajo (JTa) y en el denominador, el salario real anual (Sra). La división nos proporciona el inverso del salario real-hora. Y como sabemos que $Srh = Sra / Jta$, podemos escribir:

$$p = (F_2/Srh) - 1 \quad (9a)$$

Esta expresión es útil como versión resumida, pero pudiera provocar algún equívoco si se olvida que el salario por hora, como regla es una *resultante*.⁵

En el Cuadro 1 que sigue, a título de ilustración, se muestra la evolución de algunas variables claves para el caso de Estados Unidos: la productividad y el salario real por hora trabajada. O sea, se manejan las variables que aparecen en la expresión (9 a) de más arriba. Conviene advertir: en el ejemplo, los datos excluyen al sector agrícola y al gobierno. Asimismo, se maneja la productividad media (sector privado no agrícola) y no la productividad en bienes salarios. Este supuesto debería provocar un sesgo hacia arriba en el cálculo de la tasa de plusvalía, pues usualmente la productividad en bienes-salarios crece algo menos que la productividad media. Lo señalado ocasiona que los datos y estimaciones que a partir de ellos se efectúan, no son del todo precisos. Pero como sólo se pretende ilustrar, nos puede bastar una aproximación gruesa de los órdenes de magnitud involucrados.

CUADRO 1. EEUU, EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PLUSVALÍA, 1947-2013

Años /Variables	F	Srh	F/Srh	p
1947	100.0	100.0	100.0	1.40 (100)
1972	199.0	173.0	115.0	1.76 (126)
1972	100.0	100.0	100.0	1.76 (100)
2013	207.0	131.0	158.0	3.36 (191)
1947	100.0	100.0	100.0	1.40 (100)
2013	411.9	226.6	181.8	3.36 (240)

Fuente: estimado a partir de *Economic Report of the President 2014*, Washington, 2014.

⁵ Los problemas que pueden surgir se examinan en el siguiente numeral.

Según el cuadro, en el primer período 1947-72, la productividad crece al 2.7% anual, el salario al 2.2 y la tasa de plusvalía crece al 0.9% anual. En el siguiente período, 1972-2013, la productividad crece al 1.79% anual, el salario a un débil 0.67% y la tasa de plusvalía crece al 1.6% promedio anual. Claramente, el último período, donde dominan las políticas neoliberales, es bastante regresivo. Para el periodo conjunto, 1947-2013, la productividad crece al 2.17%, el salario real-hora al 1.4% y la tasa de plusvalía al 1.3% promedio anual.

5. Ajustes necesarios

En las expresiones previas (9) y (9 a), pueden surgir algunos problemas de interpretación. El principal tiene que ver con la independencia formal (matemática), de las variables en juego.

Supongamos que el salario semanal y el mensual, no se mueven y que la jornada de trabajo semanal se reduce. En este caso, por simple aritmética arribamos a un salario-hora que se eleva, aunque en sentido estricto el salario del trabajador no cambia. Si en el mismo ejemplo suponemos ahora que la jornada se alarga, aunque el salario semanal (el pactado) y el anual no se muevan el salario por hora debe caer. Si es el salario por hora el que se pacta y fija, los movimientos en la jornada de trabajo obviamente no lo afectan, pero sí inciden en el salario anual. En suma, tenemos que los movimientos en la jornada de trabajo pueden modificar las variables salariales (anual y por hora) que hemos venido manejando.

Para evitar posibles espejismos, puede resultar útil introducir algunos ajustes.

El primero y principal es identificar lo que podemos denominar “salario de referencia”. Es decir, el salario que se discute y pacta en los contratos laborales. Este es ¿salario por día? ¿Salario por semana? ¿Salario por mes, etc.? Aunque es muy probable que no haya una estricta similitud, de seguro existe un período en torno al cual giran la gran mayoría de los contratos salariales. Supongamos que se trata de una semana. En este caso, el “salario de referencia” será el *salario semanal*. Dado esto, ajustamos para llegar al salario anual:

$$Sra = (Srs) (52) \tag{11}$$

Srs = salario real semanal.

Recordamos la expresión (10) antes expuesta y dividimos (11) en (10):

$$Sra/JTa = (Srs) (52)/(JTd) (DTs) (52) (1-v) \tag{12}$$

$$Sra/JTa = Srh = (Srs)/(JTd) (DTs) (1-v) = S'rh/(1-v)$$

$$S'rh = Srs/(JTd) (DTs) \quad (13)$$

A primera vista, el ajuste que se muestra en la expresión (13) puede sorprender: para calcular el salario por hora parece natural que se divida el salario semanal por las horas trabajadas en la semana. No obstante, no podemos olvidar que a lo largo del año hay días feriados (fiestas nacionales, religiosas, etc.) y también hay días de vacaciones. Lo cual, da lugar a que, en *promedio*, las horas que efectivamente se trabajan a la semana sean algo inferiores. Sucediendo algo semejante si se manejan otros períodos de referencia.

¿Qué sucede con la tasa de plusvalía? Si recordamos lo que hemos denominado “expresión clásica”, que se corresponde con la ecuación (9), y en ella sustituimos la expresión (12), obtenemos:

$$1 + p = [(JTd) (DTs) (52) (1-v)] (F_2)/(Srs) (52) \quad (9b)$$

$$1 + p = [(JTd) (DTs) (1-v) (F_2)]/Sra$$

$$p = (1-v) F_2/S'rh - 1 \quad (9c)$$

En este caso, las variables manejadas son independientes entre sí. La clave reside en manejar el “salario de referencia” en la expresión usual.

6. Inflación y tasa de plusvalía

En las expresiones de la tasa de plusvalía que antes se han manejado, en el denominador aparece el salario real anual. Este, es igual al salario nominal anual (Sna) dividido por el nivel de precios que afecta a la canasta salarial. Este, lo podemos medir con cargo al Índice de Precios al Consumidor (IPC). O sea, tenemos que:

$$Sra = (Sna)/(IPC)$$

Reemplazando en (9), obtenemos:⁶

$$p = [(JTa) (F_2) (IPC)/(Sna)] - 1 \quad (9 d)$$

⁶ No empleamos las expresiones corregidas (9b) y (9c) desarrolladas en el numeral anterior para no abultar la expresión y concentrar mejor la atención en el factor inflacionario. Pero el lector no debe olvidar el ajuste mencionado.

$$p = (F_2) (IPC)/(Snh) - 1 \quad (9e)$$

$$P = f [JTa, F_2, IPC, Sna]$$

(+) (+) (+) (-)

En esta aproximación, aparece el *factor inflacionario*, como uno de los elementos que determinan el nivel de la tasa de plusvalía. Lo hace por la vía de la reducción del salario real. En el capitalismo contemporáneo, dominado por estructuras oligopólicas que posibilitan la fijación de precios por las grandes corporaciones, este factor resulta especialmente importante. También aparece la variable salario nominal, la que presenta algunas ventajas pues en las negociaciones salariales lo que se acuerda y firma en el contrato colectivo es el monto del salario nominal.⁷

7. Otras posibles aproximaciones

Las aproximaciones que hemos manejado suelen ser las más pertinentes y utilizadas en el análisis de la tasa de plusvalía. Pero se pueden mencionar otras, las que enfatizan variables diferentes y que pueden ayudar sea a destacar aspectos que no resultan tan visibles en las otras aproximaciones o a facilitar las estimaciones empíricas de la variable.

En lo que sigue, pasamos a describir algunas de esas aproximaciones.

7.1 Tasa de plusvalía y costo unitario de la fuerza de trabajo

La categoría “costo unitario de la fuerza de trabajo” (cuft) es bastante utilizada en los análisis del comportamiento industrial y de la inflación. La podemos entender como el costo monetario de la fuerza de trabajo por unidad de producto.⁸ O sea, salario nominal-hora dividido por la productividad del trabajo. En términos formales tenemos:

$$cuft = Snh/F \quad (14)$$

Ilustremos esta categoría considerando al sector manufacturero de Estados Unidos. Entre 2009 y 2013 el (cuft) ha venido evolucionando como se muestra en el Cuadro 2.

⁷ Por supuesto, en tales negociaciones siempre se tiene como referencia al salario real (actual y previsible). Pero los trabajadores no controlan los precios. Eso lo hacen los capitalistas.

⁸ De autor a autor, se encuentran variantes en la definición operativa. Aquí manejamos una de ellas, pero no hay problemas para pasar de ésta variante a otras.

CUADRO 2. EEUU, EVOLUCIÓN DEL CUFT
EN LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN

VARIABLES/AÑOS	2009	2013
Snh	100.0	106.7
F	100.0	111.3
Cuft	100.0	95.9

Fuente: EEUU, Department of labor, Bureau of Labor Statistics, página electrónica.

En el cuatrienio, la productividad sube más rápido que el salario nominal y, por lo mismo, desciende el costo unitario de la fuerza de trabajo. Este movimiento, a su vez, debería provocar un aumento en la tasa de plusvalía, a menos que se eleve el salario real. Pero éste, en el período, descendió un 1.0 %.

Recordando la expresión (9 e), reemplazamos y obtenemos:

$$p = [\text{IPC}/\text{cuft}] - 1 \quad (15)$$

En esta expresión, tenemos que la tasa de plusvalía se eleva si: i) se reduce el costo unitario de la fuerza de trabajo; ii) se eleva el nivel de precios: inflación. En suma, emerge la inflación como un factor que permite elevar la tasa de plusvalía.

7.2 Tasa de plusvalía y participación salarial

Por participación salarial (w), entendemos la relación entre los salarios totales (RT) y el Ingreso nacional o Valor Agregado (WA). O sea, $w = RT / WA$. Las remuneraciones totales, a su vez, se pueden descomponer en salarios pagados a productivos (RTp) y salarios pagados a improductivos ($RTi = RT - RTp$). La cuota de los salarios a productivos en el total de los salarios es $sp = RTp / RT$. A partir de estas definiciones podemos escribir:

$$RTp/WA = (RT) (sp)/WA = (w) (sp) \quad (16)$$

$$V = (RT) (sp) \quad (17)$$

$$WA = V + P = V (1 + p) \quad (18)$$

$$(w) (sp) = V/V (1 + p) = 1/(1 + p) \quad (16a)$$

$$p = [1/(w) (sp)] - 1 \quad (19)$$

La ecuación (19) debe tomarse con cautela, pues la línea de causalidad efectiva va de la tasa de plusvalía a la participación salarial y no al revés. O sea:

$$w = 1/(1 + p) (sp) \quad (20)$$

La ecuación (20) apunta a una relación de causalidad que va desde la tasa de plusvalía a la participación salarial. En cuanto a la ecuación (19), no se debe interpretar como una explicación sino como una simple equivalencia. La cual puede ser útil para efectos de una aproximación empírica, relativamente sencilla, al cálculo de la tasa de plusvalía. Supongamos, como ejemplo, que la participación salarial es del 40% y que la mitad de los salarios pagados se aplican en trabajadores improductivos. En este caso, aplicando la ecuación (19), obtenemos una tasa de plusvalía igual a 4.0. Si la participación salarial cae a 0.3 y se mantiene el coeficiente (sp), la tasa de plusvalía llega a 5.67. Valga señalar: en México, la cifra efectiva parece acercarse bastante a este último valor. Algunos datos para la economía mexicana se muestran en el Cuadro 3.

CUADRO 3. MÉXICO, VALOR-HORA DE LA FUERZA DE TRABAJO Y TASA DE PLUSVALÍA

Años /Variables	Tasa de plusvalía	Valor-hora de la fuerza de trabajo
1981	3.10	0.244
1988	5.44	0.154
1991	5.71	0.149
1995	6.46	0.134
2001	6.14	0.140

Fuente: J. C. Valenzuela, *Clases, conflictos, política*, pág. 220, 2^o edición, CEDA, México, 2014.

En México, durante la fase de industrialización sustitutiva, la tasa de plusvalía parece haber girado entre 2.5 y 3.0; esto, en el marco de una distribución del ingreso reconocidamente regresiva. Con el paso a un estilo neo-liberal (desde 1982 para acá), la situación ha empeorado y se observa un salto descomunal en la tasa de plusvalía. En la última década, la evidencia disponible muestra que las variables indicadas no experimentan grandes variaciones.



CAPÍTULO III

LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO

1. Significación de la categoría

En todo proceso de producción, si cotejamos los recursos comprometidos con los resultados obtenidos, se torna evidente que podemos deducir un índice del *rendimiento* con que funcionan tales recursos. O sea, si la pregunta es cuál es la eficacia con que se utilizan los recursos productivos disponibles por la sociedad, la respuesta la debemos dar en términos de la *productividad* que caracteriza a tales recursos.

La productividad del trabajo representa el indicador más fiel y preciso del *nivel de desarrollo* alcanzado por las fuerzas productivas. El nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, a la vez, nos indica el grado de dominio y control que la sociedad ha llegado a poseer sobre la naturaleza. En la perspectiva teórica que manejamos, la relación sociedad naturaleza es un nexo indisoluble y a la vez contradictorio. Por lo mismo, se trata de una relación variable, sujeta a alteraciones y cambios. Las variaciones, vienen representadas por las variaciones en el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. O sea, por las variaciones en el nivel de la productividad del trabajo.

Si analizamos la historia social en su conjunto y en términos del largo plazo histórico, estas variaciones tienen lugar de acuerdo a una dirección bastante definida: el aumento en los niveles de la productividad. Este aumento, es el significado sintético de la expresión “desarrollo de las fuerzas productivas”. Por consiguiente, este proceso de desarrollo no es sino el reflejo del desarrollo de la contradicción básica y definitoria que se establece entre la sociedad y la naturaleza.¹ Esto, desde un ángulo formal. En un plano sustantivo, lo anterior

¹ Toda contradicción es una *unidad de opuestos*. Por lo tanto, en cualquier contradicción siempre encontraremos: a) los opuestos, que son dos; b) la relación entre esos dos opuestos o, lo que en la práctica viene a ser lo mismo, la *posición* que en la relación ocupan esos opuestos. Las posiciones polares o estructurales que encontramos en cada contradicción determinan: 1) *el aspecto principal o dominante de la contradicción*; 2) *el aspecto secundario o subordinado* de la contradicción. O sea, hay posiciones dominantes y subordinadas. Las contradicciones se desarrollan, están sujetas a cierta dinámica la que se expresa en su modo más esencial como *desplazamiento* de la posición que ocupan los opuestos.

se traduce en lo siguiente: el proceso de desarrollo de las fuerzas productivas (o sea, de la productividad del trabajo), no es sino el proceso de avance en el grado de control y dominio que ejerce la sociedad sobre la naturaleza. La conocida expresión “el hombre, dueño y soberano del universo”, por consiguiente, tiende a hacerse cada vez más verdadera.

Los avances en el grado de dominio y control que el hombre ejerce sobre la naturaleza, representan sin duda un *progreso*. Y es en este sentido preciso que hablamos de *progreso histórico de la sociedad*. Asimismo, es a partir de este criterio que podemos evaluar —de modo estrictamente *objetivo*— el carácter más o menos progresista de las diversas formas de organización social que nos muestra la historia societal. O sea, podemos decir que una forma social es *superior* a la otra si ha sido capaz de posibilitar un mayor desarrollo de las fuerzas productivas. Esto es, si ha sido capaz de lograr un más elevado nivel de productividad del trabajo. Este es un criterio no solamente objetivo (objetivo en el sentido de que va más allá y es independiente de cualquier tipo de preferencias personales subjetivas), sino también susceptible de una cuantificación estricta. O sea, incluso de manejo relativamente fácil.

El desarrollo histórico de la sociedad, confirma prácticamente, mejor que cualquier disquisición, la importancia objetiva del nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. Una forma social dada de organización de la producción, está en condiciones de desplazar a otra si es capaz de superarla en términos de los niveles de productividad del trabajo que llega a posibilitar. Del mismo modo, una forma social dada estará condenada a perecer si, a la larga, no es capaz de elevar la productividad del trabajo. La racionalidad de la historia y, por ende, la *necesidad histórica* de los diferentes modos sociales de producir que podemos encontrar a lo largo de la historia, al final de cuentas, viene dada por la capacidad de tales modos para lograr determinados niveles de productividad. O sea, para hacer avanzar el grado de control que ejerce la sociedad sobre la naturaleza. Un modo de producción, respecto a otro, se torna históricamente necesario si es capaz de lograr niveles de productividad superiores. Del mismo modo, tal forma productiva pasará a ser históricamente superflua, al verse enfrentada a otra forma productiva capaz de lograr niveles aún mayores de desarrollo de las fuerzas productivas.

Refiriéndose a la triunfal expansión que a escala mundial experimentó el capitalismo, Engels y Marx escribieron que “merced al rápido perfeccionamiento de los instrumentos de

En lo grueso, tenemos: i) el aspecto dominante se transforma en subordinado; ii) correlativamente, el aspecto subordinado deviene dominante. En este proceso o movimiento se pueden distinguir diversos momentos o *fases*: 1) de génesis de la contradicción; 2) de predominio absoluto del opuesto A; 3) de predominio relativo de A; 4) de relativo equilibrio entre el opuesto A y el opuesto B; 5) de relativo predominio del opuesto B; 6) de predominio absoluto de B; 7) de disolución de la contradicción. En el caso que nos preocupa la aparición de la especie humana equivale a la fase 1. Los orígenes del capitalismo giran en torno al final de la fase 3 y en su avance, el sistema arriba a la fase 5. Se puede esperar que un socialismo desarrollado nos lleve a la fase 6. Obviamente, la fase 7 implica la desaparición de la especie humana.

producción y al constante progreso de los medios de comunicación, la burguesía arrastra a la corriente de la civilización a todas las naciones, hasta a las más bárbaras. Los bajos precios de sus mercancías constituyen la artillería pesada que derrumba todas las murallas de China y hace capitular a los bárbaros más fanáticamente hostiles a los extranjeros. Obliga a todas las naciones, si no quieren sucumbir, a adoptar el modo burgués de producción, las constriñe a introducir la llamada civilización, es decir, a hacerse burgueses. En una palabra: se forja un mundo a su imagen y semejanza.”² O sea, la tremenda vitalidad histórica del capitalismo se basa en su capacidad de desarrollar las fuerzas productivas, la productividad del trabajo. Al comenzar el segundo tercio del pasado siglo, el conjunto de países hoy capitalistas disponía de un ingreso per cápita promedio bastante por debajo de los 150 dólares anuales. Hoy, el ingreso per cápita promedio del mundo capitalista ya supera los 800 dólares anuales. Como se dice en el ya citado Manifiesto, “la burguesía, a lo largo de su dominio de clase, que cuenta apenas con un siglo de existencia, ha creado fuerzas productivas más abundantes y más grandiosas que todas las generaciones pasadas juntas.”³

Ahora bien, el capitalismo pasa a lo largo de diferentes etapas de desarrollo. Una de las iniciales es el llamado “período manufacturero”. Este se caracteriza ya por un nivel superior de productividad. Pero se trata de una superioridad que todavía no permite desplazar por completo a las viejas formas pre capitalistas de producción. Al respecto, Marx escribía que “sólo la destrucción de la industria doméstica rural puede dar al mercado interior de un país las proporciones y firmeza que necesita el régimen capitalista de producción. Sin embargo, el verdadero período manufacturero no aporta, en realidad, ninguna transformación radical. Recuérdese que la manufactura sólo invade la producción nacional de un modo fragmentario y siempre sobre el vasto panorama del artesanado urbano y de la *industria secundaria doméstico rural (...)* sólo la gran industria aporta, con la maquinaria, la base constante de la agricultura capitalista, expropiando radicalmente a la inmensa mayoría de la población del campo y rematando el divorcio entre la agricultura y la industria doméstico rural, cuyas raíces –la industria de hilados y tejidos– arranca. Sólo ella conquista, por tanto, el capital industrial que necesita el mercado interior íntegro.”⁴

O sea, el capitalismo, sólo cuando accede al período de la gran industria maquinizada, se consolida definitivamente en el plano económico. Esto, en virtud de la notable superioridad productiva que logra alcanzar en tal fase de su desarrollo.

Lenin, por su parte, refiriéndose a las posibilidades de un desplazamiento del capitalismo por el comunismo, emplea criterios semejantes. Es así como escribe que “la productividad del trabajo es, en última instancia, lo más importante, lo decisivo para el

² C. Marx y F. Engels, “El Manifiesto Comunista”. Citamos de Marx-Engels. *Obras Escogidas*, en tres tomos. Tomo I, pág. 115, Moscú, 1973.

³ *Ibid*, pág. 115.

⁴ C. Marx, *El Capital*, Tomo I, págs. 636-637, subrayados en el original.

triumfo del nuevo régimen social. El capitalismo consiguió una productividad del trabajo desconocida bajo el feudalismo. Y el capitalismo podrá ser y será definitivamente derrotado porque el socialismo logra una nueva productividad del trabajo, muchísimo más alta” y a continuación agrega que “el comunismo representa una productividad del trabajo más alta que la del capitalismo, una productividad obtenida voluntariamente por obreros conscientes y unidos que tienen a su servicio una técnica moderna.”⁵

2. Indicadores de la productividad del trabajo

Hemos dicho que la productividad nos indica el rendimiento de los recursos utilizados en el proceso productivo. En líneas generales, y para efectos de una medición concreta, la productividad se expresa en términos de un cociente, en donde el numerador representa la producción generada y el denominador la masa de recursos comprometidos en dicha producción.

Para una mayor precisión, conviene distinguir cuatro variantes del concepto. Ellas se derivan de los conceptos de producción y recursos que se desee utilizar.

Por el lado de la producción, podemos manejar básicamente dos alternativas: a) la producción física agregada o neta; b) la producción física total o bruta. Por el lado de los recursos empleados, también podemos distinguir dos alternativas: a) la utilización del trabajo total (vivo más pasado) comprometido en la producción; b) considerar solamente el trabajo vivo.

En función de lo expuesto, podemos deducir cuatro indicadores de la productividad. Ellos serían:

- 1) $F_{av} = PA_q / T_v =$ productividad del trabajo vivo respecto al producto agregado.
- 2) $F_{tv} = PT_q / T_v =$ productividad del trabajo vivo respecto al producto total.
- 3) $F_{at} = PA_q / T_t =$ productividad del trabajo total respecto al producto agregado.
- 4) $F_{tt} = PT_q / T_t =$ productividad del trabajo total respecto al producto total.

El subíndice q nos indica que la categoría viene manejada en términos de su volumen o *quantum*. Cuando se trata de un producto homogéneo (zapatos, tornos, automóviles, cobre, etc.) la medición no presenta mayores problemas. Si se trata de un agregado de productos heterogéneos, se debe construir un índice y ello acarrea algunos problemas que analizaremos en el capítulo siguiente.

¿Cuál de los mencionados indicadores debe utilizarse? En general, ello dependerá del tipo de problema que interese analizar. No obstante, es muy claro que por razones de lógica económica y de relevancia, serán las variantes 1) y 4) las que se deben privilegiar.

⁵ V.I.Lenin, “Una gran iniciativa”. Citamos de Lenin, *Obras Escogidas* en tres tomos, Tomo 3, pág. 233. Editorial Progreso, Moscú. s/fecha.

En economía, una de las preguntas más usuales e importantes es la que se refiere al costo de producción unitario de un bien. Para saberlo, debemos comparar el total de recursos utilizados, con la producción física total obtenida. O sea, *el costo social unitario* puede definirse del modo que sigue:

$$CSU = (T_v + T_p) / PT_q \quad (1)$$

De donde, resulta evidente que el costo social unitario es igual al inverso de la productividad del trabajo total, respecto a la producción física total. O sea:

$$F_{tt} = (1/CSU) \quad (2)$$

El punto es muy claro: si la productividad del trabajo se eleva, el costo de producir un bien se reduce. Si designamos con f a la tasa de variación de la productividad del trabajo, con csu a la tasa de variación en el costo social unitario, podemos escribir:

$$CSU^{t+1} = CSU^t / (1 + f) \quad (3)$$

$$CSU^{t+1} / CSU^t = 1 + csu = 1 / (1 + f) \quad (3a)$$

$$csu = \{1 / (1 + f)\} - 1 \quad (4)$$

Supongamos que la productividad se elevó en un 25%. O sea, $f=0.25$. En este caso, si sustituimos en la expresión (4) tendríamos:

$$csu = 1 / 1.25 - 1 = 0.8 - 1 = - 0.2$$

Como vemos, el costo social unitario se reduciría en un 20%. Luego, si el costo unitario en el período inicial hubiera sido de 20 horas de trabajo total, aplicando (3) o (3a), tendríamos que ahora ese costo sería de 16 horas ($= 20/1.25$).

Otra consideración de interés se refiere a la existencia de una relación definicional del tipo siguiente:

$$Q_a / Q_t = T_v / T_t \quad (5)$$

A partir de esta relación definicional del producto agregado, es fácil deducir otra. Ella sería:

$$Q_a / T_v = Q_t / T_t \Rightarrow F_{tt} = F_{av}$$

O sea, la productividad del trabajo total respecto a la producción física total, es igual a la productividad del trabajo vivo respecto a la producción física agregada. Esta igualdad es de suma importancia práctica, pues usualmente las estadísticas disponibles se prestan más para trabajar en términos de la productividad del trabajo vivo respecto a la producción agregada física. Dada esta igualdad, de ahora en adelante al hablar de productividad del trabajo nos olvidaremos de los subíndices y hablaremos de productividad a secas (=F).

3. Composición de valor del capital, composición técnica de la producción y densidad de capital

Antes de entrar a analizar los determinantes de la productividad, conviene introducir algunas categorías que son tanto expresión del nivel de la productividad como factores que la determinan. Elegiremos tres categorías que son de especial interés en relación al tema que nos preocupa. Ellas serán: a) la composición de valor del capital; b) la composición técnica de la producción; c) la densidad de capital o composición técnico-física de la producción.

3.1 La composición de valor del capital

Cuando Marx analiza –en el contexto de una economía capitalista– una categoría tan decisiva como lo es la tasa de ganancia, señala que ella depende de dos factores fundamentales: la tasa de plusvalía y la composición de valor del capital. El primer factor es expresión de las relaciones sociales de producción subyacentes. El segundo, sería la expresión del sistema de fuerzas productivas. Más precisamente, del nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. O sea, del nivel que alcanza la productividad del trabajo. En suma, la tasa de ganancia viene a ser la síntesis del modo de producción, de la interacción dialéctica que se da entre sus dos aspectos o componentes.

En este contexto, nos interesa lo que Marx denomina “*composición de valor del capital*”, la que podemos definir como el cociente entre el capital constante avanzado y el capital variable avanzado. Esta composición de valor, junto con ser un determinante clave de la tasa de ganancia,⁶ para Marx es una expresión del nivel que alcanza la productividad del trabajo. En sus palabras, “es una ley de la producción capitalista el que, conforme va

⁶ La tasa de ganancia (=g) se define como el cociente entre la masa anual de plusvalía (=P) y el capital total avanzado (=K). Este se descompone en capital constante avanzado (=Ca) y capital variable avanzado (=Va). O sea:

$$g = P / (Ca + Va)$$

Dividiendo numerador y denominador por Va (y sabiendo que $Vc = nv \cdot Va$, en que Vc es variable consumido y nv la velocidad de rotación del capital variable) obtenemos:

$$g = (P / Va) / \{Ca / Va + 1\} = p \cdot nv / 1 + Ov$$

desarrollándose, decrezca en términos relativos el capital variable con respecto al constante y, por consiguiente, en proporción a todo el capital puesto en movimiento”⁷ Asimismo, Marx nos dice que “este descenso relativo creciente del capital variable en proporción al constante (...) no es (...) más que otro modo distinto de expresar el desarrollo progresivo de la fuerza social productiva del trabajo”.⁸ Como vemos, en relación a la composición de valor Marx maneja dos muy nítidas hipótesis: uno, la composición de valor tiene una tendencia secular ascendente; dos, esa conducta no es sino la manifestación del incremento en la productividad del trabajo. En otros textos no es menos claro: “el descenso relativo del capital variable y el relativo aumento del capital constante, aunque ambas partes crezcan en términos absolutos, sólo es, como queda dicho, una manera distinta de designar la mayor productividad del trabajo”.⁹ O bien: “a medida que disminuye relativamente el capital variable, es decir, a medida que se desarrolla la fuerza productiva social del trabajo”.¹⁰ Por cierto, si se llega casi a identificar el movimiento de la productividad con el de la composición de valor, el impacto desfavorable sobre la tasa de ganancia será casi imposible de evitar. Algo de esto se ha dado en el curso del desarrollo capitalista pero como luego veremos, el proceso no ha sido para nada tan claro o sencillo como se lo imaginaba Marx. Como sea, el punto que aquí nos interesa subrayar sería el que hay un factor que es clave en la determinación de la tasa de ganancia y que es la composición de valor del capital. Y que ésta, no tan directamente como lo supuso Marx pero sí en *algún* grado, expresa el crecimiento de la productividad del trabajo.

3.2 La composición técnica de la producción

Si la composición de valor es una categoría específica del capitalismo, la composición técnica tiene un alcance mayor. Además, está a la base de la composición de valor y por ello nos puede ayudar a entender su evolución.

Para Marx, “la composición técnica del capital constituye la verdadera base de su composición orgánica”.¹¹ Conviene precisar esto. Marx entiende por composición orgánica a la composición de valor cuando se supone: i) una tasa de plusvalía constante; ii) una velocidad de rotación del capital circulante igualmente constante. En este caso,

En que, $P/Va = p \cdot nv$ y $Ov = Ca/Va$. O sea, la tasa de ganancia depende de tres variables: la tasa de plusvalía, la velocidad de rotación del capital variable y la composición de valor del capital (= Ov). Luego, si ésta se eleva, la tasa de ganancia cae.

⁷ C. Marx. *El Capital*, Tomo III, pág. 214. FCE, México, 1973.

⁸ *Ibid.*, pág. 214.

⁹ *Ibid.*, pág. 217.

¹⁰ *Ibid.*, pág. 223.

¹¹ *Ibid.*, pág. 153.

también tenemos que la composición de valor es proporcional a la relación trabajo pasado a trabajo vivo y su comportamiento, por lo mismo, es similar. Marx, cuando habla de composición técnica está pensando en la relación trabajo pasado avanzado sobre trabajo vivo: “a una determinada cantidad de trabajo ya materializado en los medios de producción corresponde una determinada cantidad de trabajo vivo”.¹² Esta es la relación que denominamos “composición técnica de la producción” ($=O_t = T_{pa}/T_v$). En relación a la composición de valor tenemos que el numerador es semejante: el capital constante avanzado coincide con el trabajo pasado avanzado. El denominador difiere: el capital variable avanzado ya no coincide con el trabajo vivo desplegado. La diferencia se explica por dos razones: i) el capital variable representa el trabajo vivo necesario y pagado. El trabajo vivo total también incluye el trabajo vivo excedente y no pagado; ii) si la velocidad de rotación del capital variable no es igual a uno, también surgen diferencias. En términos formales podemos escribir:

$$O_v = Ca / Va \quad (6)$$

$$O_t = T_{pa} / T_v = Ca / \{Va \cdot nv (1 + p)\} = O_v \{1 / nv (1 + p)\} \quad (7)$$

$$O_v = O_t \cdot nv (1 + p) \quad (6a)$$

O_v = composición de valor del capital.

O_t = composición técnica de la producción.

Ca = capital constante avanzado.

Va = capital variable avanzado.

T_{pa} = trabajo pasado avanzado.

T_v = trabajo vivo gastado.

nv = velocidad de rotación del capital variable.

p = tasa de plusvalía.

Como se puede observar en (6a), si $nv = 1$ y $p=0$, entonces $O_v=O_t$. Y si nv y p permanecen inalterados, entonces O_v y O_t se mueven a la par.

Según Marx, la composición técnica de la producción tiende a elevarse: “la masa de trabajo vivo empleada disminuye constantemente en proporción a la masa de trabajo materializado (en) medios de producción”.¹³ Asimismo, supone –esta vez sólo por afanes simplificadorios– que la velocidad de rotación es igual a uno. Por lo mismo, la

¹² *Ibid.*, pág. 153.

¹³ *Ibid.*, pág. 215.

relación entre la composición técnica y la composición de valor pasa a depender del comportamiento de la tasa de plusvalía. Si ésta permanece fija, el movimiento de las dos categorías resulta similar: si la composición técnica se eleva en un 20%, también subirá un 20% la composición de valor. Y si aceptamos, con Marx, que existe una tendencia ascendente en la tasa de plusvalía, tendremos que la elevación de la composición técnica dará lugar a una elevación más que proporcional en la composición de valor.

Conviene recordar: para Marx el aumento en la composición técnica no sólo opera como *causa* de la mayor productividad. También es su *consecuencia*. El trabajo pasado avanzado (y el capital constante avanzado) se cristaliza en medios de trabajo (máquinas, equipos, instalaciones y edificios) y objetos de trabajo (materias primas, bienes intermedios). La mayor dotación de *medios de trabajo* por hora de trabajo es una *causa* del aumento de la productividad. Entretanto, cuando aumenta la productividad el operario es capaz de elaborar una mayor cantidad de materias primas por hora trabajada. En este caso también aumenta la masa de trabajo pasado por unidad de trabajo vivo, pero ahora como *consecuencia* de la mayor productividad.

La tendencia secular al aumento de la tasa de plusvalía, de acuerdo a la experiencia de los países más desarrollados, es una hipótesis que resulta plenamente confirmada. Pero no resulta igualmente indiscutible el aumento de la composición técnica. Para mejor evaluar este punto conviene introducir la tercera de las categorías anunciadas: la “densidad de capital”.

3.3 La densidad de capital o composición técnico-física de la producción

Cuando se analiza el comportamiento de largo plazo de la productividad, se puede observar una muy alta correlación entre ella y la evolución de la denominada “densidad de capital”. Por ésta, que también podemos denominar “composición técnico-física de la producción”, deberíamos entender el cociente entre el volumen del acervo de medios de trabajo y la población ocupada productiva. Decimos “deberíamos” porque ése es la variable que pensamos incide en el nivel que alcanza la productividad del trabajo: la dotación de máquinas y equipos por hombre ocupado es la clave de la productividad. No obstante, por razones de corte estadístico introduciremos algunas modificaciones. En el denominador en vez de la población ocupada productiva manejaremos las horas de trabajo vivo desplegadas a lo largo del año. Se pasa a horas de trabajo para eliminar el impacto de las variaciones en la jornada de trabajo. Como la jornada anual ha venido descendiendo a largo plazo y en un grado importante, el producto por ocupado refleja no sólo el movimiento de la productividad: también el de la jornada de trabajo. Como es obvio, si el operario trabaja menos horas, su producción se reduce pro-tanto. Pero ello no implica una menor productividad. El otro ajuste, es que consideraremos el total de horas de trabajo vivo, productivo y no pro-

ductivo. Ello, simplemente por las dificultades que implica la separación. Para tal o cual país, por la organización de las estadísticas económicas, la separación exige una investigación ad-hoc y que aquí no podemos hacer. En cuanto al numerador, conviene señalar dos comentarios: primero se trata sólo de los activos fijos. O sea, sólo de los medios de trabajo. No incluimos los activos circulantes que se aplican a la compra de materias primas y similares. La razón es la ya explicada: los objetos de trabajo por hora de trabajo vivo son una consecuencia y no una causa de la mayor productividad del trabajo. Así las cosas, tenemos que –respecto a las categorías antes manejadas de trabajo pasado avanzado total y de capital constante avanzado total– nuestra categoría se estrecha y sólo incluye el capital fijo (= activos fijos = medios de trabajo). Segundo comentario: hablamos de volumen o *quantum* de medios de trabajo. O sea, cantidad de bienes y ya no su costo social de producción. Esto, supone resolver algunos problemas de corte estadístico y que se refieren a los números índices, sus posibilidades y limitaciones. Más adelante se tocará este problema. De momento, valga la advertencia.

Tenemos entonces que con la categoría “composición técnico-física de la producción” se pretende reflejar el *quantum* o volumen de medios de trabajo utilizados por hora de trabajo vivo (o por hombre ocupado). Con la categoría “composición técnica de la producción”, ese volumen de medios de trabajo se reduce a horas de trabajo pasado. En principio, pudiera pensarse que entre uno y otro indicador no se dan diferencias sustantivas. No obstante, piénsese en la siguiente posibilidad, la que es muy frecuente: en un determinado proceso productivo (vg. en la producción de vestuario) no tiene lugar ninguna alteración tecnológica y, por ende, se puede sostener que la “composición técnico-física de la producción” (o “densidad de capital”) no se modifica. A la vez, en las ramas que producen los medios de producción que se utilizan en el sector estudiado (vg. en la producción de máquinas de coser) se da un gran salto tecnológico que posibilita un gran salto en la productividad del trabajo. Como consecuencia, el costo social unitario de esos recursos (i.e., de las máquinas de coser) se reduce vg. a la mitad. Por lo tanto, tenemos que en la rama que se estudia (la del vestuario), el volumen o *quantum* de medios de trabajo por hora de trabajo vivo (o por hombre ocupado) permanece constante. No obstante, si aplicamos la categoría “composición técnica de la producción”, la masa de trabajo pasado a calcular se verá reducida a la mitad, con el consiguiente fuerte descenso del cociente $O_t (=T_{pa}/T_v)$. Es decir, las variaciones de la productividad del trabajo en el sector que produce medios de producción dan lugar a una disociación en el comportamiento del *quantum* vis a vis el trabajo pasado en él comprometido. Por lo mismo, el comportamiento de la densidad de capital también se disocia del comportamiento de O_t .

Las relaciones entre las categorías que hemos venido discutiendo se pueden formalizar como sigue. Para la “composición técnico-física de la producción” (o densidad de capital = Z), podemos escribir su definición:

$$Z = KF / Tv \quad (8)$$

Para ver la relación entre la densidad de capital y la composición técnica de la producción, inicialmente suponemos –sólo para simplificar– que no hay capital circulante material. Por lo tanto, escribimos:

$$Ot = Tpa / Tv = (KF / Tv) (1 / F_1) = Z / F_1 \quad (7a)$$

Si introducimos el capital circulante, podemos escribir:

$$Ot = KF (1 + \gamma) / Tv \cdot F_1 = Z (1 + \gamma) / F_1 \quad (7b)$$

KF = acervos de capital fijo (volumen).

KCC = capital constante circulante (invertido en materias primas y bienes intermedios).

$\gamma = KCC / KF$

F_1 = Productividad en el departamento productor de medios de trabajo (capital fijo).

$KF (1 + \gamma) = Tpa \cdot F_1$

Como se observa en la expresión (7a), la composición técnica se eleva si la densidad de capital sube más rápido que la productividad en las ramas que producen esos bienes de capital. No se altera si ambas variables se mueven a la par y cae si la productividad en la sección 1 crece más rápido que la densidad de capital.

Para la composición de valor del capital las relaciones son:

$$Ov = Ca / Va = Ot \cdot n_v (1 + p) = \{Z / F_1\} \{n_v \cdot (1 + p)\} \quad (6b)$$

$$Ov = \{Z / F_1\} \{(1 + \gamma) (1 + p) (n_v)\} \quad (6c)$$

La expresión (6b) no considera el capital constante circulante. La expresión (6c) sí lo considera. Si para simplificar suponemos que $\gamma = 0$ y que $n_v = 1$, tendríamos:

$$Ov = (Z / F_1) (1 + p) \quad (6d)$$

O sea, la composición de valor se reduce si se eleva la productividad del trabajo en el Departamento 1 de la economía (el productor de medios de producción). Se eleva (el caso considerado por Marx) si: i) aumenta la densidad de capital; ii) aumenta la tasa de plusvalía.

En sus trabajos, Marx suponía que la densidad de capital se elevaba bastante más rápido que la productividad del trabajo en la Sección 1 (o sea, Z crece más rápido que F_1).

Y como postulaba una tendencia creciente de la tasa de plusvalía, le parecía irrefutable la tendencia al aumento de la composición de valor.

Antes de pasar a discutir esas hipótesis conviene remarcar los aspectos centrales del tema que nos preocupa. Uno, el factor que de manera estricta incide en la productividad del trabajo es el aumento en la densidad de capital. Dos: entre ese factor y el movimiento de la composición de valor del capital (que es la variable que incide de modo directo en la tasa de ganancia del capital), operan otros varios factores según lo muestra la expresión (6c) de más arriba. En suma, a menos que se utilicen supuestos extremos, no podemos identificar el crecimiento de la productividad con el crecimiento de la composición de valor del capital. Tampoco, con el crecimiento de la composición técnica.

3.4 El crecimiento de la densidad de capital: la evidencia empírica

El aumento de la densidad de capital es un fenómeno irredarguible. Además, su relación con el aumento de la productividad del trabajo es muy alta. De hecho, parece ser de lejos el factor más importante.

En los Cuadros que siguen se recoge la experiencia que al respecto se puede observar en los casos de Estados Unidos y de Inglaterra (más bien del Reino Unido). Se trata de los

CUADRO 1. LA DENSIDAD DE CAPITAL
Y SU TENDENCIA DE LARGO PLAZO

Año	Estados Unidos			Reino Unido		
	KF	Tv	Z	KF	Tv	Z
1870	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1913	739.1	247.2	299.0	197.9	132.9	148.9
1950	1420.5	281.1	505.3	280.8	119.6	234.8
1984	4238.5	429.4	987.1	806.1	99.3	811.8
1870-1913*	4.8	2.1	2.6	1.6	0.7	0.9
1913-1950	1.8	0.3	1.4	1.0	-0.3	1.2
1950-1984	3.3	1.3	2.0	3.2	-0.5	3.7
1870-1984	3.34	1.29	2.03	1.85	0.0	1.85

* De esta fila hacia abajo, tasas medias anuales de variación.

Fuente: estimaciones a partir de A. Maddison.

dos países considerados más ejemplares del desarrollo capitalista, amén de que para ellos se dispone de información relativamente confiable y con una amplia cobertura temporal.

Como se puede ver, en uno y otro país, la composición técnico física se eleva a altos ritmos. En el período largo que va de 1870 a 1984, en EEUU se multiplica por 9.9 y en el Reino Unido se multiplica por 8.1. Si medimos la acumulación por el crecimiento de los acervos de capital fijo también podemos ver que es considerablemente más dinámica en los Estados Unidos. Aquí se multiplica por más de 42 veces en tanto que en el Reino Unido sólo por 8.1 veces. De modo análogo tenemos que la masa de trabajo vivo se multiplica por 4.3 veces en los EEUU y en el Reino Unido, sorprendentemente, prácticamente no se mueve entre los años extremos. Por cierto, en el período, EEUU ha tenido un comportamiento mucho más dinámico. No obstante, se puede ver que las diferencias en torno al comportamiento de Z no son tan significativas. Ello parece indicar un fenómeno de interés: aunque Inglaterra haya funcionado como una economía semi-estancada, ha seguido incorporando la tecnología de punta a sus sectores productivos: produce (vis a vis EEUU) menos que antes, pero lo hace con niveles tecnológicos relativamente elevados.

La relación entre el comportamiento de la “composición técnico-física de la producción” (o “densidad de capital”) y la productividad del trabajo se muestra en el Cuadro 2.

CUADRO 2. DENSIDAD DE CAPITAL
Y PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO

Año	Estados Unidos		Reino Unido	
	Z	F	Z	F
1870	100.0	100.0	100.0	100.0
1984	987.1	1109.9	811.8	806.5
1870-1984 (*)	2.03	2.13	1.85	1.85

(*) Tasa media anual de crecimiento.

Fuente: estimaciones a partir de Maddison, ob. cit.

Según se observa, en el largo plazo la correlación entre la evolución de la densidad de capital y la productividad del trabajo es impresionantemente alta. La una y la otra, tanto en Estados Unidos como en el Reino Unido, avanzan prácticamente a la par.

Ahora bien, si recordamos la expresión (7a) y suponemos que el comportamiento de la productividad media (=F) no es diferente al de la productividad en la sección productora de bienes de capital (=F₁), tendríamos que concluir que la composición técnica de la producción tiende a permanecer más o menos constante en el largo plazo. Aunque es posible que la productividad media se eleve algo más rápido que la productividad en bienes

de capital. En todo caso, el eventual diferencial no sería muy alto y, por lo mismo, de no subsistir la constancia, cuando mucho tendríamos un crecimiento muy tenue de la composición técnica. En cuanto a la composición de valor, como en ella incide también la tasa de plusvalía –la que crece muy claramente en el largo plazo– su tendencia sería ascendente.

4. Determinantes de la productividad del trabajo: primera aproximación

De la definición de productividad del trabajo, podemos avanzar a una expresión en que la productividad resulta igual al resultado de multiplicar dos indicadores claves: la *densidad de capital* y el inverso de la intensidad de capital o *relación producto a capital fijo*. En términos formales podemos escribir:

$$F = \frac{PAq}{Tv} = \frac{PAq \cdot KF}{Tv \cdot KF} = \frac{PAq}{KF} \cdot \frac{KF}{Tv} = (\alpha) \cdot (Z)$$

$\alpha = PAq / KF =$ relación producto a capital (inversa de la intensidad de capital).

$Z = KF / PAq =$ densidad de capital.

La *densidad de capital* es una categoría que ya conocemos. En cuanto a la *intensidad de capital* (= KF / PAq) nos indica la cantidad de capital fijo que se maneja por unidad de producto agregado. Su valor inverso o coeficiente alfa, nos señala la cantidad de producto que se genera por unidad de capital fijo. Conviene señalar que alfa y Z no son independientes entre sí, que la expresión de más arriba es puramente definicional aunque, como suele suceder, nos ayuda a ordenar la discusión sobre los determinantes de la productividad. En lo que sigue, pasamos a discutir los factores que inciden en α y en Z .

4.1 Determinantes de la relación producto a capital

Señalaremos cinco factores: a) la composición funcional del capital fijo; b) la escala de producción; c) la edad del capital fijo; d) períodos de maduración y de aprendizaje; e) la tasa de operación; f) el nivel de desarrollo económico y la consiguiente composición sectorial del producto.

4.1.1 La composición funcional del capital fijo. Por composición funcional entendemos la división del capital fijo total en *capital fijo activo* y *capital fijo pasivo*. La parte activa incluye las máquinas y equipos que participan en el proceso. La parte pasiva, se refiere a los edificios e instalaciones. En términos formales tendríamos:

$$KF = KFa + KFp$$

$$1 = KFa / KF + KFp / KF$$

KFa = capital fijo activo.

KFp = capital fijo pasivo.

Si se eleva el peso del primer término (o sea, se eleva KFa/KF y se va acercando a la unidad), el coeficiente alfa se empieza a elevar. Y viceversa: si aumenta el peso relativo de la parte pasiva del capital, el coeficiente alfa empieza a disminuir. La razón es clara: las máquinas y equipos tienen un impacto directo en los niveles de producción en tanto factores como los edificios y galpones tienen un efecto bastante más diluido e indirecto.

4.1.2 Escalas de producción. La idea a manejar es muy sencilla: la producción a gran escala, como regla, es más eficiente y permite reducir los costos unitarios. O sea, a mayor escala de producción, la productividad del trabajo suele resultar más elevada. Asimismo, esto va asociado a una mayor relación producto a capital fijo. Es decir, una escala mayor permite ahorrar capital fijo por unidad de producto. Esto es muy claro, sobretodo con la parte pasiva del capital fijo. Por ejemplo, como regla una duplicación de la producción no exige duplicar los edificios e instalaciones la fábrica. Lo mismo vale, en ejemplo clásico, con vg. los recipientes o estanques que suelen emplearse en los procesos productivos: aquí, el cubicaje o capacidad de almacenamiento, siempre crece en una proporción superior al mayor gasto en los materiales que exigen esos recipientes.

4.1.3 Edad o antigüedad del capital fijo. El capital fijo está integrado por un sinnúmero de elementos: edificios, galpones, maquinarias complejas, instrumentos simples (martillos, serruchos, etc.) cuya duración temporal es muy dispar. Por ello, la edad debe ser medida en términos relativos. O sea, comparando los años de uso con el período (años) de vida útil de los equipos. Para ello, podemos utilizar como indicador el cociente entre los activos netos y los activos brutos. La diferencia viene dada por la depreciación acumulada que es igual a la depreciación anual multiplicada por los años de uso que tiene el activo. La depreciación, suponiendo que es lineal, es igual al cociente entre los activos brutos y el período de vida útil que se le estima a los activos. En términos formales podemos escribir:

$$\frac{AN}{AB} = \frac{AB - D \cdot PUA}{AB} = \frac{AB}{AB} - \frac{D \cdot PUA}{AB} = 1 - \frac{AB}{PVU} \frac{PUA}{AB}$$

$$AN / AB = 1 - PUA / PVU$$

AN = activos netos.

AB = activos brutos.

D = depreciación anual.

PUA = período de uso de los activos (años de uso).

PVU = período de vida útil de los activos (años que se pueden usar).

Si las máquinas y equipos son muy viejos, el cociente PUA/PVU se acerca a uno y, por lo mismo, la relación AN/AB tiende a cero. Si los elementos del capital fijo son muy nuevos sucede lo inverso y el coeficiente AN/AB tiende a uno.

Por supuesto, la eficiencia de los equipos nuevos es superior a los que ya están por agotar su vida útil. En los más viejos, surgen deterioros o fallas de diverso orden. Amén de que la tecnología incorporada en las máquinas y equipos más nuevos suele ser más eficaz. Por ello, podemos sostener que, a igualdad de otras circunstancias, mientras menor sea la edad del capital fijo, mayor será la relación producto a capital. En breve, si AN/AB se eleva, α también se eleva.

4.1.4 Período de maduración de las inversiones y período de aprendizaje. Las inversiones son gastos que amplían las capacidades productivas del país: acrecientan el acervo de máquinas, equipos e instalaciones productivas. Pero entre este gasto y el flujo de producción que con él se genera, suele interponerse cierto intervalo temporal. La construcción de ciertas fábricas, por ejemplo, a veces se alarga por varios años. En este período el flujo del gasto de inversión va transcurriendo, pero de él no se sigue ningún flujo de productos. El período que va desde el gasto de inversión inicial hasta el momento en que las nuevas capacidades productivas ya pueden comenzar a funcionar (i.e., a producir) se denomina “*período de maduración de la inversión*”. Por definición, en este período el producto no se eleva, pero sí lo hace el acervo de capital. Por ello, el coeficiente alfa decrece. Por cierto, en la fase inmediatamente siguiente sucede lo contrario y alfa se eleva pues comienza el flujo de productos sin que se mueva el acervo. Como vemos, se trata de un factor –el período de maduración de la inversión– que tiene un impacto de corto plazo.

Conviene agregar: hay inversiones con un muy corto período de maduración como, vg., podría ser el caso de la industria del pan (en general, de las industrias livianas); y hay inversiones, como las que se efectúan vg. en la petroquímica, con un largo período de maduración. Por lo tanto, según cual sea la composición de la inversión, el efecto será mayor o menor en el coeficiente alfa.

El “*período de aprendizaje*”, es el período que sigue al de maduración. Transcurre desde que la fábrica comienza a funcionar hasta que lo hace en condiciones normales. El punto es claro: en un primer momento, el personal (trabajadores, técnicos y gerentes) no están bien familiarizados con la tecnología a aplicar y los correspondientes procesos

productivos. Tienen, por lo tanto, que “*aprender haciendo*” hasta que el conjunto de trabajos concretos que exige el proceso se desplieguen ya sin mayores problemas. Esta fase de entrenamiento o de experiencia inicial es lo que se denomina “período de aprendizaje” y puede ser más largo o más corto. Para nuestros propósitos, el punto a subrayar es lo que provoca esta situación: el nivel de producción potencial de las nuevas capacidades no es alcanzado y, por lo mismo, se da un impacto negativo sobre la relación producto a capital.

4.1.5 La tasa de operación. Se trata del grado en que se utilizan las capacidades productivas. Se puede definir como un cociente entre el nivel de producción efectivo y el nivel potencial. O bien, como la relación entre el capital fijo utilizado y el instalado. Por ello, el máximo nivel de la tasa de operación es uno, aunque, como regla, siempre se sitúa por debajo de la unidad. Cuando la economía sufre de problemas por una demanda global insuficiente, la tasa de operación desciende. Por lo mismo, el coeficiente alfa disminuye.

En ocasiones se distingue entre un alfa potencial o técnico y un alfa efectivo. El primero es igual al cociente entre el producto potencial (que supone plena utilización de las capacidades productivas) y el capital fijo. El segundo, es el cociente entre el producto efectivo y el capital fijo. Por lo tanto:

$$\alpha_e = (t_o) (\alpha_t)$$

t_o = tasa de operación.

α_e = relación producto a capital estadística.

α_t = relación producto a capital técnica.

Como se dijo, un descenso en la tasa de operación provoca un descenso en el coeficiente alfa. Y viceversa. Sólo cabe agregar que este factor, al igual que el precedente, se puede calificar como un determinante de corto plazo.

4.1.6 La composición del PIB y el nivel de desarrollo subyacente. Al hablar de composición del PIB nos estamos refiriendo a su composición sectorial. O sea, al peso relativo que alcanzan las distintas ramas en el PIB global. Este peso depende del nivel de desarrollo de las fuerzas productivas o “nivel de desarrollo económico”. Por ejemplo, en los países muy subdesarrollados se encuentra que la agricultura explica la mayor parte del producto. Y en la medida que una economía se va desarrollando, se reduce el aporte porcentual de la agricultura y se va elevando la parte del PIB que se genera en la industria de transformación. Al interior de ésta, también se observan diferencias: en los países más subdesarrollados, el grueso de la industria (cuando existe) es la liviana o productora de bienes de consumo no durables. Y en los países más desarrollados se eleva notablemente el aporte de las industrias que producen medios de trabajo (o “bienes de capital”).

Las diversas ramas económicas funcionan con una intensidad de capital (el inverso de alfa) que suele ser mayor o menor. Las industrias de bienes intermedios sofisticados y de bienes de capital suelen manejarse con una alta intensidad de capital: usan mucho capital fijo por unidad de producto y, por ende, su coeficiente alfa es más bien bajo. Al revés, las industrias productoras de bienes de consumo no duradero (alimentos, textiles, vestuario, etc.), son menos intensivas en capital. O sea, operan con un alfa más elevado. Al respecto, valga citar el conocido trabajo de Walter Hoffman sobre el desarrollo industrial. En sus palabras, “en las industrias de bienes de capital, tanto el monto de capital por unidad de producción como el período de maduración son mayores que en las industrias de bienes de consumo. El tamaño y el capital mínimo por planta son, generalmente, mucho mayores en las industrias de bienes de capital que en las de bienes de consumo”.¹⁴ También nos dice que “en el transcurso de la evolución industrial, las industrias de bienes de consumo tienden a perder su predominio cuando crece la producción de bienes intermedios”¹⁵ y que “el modelo típico de industrialización se ha caracterizado por un firme aumento de la proporción en que el producto de las industrias en bienes de capital interviene en el producto total del conjunto de la industria”¹⁶

De lo expuesto, valga subrayar: i) si la inversión se concentra en las ramas más intensivas, el coeficiente alfa promedio tiende a disminuir; ii) en términos gruesos, pareciera que el proceso de desarrollo económico le va concediendo un mayor peso a las ramas más intensivas en capital. O sea, al diversificarse la producción, las nuevas ramas que van apareciendo suelen funcionar con un alfa menor al promedio: son más intensivas en capital. Y como esas ramas crecen a un ritmo superior al promedio, en ellas se va concentrando la inversión y, por lo mismo, se eleva el peso que el capital fijo de la rama tiene en el capital total. Por esta vía, se genera una tendencia de largo plazo a favor de una reducción de la relación producto a capital fijo.

Conviene agregar: las grandes mutaciones tecnológicas parecen ir asociadas a una elevación en la intensidad de capital que caracteriza a los procesos productivos: por ende, cae alfa. Pero si el piso tecnológico (o base tecnológica) no sufre grandes transformaciones, las mejoras secundarias que brotan en este contexto, tienden a elevar el coeficiente alfa. También es útil recordar, en este contexto, dos categorías de uso frecuente: profundización y ensanchamiento del capital. Por *profundización del capital* se entiende un proceso de crecimiento en que cae alfa: o sea, se eleva la intensidad capitalista de los procesos productivos. Por *ensanchamiento del capital* se entiende el crecimiento que se da con un alfa relativamente constante. En palabras de Hansen, “el crecimiento de la inversión real toma una de estas dos formas: una profundización del capital o un

¹⁴ Walter G. Hoffman. *Historia del desarrollo industrial*, pág. 39, Edic. Del Atlántico, Buenos Aires, 1961.

¹⁵ *Ibidem*, pág. 41.

¹⁶ *Ibidem*, pág. 175.

ensanchamiento del mismo. El proceso de profundización indica que se emplea una cantidad mayor de capital por unidad de producción total, mientras que el proceso de ensanchamiento indica que la formación de capital crece *pari passu* con el incremento de la producción de mercancías acabadas”¹⁷

En términos formales, podemos escribir una expresión en que el alfa medio se hace depender de los alfa sectoriales:

$$\alpha = \alpha_1 (KF_1 / KF) + \alpha_2 (KF_2 / KF) + \dots \dots \dots + \alpha_n (KF_n / KF)$$

Como vemos, el alfa medio depende del nivel que alcanzan los alfas sectoriales y también del peso relativo (en términos de capital fijo) de cada una de las ramas. Supongamos que los alfas sectoriales no se alteran. Ello, no necesariamente implica que el alfa medio también permanezca constante. Si aumenta el peso del capital fijo en los sectores con un alfa superior al medio, el alfa medio se eleva. Y viceversa: si aumenta la inversión en los sectores con un alfa menor, se modifica el factor de ponderación KF_i / KF , elevándose en los sectores respectivos y, por esta ruta, provocando el descenso en la relación producto a capital media. En suma, un desplazamiento sectorial de la inversión afecta al alfa medio.

De momento, nos limitamos a los factores enunciados. En el siguiente numeral volveremos sobre el tema.

4.2 Determinantes de la densidad de capital

En las economías capitalistas los medios de trabajo asumen la forma de capital fijo. Por ello, se habla de “densidad de capital”. A veces, se maneja como capital fijo por hombre ocupado. En nuestro caso, privilegiamos el indicador “capital fijo por hora de trabajo vivo”.

La densidad de capital (o composición técnico-física de la producción) es una expresión del tipo de tecnología que se usa en los procesos productivos. O sea, el nivel de Z viene determinado por la tecnología en boga. Este nivel cambia en función de la emergencia de: i) nuevos productos; ii) nuevas formas de fabricar un producto ya conocido. Ejemplos del primer tipo son vg. la aparición del ferrocarril, la radio, los automóviles, los aviones, las computadoras, etc. Ejemplos del segundo tipo podrían ser el paso de las radios a bulbo a las de transistores, de las locomotoras a vapor a las eléctricas, del avión a hélice al de propulsión, etc. En general, tanto uno como otro tipo de innovación van asociados a una mayor densidad de capital. Y si se trata de mutaciones significativas, el salto suele ser mayor.

Dada esta relación entre progreso tecnológico y densidad de capital, podemos deducir que la incorporación de las nuevas tecnologías a los procesos productivos exige un corres-

¹⁷ Alvin H. Hansen. *Política fiscal y ciclo económico*, pág. 392. FCE, México, 1945.

pondiente esfuerzo de acumulación. Es decir, para un horizonte tecnológico dado, la densidad de capital se mueve en función de la dinámica del proceso de acumulación [$Z = f(Ak)$]. ¿Por qué el progreso tecnológico implica un aumento en la densidad de capital?

Al respecto, podríamos distinguir dos aspectos básicos. Primero, en el plano más general, por el simple hecho de que el hombre para poder aumentar sus capacidades productivas inventa herramientas e instrumentos con cargo a las cuales logra esa mayor capacidad y, a la vez, sustituye trabajo vivo por trabajo pasado y acumulado en esos instrumentos. En este sentido, el aumento de Z parece algo que es consustancial a la misma raza humana. Claro está, dándose diferencias en la velocidad del proceso, lo que depende del tipo de modo de producción vigente. En las formas pre-capitalistas, ese progreso tecnológico fue bastante lento (aunque se dan mutaciones mayores como la que marcó la revolución del neolítico). Entretanto, con el advenimiento del capitalismo, se observa una notoria aceleración en el crecimiento de la densidad de capital. El “efecto de competencia” que es propio de las economías de mercado plenamente desarrolladas, es el factor que impulsa esta aceleración. El segundo factor a subrayar también está asociado al carácter capitalista del régimen de producción. El punto (que aquí no podemos entrar a examinar en detalle) se podría plantear como sigue. La relación capital-trabajo, que es básica al sistema, al estar sustentada en la explotación del trabajo ajeno, es una relación contradictoria y conflictiva. En este sentido, cuando el capitalista reemplaza trabajo vivo por pasado (i.e. incorpora máquinas que ahorran trabajo vivo), está también reemplazando por artefactos “mudos”, a seres de carne y hueso que protestan, realizan huelgas y se le oponen de uno u otro modo. Amén de que recreando al ejército de desocupados también pasa a disciplinar (a favor del capital), a los obreros que las máquinas no expulsan. Es decir, en el capitalismo también tiene lugar una motivación socio-política por acelerar ese tipo de progreso técnico ahorrador de trabajo vivo.

¿Qué factores inciden en la densidad de capital?

4.2.1 Tasa de acumulación. Como ya se dijo, el factor más inmediato es la *tasa de acumulación*. O sea, el ritmo con que crecen los acervos de capital de la economía. Esta tasa de acumulación interesa en tanto es la ruta que siguen los adelantos científicos y tecnológicos para incorporarse a los procesos de producción. Por cierto, el ritmo de acumulación viene determinado, en lo básico, por la tasa de ganancia que esperan los agentes inversores.

4.2.2 Oferta tecnológica. Dada la tasa de acumulación, el segundo factor a señalar viene dado por la oferta o *disponibilidad de tecnologías* que existe en el momento o período del caso. Si en esta oferta se incluyen innovaciones tecnológicas mayores, cabe esperar saltos significativos en la densidad de capital. Amén de que

si las innovaciones posibles ofrecen una rentabilidad atractiva, operan también incentivando a la inversión.

4.2.3 Gastos en I&D. Por detrás de la oferta (nivel y extensión) tecnológica, funcionando como su determinante, podemos considerar a los *gastos en investigación y desarrollo*. Aunque la relación no sea mecánica, es claro que el surgimiento de adelantos científicos y tecnológicos supone la existencia de una masa crítica mínima de recursos (humanos y materiales) dedicados a ese fin. Asimismo, es también muy claro que el crecimiento de esa masa posibilita una oferta más diversificada y profunda de innovaciones posibles.

4.2.4 Presiones competitivas. Un cuarto factor viene dado por las presiones competitivas. Si éstas son suficientemente fuertes, la tasa de acumulación y de innovaciones tecnológicas, se eleva. Y viceversa, esos sistemas se suavizan cuando las presiones competitivas se debilitan. Si, por ejemplo, dominan las estructuras oligopólicas, las empresas suelen aplazar su renovación tecnológica hasta que los viejos equipos estén suficientemente amortizados, algo que no ocurre en un contexto de libre competencia. Asimismo, se debe considerar el nivel de salarios. Si éstos tienden a subir, emerge una mayor presión por incorporar tecnologías que ahorren fuerza de trabajo.

Conviene también señalar: la relación producto a capital no es independiente del nivel que alcanza la densidad de capital. El impacto es multilateral, a veces en el sentido de elevarla y en otras, a favor de su descenso. Este punto lo analizaremos en el siguiente numeral.

Para terminar *–last but not least–* digamos que en términos de la evidencia empírica de largo plazo, la correlación entre las variaciones de la densidad de capital y las variaciones de la productividad del trabajo es impresionantemente alta (ver, como ejemplo, el Cuadro 2, supra).

5. Determinantes de la productividad: segundas consideraciones

5.1 Interacción entre la densidad de capital y la intensidad de capital

Retomemos el problema de los determinantes de la productividad del trabajo. Conviene ensayar ahora una aproximación de corte más cualitativo que la expuesta en el numeral anterior. Con ello, sólo complementamos lo ya expuesto amén de que podremos examinar la interacción que se da entre la densidad de capital y la intensidad de capital. En este caso, seguimos de cerca la postura de los grandes clásicos (Smith, Malthus, Ricardo, etc.) y de Marx. Éste, por ejemplo, escribe que “la capacidad productiva del trabajo depende una serie de factores, entre los cuales se cuentan el grado medio de

destreza del obrero, el nivel de progreso de la ciencia y sus aplicaciones, la organización social el proceso de producción, el volumen y la eficacia de los medios de producción y las condiciones naturales.”¹⁸

Los factores a enumerar serían:

- a) La densidad de capital.
- b) La organización social de la producción. Distinguiendo aquí:
 - b₁) El dato estructural más general o formas de propiedad.
 - b₂) El estilo gerencial (u organización del proceso productivo).
- c) La calidad de los recursos productivos.
 - c₁) Medios de producción.
 - c₂) Fuerza de trabajo.
- d) La intensidad del trabajo.

El factor a) es nuestra ya conocida densidad de capital o capital fijo por hora de trabajo vivo. Luego, tenemos los factores b), c) y d), los que intervienen a través del coeficiente alfa. Como vemos, no se modifica el esquema analítico ordenador presentado en el numeral anterior.

Conviene, en todo caso, referirse a la interacción entre esos factores genéricos Z y α .

Comenzamos asumiendo a la densidad de capital, como el dato tecnológico que es clave y regulador. Este coeficiente, que también hemos denominado “composición técnico - física de la producción”, determina el monto mínimo de capital fijo a utilizar y, por ende, determina también la escala de producción. A mayor densidad, mayor sería la escala de producción. O sea:

$$Q = f(Z) \qquad f'(Z) > 0$$

Q = escala de producción.

Tal es el primer nexo funcional a subrayar. De ella se desprenden algunas relaciones de gran interés.

Primero, la escala de producción determina, en lo básico, el “estilo gerencial”. Si la producción se hace a gran escala, tenemos una empresa de gran tamaño en que podemos esperar que impere la denominada “administración científica” (Taylor, Fayol y los modos más modernos) y una organización burocrático-racional en el sentido de Weber. Y si esto es así, también tenemos que una elevación de zeta, tiende a elevar alfa.

Segundo, la escala de producción incide fuertemente en la calidad de los medios de producción. O sea, cabe esperar que las grandes empresas tengan acceso a las mejores máquinas e instalaciones, las que suelen ser más caras y no quedar al alcance de las

¹⁸ C. Marx. *El Capital*, Tomo I, pág. 7, FCE, México, 1973.

empresas más pequeñas. En cuanto a las materias primas, también cabe esperar que por su poder de compra mayor, las empresas mayores estén en condiciones de obtener una materia prima de mejor calidad. También aquí, es zeta el que empuja a alfa.

Tercero, se suele dar una fuerte asociación entre el tamaño de la empresa y la calificación de su personal. No sólo en el momento de la contratación: las empresas más grandes contratan a los mejores. También porque los trabajadores de las grandes empresas suelen tener un mejor y más rápido acceso a programas de adiestramiento y superación. Y una vez más: se da, por esta vía, un mayor alfa que es impulsado por un mayor zeta.

Cuarto: también es muy probable que la intensidad del trabajo sea mayor en las empresas más grandes. Como estas funcionan con métodos de gestión rigurosos, se dan las condiciones para una mayor intensidad: más velocidad de movimientos y menor intervalo de tiempo al pasar de una operación concreta a otra. En suma, la mayor densidad provoca una menor intensidad.

Conviene subrayar: en los cuatro casos mencionados la mayor densidad del capital impulsa una disminución en la intensidad de capital (i.e., eleva alfa). Pero esto no debe extrapolarse para pasar a sostener que *siempre* la mayor densidad empuja hacia una menor intensidad. Si así fueran las cosas, el coeficiente alfa nunca caería y ni siquiera se mantendría constante. Y la evidencia empírica nos muestra que, salvo muy contados períodos, el coeficiente alfa se reduce o permanece más o menos estable.

5.2 Examen de los factores determinantes

a) La densidad de capital. Este factor ya fue considerado en el numeral anterior.

b) Organización social de la producción: la forma de propiedad (el dato estructural). Se trata aquí de examinar la relación de propiedad dominante, el régimen de producción que así se configura y el impacto que esto tiene en la productividad del trabajo.¹⁹ Por decirlo de alguna manera, nos encontramos aquí con el “clima” que rige los procesos de trabajo, la posición social que ocupan los productores directos y su acceso a los resultados del proceso productivo. Por ejemplo, con una fuerza de trabajo esclava, la motivación de los trabajadores es prácticamente nula y sólo se puede operar con medios de producción muy toscos y primitivos, capaces de resistir el mal trato. Al revés, podemos suponer que una propiedad colectiva libre, al suprimir la explotación e impulsar la libertad y bienestar material de los trabajadores, debería ser muy eficaz en términos de productividad.

¹⁹ Para un examen detallado de la categoría propiedad, ver José Valenzuela Feijóo. *¿Qué es la propiedad?*, edic. UAM – I, México, 1999.

c) Organización social de la producción. El estilo gerencial. En este contexto, por estilo gerencial entendemos el modo según el cual se organizan, dirigen, administran y controlan los procesos de producción y conexos. En el caso del capitalismo, a partir sobretodo de la revolución industrial y del consiguiente surgimiento de las grandes empresas, estas funciones han pasado a ser desempeñadas por un vasto y profesional grupo social: los “administradores” o, para usar la expresión de Galbraith, la “tecno- burocracia” empresarial. Junto a este grupo de especialistas en la gestión empresarial se han desarrollado las técnicas y normas del caso, dando lugar a una verdadera disciplina profesional. De este modo se analizan con cuidado y objetividad las diversas operaciones y movimientos involucrados en el proceso de trabajo, buscando las correcciones que permitan reducir los tiempos y elevar la eficacia. O sea, racionalizar los procesos productivos.

Al analizar el impacto de los estilos gerenciales conviene distinguir dos propósitos: i) mejorar la *eficacia* del trabajo. O sea, mejorar los procedimientos (movimientos y operaciones concretas) y, de este modo, con el mismo gasto de trabajo obtener mayores resultados; ii) elevar la *intensidad* del trabajo. Esto significa por lo menos dos cosas: 1) aumentar la rapidez con que se efectúa cada una de las operaciones concretas que exige el proceso de trabajo; 2) disminuir el “tiempo muerto”. O sea, lo que demora el trabajador al pasar de una tarea concreta a otra. Con cargo a uno u otro mecanismo se gasta más trabajo por unidad de tiempo y, por lo mismo, se eleva la producción.

Esos mecanismos deben situarse en un contexto más general al que ya hemos aludido: el de las estructuras sociales que moldean el proceso de trabajo. Si el sistema supone la explotación de la fuerza de trabajo (como vg. sucede en el capitalismo), la introducción de innovaciones en el espacio que nos preocupa, como regla se originará en la cúpula empresarial y provocará resistencias en el medio obrero. Si el sistema se asienta en una forma de propiedad que le otorga a los trabajadores el control del proceso de trabajo y de sus resultados, se puede esperar una muy diferente ruta: las innovaciones serán propuestas por el colectivo de trabajadores y, por lo mismo, no serán obstaculizadas por ese colectivo. Al revés, serán apoyadas. El factor motivacional es obviamente decisivo. En el capitalismo, por sus características intrínsecas, el estilo y el modo de trabajo le son *impuestos* al trabajador. Por lo mismo, el sistema siempre opera con un fuerte déficit motivacional entre “los de abajo”. La contrapartida es el desarrollo de un verdadero ejército de supervisores y vigilantes de la disciplina obrera. O sea, el carácter antagónico que asume el proceso de producción obliga a un fuerte despilfarro (i.e. un uso improductivo) de una importante porción de la fuerza de trabajo.

Lo señalado no obsta para que el sistema, en determinados casos, busque involucrar a los trabajadores en los afanes de la empresa. Los japoneses, por ejemplo, en la postguerra desarrollaron un estilo gerencial (a veces denominado “toyotismo”) que alcanzó

bastante éxito en esos propósitos. En este caso y dentro de los límites que impone el dato estructural, la gerencia capitalista busca: i) tomar en cuenta el “sentimiento” (i.e., el aspecto emocional) de los trabajadores; ii) considerar parte de sus intereses como, vg., la de tener un trabajo estable; iii) otorgarles una mayor iniciativa e incluso algunos poderes decisionales. Es interesante subrayar que este método, que se asienta en muy alto grado en entregarle más responsabilidades al trabajador, ha tenido un fuerte y positivo impacto en los niveles de la productividad del trabajo. Y explica una buena parte de lo que se ha dado en llamar el “milagro económico japonés”.

d) La calidad o eficacia de los medios de producción. Al considerar la categoría densidad de capital nos fijamos en el volumen o masa de medios de trabajo. Pero es muy claro que una masa semejante puede ir asociada a tecnologías muy diversas. Una máquina de cortar metales, por ejemplo, puede ser más rápida o más lenta, más precisa o más tosca, puede sufrir más o menos averías, etc. Por ello, amén del volumen hay que considerar la eficacia de esos instrumentos. Lo cual, al impactar en los niveles de producción (para una masa de capital fijo equivalente), se debe traducir en un mayor coeficiente alfa.

e) La calidad o eficacia de los objetos de trabajo. El problema es similar al de los medios de trabajo. Por ejemplo, en un taller de costura, las telas que se manejan como materia prima de la ropa a confeccionar, pueden ser más o menos resistentes. Si se rasgan con cierta facilidad, el gasto de recursos se extiende y el número de trajes que se confecciona por unidad de tiempo se reduce. En suma, la productividad se ve afectada en función de la calidad de las materias primas utilizadas.

f) La calificación de la fuerza de trabajo. Se trata de uno de los factores más decisivos y que permite aprovechar (o desaprovechar) todo el potencial de las tecnologías en juego. La calificación depende de: i) los años de educación formal (general y específica) que ha tenido el operario; ii) los años de experiencia en el trabajo; iii) el “clima cultural” general en que se desenvuelve el trabajador. Esto, en el sentido de que esa atmósfera contribuye a moldear sus hábitos mentales y de vida.

Conviene añadir: como regla, la educación funciona como una variable que *responde* a las exigencias de la estructura ocupacional. O sea, su función es adecuar la fuerza de trabajo a las necesidades que plantea el proceso productivo. En este sentido, valga puntualizar: i) la educación no es capaz de funcionar como fuerza impulsora autónoma del crecimiento; ii) si se puede atrasar respecto a las exigencias que provienen de la estructura productiva y, por esta vía, transformarse en un obstáculo al crecimiento.

Sentado lo anterior, podemos entender por qué algunos autores hablan de la edad y del sexo como determinantes de la productividad del trabajo. La edad puede delimitar los posibles años de experiencia. El sexo (o género), pues en nuestras sociedades la mujer suele operar con menores años de educación formal (respecto a los varones) y, en general, se ve recluida en una atmósfera cultural más atrasada y, por ello, menos congruente con las exigencias de las más modernas tecnologías. Por ello, se dice que: i) el aumento del porcentaje de las mujeres en la población ocupada provoca un impacto negativo en la productividad; ii) si se reduce la edad promedio de los ocupados – o sea, aumenta el porcentaje de los más jóvenes– la productividad se ve perjudicada. Por cierto, en el caso de las mujeres no se trata de una fatalidad congénita. Ello, no es más que la resultante de una larguísima historia de opresión socio-cultural, factor que, en los tiempos actuales, en los países más desarrollados ya se comienza a desmoronar.

6. La intensidad del trabajo

El factor *intensidad del trabajo* plantea un problema muy especial y, por ello, conviene examinarlo por separado.

La intensidad, nos indica el gasto de trabajo por unidad de tiempo. De aquí que se diga que el trabajo gastado puede variar sea porque se efectúa a lo largo de un período de tiempo más largo o bien, porque se eleva la intensidad sin que se modifique el tiempo de trabajo. El símil podría ser el agua que cae en un recipiente. La cantidad de agua que recibe el recipiente dependerá de dos factores: el tiempo durante el cual está abierta la llave de paso y la presión con que fluye el agua a lo largo de la cañería. En que la presión con que sale el agua, sería el correspondiente de la intensidad de trabajo.

La intensidad suele ser diferente entre uno y otro centro de trabajo. Asimismo, cambia a lo largo del tiempo. Pero siempre, se puede hablar, a nivel de la economía en su conjunto, de cierta *intensidad media*, en torno a la cual, por encima o por debajo, fluctúan las intensidades particulares.

Supongamos que la extensión de la jornada de trabajo no se modifica. Que sí lo hace la intensidad y que todo lo demás permanece constante. En este caso tendremos que el nivel de la producción se eleva y si este nuevo monto lo dividimos por el total de horas trabajadas, obtendremos un nivel incrementado de la productividad del trabajo.

Pero si bien pensamos, esa mayor productividad es un puro espejismo pues junto con la mayor producción también ha existido un mayor gasto de trabajo. Éste no se contabiliza si sólo nos fijamos en la extensión de la jornada de trabajo que es lo que comúnmente se hace en estas mediciones. Pero que algo no se haga no significa que sea correcto

el no hacerlo. Si se contabilizara este aspecto, quedaría muy claro que el aumento de la intensidad no implica una mayor productividad.

El problema radica en las muy serias dificultades que encuentra la medición de la intensidad. A nivel de operaciones o trabajos muy concretos se puede medir, pero obtener un indicador agregado preciso de la intensidad del trabajo es, de momento, simplemente imposible. Por cierto, se suelen manejar indicadores parciales y/o indirectos y con cargo a ello plantear tales o cuales inferencias. Por ejemplo, nadie pone en duda que la tendencia secular de la intensidad es hacia su aumento. Pero no es menos cierto que nadie está en condiciones de decir que el aumento fue de tal o cual equis por ciento. Esta insuficiencia estadística ha dado lugar a que en las mediciones de la productividad el denominador –que es donde se considera el trabajo gastado– sólo considera el *tiempo* de trabajo y no explicita la intensidad. O sea, de hecho, se termina por subvaluar la cantidad de trabajo que efectivamente se gasta. De donde, aparece un nivel de productividad (en el plano estadístico) que es superior al nivel efectivo de la productividad. O sea, la productividad convencional o estadística, tiende a ser superior a la productividad efectiva.

El problema no es puramente estadístico. Para los trabajadores, por ejemplo, no les es en absoluto indiferente que la intensidad sea mayor o menor. Pudieran vg. seguir trabajando 10 horas diarias, pero si la intensidad se eleva en un 50% o se reduce en un 25%, saldrán de la fábrica con un rostro muy diferente. Como es obvio, la mayor intensidad provoca un mayor cansancio físico y mental y viceversa. Pero como las estadísticas oficiales no toman en cuenta el factor intensidad, parecerá que el trabajo gastado –al no moverse el tiempo de trabajo– seguirá siendo el mismo. La prensa eventualmente hablará de un aumento en la productividad del trabajo, pero los trabajadores sabrán, por experimentarlo en carne propia, que no hay tal mayor productividad y sí un gasto mayor de trabajo.



CAPITULO IV

CRECIMIENTO, PRODUCTIVIDAD Y ACUMULACIÓN

1. Crecimiento y bienestar

El crecimiento, en términos factuales, es un fenómeno relativamente novedoso, que emerge –aproximadamente– en torno a la segunda mitad del siglo XVIII (el de “las luces”) y se extiende hasta hoy. Si el ser humano lleva una existencia del orden de los 40 mil años sobre la tierra y el crecimiento cuando mucho unos 300 años (y sólo en una parte, la occidental), se puede dimensionar la novedad del fenómeno. En los viejos tiempos no existía una reproducción simple en el sentido estricto de la palabra, pero en mil años se crecía en un 10%. O sea, algo más o menos imperceptible (por lo mismo, el paisaje humano permanecía casi inalterado) y, para efectos prácticos, el juicio de Rosa Luxemburgo –lo propio de las sociedades precapitalistas es la reproducción simple– resulta aceptable.

En términos de preocupación pública y de exigencia política, el fenómeno es aún más nuevo: emerge en torno a la Segunda Guerra Mundial, a la llamada “revolución de las aspiraciones” y, muy especialmente, a la emergencia política del llamado “tercer mundo”. En estas regiones, que concentraban casi 4/5 partes de la población mundial, se derrumba el viejo sistema colonial y los pueblos nativos exigen un mayor nivel de vida. Como a la vez, se había expandido el sistema socialista (la URSS, Europa oriental, China, etc.), emerge una peculiar competencia de vías: la capitalista y la socialista. Competencia y lucha no sólo entre el bloque capitalista desarrollado (o imperialista) y el bloque socialista. También la lucha se da en torno al alineamiento del tercer mundo. De hecho, existía la convicción de que la dirección que siguiera el “tercer mundo” iba a decidir los destinos de la humanidad. Y esta capacidad, en alto grado giraba en torno al potencial de crecimiento que se podía obtener con una u otra ruta.

En el fenómeno, al final de cuentas, se refleja la visión laica y burguesa de la vida. Ésta, no es un simple tránsito a la “verdadera vida” (la de los santos cielos) y la vida no se ha hecho para sufrir. Muy al contrario, el nuevo ideal histórico postulaba que el hombre tiene el derecho y el deber de: i) vivir mejor en términos materiales; ii) ser feliz.

Como señala la Declaración de los Derechos del Hombre y del Ciudadano de 1793 (que pretendía ampliar la inicial de 1789), en su artículo 1º, “el fin de la sociedad es la felicidad común.”

¿Qué nos muestra la experiencia histórica en torno a tales propósitos? El capitalismo sí ha elevado y bastante, los niveles de vida material. Lo ha hecho, con dos calificaciones a no olvidar: la repartición de los frutos del progreso ha sido desigual: i) respecto a los países del tercer mundo. Se genera un “sistema centro-periferia” (expresión de Prebisch) o, si se quiere, la dualidad “desarrollo-subdesarrollo”. Los países periféricos crecen más rápido que antes pero menos que el polo desarrollado del sistema. Por lo mismo, la disparidad de niveles de desarrollo se acentúa; ii) también, respecto a la clase trabajadora del primer mundo. En estos países (Estados Unidos, Inglaterra, Francia, Alemania, etc.), se observa un crecimiento tendencial de la tasa de plusvalía. Por lo tanto, se eleva la parte del Ingreso Nacional (o “Valor Agregado”) que es apropiada por el capital. Y valga agregar: como regla, en los países periféricos la distribución del ingreso es más desigual que en los países centrales.

Elevar el nivel de vida material es muy importante. Pero para encontrar la felicidad no basta. Junto a ello, se plantea otra exigencia: la de llegar a vivir en un sistema de relaciones sociales que elimine la explotación y la existencia del otro como un ente peligroso y agresor potencial. Luego, que ese nuevo orden social rechace el “darwinismo” social y pase a posibilitar el desarrollo libre y pleno de los trabajadores. El capitalismo, con las calificaciones del caso, es capaz de elevar el nivel del bienestar material. Pero satisfacer la segunda o última de las exigencias escapa del todo a las posibilidades del sistema.

Curiosamente (o significativamente), el estudio del proceso de desarrollo, no ha sido central en la teoría económica dominante (la neoclásica). Hasta la segunda Guerra Mundial o algo más, el tema simplemente no existía en el corpus neoclásico. Posteriormente, a partir de trabajos como los de Solow, Meade y otros, empieza cierta discusión. Con un problema nada menor: se discutían las condiciones que exigía un crecimiento económico equilibrado en el largo plazo y poco o nada de los procesos de desarrollo reales. Ulteriormente, con el auge académico de los “nuevos neoclásicos” (Barro, Lucas, Romer, etc.), se retoma la discusión, pero la “metafísica del crecimiento equilibrado”, sigue imperando. Y podemos aquí citar al último Kaldor: “los hábitos de pensamiento engendrados por la teoría económica del equilibrio, han llegado a ser el principal obstáculo para el desarrollo de la economía como ciencia.”¹ Joan Robinson, apunta en el mismo sentido: “para que un modelo sea aplicable a los hechos históricos de la realidad, tiene que ser capaz de salir del estado de equilibrio; es más, de hecho no debe encontrarse en

¹ N. Kaldor. *Further Essays on Economic Theory*, Duckworth, 1978, pág. 176.

esta posición en circunstancias normales.”² No obstante, autores como Hirschman que colocan el “desequilibrio” como elemento clave de todo proceso de desarrollo, amén de los cepalinos clásicos (Prebisch, Ahumada, Pinto, Furtado *et al*) y de los ligados a la escuela de Marx, (Baran, Dobb, Kalecki, Sweezy), simplemente no son tomados en cuenta –literalmente, no existen– por el establecimiento académico.³

En lo que sigue, sólo abordaremos un aspecto del fenómeno del desarrollo: el que a veces se ha denominado “mecánica del crecimiento”. En breve, se trata de recordar y ordenar las relaciones analíticas que operan como basamento de las variables que determinan el proceso de crecimiento. El fenómeno del desarrollo es complejo y multilateral. Por lo mismo, su comprensión resulta a veces traicionera: tratando de manejar el conjunto de variables que lo determinan, económicas, sociológicas y políticas, los autores muchas veces resbalan y caen en esa especie de tonel sin fondo donde todo se mezcla, se confunde, y se malentende. Se reemplaza la economía por la sociología (como regla una muy mala sociología) y a ésta por el periodismo vulgar. En breve, aunque de todo se habla, nada se entiende.⁴

Aclarar las relaciones analíticas subyacentes en el proceso, puede contribuir a evitar esos embrollos. Por supuesto, esa claridad, no resuelve el problema de construir una teoría sólida, pero ésta no podrá emerger si no se respetan. Es decir, opera como una condición necesaria mas no suficiente.

2. PIN por habitante y productividad del trabajo

El producto interno neto (PIN) y por habitante (PINh), como regla es un buen indicador del nivel de desarrollo de un país y conjugado con la distribución del ingreso puede ayudar a medir el nivel de bienestar material que alcanza la población. Para calcularlo se divide el PIN global por la población total (PT). O sea, $PINh = PIN / PT$.

El producto per-cápita (PINh) depende fundamentalmente del nivel que alcanza la productividad del trabajo. Para examinar este aspecto empezamos recordando los determinantes más inmediatos del PIN global. Escribimos:

$$PIN = (PO) (F) \tag{1}$$

PO = población ocupada; F = productividad por hombre ocupado.

² J. Robinson. *Ensayos sobre la teoría del crecimiento económico*, FCE, México, 1973, pág. 34.

³ En un texto introductorio y que no parece ser tan cerrado, en la bibliografía que se cita, no aparecen *ninguno* de estos autores. Es más, hasta el mismo Schumpeter es ignorado. Cf. Ch. Jones. *Introducción al crecimiento económico*, Prentice Hall, 2000.

⁴ Alguna vez, un querido y recordado profesor, comentando estos desvíos, nos decía que deberíamos “volver a Descartes”, el de las “ideas claras y distintas”, no encimadas ni revueltas en una especie de intragable puré. El recuerdo es de Jorge Ahumada.

Para el PIN por habitante:

$$\text{PINh} = \text{PIN}/\text{PT} = [(\text{PO}) (\text{F})]/[\text{PO} + \text{PNO}] = (\text{PO} (\text{F})/\text{PO}(1 + d)) \quad (2)$$

$$\text{PINh} = \text{F}/(1 + d)$$

PT = población total; PNO = población no ocupada; PT = PO + PNO = PO (1 + d);
d = PNO / PO = coeficiente de dependencia.

El coeficiente de dependencia (d = PNO/PO), nos señala el número de personas que no trabajan en relación a los que sí lo hacen. Por lo mismo, nos indica a cuantas personas mantiene, en promedio, cada ocupado. Si es uno, es que mantiene a una persona. Si es tres, es que mantiene a tres. Esto también nos señala que el nivel de vida de un asalariado no sólo depende del salario real que percibe; también, del número de dependientes que están bajo su responsabilidad.

En muy alto grado, el coeficiente de dependencia depende de la estructura demográfica de la población. La población no ocupada está integrada por: a) desocupados; b) población que está fuera de la PEA, por ser muy joven (menores de 15 años) o por ser muy viejo (mayores de 65 años); c) población en edad de trabajar (15 a 65 años) que no lo hace por ser rentista, estudiante o por dedicarse a “tareas del hogar”.

En los países subdesarrollados, el peso de los jóvenes es muy alto y el de los viejos muy bajo. En los países desarrollados, cae el peso de los jóvenes y sube el de los mayores. En términos generales, el coeficiente de dependientes es más alto en los países subdesarrollados.

El coeficiente de dependencia no es fijo, pero se mueve con bastante lentitud. En consecuencia, si observamos la ecuación (2), tenemos que la evolución del producto per-cápita pasa a depender, en lo fundamental, de la trayectoria de la productividad del trabajo por hombre ocupado.

En las expresiones (1) y (2) previas, hemos manejado a la variable productividad como cociente entre el PIN y la ocupación total. O sea, se trata de la productividad por hombre ocupado. El problema de este indicador, así definido, reside en que no considera las variaciones de la jornada de trabajo. Producir *vg.* 400 kilos de tortillas trabajando 60 horas a la semana, no es lo mismo que generar esos 400 kilos trabajando 40 horas. Otro posible problema deriva de la distinción entre actividades productivas e improductivas. Si se va a tomar en cuenta, la referencia debe ser sólo al trabajo que se gasta en las actividades de producción. En lo que sigue, introducimos estos ajustes.

3. Ajustes posibles

El indicador de productividad que hemos manejado en el apartado 2 previo, se puede mejorar. El primer ajuste apunta a considerar el producto por hora trabajada (Fh). Con ello, se arriba a un indicador bastante más fidedigno. Pasamos a definir:

$$Fh = PIN/Tv = [PIN]/[(PO) (JTa)]$$

JTa = jornada de trabajo anual, por trabajador. Tv = trabajo vivo gastado.

$$Fh = [PIN (1 + d)]/[(PT) (JTa)] = (PINh) [(1 + d)/(JTa)]$$

$$PO = PT/(1 + d) \quad d = PNO/PO$$

Por consiguiente:

$$PINh = [(Fh) (JTa)/(1 + d)] \quad (2a)$$

Comparando con la expresión (2) del apartado 2, podemos ver que ahora aparece la jornada de trabajo anual (JTa). Si se alarga, influye favorablemente en el producto por habitante. Si se reduce, provoca un impacto negativo. En el largo plazo, la jornada de trabajo disminuye. Por ende, genera un impacto negativo en el Producto per-cápita. En suma, cuando introducimos la variable jornada de trabajo anual, la responsabilidad de la productividad se eleva.

Podemos manejar una tercera alternativa para medir la productividad. En este caso, recordamos la distinción clásica y de Marx, entre trabajadores productivos y trabajadores improductivos. Si aceptamos la teoría subyacente en la distinción, debemos suponer que sólo los trabajadores productivos participan en la generación del producto. Procedemos, en consecuencia, a manejar un tercer indicador para la productividad del trabajo. Lo simbolizamos como Fp y lo definimos como cociente entre el Producto Interno neto (PIN) y el total de horas de trabajo que se gastan en actividades productivas (Tvp). O sea:

$$Fp = PIN/Tvp = [PIN/(POP)(JTa)] = [PIN/(PO)(tp)(JTa)]$$

$$tp = POP/PO; \quad PO = PT/(1 + d)$$

Recordando que la población total se relaciona con la población ocupada (PO) vía el coeficiente de dependientes (d), podemos escribir:

$$Fp = [(PIN) (1 + d)] / [(PT) (tp) (JTa)]$$

Luego:

$$PINh = PIN/PT = [(Fp)] [(tp) (JTa) / (1 + d)] \quad (2b)$$

La novedad, obviamente, viene dada por el coeficiente de productivos (tp). Luego, podemos ver que el producto por habitante sube si: 1) se eleva la productividad (Fp); 2) se eleva el peso de la ocupación productiva (tp); 3) se alarga la jornada de trabajo (JTa); 4) se reduce el coeficiente de dependientes. En términos funcionales podemos escribir:

$$PINh = f(Fp, tp, JTa, d) \\ (+) (+) (+) (-)$$

En la trayectoria capitalista (de países como EEUU, Inglaterra, etc.) de aproximadamente el último siglo o algo más, se observa: 1) descienden (tp) y (JTa); 2) el coeficiente (d) se mueve con lentitud y parece descender lentamente; 3) Claramente, toda la responsabilidad del mayor producto por habitante ha recaído en la variable productividad del trabajo.⁵

4. Productividad y densidad de capital

En el apartado anterior hemos visto que el nivel del PINh, depende, en lo fundamental, del nivel que alcanza la productividad del trabajo (en cualesquiera de sus versiones). Valiendo lo mismo para la evolución (o crecimiento) del PINh.

¿De qué depende la productividad del trabajo?

Los factores que inciden son relativamente variados. Para simplificar, nos concentramos en lo que parece ser el factor más decisivo: la densidad de capital (z), que la definimos como cociente entre el monto de activos fijos y la población ocupada. O sea, se trata de la dotación de máquinas y equipos con que opera, en promedio, cada trabajador.

⁵ Cuantificar las tendencias históricas del largo-largo plazo, presenta dificultades conocidas. Luego de los pioneros trabajos de Kusnetz, la vasta obra de Maddison ha permitido un valioso avance. Por ejemplo, ver *La economía mundial. Una perspectiva milenaria*, OCDE, 2002. Un resumen de datos básicos en J. Valenzuela Feijóo. *Teoría general de las economías de mercado*, Tomo II, caps. IX al XI. UNAM, México, 2014.

O sea:

$$Z = K/PO \quad (3)$$

Z = densidad de capital; K = acervos de capital fijo; PO = población ocupada.

Retomemos la productividad del trabajo (primera aproximación) y su definición ($F = PIN/ PO$). Luego, multiplicamos arriba y abajo por los acervos de capital fijo. Obtenemos:

$$F = PIN/PO = [K/PO] [PIN/K] = (Z) (\alpha) \quad (4)$$

$$PIN/K = \alpha; Z = K/PO$$

La relación producto a capital (o coeficiente alfa) se mueve con cierta lentitud y, en términos tendenciales de muy largo plazo, presenta una leve tendencia al descenso. Por ello y en términos gruesos, podemos suponer que la productividad del trabajo viene regulada, básicamente, por el comportamiento de la densidad de capital. Si observamos la ecuación (3), podemos concluir que la densidad de capital va creciendo en la medida que la tasa de variación de los acervos supera a la tasa de variación de la población ocupada. Algo que, por lo demás, es puramente definicional.

Ahora bien, la tasa de variación de la población ocupada es una variable que, en lo básico, es dependiente. Ella depende tanto de la variación de los acervos como de la tecnología que estos acervos traen incorporada. En general, el progreso tecnológico implica un aumento en la densidad de capital. Por lo mismo, una tasa constante de crecimiento en los acervos, suele implicar una tasa menor de aumento en el empleo.

5. Crecimiento del Producto, variación de los acervos y coeficiente alfa (intensidad de capital)

El movimiento de la densidad de capital (Z), está muy asociado al ritmo de crecimiento de los acervos y éste al esfuerzo de inversión que realiza el país. Conviene detenerse en estas relaciones.

El nivel del producto se puede expresar en función de los acervos de capital fijo (K) y la relación producto a capital (α). Podemos escribir:

$$PIN = (K) (\alpha) \quad (5)$$

Para el diferencial tenemos:

$$d \text{ PIN} = (\partial \text{ PIN} / \partial K) dK + (\partial \text{ PIN} / \partial \alpha) d\alpha$$

Dividiendo por PIN:

$$d \text{ PIN} / \text{ PIN} = [(\alpha) dK / (K) (\alpha)] + [(K) d\alpha / (K) (\alpha)]$$

$$d \text{ PIN} / \text{ PIN} = rg = dK / K + d\alpha / \alpha = k + a \quad (6)$$

$$k = dK / K$$

$a = d\alpha / \alpha$, mayor, igual o menor que cero.

Si no trabajamos con magnitudes infinitesimales, se puede arribar a un equivalente de la expresión (6) que es levemente diferente. Para ello dividimos el producto de un año por el de algún año anterior. En este caso, el cuociente entre el producto del año final y el producto del año inicial será igual a uno más la tasa de crecimiento del producto. En términos formales pasamos a escribir:

$$\text{PIN}_1 / \text{PIN}_0 = 1 + rg = [K_1 / K_0] [\alpha_1 / \alpha_0] = (1 + k)(1 + a) = 1 + a + k + a \cdot k$$

$$rg = a + k + ak \quad (7)$$

La diferencia con la expresión (6) se debe a que en (6) se trabaja con variaciones infinitesimales. Y es claro que si (a) y (k) son pequeñísimos, la multiplicación de a por k tiende a cero. En (7) podemos distinguir dos componentes de acuerdo al factor que impulsa el crecimiento:

$$rg_a = a + (ak) [a / (a + k)]$$

$$rg_k = k + (ak) [k / (a + k)]$$

$$rg = rg_a + rg_k \quad (8)$$

Como regla, el componente rg_k es muy superior al componente rg_a . Inclusive, este último en muchas ocasiones tiene un impacto negativo (o sea, alfa disminuye).

Retomemos la expresión (6). En ella podemos ver que la tasa de crecimiento del producto pasa a depender de la tasa de variación de los acervos de capital (k) y de la tasa de variación del coeficiente alfa, es decir, de la relación producto a capital.⁶

La variación de los acervos de capital (k), para un alfa dado, depende del esfuerzo de inversión que realiza el país. Éste lo podemos medir con cargo al coeficiente de inversión neta (in), que es igual al cociente entre la inversión neta (igual al incremento neto de los acervos de capital fijo) y el Producto Interno Neto (PIN). O sea: $in = \Delta K/PIN$.

También, en una mejor aproximación, el esfuerzo de inversión se puede medir dividiendo la inversión neta por el nivel del excedente económico. Este punto lo trataremos más adelante.

Si la dinámica de la productividad del trabajo está muy asociada a la dinámica de la densidad de capital y ésta al esfuerzo de inversión (o coeficiente de inversión neta), podemos ver que esta última variable pasa a jugar un papel clave en el proceso de crecimiento. Luego, procederemos a discutir los determinantes del coeficiente de inversión. Por ahora, pasamos a examinar el coeficiente alfa, que en la expresión (6) es el segundo factor que incide en la tasa de crecimiento del producto.

A título previo, conviene mencionar una realidad que a veces se olvida y que es importante subrayar: el coeficiente alfa no es una variable independiente que se pueda mover en términos disociados de la densidad de capital. De hecho, la *densidad de capital* y la *intensidad del capital* (que es el inverso de alfa) vienen determinadas al unísono por la tecnología que trae incorporada el gasto de inversión. El específico tipo de inversión (inversión en aeronáutica, inversión en la automotriz, inversión en textiles, inversión en la industria de alimentos, inversión en la producción de celulares, inversión en la industria de fertilizantes, etc.) *determina a la vez* la densidad de capital (o sea el nivel de ocupación generada por la nueva inversión) y el coeficiente alfa (o inverso de la intensidad de capital), el cual, dada la inversión, determina el monto del producto adicional. En otras palabras, el tipo específico de inversión siempre va asociado a determinadas magnitudes de la intensidad y la densidad del capital.

¿Qué factores determinan el nivel del coeficiente alfa?

Primero, conviene distinguir entre el “alfa técnico” (α_t) y el alfa efectivo o estadístico (α_e). El primero, opera como dato tecnológico y supone que se aprovecha por completo el potencial productivo de los equipos e instalaciones. El segundo, ajusta al coeficiente técnico en virtud del posible sub-aprovechamiento de las capacidades productivas. Para ello, se introduce la “tasa de operación” (o “tasa de utilización”) de los acervos (to). Se

⁶ En la literatura poskeynesiana se maneja el concepto de “intensidad de capital”, que es el inverso de nuestro coeficiente alfa.

puede definir como cociente entre el capital fijo utilizado (K_u) y el capital fijo total (K). O sea, $(t_o) = K_u/K$. Esta tasa de operación también se puede definir como cociente entre la producción efectiva (VBPe) y la producción potencial (VBPP), que es la que se logra cuando las empresas trabajan a plena capacidad. En suma:

$$\alpha_e = \alpha_t (t_o) = \alpha_t (K_u/K) \quad (9)$$

El alfa técnico es diferente en las diversas ramas de la economía. Tiende a ser relativamente alto en las industrias “livianas”, las que en su mayor parte son las ramas productoras de bienes de consumo (en especial los no duraderos). Y relativamente bajo en las industrias “pesadas” (industrias intermedias y de bienes de capital). Estas ramas suelen ser “intensivas en capital”, es decir utilizan mucho capital fijo por unidad de producto y por lo mismo manejan un alfa técnico relativamente bajo. En términos generales, los alfa técnicos (α_t) nos indican el estado de la tecnología a nivel de las diversas ramas que integran la economía nacional y como se ha dicho, difieren de una rama a otra.

Las tasas de operación (t_o) nos informan del grado de aprovechamiento de las capacidades instaladas. No suelen ser semejantes de una rama a otra. Por ejemplo, en la fase descendente del ciclo, la tasa de operación en las ramas que producen bienes de inversión se suele ver más afectada que en las productoras de bienes de consumo no duraderos.

Un tercer factor que incide en el coeficiente alfa agregado es la distribución sectorial de los acervos de capital fijo. El punto es sencillo: el coeficiente alfa medio es igual a la suma ponderada de los coeficientes ramales. Y como los alfas ramales son diferentes, todo cambio en los pesos relativos del capital instalado alterará el coeficiente medio.

En términos formales, para el alfa medio estadístico podemos escribir:

$$\alpha_e = (\alpha_t)_1 (t_o)_1 (q)_1 + (\alpha_t)_2 (t_o)_2 (q)_2 + \dots \dots + (\alpha_t)_n (t_o)_n (q)_n \quad (10)$$

$$\alpha_e = \sum (\alpha_t)_i (t_o)_i (q)_i \quad (i = 1,2,3,\dots,n) \quad (10a)$$

$$q_i = K_i/K \quad (i = 1,2,3,\dots,n)$$

Para simplificar supongamos la existencia de tres sectores en la economía. El primero operando con un alfa estadístico relativamente bajo (industrias pesadas), el segundo con un alfa semejante al medio y el tercer sector con un alfa superior al medio (industrias livianas). En cuanto a la tasa de operación suponemos una gradación semejante. Por último, si pensamos en un país subdesarrollado, suponemos que el peso relativo del capital fijo es muy bajo en el sector uno y es el más alto en el sector 3. O sea, para este tipo de países tendríamos:

$$\alpha_{t1} < \alpha_{t2} < \alpha_{t3}$$

$$(to)_1 < (to)_2 < (to)_3$$

$$q_1 < q_2 < q_3$$

En los países desarrollados se mantendría la gradación para el alfa técnico y también para la tasa de operación. Cambiaría la gradación para el peso relativo de los activos fijos por sector. En este caso, tendríamos que $[q_1 > q_2 > q_3]$. Si aceptamos estos supuestos, deberíamos concluir que los países más desarrollados funcionan con una intensidad de capital más elevada. Es decir, con un coeficiente alfa más bajo. De aquí otra hipótesis, en la medida que un país se va desarrollando se puede esperar un descenso, más o menos lento, de la relación producto a capital fijo.

Una puntualización importante. Al hablar del coeficiente alfa conviene no confundir el alfa medio imperante en cierto momento, con el alfa incremental. Éste, opera como cociente entre el incremento del producto y el incremento de los acervos o inversión neta. O sea:

$$\alpha' = (PIN_1 - PIN_0)/(K_1 - K_0) = (\Delta PIN)/\Delta K$$

Los sub-índices indican ahora el período. Este alfa incremental no es igual a la diferencia entre los alfas medios de períodos sucesivos. Para el alfa final (período 1), respecto al alfa inicial (período 0), tenemos:

$$\alpha_1 = PIN_1/K_1 = PIN_0(1 + rg)/K_0(1 + k) = \alpha_0 [(1 + rg)/(1 + k)]$$

$$\alpha_1/\alpha_0 = (1 + rg)/(1 + k)$$

Para el alfa incremental, en relación al alfa medio inicial, se tiene:

$$\alpha' = \Delta PIN/\Delta K = (PIN_0)rg/(K_0)k = \alpha_0 [rg/k]$$

$$\alpha'/\alpha_0 = (rg/k)$$

En la última expresión podemos ver que la relación entre el alfa incremental y el alfa medio inicial, es igual al cociente entre la tasa de crecimiento del producto y la tasa de crecimiento de los acervos de capital fijo. Es decir, arribamos a la “elasticidad-producto del capital fijo” ($E_{P,K}$). O sea:

$$E_{P,K} = \alpha' / \alpha_0 = rg/k$$

De donde podemos deducir que:

$$rg = (k) (E_{P,K}) = k [\alpha' / \alpha_0] \quad (6 a)$$

Se trata aquí, de una variante de la expresión antes usada para la tasa de crecimiento. Sigue apareciendo el crecimiento de los acervos, pero ahora multiplicado por la “elasticidad producto del capital fijo”. La cual, nos indica en qué porcentaje crece el Producto a partir de cierto incremento porcentual de los acervos.

6. Inversión y crecimiento

En los apartados previos hemos visto diversos modos de considerar la tasa de crecimiento del producto. Las ecuaciones (5), (6) y (6 a), enfatizan el impacto de los acervos y de su rendimiento en términos de producción. Los acervos, crecen en función del esfuerzo de inversión que realiza el país. Para resaltar este aspecto pasamos a conectar el crecimiento del producto con la tasa de inversión neta que realiza el país. Recordamos primero algunas expresiones ya manejadas:

$$PIN = (K) (\alpha) \quad (5)$$

Para el incremento del producto, tenemos:

$$\Delta PIN = (\Delta K) (\alpha') \quad (11)$$

Dividiendo (11) en (5), obtenemos la tasa de crecimiento del PIN (= rg):

$$\Delta PIN / PIN = rg = (\alpha') (\Delta K / PIN) = (in) (\alpha') \quad (12)$$

$$\alpha' = \Delta PIN / \Delta K; (in) = \Delta K / PIN$$

Según observamos, en la expresión (12) la tasa de crecimiento se hace depender de dos factores: i) el coeficiente de inversión (inversión neta sobre PIN); ii) el coeficiente alfa incremental.

Como el coeficiente alfa ya lo discutimos en el apartado previo, nos concentramos en la tasa de inversión (in). Esta opera como cociente entre la inversión neta (inversión bruta menos inversión de reposición) y el producto. Por ello se la interpreta

como indicador del esfuerzo de inversión que realiza el país. Es decir, qué parte del producto se aplica para incrementar los acervos de capital fijo. Como el coeficiente alfa no se suele mover con gran velocidad (tiende a disminuir algo, en el largo plazo) y es una variable que difícilmente es manejable por la política económica (salvo por el lado de la tasa de operación), tenemos que la clave del crecimiento radica en la tasa de inversión. ¿Qué factores inciden en la tasa de inversión?

7. La ecuación clásica y marxista del crecimiento

Para mejor abordar la pregunta previa, podemos introducir una variante en el análisis de los determinantes del crecimiento. Esto, a partir de lo que hemos denominado “ecuación clásica del crecimiento”. Empezamos recordando la ecuación (12):

$$rg = [\Delta K/PIN] [\alpha'] = (in) (\alpha') \quad (12)$$

Esta expresión la multiplicamos arriba y abajo por el Producto Excedente (PE). Luego, reordenando los términos llegamos a:

$$rg = [PE/PIN] [\Delta K/PE] [\alpha'] = (pra) (ak) (\alpha') \quad (13)$$

PE/PIN = pra = potencial de reproducción ampliada.
 $\Delta K/PE = ak =$ tasa de acumulación.

Este modo de presentar los factores que inciden en el crecimiento ilumina aspectos que en la ecuación (12) quedan en la penumbra. Sobremanera, aparece el problema del excedente y de sus posibles usos. La noción de excedente, clave en la literatura clásica y marxista, también nos remite a la categoría “tasa de plusvalía” (p). El nexo entre el potencial de reproducción ampliada y la tasa de plusvalía es muy directo:

$$pra = PE/PIN = [(V) (p')]/[(V) (1 + p')] = (p')/(1 + p') \quad (14)$$

$p' = PE/V =$ tasa de plusvalía; V = capital variable consumido en el año.

Para la tasa de plusvalía podemos escribir:

$$p' = PE/V = [(JTa) (F_2)]/(Sra) - 1 = [(F_2)/(Srh)] - 1 \quad (15)$$

$$1 + p' = F_2/Srh = 1/Vhft$$

JTa = jornada de trabajo anual; F_2 = productividad en bienes-salarios; Sra = salario real anual; Srh = salario real por hora trabajada; $Vhft$ = valor hora de la fuerza de trabajo. Reemplazando para el potencial de reproducción ampliada tenemos:

$$pra = 1 - Srh/F_2 = 1 - Vhft \quad (14 a)$$

Retomemos ahora la “ecuación clásica”. El primer término es el potencial de reproducción ampliada. Éste, nos indica qué parte del Ingreso Nacional asume la forma de excedente. Es decir, si estamos en un régimen capitalista, se trata de la parte de la plusvalía en el Valor Agregado total. Esta parte, en lo básico, depende del nivel que alcanza el salario real-hora y del nivel de la productividad del trabajo en las ramas que producen los bienes que integran la canasta salarial. Si la productividad sube (baja) el potencial de reproducción ampliada sube (baja). Y si el salario real por hora trabajada se eleva (cae), el potencial de reproducción cae (sube). Se combina aquí un doble juego de factores: los que inciden en el nivel de la productividad del trabajo y los que inciden en el nivel del salario real.

El segundo factor que aparece en la ecuación del crecimiento es la “tasa de acumulación”. Esta, nos indica qué parte del excedente se aplica al proceso de acumulación. Es decir, a la ampliación de los acervos de capital fijo. En esta tasa, el determinante básico radica en la *tasa de beneficio empresarial esperada*. Al decir “esperada” estamos apuntando a las *expectativas* que manejan los agentes de la inversión. En la cual, influyen tanto la experiencia pasada (fenómeno ya objetivo) como las posibles “novedades” que pueden pronosticar los agentes respecto al futuro (fenómeno que opera con un componente subjetivo no menor). ¿Qué factores inciden en la tasa de beneficio empresarial? Primero, tenemos la tasa de ganancia a la Marx: tasa de plusvalía, velocidad de rotación del capital variable y composición de valor del capital. Segundo, ajustando a la variable primera, está la tasa de operación. Ésta, la podemos considerar como indicador de los niveles que alcanza la demanda global. Tercero, el impacto de las variables financieras: nivel de endeudamiento, tasa de interés, efecto de apalancamiento. Cuarto: tasas tributarias y niveles del gasto improductivo. Quinto: grado de monopolio.

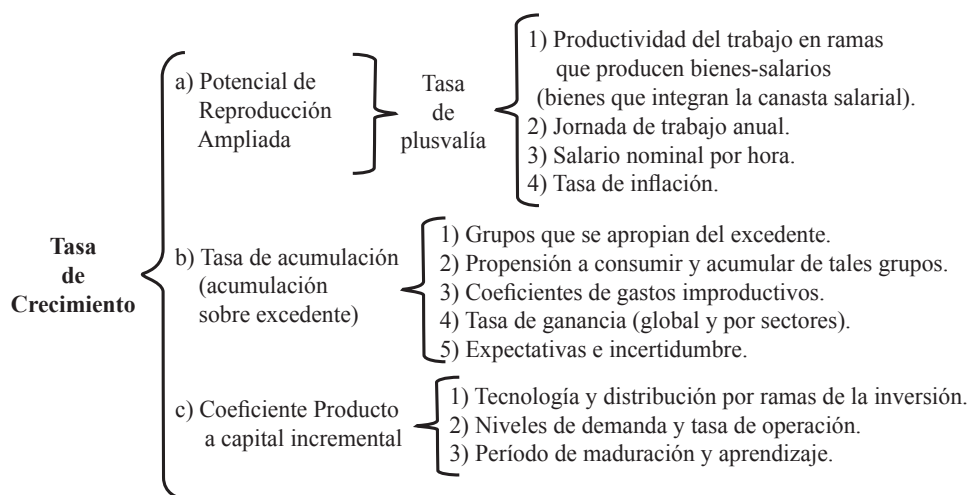
Finalmente, el tercer factor es nuestro ya conocido alfa incremental. Ya hemos examinado los determinantes de su nivel. Sólo cabe añadir el llamado “período de maduración de la inversión”. Este período va desde que empieza el gasto de inversión (que nunca es instantáneo) hasta que los nuevos equipos ya empiezan a funcionar. En muchas ocasiones, sobremanera en la industria pesada, el periodo de maduración es bastante largo y, por lo mismo, el gasto en inversión que se viene realizando no se refleja de inmediato en el crecimiento del producto. O sea, hay ΔK pero no hay, todavía, ΔPIN . Si el coeficiente alfa se mide cotejando incrementos del PIN y de los acervos de capital fijo (inversión neta)

para el mismo año, el “desfase” indicado puede dar lugar a un espejismo: pensar que está cayendo alfa. Para luego, cuando el período de maduración ha terminado, se puede recaer en el espejismo opuesto: observar un gran salto en alfa.

Conviene agregar: en ocasiones, descontando problemas de demanda y/o de dificultades de abastecimiento, la empresa o sector tal o cual no alcanza el nivel de producción máximo que posibilitan los equipos que han entrado a producir. O sea, la producción efectiva se queda por debajo de la potencial. Lo cual, puede deberse a problemas de: a) *corte gerencial*: los directores y encargados de la gestión del proceso no poseen la calificación adecuada, no disponen de lo que a veces se conoce como “*know how*”. En América Latina, esta es una situación frecuente y tiene que ver con los modelos de empresa.

Cuando son de tipo familiar, los cargos se llenan por “adscripción” y no operan como “status adquirido”. Es decir, lo que cuenta para llenar el cargo es la simpatía, amistad o parentesco familiar, no los conocimientos y habilidades del eventual postulante; b) *calificación inadecuada de la fuerza de trabajo*. Suele darse en los procesos de producción más modernos y sofisticados. En parte se debe a la falta de programas de entrenamiento (a nivel de la empresa) y de un sistema escolar no adecuado en relación a las exigencias de los procesos productivos. Asimismo (lo que es válido también para la parte gerencial)

DIAGRAMA I. DETERMINANTES DEL CRECIMIENTO: LA VISIÓN CLÁSICA Y MARXISTA



se suele dar una notoria carencia en cuanto a la *intensidad* del trabajo. En general se trata de un conjunto de factores que dificultan o impiden alcanzar la producción máxima.

8. Productividad y ocupación. Estilos de crecimiento

En la ecuación (1) del numeral 2 de este capítulo, hemos planteado que el producto (PIN) se puede hacer depender de los niveles de la ocupación (PO) y de la productividad por hombre ocupado (F). O sea, $PIN = (PO)(F)$. Si diferenciamos respecto a PO y a F, para luego dividir por el PIN, obtenemos:

$$rg = \ell + f \quad (15)$$

O sea, la tasa de crecimiento depende de la tasa de crecimiento del empleo (ℓ) y de la productividad (f).

Al trabajar con cifras menos pequeñas, puede aparecer un leve cambio. Si dividimos el PIN de cierto año por el del año anterior obtenemos:

$$PIN_1/PIN_0 = 1 + rg = [(PO_1/PO_0) (F_1/F_0)] = (1 + \ell) (1 + f)$$

$$rg = \ell + f + (\ell)(f). \quad (15 a)$$

O sea, la tasa de crecimiento del producto (rg) es igual a la tasa de crecimiento de la ocupación (ℓ) más la tasa de crecimiento de la productividad (f), más un factor compuesto ($\ell.f$) que es el resultado de multiplicar ambas tasas de crecimiento.

En la tasa de crecimiento, de acuerdo a los factores que en ella inciden, podemos distinguir dos componentes. Uno es la tasa de crecimiento que provoca el aumento de la ocupación. O sea, igual a (ℓ) más una parte del factor compuesto (f)(ℓ). Esta parte se proratea conforme al peso relativo de (f) y (ℓ). El segundo componente es la tasa de crecimiento que provoca el aumento de la productividad del trabajo. Para calcularla el procedimiento es similar. En suma:

$$rg_1 = \ell + (\ell)(f) [\ell/(\ell + f)] \quad (16)$$

$$rg_2 = f + (\ell)(f) [f/(\ell + f)] \quad (17)$$

$$rg = rg_1 + rg_2 \quad (18)$$

Se puede ver el peso relativo de ambos tipos de crecimiento, Para ello se habla de “componente extensivo” del crecimiento (CE) y “componente intensivo” (CI) del crecimiento.

$$CE = rg_1/rg$$

$$CI = rg_2/rg$$

El componente extensivo nos señale qué porción del crecimiento del producto se debe a la variación del empleo. El componente intensivo, nos señala la parte del crecimiento que se debe al aumento de la productividad. Obviamente, la situación más favorable tiene lugar cuando la tasa de crecimiento (rg) es la más alta y la mayor parte de ese crecimiento se puede atribuir a la elevación de la productividad del trabajo. O sea, que opere un alto CI.

Las herramientas analíticas expuestas nos permiten abordar el problema de los estilos de crecimiento (o “estilos de reproducción”). Para el caso, apoyándonos en Marx podemos distinguir tres modalidades de reproducción básicas: a) *reproducción ampliada*. Tiene lugar cuando el producto se eleva a lo largo del período estudiado; o sea, $rg > 0$; b) *reproducción simple*: tiene lugar cuando el nivel del producto permanece constante; o sea, en este caso $rg = 0$; c) *reproducción regresiva*: se da cuando el producto va descendiendo a lo largo del período. O sea, $rg < 0$.

En la actualidad y en lo general para el modo de producción capitalista, lo relativamente normal es que opere con reproducción ampliada. Aunque hay periodos –asociados a la fase recesiva del ciclo– en que emerge la reproducción regresiva.

La reproducción ampliada, a su vez, se puede diferenciar en “ampliada-extensiva” y “ampliada-intensiva”. Se habla de “reproducción ampliada extensiva”, cuando el producto crece y ese crecimiento se debe primordialmente al aumento de la ocupación. En este caso, tenemos que $rg_1 > rg_2$. Y se habla de “reproducción ampliada intensiva” cuando el producto se eleva y esta ampliación se debe, en lo fundamental, al crecimiento de la productividad. En este caso, $rg_2 > rg_1$. Siendo éste, el estilo de reproducción más progresivo.

La reproducción ampliada extensiva se puede descomponer según los factores que determinan el crecimiento de la ocupación. Pero ahora nos interesa la reproducción ampliada intensiva. Esta, va asociada al crecimiento de la productividad del trabajo. Si recordamos la expresión (4), tenemos que la productividad depende de la densidad de capital y del coeficiente alfa o relación producto a capital fijo. Si diferenciamos en esa expresión y dividimos por el nivel previo de la productividad, obtenemos:

$$f = z + a \tag{19}$$

O sea, la tasa de variación de la productividad del trabajo depende de: i) la tasa de variación de la densidad de capital; ii) la tasa de variación del coeficiente alfa.

Si trabajamos con cifras mayores, la expresión (19) se transforma en:

$$f = z + a + a.z \tag{19a}$$

$$f_1 = z + [(a.z)[(z)/(a + z)] \quad (20)$$

$$f_2 = a + [(a.z)[(a)/(a + z)] \quad (21)$$

$$f = f_1 + f_2 \quad (22)$$

En las expresiones previas, f_1 nos indica el crecimiento en la productividad del trabajo que se puede atribuir al crecimiento de la densidad de capital (z), y la variable f_2 la tasa de variación en la productividad que se puede atribuir a la variación del coeficiente alfa.

Si $f_1 > f_2$, hablaremos de *reproducción ampliada intensiva-extensiva*. Si el aumento de la productividad se debe primordialmente al aumento del coeficiente alfa ($f_2 > f_1$), se habla de *reproducción ampliada intensiva-intensiva*. Lo más usual es que funcione una reproducción ampliada, intensiva-extensiva. O sea, se tiene que $rg > 0$; $f > \ell$; $f_1 > f_2$.

9. Observación final

Hemos presentado diversas estructuras analíticas. Ellas, permiten ordenar la información disponible en términos que posibilitan iluminar diversos y decisivos aspectos del proceso de crecimiento. Según los fines que persiga tal o cual investigación se pueden privilegiar unas u otras armazones analíticas. Ciertamente, la teoría exige un paso adicional que no es menor: indagar y encontrar las relaciones de *causalidad* efectivas que operan entre tales variables. Pero esto, debe ser materia de otros trabajos.

CAPITULO V

CRECIMIENTO Y FACTORES DE DEMANDA: MÉXICO, ARGENTINA Y BRASIL

1. Propósitos

En todo sistema económico podemos encontrar una cantidad casi infinita de elementos y relaciones. En que cada cual posee una significación muy diferente para el funcionamiento de tal organismo. Algunos –de seguro la mayor parte– tienen un impacto casi igual a cero: pueden aparecer o diluirse y en la práctica todo sigue igual. Al revés, hay factores que son esenciales de primer grado: si desaparecen, desaparece el sistema, se transforma en otro cualitativamente diferente. También existen otros, que son esenciales de segundo orden. En este caso, cuando se ausentan de la escena, el sistema subsiste aunque experimenta cambios de orden estructural. Estas transformaciones marcan la dinámica del sistema, su evolución histórica.

El capitalismo, por ejemplo, es una organización económica históricamente delimitada. Ha tenido una fecha de inicio y de seguro tendrá una fecha de defunción. Y a lo largo de su evolución ha cruzado por fases o estadios diferentes: el de sus orígenes y conformación (la llamada fase de “acumulación originaria”), la de su consolidación (o “capitalismo de libre competencia”) y la de su maduración y decadencia histórica (la del “capitalismo monopólico”). Al interior de estos grandes estadios, a su vez, se deben y pueden identificar formas más específicas, concretas y delimitadas. Por ejemplo, podemos hablar de “patrones de acumulación”. Éstos, respondiendo a la misma matriz capitalista, organizan al sistema en alrededor a una determinada forma unitaria y concreta que gira en torno a los modos específicos que asume la producción, la distribución y los usos del excedente.

En América Latina, se pueden identificar, a lo largo de su decurso histórico, diversos patrones de acumulación. En las últimas décadas, lo dominante ha sido el patrón neoliberal. En México, se lo ha aplicado con especial celo y todavía sigue vigente. En otros países, como Argentina, ha entrado en crisis y se lo ha reemplazado por un estilo capitalista, de carácter nacionalista y más democrático. Esto, a partir de los gobiernos de Kirchner y de Cristina Fernández. En Brasil, luego de Cardoso, los gobiernos de Lula y Dilma han practicado una especie de neoliberalismo con gasto social.

Un patrón de acumulación es un fenómeno multilateral. En él se pueden advertir diversos aspectos, entrelazados entre sí y que, en su conjunto, nos permiten entender la dinámica del patrón, lo que puede entregar y lo que no puede.¹ En el texto que sigue no se pretende un examen multilateral del fenómeno pues ello excedería ampliamente los límites de un artículo como este. Nos limitaremos a examinar un aspecto, el que se refiere al rol que vienen desempeñando los diversos factores que operan por el lado de la demanda. Lo medular será delimitar el papel que juegan los factores que tienen que ver con el mercado interno *versus* los que se relacionan con los mercados externos. Por el lado de la demanda, los factores internos tienen que ver con los gastos en consumo e inversión que se realizan en el país. Asimismo, con los gastos del Gobierno, en consumo e inversión. Por el lado de la oferta, está la producción generada en el país. Los mercados externos nos ponen frente a las exportaciones e importaciones que efectúa el país.

La demanda global de bienes finales se desagrega, por lo común, en consumo de familias, consumo del gobierno, inversión privada y pública, y exportaciones. Un examen en profundidad debería diferenciar entre exportaciones primarias, semi-manufacturadas y manufacturadas. También diferenciar tipos de consumo familiar según estratos de ingreso (por ejemplo, entre un “estrato alto”, otro medio y otro bajo). La misma inversión debería desagregarse, *vg.* entre ramas productivas y ramas improductivas. En este texto, nos contentamos (por razones de la información disponible y de tiempo) con una aproximación muy agregada. Para la Demanda Global, distinguiremos Consumo (de familias y de gobierno), Inversión Geográfica Bruta y exportaciones. Y por el lado de la oferta, distinguiremos PIB e importaciones. En el numeral 3, presentamos en términos más precisos las categorías y relaciones analíticas utilizar.

La información se maneja a precios constantes, expresada en dólares del 2005. La conversión a dólares puede generar problemas y, sobremanera, la contabilidad a precios constantes da lugar a algunos problemas de difícil resolución. Por lo común, en estos casos, la suma de las partes no coincide con el PIB.² En nuestro caso, optamos por ajustar las variables al PIB, prorrateando las diferencias según el peso de las variables.

2. Demanda y crecimiento: algunas breves consideraciones

En una economía de mercado y capitalista, se produce no para el autoconsumo sino para vender. Luego, si no hay ventas, la producción se paraliza y, como regla, se traslada a ramas y líneas de producción que sí encuentran una demanda solvente significativa.

¹ Ver José Valenzuela Feijóo. *¿Qué es un patrón de acumulación?*, UNAM, Facultad de Economía, México, 1990.

² Ver: a) Naciones Unidas. *Manual de Cuentas Nacionales a precios constantes*, N. York, 1979; b) Naciones Unidas. *Sistema de Cuentas Nacionales, 1993*, Washington, 1993; c) D. Jackson. *The New National Accounts*, E. Elgar, Cheltenham, 2000.

En otras palabras, la existencia de una demanda efectiva adecuada es condición *sine qua none* de la producción. De manera análoga, se puede sostener que la composición (según valores de uso) de la producción generada, se acomoda a la composición de la demanda efectiva.

Con todo, la existencia de una demanda adecuada, siendo una condición necesaria, no siempre es una condición suficiente. Por una u otra causa, hay ocasiones en que la oferta se torna rígida, inelástica: la demanda puede estar presente pero la producción (oferta) no responde.

Otro punto a no olvidar es el de la relación causal entre oferta y demanda. Por lo común, se tiende a manejar la idea de que la demanda genera y regula la oferta: en el paradigma neoclásico éste es un punto central. Pero hay muchos autores que manejando otra perspectiva teórica (de vg. raigambre keynesiana), también asumen dicha postura. En autores como Marx, Schumpeter y Galbraith, se tiende a subrayar un enfoque distinto, según el cual es la oferta la que va recreando su propia demanda.³ En breve, se maneja una relación causal muy diferente. Por ejemplo, se crea el automóvil y es a partir de su presencia que emerge la demanda del caso. Sucediendo algo similar con productos como los aparatos de televisión, los teléfonos celulares, las bicicletas, el transporte aéreo, etc. En todos estos casos primero se movió la oferta y después la demanda.

Lo indicado no afecta a los propósitos de estas notas. El análisis, en un sentido riguroso, no presupone ésta o la otra relación de causalidad. Pero sí nos ayuda a entender las rutas que sigue el proceso de crecimiento. Por lo mismo, nos ilumina al menos un aspecto –que es relevante– del modo o estilo que sigue la evolución de la economía.

3. Relaciones a manejar: una presentación formal

En lo que sigue presentamos las relaciones a manejar.⁴ Partimos con algunas relaciones contables, que nos definen los componentes de la Demanda Global (DG) y de la Oferta Global (OG). Asimismo, la igualdad que debe darse entre oferta y demanda global (a veces denominada ecuación del presupuesto económico nacional). Sólo consideraremos las operaciones de demanda final. Sería interesante examinar el impacto de las compras y ventas intermedias, pero no es fácil encontrar la información necesaria y comparable entre los países que nos interesa examinar. Escribimos entonces:

³ No confundir este planteo con la ley de Say.

⁴ Un tratamiento más detallado referido a la industria en México, en J. Valenzuela Feijóo. “Sustitución de importaciones y desarrollo industrial en México”, revista *Comercio Exterior*, vol. 33, n° 10, octubre 1983. Enfoques parecidos, en René Villarreal. *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975): un enfoque estructuralista*, FCE, México, 1976; y J. Ros y A. Vázquez. “Industrialización y comercio exterior”, *Economía mexicana*, n°2, CIDE, México, 1980.

$$DG = C + I + X \quad (1)$$

$$OG = PIB + M \quad (2)$$

$$OG = DG \quad (3)$$

C = consumo total (de familias y del Gobierno); I = Inversión geográfica bruta; X = exportaciones de bienes y servicios; PIB = Producto Interno Bruto; M = importaciones.

También sabemos que:

$$PIB = C + I + (X - M) \quad (4)$$

$$PIB = OG - M = OG (1 - s) = DG (1 - s) \quad (4a)$$

La ecuación (4) nos señala la definición usual del PIB por el lado del gasto. La relación (4a) es también definicional y permite explicitar la relación entre el PIB y la oferta global. El coeficiente (s) mide el componente importado de la oferta global. A veces también se lo califica como expresión del “nivel de sustitución de importaciones”. Por consiguiente, se define como:

$$s = M/OG \quad (5)$$

Este coeficiente depende directamente del coeficiente medio de importaciones (m), que expresa la relación entre importaciones y PIB. O sea, $m = M / PIB$. Por consiguiente:

$$s = M/(PIB + M) = M/PIB (1 + m) = m/(1 + m) \quad (5a)$$

Retomemos el problema de la demanda y su impacto en la oferta global. Si la demanda se eleva, suponemos que la oferta global responde en consecuencia. Una parte de esa demanda global se satisface con cargo a una oferta que es internamente producida: la oferta global interna (OGI). Y la parte que no satisface la oferta interna es satisfecha con cargo a las importaciones que el país es capaz de obtener. En suma, a partir de la expresión (3), podemos también escribir:

$$\Delta DG = \Delta OG = \Delta PIB + \Delta M \quad (3 a)$$

Sentado lo anterior nos preguntamos: a) para un crecimiento dado de la demanda global, ¿cuánto será el crecimiento del PIB? b) Dado que la demanda global está integrada por diversos elementos, ¿cuánto influyen estos elementos en la expansión del PIB? ¿Cuál es su importancia relativa? Para el caso pasamos a distinguir “demanda global interna” (DGI) y “demanda externa” (DGE). La demanda externa es la que el resto del mundo ejerce sobre la producción nacional y es igual a las exportaciones. O sea, $DGE = X$. En cuanto a la demanda global interna (DGI), en este ensayo la desagregamos en Consumo total (C), que es igual al Consumo del Gobierno (C_g) más el Consumo de las familias (C_f). O sea, $C = C_f + C_g$. Por supuesto se pueden manejar versiones más desagregadas (por ejemplo, es interesante desagregar el consumo de las familias entre un estrato de altos ingresos y otro de ingresos medios y bajos), pero a los propósitos de este texto nos basta con lo mencionado.

El eventual crecimiento del PIB lo pasamos a desagregar en tres componentes. El primero sería el que provoca el crecimiento de la demanda interna. El segundo, el que provoca el crecimiento de la demanda externa o exportaciones. Si el componente importado de la oferta global se mantiene constante, bastaría examinar lo indicado. Pero éste es un supuesto extremo que no se debe manejar. Por consiguiente, debemos manejar un tercer componente que sería la variación del PIB causado por los cambios en el componente importado de la oferta global. Este impacto puede ser positivo (si disminuye el componente importado) o negativo (cuando el componente importado de la oferta global se eleva). En este último caso, lo que sucede es que una porción mayor que antes de la demanda global es satisfecha con importaciones.

En términos formales podemos escribir:

$$\Delta \text{PIB}_1 = \Delta \text{DGI} (1 - s_t) \quad (6)$$

$$\Delta \text{PIB}_2 = \Delta X (1 - s_t) \quad (7)$$

$$\Delta \text{PIB}_3 = \text{OG}_1 (s_t - s_{t+1}) \quad (8)$$

Manejamos el componente importado de la oferta global para el período inicial (t) y para el período final (t + 1).

La ecuación (6) indica el crecimiento del Producto que provoca la expansión de la demanda interna. La ecuación (7) indica el crecimiento del PIB que genera el aumento de las exportaciones. Tanto en las ecuaciones (6) como en la (7) se maneja el supuesto de un componente importado de la oferta global que se mantiene constante. Esto se corrige con cargo a la ecuación (8), la que muestra el impacto de un cambio en el mencionado coeficiente. Este impacto será negativo si aumenta el

coeficiente medio de importaciones y será positivo si se reduce el coeficiente medio de importaciones.

El crecimiento total del PIB resulta igual a la suma de los componentes que se han distinguido.⁵ O sea:

$$\Delta\text{PIB} = \Delta\text{PIB}_1 + \Delta\text{PIB}_2 + \Delta\text{PIB}_3 \quad (9)$$

Si dividimos la expresión (9) por ΔPIB , obtenemos qué parte del incremento del PIB se puede atribuir a cada uno de los tres factores que se han señalado. Tendríamos:

$$\Delta\text{PIB}/\Delta\text{PIB} = \Delta\text{PIB}_1/\Delta\text{PIB} + \Delta\text{PIB}_2/\Delta\text{PIB} + \Delta\text{PIB}_3/\Delta\text{PIB} \quad (10)$$

$$1 = p_1 + p_2 + p_3$$

Los coeficientes p_i ($i = 1,2,3$) señalan qué parte del crecimiento se puede atribuir a la mayor demanda global, a las mayores exportaciones o al cambio en el componente importado de la oferta global.

También nos podemos preguntar qué tasa de crecimiento del PIB (global) provocan los correspondientes factores que hemos venido manejando. Para esto basta dividir la expresión (9) por el PIB inicial (del primer período). Por consiguiente:

$$\Delta\text{PIB}/\text{PIB} = \Delta\text{PIB}_1/\text{PIB} + \Delta\text{PIB}_2/\text{PIB} + \Delta\text{PIB}_3/\text{PIB} \quad (11)$$

$$\text{rg} = \text{rg}_1 + \text{rg}_2 + \text{rg}_3$$

¿Qué parte del crecimiento total explican los diversos factores del crecimiento? La respuesta viene dada por los coeficientes p_i . Ello, pues tenemos que $p_i = \text{rg}_i/\text{rg}$.

4. El caso de México

Según ya se dijo, México interesa pues es un país en que se ha venido aplicando el modelo neoliberal con gran celo. Y ya son tres décadas que lleva en funciones. La información básica a manejar se presenta en el Cuadro 1, que sigue.

En la década (2000-2010), el crecimiento económico de México (1.8% anual) es muy bajo. Creciendo a tal ritmo el PIB se duplicaría casi en 40 años. Y si suponemos una expansión demográfica del 1.2% anual, tendríamos que el PIB per-cápita estaría

⁵ Una demostración formal se muestra en el apéndice.

CUADRO 1. MÉXICO, VARIABLES ECONÓMICAS CENTRALES, 2000-2010 (PRECIOS CONSTANTES, MILLONES DE DÓLARES DE 2005).*

Variables	2000	2010	$\Delta\%$ (+)
1. Consumo Total * *	565516.4	716616.6	26.7 (2.40)
2. Inversión G.B.	213479.0	212791.0	-0.3 (0.00)
3. DGI = 1 + 2	778995.4	929407.6	19.3 (1.38)
4. X	191225.5	285477.1	49.3 (4.09)
5. M	199486.3	294865.7	47.8 (3.99)
6. X - M	- 8269.8	- 9388.7	13.7
7. PIB = 3 + 6	770734.6	920018.9	19.4 (1.79)
8. OG = PIB + M = 7 + 5	970220.9	1214884.7	25.2 (2.27)
9. DG = 3 + 4.	970220.9	1214884.7	25.2 (2.27)
10. $dgx = X/DG = 4/9$	0.1971	0.2350	19.2
11. $s = M/OG = 5/8$	0.2056	0.2427	18.0
12. $m = M/PIB = 5/7$	0.2590	0.3205	23.7
13. $x = X/PIB = 4/7$	0.2480	0.3103	18.0
14. $ae = x + m = 12 + 13$	0.5070	0.6308	24.4

*La discrepancia estadística se ajustó prorrateándola entre los diversos elementos del gasto.

**Consumo de las Familias y del Gobierno. (+) Paréntesis: tasa media anual de crecimiento.

IGB = inversión geográfica bruta; DGI = demanda global interna; X = exportaciones; M = importaciones; PIB = producto interno bruto; $m = 5/7$ = coeficiente medio de importaciones; OG = oferta global; dgx = componente externo de la demanda global; s = componente importado de la oferta global; DG = demanda global; $X = 4/7$ = coeficiente medio de exportaciones; $ae = x + m$ = coeficiente de apertura externa.

creciendo en torno al 0.6% anual. Cifra que implica duplicar el PIB por habitante al cabo de ¡unos 116 años!

La de México, es la más neoliberal de las economías grandes de América Latina y bien se puede considerar como una expresión paradigmática de dicho patrón. Por lo mismo, en su evolución encontramos una fuerte desregulación –se habla de “liberación de los mercados”⁶, dominio del capital financiero-especulativo (el cual determina la política económica), aperturismo externo agudo y un crecimiento volcado hacia los mercados externos. En la década, la demanda interna (consumo e inversión) crece en un 19% y las exportaciones en un 49%. En términos anuales el crecimiento exportador es del 4.1%. El

⁶ La desregulación implica que buena parte de la regulación estatal desaparece. Pero no que se avance a un régimen de libre competencia. La razón reside en el carácter dominante de las estructuras oligopólicas, las que de hecho se refuerzan con el estilo neoliberal. En verdad, lo que efectivamente tiene lugar, es el reemplazo de la intervención estatal que favorecía al desarrollo industrial por una intervención que favorece al gran capital financiero.

ritmo para nada es espectacular (es más bien mediocre) y no es propio de un sector que –se supone– debe funcionar como potente locomotora de toda la economía. Para el caso valga advertir: a) el eslabonamiento hacia atrás de los segmentos exportadores se ha venido debilitando y, por lo mismo, el componente importado de la demanda derivada que ejerce el sector exportador se eleva significativamente. Por ende, pierde capacidad de arrastre;⁷ b) el impacto, también depende del peso relativo del sector. En este caso, del coeficiente medio de exportaciones, que era casi un 25% al comenzar el período. Si recordamos la expresión (11), el punto puede quedar más claro con una leve transformación:

$$rg_2 = \Delta PIB_2 / PIB_t = [\Delta X / PIB_t] (1 - s_t) = [\Delta X / X] [X_t / PIB_t] (1 - s_t)$$

Podemos ver que la tasa de crecimiento que provoca el sector exportador depende de: a) la tasa de crecimiento de las exportaciones; b) el coeficiente medio de exportaciones (X/PIB); c) el nivel que alcanza el componente importado de la oferta global.

Retomemos las cifras del cuadro I. Con ellas y las ecuaciones antes expuestas, podemos escribir:

$$\Delta PIB_1 = \Delta DGI (1 - s_t) = 150412.2 (1 - 0.2056) = 119487.5$$

$$\Delta PIB_2 = \Delta X (1 - s_t) = 94251.6 (1 - 0.2056) = 74873.5$$

$$\Delta PIB_3 = OG_{t+1} (s_t - s_{t+1}) = 1214884.6 (0.2056 - 0.2427) = -45072.2$$

Con esta información podemos calcular las tasas de crecimiento (rg_1 , rg_2 y rg_3) que provocan los factores de demanda que hemos distinguido. Asimismo, los pesos relativos de cada factor.

CUADRO 2. FACTORES DE CRECIMIENTO POR EL LADO DE LA DEMANDA

Crecimiento PIB	Δ (2000-2010)	Tma	pi
rg1	15.5 %	1.5 %	080
rg2	9.7 %	0.9 %	0.50
rg3	- 5.8 %	- 0.6 %	- 0.30
Rg	19.4 %	1.8 %	1.0

Tma = tasa media anual de crecimiento.

⁷ Al respecto véase el excelente trabajo de Gerardo Fujii G. y Rosario Cervantes M. “Indirect Domestic value Added in Mexico’s Manufacturing Exports, by Origin and Destination Sector”; en *Levy Economics Institute, Working Paper* n° 760; march, 2013.

Repitamos: en el período el PIB crece a casi un 1.8% anual. El coeficiente (s), que mide el componente importado de la oferta global se eleva y provoca un crecimiento negativo equivalente al -0.6% anual. Las exportaciones, por su parte, crecen y provocan una expansión del PIB equivalente al 0.9% anual. Finalmente, la expansión de la demanda global interna genera un crecimiento del 1.5% anual. Este factor, explica un 80% del crecimiento total. Podemos sumar el factor exportaciones y el factor componente importado de la oferta global como representativos del impacto del sector externo, y obtenemos un crecimiento del 0.3% anual, lo que equivale a un 20% del crecimiento total. En suma, aunque todo el impulso de la estrategia y política económica apunte a un crecimiento impulsado por el sector externo, este tiene un impacto mínimo y el muy débil crecimiento total se explica, en lo fundamental, por la evolución de la demanda interna. Además, en este caso, se debe remarcar que la inversión permanece estancada (de hecho, experimenta un leve descenso absoluto). Por ende, si crece la demanda interna se debe al aumento del consumo.

Este consumo, se descompone en consumo de las familias y consumo del gobierno. En la década, el consumo del gobierno se eleva en aproximadamente un 10.1%. Y el de las familias, crece en un 28.3%. En suma, es el consumo familiar el que más crece. Aunque, al igual que el conjunto de la economía, a ritmos bastante bajos. También debe agregarse: como la distribución del ingreso se ha ido tornando más y más regresiva, el aumento del consumo se debe fundamentalmente a las erogaciones efectuadas por los grupos de más alto ingreso. El cual, en grado no menor, afecta a bienes que –para el nivel de ingreso promedio del país– pueden calificarse como suntuarios. Además, suelen ser importados en su mayor parte.

5. Los factores de demanda en el caso de Argentina

Argentina es una economía que se viene apartando del estilo neoliberal. Se acepta la intervención estatal en términos que ayude a lograr un impulso industrial serio y una mejor distribución del ingreso. Asimismo, se viene manejando una política que mejore la autonomía del país y que fortalezca al capitalismo nacional. Por lo mismo, resulta de especial interés su cotejo con una economía plenamente neoliberal como la mexicana.

¿Qué sucede en el caso de Argentina? La información básica se muestra en el Cuadro 3.

A simple vista, hay tres aspectos que llaman la atención: a) el PIB crece casi un 53% en Argentina versus 19% en México; b) la inversión sube 93% en Argentina y permanece estancada en México; c) las exportaciones crecen 49% en México y un 73% en Argentina. En términos generales, se observa un claro contraste entre una economía en plena expansión y otra que se puede catalogar como estancada.

CUADRO 3. ECONOMÍA ARGENTINA:
FACTORES DE DEMANDA (2000-2010)

Variables	2000	2010	Δ%
1. Consumo total	133652.9	189419.0	41.7
2. Inversión G.B.	34414.7	66526.2	93.3
3. DGI	168067.6	255945.2	52.3
4. Exportaciones	34507.7	59780.3	73.2
5. Importaciones	36566.2	61979.6	69.5
6. X - M	- 2058.5	- 2199.3	6.8
7. PIB	166009.1	253745.9	52.9
8. D.G.	202575.3	315725.5	55.9
9. O.G.	202575.3	315725.5	55.9
10. x	0.2079	0.2356	13.3
11. m	0.2203	0.2443	10.9
12. ae	0.4282	0.4798	12.1
13. s	0.1805	0.1963	8.8
14. 1 - s	0.8195	0.8037	- 1.9

Simbología: ver Cuadro 1. Fuentes: Cepal.

¿Qué papel han jugado los diversos factores que juegan por el lado de la demanda?
Aplicando nuestro esquema analítico ya presentado tenemos:

$$\Delta\text{PIB}_1 = \Delta\text{DGI} (1 - s_t) = 87877.6 (0.81949) = 72014.8$$

$$\Delta\text{PIB}_2 = \Delta\text{X} (1 - s_t) = 25272.6 (0.81949) = 20710.6$$

$$\Delta\text{PIB}_3 = \text{OG}_{t+1} (s_t - s_{t+1}) = 315725.5 (- 0.015802) = - 4989.1$$

Para la década, la demanda interna provoca un crecimiento del 43%, las exportaciones de un 12% y el cambio en el componente importado de la oferta global (que es mínimo), un decrecimiento del -0.3%. Creciendo el PIB global en un 53% aproximadamente.

$$\Delta\text{PIB}_1/\text{PIB} = \text{rg}_1 = 0.4338$$

$$\Delta\text{PIB}_2/\text{PIB} = \text{rg}_2 = 0.1248$$

$$\Delta\text{PIB}_3/\text{PIB} = \text{rg}_3 = - 0.03$$

$$\Delta\text{PIB}/\text{PIB} = \text{rg} = 0.5286$$

Sentado lo anterior, tenemos que la demanda interna explica un 82% del crecimiento total. Y el sector externo el 18% restante. En que las exportaciones provocan un impacto positivo (provocan un crecimiento del 12.5% en el PIB global) y la reducción en el componente nacional de la oferta global un impacto negativo muy leve: de menos 0.3%. En suma:

$$P_1 = 82.1\% ; \quad p_2 = 23.6\% ; \quad p_3 = - 5.7\%$$

Importa subrayar: en Argentina las exportaciones crecen a muy altos ritmos, al 5.7% anual en el período. En México, sólo al 4.1% anual. Para la década, si en México se elevan en un 49 %, en el país del sur en un 73%. O sea, aunque en México se proclama un modelo exportador, en Argentina –que tiende a privilegiar el mercado interno– la capacidad exportadora es muy superior. Lo cual confirma una hipótesis antigua y que hace muchas décadas adelantara Hollys Chennery, la dinamización exportadora exige fortalecer el sector industrial nacional. Amén de que la no desregulación, al revés de lo que proclama el dogma neoliberal, no perjudica la capacidad exportadora. Más bien al revés.⁸

En este marco, también conviene advertir: cuando se habla de componente nacional (o importado) de la oferta global y de sustitución de importaciones se debe advertir que una relativa constancia de estos coeficientes puede engendrar malos entendidos. Y, de hecho, puede esconder procesos efectivos de sustitución.

Supongamos una situación que es muy común en la región. Primero: cuando crece el PIB hay ramas que crecen muy por encima del promedio y otras que crecen con relativa lentitud. Segundo: las ramas más dinámicas suelen funcionar con un componente importado muy superior al coeficiente medio. Tercero: si se cumplen las dos condiciones anteriores, el componente importado de la oferta global debería dispararse. Cuarto: si este coeficiente no se mueve o cambia levemente, lo que de hecho estaría sucediendo es un fuerte proceso de sustitución de importaciones. El cual, en este caso, se aplica a las *importaciones potenciales* más que a las históricas. Dado el alto crecimiento del PIB de Argentina en el período estudiado, un proceso como el indicado, de seguro ha tenido lugar.

6. Brasil

En el período que cubre nuestro análisis la presidencia de Brasil estuvo ocupada por el movimiento encabezado por Lula. Por sus antecedentes y composición, se esperaba una política claramente anti-neoliberal. Pero no hubo tal: el gobierno corrigió algunas aristas del modelo y, sobremanera, impulsó fuertemente el gasto social orien-

⁸ Las experiencias del sudeste asiático apuntan muy claramente en este sentido.

tado al apoyo de los grupos sociales más pobres. El viejo desarrollismo industrializante, que tuviera tanto éxito en el país, no fue rescatado. De hecho, con Lula se asiste a un estilo neoliberal relativamente moderado y que busca legitimarse con cargo a un fuerte gasto social.⁹ La sucesora de Lula en la presidencia, Dilma Rouseff, mantuvo el gasto social y, a la vez, comenzó a esbozar políticas de apoyo al desarrollo industrial que implicaron, sino una ruptura, por lo menos alguna separación, vacilante y tímida, con el canon neoliberal más ortodoxo.¹⁰

En el período 2000-2010, la economía de Brasil se sitúa como una especie de término medio entre Argentina y México. Por decirlo de alguna manera metafórica, está a la derecha del estilo argentino y a la izquierda del mexicano. En Argentina, el rechazo al estilo neoliberal es muy claro (lo que le ha valido un duro rechazo de la prensa trasnacional); en México, se esgrime el neoliberalismo con fe de carbonero. En Brasil, se insinúa una crítica suave y una superación que aún es tímida. O, para ser precisos, inoperante.

La información básica para Brasil se muestra en el Cuadro 4. En la década (2000-2010), el PIB de Brasil crece un 42.6% (tasa media anual de un 3.6%). Estas cadencias se sitúan por debajo de las argentinas (el PIB de Argentina crece un 53% en la década) y por encima de México (19%). En Brasil la demanda global interna crece al 4.0% anual, el consumo al 3.7% (casi a la par que el PIB) y la inversión al 5.3%. En cuanto al sector externo, las exportaciones se mueven con algún dinamismo –crecen al 6.4% anual– y las importaciones bastante más, al 8.3% anual. Consecutivamente, el déficit comercial externo se eleva en grado no menor. En el periodo el coeficiente de apertura externa crece casi en un 50%, pasando desde un 22.9% en 2000 a un 33.0% en el 2010. En esto se manifiestan algunos procesos que por lo menos conviene señalar. En el período el tipo de cambio se ha venido sobrevaluando más y más, con lo cual se abaratan las importaciones y se castiga al sector exportador.¹¹ En los últimos años, éste viene asumiendo un carácter primario que llama la atención pues rompe con las metas históricas de industrialización que antes buscaba el Estado brasileño. Al revés de lo que sucedía en otros tiempos, ahora las exportaciones brasileñas se des-industrializan: según Cepal, en el 2004 explicaban un 54% del total y en el 2011 habían descendido a un 33.8%. Las exportaciones brasileñas,

⁹ También, con cargo a la carismática personalidad de Lula y su proverbial demagogia populista.

¹⁰ Carlos Lessa, el notable economista brasileño, ha señalado que Dilma tuvo muy correctos planteamientos verbales, pero no los lleva a la práctica. En V. Palacios editor, *Crisis neoliberal y alternativas de izquierda en América Latina*, IIEPPRD-IPN, en prensa.

¹¹ El tipo de cambio real efectivo, haciéndolo igual a 100 en el año 2005, fue de 128.9 en el 2003 y de 67.2 en el 2011. El cambio es impresionante y, en alguna medida, ha sido compensando por la evolución de los términos de intercambio que pasan de 100.0 en el 2005 a un 136.1 en el 2011. Datos tomados de Cepal. *Informe Macroeconómico*, Santiago de Chile, junio 2012. La sobrevaluación está muy ligada a las altísimas tasas de interés que desde Cardoso viene pagando el Gobierno brasileño. La cual, atrae a muchísimos capitales, básicamente “golondrinos” (inversión financiera).

que crecen bastante menos que las importaciones, se dinamizan básicamente con cargo a las exportaciones agropecuarias (en alto grado controladas por grandes transnacionales) y a una evolución muy favorable de los precios relativos (o términos de intercambio). La invasión importadora en bienes durables ha tenido un impacto alienante muy agudo en las capas medias urbanas y también, en parte de la clase obrera industrial.

Asimismo, el consabido efecto de desplazamiento de capitales y mano de obra hacia el sector de bienes no transables, lo que plantea interrogantes no menores sobre la evolución económica futura.

Retomemos el recuento de datos básicos, ahora referido al sector externo. En la década (2000-2010), el coeficiente de exportaciones pasa desde un 10.6% a un 13.9%. El de importaciones, sube desde un 12.3% a un 19.1%. En general, el coeficiente de apertura externa sube desde un 22.9% a un 33.0%. En términos gruesos, el impacto positivo de las mayores exportaciones es cancelado por el proceso de des-sustitución de importaciones. Por lo mismo, tenemos que prácticamente todo el crecimiento del PIB se

CUADRO 4. BRASIL. CRECIMIENTO Y FACTORES DE DEMANDA (*)

VARIABLES	2000	2010	$\Delta\%$ (**)
1. Consumo total	637878.9	913766.1	43.3 (3.7)
2. Inversión Geográfica Bruta.	143793.0	240375.4	67.2 (5.3)
3. DGI = 1 + 2	781671.9	1154141.5	47.7 (4.0)
4. X	81754.1	152271.1	86.3 (6.4)
5. M	94618.8	209720.7	121.6 (8.3)
6. X - M	- 12864.7	- 57449.6	-346.6 (-16.1)
7. PIB = 3 + 6	768807.3	1096691.9	42.6 (3.6)
8. OG = PIB + M = 7 + 5	863426.1	1306412.6	51.3 (4.2)
9. DG = 3 + 4	863426.1	1306412.6	51.3 (4.2)
10. $d_{gx} = X/DG = 4/9$	0.0947	0.1166	23.1 (2.1)
11. $s = M/OG = 5/8$	0.1096	0.1605	46.5 (3.9)
12. $m = M/PIB = 5/7$	0.1231	0.1912	55.4 (4.5)
13. $x = X/PIB = 4/7$	0.1063	0.1388	30.6 (2.7)
14. $ae = x + m = 12 + 13$	0.2294	0.3301	43.9 (3.7)
15. $DGI/DG = 3/9$	0.905	0.883	-2.4
16. $PIB/OG = 7/8$	0.890	0.839	- 5.7

(*) Para simbología y supuestos, ver Cuadro 1.

(**) Las cifras en paréntesis señalan la tasa media anual de crecimiento de la variable.

puede atribuir al mercado interno. De hecho, tenemos que la demanda interna provoca un crecimiento de 43% en el PIB, la demanda externa un aumento del 8.2% y la des-sustitución de importaciones un decrecimiento de -8.7%. La deducción es bastante clara: opera un aperturismo que, en primera instancia, no parece provocar un aporte positivo al crecimiento. Y valga puntualizar: no se trata de postular un coeficiente de exportaciones en aumento con un coeficiente medio de importaciones congelado: ésta es una situación casi imposible (a menos que existan exportaciones de capital que se eleven en términos exponenciales). El punto más realista, en un contexto de relativo equilibrio de las cuentas externas, pasa por el impacto de las exportaciones en el resto de la economía nacional. Y lo que viene sucediendo en Brasil es el crecimiento de exportaciones con menor poder de arrastre y, por el lado de las importaciones, elevación de aquéllas que tienen un poder destructor de algunos segmentos de la base industrial. En general, se tiene lo que muestra el Cuadro 5.

CUADRO 5. BRASIL, COMPONENTES DEL CRECIMIENTO

Componentes	Δ (2000 – 2010)	P
rg1	43.1 %	101.17
rg2	8.2 %	19.25
rg3	- 8.7 %	- 20.42
rg	42.6 %	100.0

Fuentes: calculado a partir de Cuadro 4.

7. Argentina, Brasil y México: breve comparación

En la década (2000-2010), Argentina y México presentan dos diferentes patrones de acumulación. En México, sigue imperando el estilo neoliberal, vigente en el país desde 1982. En Argentina, luego de la salida de Menem (un neoliberal furibundo) se ha venido insinuando un alejamiento de tal modelo. Con Kirchner y Cristina Fernández se perfila un patrón nacionalista que busca impulsar el desarrollo industrial y mejorar, en algún grado, la distribución del ingreso. Para lo cual, se recupera la intervención estatal. Brasil, como ya se dijo, se sitúa en una especie de situación intermedia, que en términos políticos se puede calificar como de centro-derecha.

El crecimiento del PIB es claramente superior en Argentina. En la década crece al 4.3% anual, en Brasil al 3.6% y en México al 1.8%. La población crece al 0.9% anual en Argentina, al 1.1% en Brasil y al 0.12% en México. Por consiguiente, el PIB per-cápita crece al 3.4% en Argentina y al 0.6% en México. En Brasil es del orden del 2.5%. El ritmo argentino

es casi 5.7 veces más elevado que el de México y 1.36 veces el brasileño (fenómeno que contradice fuertemente la imagen que propaga la prensa internacional, muy ligada a los intereses del capital financiero). Las variaciones de la ocupación formal también son significativas. En el período 2003-2011 (datos de Cepal), la ocupación formal creció:

Argentina.....	66.7 %
Brasil.....	33.8 %
México.....	16.9 %

¿Cuál es el peso relativo de los mercados internos? Podemos usar dos indicadores: a) el peso de la demanda global interna respecto a la demanda global total; b) el componente nacional de la oferta global, igual a PIB sobre Oferta Global, o $(1 - s)$. La información se muestra en el Cuadro 6.

En Argentina, se observa una relación relativamente estable, con un muy leve aumento del peso del factor externo. Como sea, tanto por el lado de la demanda como por el lado de la oferta, el factor interno incide en cuatro quintas partes (80% o más). En México, la situación muestra un menor peso de los factores internos, los que giran en torno a tres cuartas partes (75% o más), al final de la década. En el caso de Brasil, una economía tradicionalmente bastante cerrada, al comenzar la década la demanda interna supera al 90% como porcentaje de la demanda global y el PIB abastecía un 89% de la oferta global. Luego de diez años, se observa un claro aumento de los factores externos, especialmente por el lado de la oferta. Agreguemos que ésta es una tendencia que viene desde antes.

¿Qué sucede con los factores internos? En el caso de México, llama la atención el comportamiento de la inversión, la que entre los años extremos permanece estancada. Entretanto, sube un 93% en Argentina. En otras palabras, la vocación por el desarrollo es marcada en Argentina y prácticamente nula en México. Brasil se sitúa en un plano intermedio: la inversión se eleva un 67% en la década.

CUADRO 6. ARGENTINA, BRASIL Y MÉXICO:
INDICADORES MACROECONÓMICOS

Indicadores	Argentina	Brasil	México
1. DGI/DG			
2000	83.0	91.0	80.2
2010	81.0	88.0	76.5
2. PIB/OG			
2000	82.0	89.0	79.4
2010	80.4	84.0	75.7

Símbolos y fuentes: ver Cuadro I.

En cuanto al consumo total (de las familias y del gobierno), crece casi 42% en Argentina, un 43% en Brasil y un 26.7% en México. En este país, hacia el 2010, el consumo del gobierno (sueldos y salarios más compras del gobierno) representaba un 14.2% del total y en 2000 un 16.2%. Entretanto, en Argentina, un 16.7% (en el 2000, un 16.4%).

En el país del sur del continente las exportaciones crecen un 73.2% en la década y el coeficiente medio de exportaciones pasa desde 20.8% en el 2000 a un nivel del 23.6% en el 2010. En México, las exportaciones suben 49.3% en la década y el coeficiente medio de exportaciones, igual a 24.8% en el año 2000, llega a un 31.0% en el 2010. En Brasil, las exportaciones crecen un 86% y el coeficiente medio se acerca a un 14%. Las importaciones crecen un 47.8% en México, un 86% en Brasil y un 69.5% en Argentina. Respecto al PIB, en México llegan a 25.9% en el 2000 y a 32.1% en el 2001. En Brasil, el coeficiente medio de importaciones sube desde un 12.3% a un 19.1% (se eleva en un fuerte 55%). En Argentina el coeficiente pasa desde 22.0% en el 2000 a 24.4% en el 2010. La economía mexicana es más abierta: en el 2000 el coeficiente de apertura externa fue de 50.7% y en el 2010 de 63.1%. En Argentina, pasó de un 42.8% a un 48.0%. En Brasil, pasa del 22.9% a un 33.0%.

En el estilo neoliberal, en términos muy gruesos, podemos plantear que el crecimiento viene empujado por las exportaciones (“*export led growth*”). Lo que casi siempre se deja en la penumbra es el impacto de la liberalización neoliberal de los flujos externos en las importaciones, las que experimentan una verdadera estampida.¹² Con lo cual, el impacto del crecimiento exportador se ve casi anulado. Con ello, el crecimiento resulta muy lento, lo que –a su vez– arrastra a la demanda global interna. Los resultados son conocidos: alta inestabilidad macro y una situación de cuasi-estancamiento.

En otro estilo de funcionamiento, más cercano al de Argentina, el curso de la demanda interna regula el crecimiento.¹³ Crece el consumo y debe crecer la inversión, muy probablemente con cargo a un efecto como el acelerador (para la inversión privada) y al del impulso de la inversión estatal. Ésta, genera economías externas, rompe cuellos de botella y, a la vez, alimenta la demanda. La que suele operar con un alto componente importado. Por lo mismo, se puede generar un estrangulamiento externo del crecimiento. Éste se puede resolver o suavizar vía: i) dinamización de las exportaciones; ii) control de las importaciones e impulso para su sustitución. En que tanto el punto i) como el ii), están muy ligados a la política económica que puede desplegar el gobierno.

¹² En este caso tendríamos:

$$(1) \quad rg = f [gX, gM] \quad (2) \quad DI = \phi (rg)$$

(+ -)

gX = tasa de crecimiento de las exportaciones; gM = tasa de crecimiento de las importaciones.

¹³ Podemos escribir:

$$rg = f [DI, gX]$$

APÉNDICE

Si recordamos las expresiones (6), (7) y (8), reemplazando en (9), podemos escribir:

$$\begin{aligned}
 \Delta \text{PIB} &= \Delta \text{DGI} (1 - s_t) + \Delta X (1 - s_t) + \text{OG}_t (s_t - s_{t+1}) \\
 &= \Delta \text{DGI} - s_t \Delta \text{DGI} + \Delta X - s_t \Delta X + s_t \text{DG}_{t+1} - s_{t+1} \text{DG}_t \\
 &= \Delta \text{DG} - s_t \text{DG}_{t+1} + s_t \text{DG}_t - s_{t+1} \text{DG}_{t+1} + s_t \text{DG}_{t+1} \\
 &= \text{DG}_{t+1} - \text{DG}_t + s_t \text{DG}_t - s_{t+1} \text{DG}_{t+1} \\
 &= [\text{DG}_{t+1} - s_{t+1} \text{DG}_{t+1}] - [\text{DG}_t - s_t \text{DG}_t] \\
 &= \text{DG}_{t+1} [1 - s_{t+1}] - \text{DG}_t [1 - s_t] = \text{PIB}_{t+1} - \text{PIB}_t
 \end{aligned}$$

$$\Delta \text{PIB} = \text{PIB}_{t+1} - \text{PIB}_t$$

No olvidemos que $\text{OG} = \text{DG}$.



CAPITULO VI

PLUSVALÍA PRODUCIDA, PLUSVALÍA REALIZADA, INGRESO NACIONAL

(APROXIMACIÓN A UNA MACROECONOMÍA MARXISTA)

La macroeconomía, entendida como la disciplina que estudia los factores que determinan el nivel de actividad económica (ingreso nacional) en el corto y mediano plazo, es algo relativamente nuevo y que se constituye, en lo fundamental, a partir de la obra de Keynes. Si el capitalismo, para bien subsistir, necesita de una fuerte regulación estatal, la macroeconomía, en cuanto sistema teórico que se preocupa del funcionamiento del ingreso (demanda y oferta globales, la inversión, la ocupación, etc.), resulta imprescindible. Si se piensa que tal regulación es innecesaria (e incluso dañina), la macroeconomía sale sobrando. Los neoclásicos, más allá de las palabras, no poseen una teoría macroeconómica propia: dados sus preconceptos que privilegian el atomismo metodológico (el todo es igual a la suma de sus partes) lo que denominan macroeconomía no es más que la agregación o suma simple de sus doctrinas microeconómicas sobre el consumidor y las empresas.

En el caso de Marx, la situación es muy diferente. En sus trabajos económicos privilegió, al igual que los clásicos, una visión de conjunto y de largo plazo del proceso de desarrollo capitalista. Pero ni remotamente llegó a pensar que el todo fuera una simple agregación de sus partes constitutivas. Por ello, la noción de una macroeconomía marxista es perfectamente lícita: respecto a Marx, se trata de un cambio de óptica, pasar desde la visión de las tendencias más seculares al análisis del plazo más corto. En la misma obra de Marx, podemos encontrar (ciertamente no en términos explícitos y sistemáticos) las orientaciones o directrices básicas para avanzar en tal sentido. No a partir de una repetición boba, sí a partir de una lectura inteligente de sus textos más relevantes.¹

¹ Un ejemplo brillante lo encontramos en Kalecki. A partir de Marx, el gran economista polaco desarrolla una visión de la macroeconomía que tiene muchos puntos de contacto con la de Keynes, pero aventaja a éste tanto por su contenido más estructural, por que rechaza la microeconomía neoclásica (tal vez la más grave de las insuficiencias de Keynes) y porque jamás acude a los burdos sicologismos en que recae Keynes. De Kalecki, en especial ver: a) *Teoría de la dinámica económica*, FCE, México, 1985; b) *Sobre el capitalismo contemporáneo*, edit. Crítica, Barcelona, 1979. Sobre la obra

En suma, el propósito principal de este capítulo es la indagación teórico-analítica y, por esta vía, avanzar al diseño de una macroeconomía de inspiración marxista.

1. Dos consideraciones metodológicas a recordar

En la perspectiva de Marx hay dos consideraciones que, para el propósito de este trabajo, resultan centrales.

La primera, apunta a la lógica de base que rige el comportamiento del capital. En un régimen como el capitalista, lo que persiguen los agentes de la producción como finalidad central es la obtención de ganancias. Marx es muy claro: “la producción de plusvalía, la obtención de lucro: tal es la ley absoluta de este sistema económico”.² O bien, en forma similar: el sistema “sólo produce lo que puede producirse con ganancia y en la medida en que ésta puede obtenerse”.³ Nuestro autor también apunta que “el objetivo de la producción capitalista es el excedente, no el producto. El tiempo de trabajo necesario del trabajador y por lo tanto su equivalente en el producto con que se le paga, es sólo necesario mientras produce sobretrabajo. De lo contrario, es *improductivo* para el capitalista”.⁴ En suma, la producción se lleva adelante sólo si es capaz de engendrar un plusvalor. Este es el móvil determinante y no la producción de valores de uso. Por lo mismo, lo que no es plusvalía aparece como una especie de “colgajo” o agregado. Por cierto, si no se producen valores no hay plusvalía y, por ello, siempre la producción de plusvalía debe ir unida a la producción del valor necesario, es decir, del equivalente al valor de la fuerza de trabajo. Y como este valor sumado a la plusvalía es igual al ingreso nacional, la moraleja es clara: *la generación del ingreso nacional viene regulada por la producción de la plusvalía.*

La segunda consideración apunta a la necesidad de distinguir entre el proceso de *producción* de la plusvalía y el proceso de su *realización*. Entender el proceso de producción de la plusvalía resulta indispensable. Podemos acudir a un texto de Marx: “¿Cómo surge (...) la plusvalía? No surge de la circulación, sino que se realiza en ella. El producto se vende en su valor, no por encima de su valor. No hay excedente de precio por sobre el valor. Pero como se vende en su valor, el vendedor realiza una plusvalía. Ello sólo es posible porque él mismo no pagó todo el valor que vende, es decir, porque el producto contiene

de Kalecki, visiones panorámicas en: a) George R. Feiwel. *M. Kalecki: contribuciones a la teoría de la política económica*, FCE, México, 1987; b) M. Sawyer. *The economics of M. Kalecki*, MacMillan, 1985; c) Julio López G. y M Assous. *Michal Kalecki*, Palgrave, Mac Millan, 2010.

² C. Marx. *El Capital*, Tomo 1, FCE, edición citada, pág. 522.

³ C. Marx. *El Capital*, Tomo 111; FCE, edición citada, pág. 256.

⁴ C. Marx. *Teorías sobre la plusvalía*, Tomo 1, Edil. Cartago, I3. Aires, 1974, pág.180.

una porción de valor que el vendedor no pagó, que no compensó por medio de un equivalente”.⁵ Ciertamente, si la plusvalía no ha sido producida, mal se podría realizar. Por lo mismo, el examen de cómo y en qué condiciones se está produciendo es indispensable.

Pero la producción no agota el problema. El capitalista debe transformar el plusproducto en plusvalor constante y sonante. Es decir, en dinero. Y esto, nos remite al problema de la realización: cómo la producción se transforma en dinero. Se trata, el de la producción y el de la realización, de dos problemas conectados pero diferentes. El texto de Marx es conocido y conviene citarlo *in-extenso*: “la plusvalía se produce tan pronto como la cantidad de trabajo sobrante que puede expresarse se materializa en mercancías. Pero con esta producción de plusvalía finaliza solamente el primer acto del proceso capitalista de producción, (el) proceso de producción directo. El capital ha absorbido una cantidad mayor o menor de trabajo no retribuido. Con el desarrollo del proceso que se traduce en la baja de la cuota de ganancia, la masa de plusvalía así producida se incrementa en proporciones enormes. Ahora empieza el segundo acto del proceso. La masa total de mercancías, el producto total, tanto la parte que repone el capital constante y el variable como la que representa plusvalía, necesita ser vendida. Si no logra venderse o sólo se vende en parte o a precios inferiores a los de producción, aunque el obrero haya sido explotado, su explotación no se realiza como tal para el capitalista, no va unida a la realización, o solamente va unida a la realización parcial de la plusvalía estrujada, pudiendo incluso llevar aparejada la pérdida de su capital en todo o en parte”⁶.

Por lo mismo, bien puede suceder que la producción de la plusvalía ande muy bien pero la realización muy mal, pues son diferentes los determinantes que operan en uno y otro aspecto. En breve, “las condiciones de la explotación directa y las de su realización no son idénticas. No sólo difieren en cuanto al tiempo y lugar, sino también en cuanto al concepto”.⁷

En lo que sigue, en el numeral 2 resumimos las condiciones que determinan la producción de la plusvalía.⁸ Luego, pasamos a examinar el problema de la realización y, en este contexto, nos preguntamos por los determinantes del ingreso nacional de acuerdo a la perspectiva marxiana.

2. La producción de la plusvalía y el valor de la fuerza de trabajo

El tema, equivale a preguntar por los determinantes de la tasa de plusvalía y el valor de la fuerza de trabajo. Como el problema ya lo hemos abordado, podemos ser muy breves. Ya

⁵ *Ibidem*, págs. 46-47. Cuando Marx habla aquí de correspondencia entre precio y valor es para ubicarse en el caso más fuerte: probar la existencia de la plusvalía cuando no hay ganancias circulatorias.

⁶ C. Marx. *El Capital*, Tomo III, FCE, edición citada, pág. 243.

⁷ *Ibidem*, pág. 243.

⁸ Para un examen detallado ver J. Valenzuela Feijoo. *Capital y plusvalía*, BCV, Caracas, 2014.

sabemos que la tasa de plusvalía se eleva cuando el valor de la fuerza de trabajo disminuye y viceversa, cae cuando aumenta el valor de la fuerza de trabajo. En términos formales, tenemos:

$$p = (1/Vhft) - 1 \quad (1)$$

p = tasa de plusvalía.

$Vhft$ = valor hora de la fuerza de trabajo.

La pregunta, entonces, la podemos referir a los determinantes del valor de la fuerza de trabajo. En cuanto al “valor hora de la fuerza de trabajo”, ya sabemos que es igual a:

$$Vhft = Sra/(JTa) (Fbs) = Srh/Fbs \quad (2)$$

Sra = salario real anual.

JTa = jornada anual de trabajo.

Fbs = productividad en bienes salarios.

Srh = salario real hora.

Por lo tanto, para la tasa de plusvalía tenemos:

$$p = \{(Fbs) (JTa) / Sra\} - 1 = \{Fbs/Srh\} - 1 \quad (3)$$

O sea, las variables que de manera más inmediata determinan el valor de la fuerza de trabajo, también son las que determinan el nivel de la tasa de plusvalía. En el caso del valor hora de la fuerza de trabajo tenemos como factores determinantes: a) el factor salario real anual. Si éste se eleva el valor de la fuerza de trabajo también se eleva. Y viceversa; b) el factor jornada anual de trabajo: al extenderse, el valor hora de la fuerza de trabajo se reduce. Si cae, aumenta; c) el factor productividad del trabajo en la sección que produce los bienes que integran la canasta del consumo asalariado. Si éste aumenta, el valor disminuye. Y viceversa. En síntesis:

$$Vhft = f [Sra, Fbs, JTa] = f [Srh, Fbs] \quad (4)$$

(+) (-) (-) (+) (-)

Para la tasa de plusvalía las relaciones de causalidad se invierten. Aumenta si la jornada anual de trabajo se alarga, si la productividad en bienes salarios se eleva y si el salario real anual disminuye. Y la tasa de plusvalía disminuye si esas variables se mue-

ven en un sentido contrario. Si el aumento de la tasa de plusvalía se debe al alargue de la jornada de trabajo anual, Marx habla del mecanismo de la plusvalía absoluta. Si la causa del aumento es el aumento de la productividad del trabajo, Marx nos habla del método de la plusvalía relativa. El tercer caso posible –el del aumento de la tasa de plusvalía en virtud de un descenso del salario real anual– es considerado muy marginalmente por Marx y ni siquiera le dio un nombre propio al mecanismo. Después de todo, en cuanto a su tendencia secular, Marx postula la elevación del salario real.⁹

Para arribar a una expresión más sintética dividimos el salario real anual por la jornada de trabajo anual (medida en horas) y así obtenemos el salario real por hora trabajada. Por lo tanto, como determinantes de la tasa de plusvalía sólo consideramos las variables productividad del trabajo y salario real por hora trabajada. Esta expresión es muy útil amén de que se suele manejar con alguna frecuencia: el cociente entre el salario real hora y la productividad del trabajo es el costo unitario real de la fuerza de trabajo. En síntesis:

$$p' = f [JTa, Fbs, Sra] = f [Fbs, Srh] \quad (5)$$

(+) (+) (-) (+) (-)

Si tomamos como referencia al neoliberalismo, tenemos: a) la tasa de plusvalía experimenta un brusco y muy fuerte aumento; b) ese aumento se explica primordialmente por un drástico descenso del salario real.

Conviene ilustrar lo apuntado con cargo a la experiencia mexicana. País en el cual el modelo neoliberal irrumpe en 1982, con la administración de De La Madrid. Primero tomamos la información que proviene de una investigación de Valenzuela.¹⁰

En México, el valor hora de la fuerza de trabajo fue de 0.244 en 1981, 0.154 en 1988 y llega a 0.129 en 1996. Consecutivamente, la tasa de plusvalía pasa desde 3.1 en 1981 a 5.49 en 1988 y 6.75 en 1996. Si traducimos estas magnitudes a tiempo de trabajo, los resultados son aún más gráficos. Por cada hora trabajada distinguimos el tiempo que el obrero trabaja “para sí”. O sea, la parte del valor agregado que le corresponde y que constituye su ingreso por cada hora que trabaja. Luego, el tiempo restante de la hora, lo entendemos como “tiempo de trabajo excedente”. Se trata, por ende, del tiempo de trabajo obrero que el capital se embolsa gratuitamente, sin que medie ningún *quid pro*

⁹ Marx también sostiene que en el largo plazo opera una tendencia al aumento de la tasa de plusvalía. Asimismo, señala que a la larga-larga, la jornada de trabajo anual tiende a disminuir. Por lo tanto, su hipótesis exige que el crecimiento de la productividad del trabajo en la sección de bienes salarios contrarreste el impacto negativo del mayor salario real por hora y de la menor jornada de trabajo (incluyendo en la productividad, por razones puramente estadísticas, el impacto de la mayor intensidad). De este modo puede asegurarse que se cumpla la hipótesis de una tasa de plusvalía ascendente.

¹⁰ Ver los ensayos de Valenzuela en J. Isaac y J. Valenzuela editores, *Explotación y despilfarro*, Plaza y Valdés, México, 1999.

quo. De acuerdo a esta medición, al finalizar la industrialización sustitutiva el obrero se apropiaba de casi un cuarto de hora por hora trabajada y, el capital, los tres cuartos de hora restantes. En 1996 el cuadro es lúgubre: el obrero se apropia de ¡menos de ocho minutos por cada hora que trabaja!

¿Qué factores explican el descenso del valor de la fuerza de trabajo y, por lo tanto, el aumento de la tasa de plusvalía?

De manera inmediata, tenemos tres variables en juego: la jornada de trabajo, la productividad del trabajo y el salario real. En cuanto a la jornada de trabajo, hay elementos que permiten suponer que ha experimentado un leve alargamiento: el alto nivel de desempleo y los bajos salarios suelen provocar esta respuesta. No obstante, en ausencia de una evidencia empírica suficientemente confiable y con la cobertura temporal adecuada, optamos por suponerla constante. En cuanto a la productividad del trabajo en la sección de bienes salarios, se puede estimar que se ha expandido un 14.9 % entre 1981 y 1996. El crecimiento, equivalente a una tasa anual del 0.9 %, es muy anémico y nos señala que el mecanismo de la plusvalía relativa viene operando con extrema debilidad en el período. Finalmente, tenemos el comportamiento salarial: en el período que va de 1981 a 1996 el salario real se desploma y cae en nada menos que un 40%. Así las cosas, tenemos que de la variación total que experimenta el valor de la fuerza de trabajo (cae en un 47.3%) en el período 1981-1996, un 78.4% es explicado por el menor salario real y sólo un 21.6% por el aumento de la productividad. En suma, es el más primitivo de los mecanismos el que explica el salto en la tasa de plusvalía.

¿Qué factores inciden en el desplome del salario real? En el nivel del salario real influyen factores tales como: i) la productividad del trabajo (F), relación positiva; ii) la tasa de desocupación o nivel del ejército de reserva industrial (eri), relación negativa; iii) la tasa de inflación o índice general de precios al consumidor (IPC), relación negativa; iv) la tasa de sindicalización (ts), relación positiva; v) la situación política más general del país (SPG), relación positiva o negativa, según el caso. En términos formales podemos escribir:

$$\text{Sr}h = f(\text{F}, \text{eri}, \text{IPC}, \text{ts}, \text{SPG}) \quad (6)$$

(+) (-) (-) (+) (+/-)

A los propósitos de este ensayo, nos basta recoger la lista de variables determinantes más significativas y éstas son las que sintetiza la expresión formal de arriba.

En todo caso, si observamos la experiencia neoliberal podemos advertir que los bajos ritmos de acumulación determinan bajos ritmos de crecimiento de la productividad del trabajo (ver también el gráfico 1). A la vez, ello provoca un débil crecimiento del producto y de la ocupación: el ejército de reserva industrial (que debe incluir a los in-

formales) se expande y deprime el poder de regateo de los asalariados. En cuanto a la tasa de sindicalización, suele disminuir: a veces por la presión de los regímenes dictatoriales, en otras porque el proceso de des-industrialización y de heterogeneización de la clase obrera afecta negativamente a la tasa y al poder sindical. En cuanto a la situación política más general, diríamos que, en un contexto neoliberal, por definición, es muy desfavorable a los sectores asalariados. Como vemos, prácticamente todos los determinantes principales del salario real juegan a favor de su descenso.

Una más reciente aproximación es la que hace Juan Salazar. En estas estimaciones hay algunos cambios en la metodología de los cálculos. También hay cambios por la diferente presentación de los datos oficiales. Los datos básicos se muestran en el Cuadro 1.

Digamos que las diferencias con estimaciones previas, se deben en alto grado a la consideración de los segmentos improductivos y de los salarios que allí se pagan. La información de INEGI no siempre posibilita una estimación precisa y, en ocasiones, hay cambios en la metodología oficial que no ayudan a las estimaciones seculares. Como sea, las tendencias son básicamente semejantes: en los primeros años del modelo neoliberal, un fuerte salto. Luego, una tendencia ascendente que es relativamente lenta. En cuanto a los factores que provocan el salto en la tasa de plusvalía, tenemos que: i) las variaciones en la extensión de la jornada de trabajo, juegan un papel muy menor; ii) en modo sorprendente, la productividad también juega un papel muy menor (ver gráfico); iii) la variable determinante reside en el descenso del salario real. O sea, el más retrógrado de los métodos que tiene el capital para elevar la tasa de plusvalía.

Si la tasa de plusvalía se eleva, podemos suponer que también lo hace la masa. A la vez, como consecuencia de estos movimientos, tenemos un incremento en el potencial

CUADRO 1. TASA DE PLUSVALÍA Y VALOR HORA DE LA FUERZA DE TRABAJO (MEDIAS TRIANUALES). MÉXICO, 2000-2013

Años	Tasa de plusvalía	Indice	Valor-hora de la fuerza de trabajo	Indice
2000-2002	5.06	100	0.165	100
2003-2005	5.67	112	0.150	91
2006-2008	6.08	120	0.141	85
2009-2011	6.18	122	0.139	84
2012- 2013	6.38	126	0.136	82

Fuente: calculado a partir de Juan Salazar V., *Excedente capitalista: producción y realización. México, 1990-2013*, Tesis de Doctorado, Facultad de Economía, UNAM, México, 2018.

de reproducción ampliada de la economía¹¹. O sea, la parte del excedente en el ingreso nacional se eleva. En este contexto, valga recordar que la escuela neoclásica sostiene en tomo a esta problemática dos hipótesis centrales. Primero, nos dice que un aumento en la tasa de plusvalía y, por ende, una distribución del ingreso más regresiva, provoca un aumento de la propensión media a ahorrar. O sea, en el cociente ahorro a ingreso nacional. En segundo lugar, el neoclasicismo sostiene que un mayor ahorro debe traducirse en una mayor acumulación. Subrayemos que la línea de causalidad va del ahorro a la inversión y que, por lo mismo, se nos dice que si la inversión es baja es porque el ahorro también lo es. En suma, se maneja una secuencia de determinación (o línea general de causalidad) del tipo mayor tasa de plusvalía → mayor tasa de ahorro (ahorro nacional sobre ingreso nacional) → mayor tasa de acumulación → mayor tasa de crecimiento.

En los hechos, tal secuencia no se ha cumplido. Amén de que ella supone líneas de causalidad que son erróneas, olvida un punto crucial: el de las condiciones de realización del plusvalor. Es lo que pasamos a discutir.

3. El problema de la realización: los gastos que realizan el excedente

Por “gastos que realizan el excedente” (GRE) entendemos aquellos gastos que compran la parte del producto en que se ha materializado el excedente. O sea, los gastos que permiten transformar la plusvalía potencial (Pp) en plusvalía realizada (pr) y que, por lo mismo, definen el nivel que alcanza esa plusvalía realizada.

En este contexto, valga recalcar algo que debería ser obvio, aunque a veces se olvida: i) si no hay plus-producto (o plusvalía potencial) no hay plusvalía; ii) si el plus-producto no se vende y transforma en dinero, tampoco hay plusvalía. Y no olvidemos que la ganancia es plusvalía ya realizada, transformada en dinero.

Por ello, si el proceso de realización no tiene lugar u opera a medias, las ganancias se reducen y el curso de la acumulación se atasca. Por lo tanto, resulta vital vender _y hacerlo en condiciones normales_ aquella parte del producto en que se ha materializado el plusvalor.

¿Cuáles son los gastos que realizan la plusvalía? Si nos situamos en el mayor nivel posible de agregación, podemos distinguir: a) la acumulación; b) los gastos improductivos; c) las exportaciones netas de importaciones. En términos formales, tendríamos:

$$GRE = Ak + GI + (X - M) \quad (7)$$

$$Pr \equiv GRE \quad (8)$$

¹¹ El potencial de reproducción ampliada es igual al cociente entre la masa anual de plusvalía y el valor agregado anual.

Los “gastos que realizan el excedente”, que son definatorios del nivel de la plusvalía realizada, los podemos entender como la demanda que se ejerce sobre el producto excedente o plusvalía potencial. Por el otro lado, jugando un papel de oferta, opera el plus-producto o plusvalía potencial. La magnitud de la plusvalía potencial depende de los gastos capitalistas de producción, de la parte que en ellos juega el capital variable y de la tasa de plusvalía.

Los factores que determinan el nivel de la plusvalía potencial (u oferta) no coinciden con los factores que determinan los “gastos que realizan el excedente” y, por ende, el nivel de la plusvalía realizada. Por lo mismo, nada hay que asegure la igualdad entre la plusvalía potencial y la plusvalía realizada.

Al cociente entre la plusvalía realizada y la plusvalía potencial lo denominamos *coeficiente de realización* (r). Este puede ser mayor, igual o menor que uno. Si es mayor que uno, señala que la demanda por los bienes que integran el plusproducto es superior a la oferta lo cual se manifestará en problemas inflacionarios. Si es igual a uno, demanda y oferta coinciden y podemos presumir que al menos en este campo la reproducción asume un curso equilibrado. Si el coeficiente de realización es inferior a uno la oferta supera a la demanda. No toda la plusvalía potencial se transforma en plusvalía realizada y emergen los consabidos problemas de realización.

En términos formales, podemos definir:

$$r = Pr/Pp = GRE/Pp = (Ak + GI + X - M)/Pp \quad (9)$$

Pr = plusvalía realizada; Pp = plusvalía potencial; r = coeficiente de realización; GRE = gastos que realizan el excedente; Ak = acumulación (incluye inversión pública); GI = gastos improductivos (incluye consumo del gobierno, consumo de asalariados improductivos y consumo capitalista);¹² X = exportaciones de bienes y servicios no factoriales; M = importaciones de bienes y servicios no factoriales.

Para los propósitos de este ensayo nos interesa el caso de un coeficiente de realización inferior a la unidad. ¿Qué supone un $r < 1$?

En este caso, la plusvalía realizada (que por definición es igual a los gastos que realizan el excedente) será menor a la plusvalía potencial.

En lo inmediato, a nivel de las empresas, esta situación se manifiesta en términos de una variación no planeada de los inventarios. Se acumulan existencias no deseadas en una magnitud equivalente a la diferencia entre la plusvalía producida y la plusvalía realizada. La situación también impactará en la tasa de ganancia la que se verá deteriorada en la misma medida que el coeficiente de realización asuma valores por debajo de la unidad.

¹² Para ciertos análisis empíricos, resulta útil tratar por separado estos diferentes tipos de gastos improductivos.

Para ejemplificar el problema consideremos inicialmente que la acumulación es el único gasto que absorbe el excedente. O sea, el saldo externo y los gastos improductivos son iguales a cero. Además, tomando pie de la experiencia neoliberal mexicana suponemos que la acumulación equivale a un 15% de la plusvalía generada por el sistema. Si así fueran las cosas, arribaríamos a una situación de derrumbe al más puro estilo luxemburguiano. De las ganancias “planeadas” apenas si se lograría un 15% de ellas y si la tasa de ganancia esperada hubiera sido del orden de un 30% la tasa efectiva habría sido de sólo un 4.5%. En suma, una situación que para el capital sería literalmente catastrófica.

Si el sistema quisiera evitar ese derrumbe tendría que acudir al saldo externo positivo y a los gastos improductivos como mecanismos de compensación. O sea, la parte no realizada por la acumulación tendría que serlo por el gasto improductivo y las exportaciones netas. En términos formales, tendríamos

$$P_p - A_k = GI + X - M.$$

En un contexto neoliberal surge un problema adicional. Por el carácter que asume la apertura externa, se genera espontáneamente una tendencia al saldo externo negativo. O sea, el comercio exterior en vez de servir como factor de realización, termina por agravar el problema. Las importaciones superan a las exportaciones y, por lo mismo, se adicionan a la oferta excedentaria agravando así el problema de la insuficiente demanda sobre el excedente. De hecho, tendríamos $[P_p + (M - X)] - A_k = GI$. Si suponemos que P_p es igual a 100, que $M - X$ igual a 5 y A_k igual a 15, tendríamos que los gastos improductivos deberían absorber nada menos que un 90% de la plusvalía potencial ($GI = 90 = 100 + 5 - 15$).

El ejercicio, no ajeno a la realidad. Datos para México se muestran en el Cuadro 2.

Para los últimos años, del 2010 al 2017, una investigación en curso de Salazar y Valenzuela no muestra grandes cambios. Cae un poco el peso de la acumulación y se mantiene el impacto negativo del sector externo. A la vez, se preserva el enorme peso del gasto improductivo. En términos generales, las cifras son muy elocuentes: i) la acumulación absorbe una muy pequeña parte de la plusvalía, en torno al 16% en el período neoliberal; ii) aunque el modelo se declara exportador, podemos ver que el saldo externo juega un rol negativo como factor de realización; iii) consecutivamente, casi toda la plusvalía se realiza con cargo a los gastos improductivos, gastos que alcanzan un nivel que es simplemente escandaloso.

Retomemos el análisis para el caso de un coeficiente de realización inferior a la unidad. Por cierto, si los empresarios experimentan problemas por el lado de las ventas y comienzan a acumular existencias no planeadas, no empezarán a aplaudir o a reír. Estarán *insatisfechos* y ello revelará que estamos en presencia de un desequilibrio. Entendiendo

CUADRO 2. MÉXICO: GASTOS QUE REALIZAN
LA PLUSVALÍA (EN % DEL TOTAL)

Año	Ak	X – M	GI
1981	24.1	-3.5	79.4
1988	14.8	1.9	83.3
1989	16.9	- 0.1	83.2
1990	17.9	- 1.4	83.5
1991	18.5	- 3.7	85.2
1992	18.6	- 6.5	87.9
1993	15.5	- 5.1	89.6
1994	16.3	- 6.3	90.0
1995	10.8	3.5	85.7
1996	15.9	2.7	81.4
1988-96 (*)	16.1	- 1.7	85.6

(*) Media aritmética simple del período.

Fuente: estimaciones de JVF a partir de INEGI, SCNM.

por desequilibrio una situación que deja insatisfechos a los agentes económicos que allí concurren y que, por ende, provoca movimientos de respuesta de las variables en juego. Podemos entonces deducir que, en el espacio de la realización de la plusvalía, la condición de equilibrio es un coeficiente de realización igual a uno. O sea, el nivel de la plusvalía realizada (por ende, los gastos que realizan el excedente) debe coincidir con el nivel de la plusvalía potencial.

Por equilibrio entendemos una situación que, por sí misma, satisface las expectativas de los agentes económicos que a ella concurren y que, en consecuencia, por sí misma no provoca un movimiento ulterior (de respuesta) de las variables en juego. Lo indicado, recalquemos, no significa que esas variables no se vayan a modificar: hay muchos otros factores que pueden determinar su movimiento. Lo único que sostiene nuestra definición es que el aspecto considerado, por sí mismo, no engendra movimientos de respuesta. Por lo tanto, no se le da ninguna connotación metafísica (como es costumbre en el pensamiento neoclásico) a la noción de equilibrio económico.

Recordemos: el caso que nos interesa es el de un coeficiente de realización inferior a la unidad. Por lo tanto, una situación de desequilibrio. La pregunta que surge es obvia: ¿qué reacciones provoca semejante situación? Tratamos el problema en el apartado que sigue.

4. Del problema de la realización al problema del nivel del Ingreso Nacional

Si el coeficiente de realización resulta inferior a uno, estará señalando que la plusvalía realizada es inferior a la plusvalía producida. Una porción de la producción (equivalente a la

diferencia entre la plusvalía producida y la realizada) no podrá ser vendida y se traducirá en mayores inventarios. Los empresarios se verán frustrados en sus previsiones y se mostrarán claramente insatisfechos. Arribamos, en consecuencia, a una situación de desequilibrio.

Los empresarios, ante el incremento no planeado de las existencias, reaccionarán tomando medidas destinadas a evitar ese aumento no planeado y no deseado. En concreto, ejecutarán decisiones de gasto que conduzcan a un descenso en la producción y, por ende, ajusten el nivel de los inventarios a su nivel deseado o planeado. Por debajo de este movimiento de ajuste, estará operando el que regula todo, directa o indirectamente: ajustar el nivel de la plusvalía producida al nivel de los gastos que realizan el excedente, es decir, al nivel de la plusvalía realizable. O sea, se busca igualar la plusvalía potencial (Pp) con la plusvalía realizada (Pr).

Si suponemos, para simplificar, que los gastos que realizan el excedente (y, por ende, la plusvalía realizable) no se alteran, tendremos que los empresarios llevarán la producción hasta el punto en que se dé esa igualdad $Pp=Pr$. Por lo mismo, tenemos que tratando de acomodar o ajustar el nivel de la plusvalía producida, terminan por ajustar el nivel del ingreso nacional. Y si necesitan reducir la plusvalía producida, provocan a la vez la reducción del ingreso nacional.

El punto se puede visualizar como sigue: para una tasa de plusvalía dada,¹³ cada unidad de plusvalía producida va asociada a una determinada cantidad de capital variable (o sea, de Producto Necesario) y, por lo mismo, a una determinada cantidad o nivel de ingreso nacional. El capitalista, por lo tanto, para producir una determinada cantidad de plus-producto, se ve *obligado* a producir una determinada cantidad de ingreso nacional. Por sí misma, al nivel de la producción le interesa un reverendo cacahuete al capital: lo que éste busca es el plusvalor, las ganancias.¹⁴ Pero, para lograr estas ganancias no tiene más remedio que producir la base de tal plus-valor. Se entiende, entonces, que las fluctuaciones en la producción del plusvalor, deben regular las fluctuaciones del ingreso nacional. Si el primero sube (suponiendo una tasa de plusvalía constante), éste también lo hace. Y viceversa. Además, como son los gastos que realizan el excedente los que definen el nivel de la plusvalía realizada, tenemos que terminan por ser éstos los que regulan el nivel del ingreso nacional. Supongamos que los GRE alcanzan un nivel de 75 y que la tasa de plusvalía vigente es igual a 3. Bajo estas condiciones, la plusvalía realizable será igual a 75 y a este nivel deberá ajustarse la plusvalía potencial (o “producida”). Pues bien, para generar ese nivel de plusproducto (igual a 75), el sistema deberá generar un ingreso nacional igual

¹³ Recordemos que el ingreso nacional o valor agregado (Marx habla de “producto de valor”) se descompone en capital variable consumido y plusvalía. O sea, en la parte que va al trabajo y la parte que va al capital. Dependiendo esta distribución del nivel que alcanza la tasa de plusvalía.

¹⁴ “La cuota de ganancia es el resorte propulsor de la producción capitalista, que sólo produce lo que puede producirse con ganancia y en la medida que ésta pueda obtenerse”. C. Marx. *El Capital*, Tomo 3, FCE, México, 1973, pág. 256.

a 100. En que 25 irán a salarios y los restantes 75 funcionarán como plusvalía. Al capital, le interesan estos 75, pero para obtenerlos deberá generar un valor agregado igual a 100.

4.1 Un planteamiento formal del equilibrio

Primero, lo podemos analizar en términos del ingreso nacional. Por el lado de la producción generada, podemos escribir:

$$YN = v (1 + p) (GKPC) \quad (10)$$

Por el lado del gasto, el ingreso nacional sería:

$$YN = [(1 + p) / p] (GRE) \quad (11)$$

Por lo tanto, el equilibrio exige:

$$v (1 + p) GKPC = [(1 + p) / p] GRE \quad (12)$$

$$(v) (p) = GRE / GKPC \quad (12a)$$

YN = ingreso nacional (valor agregado)

GKPC = gastos capitalistas de producción corrientes (costos capitalistas de producción agregados = capital constante consumido + capital variable consumido = depreciación + consumo intermedio + salarios pagados)

v = porción del capital variable consumido sobre los GKPC

p = tasa de plusvalía

Según se observa, los gastos que realizan el excedente deben estar en una relación respecto a los gastos capitalistas de producción corrientes igual al resultado de multiplicar el coeficiente “v” por la tasa de plusvalía. Si el equilibrio lo vemos en términos de la plusvalía, tendríamos:

$$Pp = Pr \quad (13)$$

$$Pp = (v) (p) (GKPC) \quad (14)$$

$$Pr = GRE \quad (15)$$

$$(v) (p) (GKPC) = GRE \quad (12b)$$

La situación que nos ha venido preocupando es aquella en que la plusvalía realizada es inferior al plus-producto o plusvalía potencial. Y si revisamos la expresión (12b), que es equivalente a la (12a) y a la (12), podemos ver que este desequilibrio se puede revertir a través de diferentes rutas: a) la más obvia: elevar los GRE; b) reducir el coeficiente “v”: incorporar progreso técnico ahorrador de mano de obra, disminuir la masa de capital variable empleada y, por esta vía, achicar el monto de la plusvalía producida o potencial; c) reducir la tasa de plusvalía. O sea, mejorar la distribución del ingreso y así ajustar la plusvalía potencial a la realizable; d) la que tal vez es la ruta más frecuente: reducir los gastos capitalistas de producción corrientes para así achicar la plusvalía potencial y el mismo nivel del ingreso nacional.

4.2 El nivel del ingreso nacional: un planteamiento formal

Lo que ya hemos expuesto toma muy sencillo al argumento. Escribimos:

$$Y_N = V + P_p = (l/p) P_p + P_p = (\beta) (P_p) \quad (10a)$$

$$\beta = (1+p) / p$$

Como en equilibrio:

$$P_p = P_r = GRE = Ak + GI + X - M$$

Sustituyendo en (10a), obtenemos:

$$Y_N = \beta (Ak + GI + X - M) \quad (16)$$

Que es la *expresión general* valedera para el ingreso nacional de equilibrio. En ella, si derivamos respecto a los diversos gastos que realizan el excedente, también podemos ver que:

$$dY_N/dAk = dY_N/dGI = dY_N/d(X-M) = \beta \quad (17)$$

En la expresión (17) tenemos los “multiplicadores” de los diversos gastos sobre el excedente. Ellos, por la forma en que trabajamos la ecuación de equilibrio, son todos semejantes. Lo significativo es que esos multiplicadores dependen del nivel que alcanza la tasa de plusvalía. Mientras mayor es la tasa de plusvalía menor es el multiplicador del ingreso y, en el límite, el multiplicador se igualaría a uno. Al revés, mientras menos regresiva es la distribución del ingreso (y, por ende, tanto menor es la tasa de plusvalía)

encontramos con que el multiplicador es más elevado. Por ejemplo, si la tasa de plusvalía es igual a uno, el multiplicador de los gastos que absorben el excedente será igual a dos. Si, la acumulación sube en 100, el ingreso nacional se elevará en 200. Si la tasa de plusvalía es igual a cinco, el multiplicador será igual a 1.20: el incremento de 100 en la acumulación sólo elevaría en 120 el ingreso nacional.

4.3 La ruta del equilibrio: una presentación gráfica

Para mejor entender el modo en que se establece el ingreso nacional de equilibrio, podemos acudir a una presentación diagramática.

En la Gráfica 1 (ver más adelante), en su parte superior (cuadrantes a y b), se presentan las condiciones de realización de la plusvalía. En la parte inferior, se muestran los factores que determinan el producto generado y, por ende, la plusvalía potencial.

En parte inferior izquierda (cuadrante c), en el eje de las abscisas, mostramos el nivel de los gastos capitalistas de producción corrientes. Inicialmente, los suponemos iguales al tramo OA. Dado el coeficiente “v” (la inclinación de la recta Ov viene dada por el valor de “v”), que en alto grado refleja la tecnología imperante (si es muy o poco empleadora de mano de obra), obtenemos el total del capital variable empleado, igual en la gráfica al tramo OB ($V = v \cdot CKPC$). Luego, dado V y conociendo la tasa de plusvalía, obtenemos el nivel del ingreso nacional generado ($YN = V(1 + p)$). Este viene representado por el tramo OC. Agreguemos que la pendiente de la recta OW viene dada por $(1 + p)$.

El nivel así obtenido del ingreso nacional lo llevamos a la parte derecha de la Gráfica superior. Por construcción, entonces, OC del cuadrante (d), es igual a OC del cuadrante (b). Dada la recta OY, cuya pendiente es igual a $(p / 1 + p)$, obtenemos el nivel de la plusvalía “producida” o potencial. Por lo tanto, la plusvalía potencial viene representada por el segmento OD.

En el cuadrante (a), dibujamos en la abscisa los gastos que realizan el excedente. Los suponemos iguales al trazo OE. Dada la recta OP (cuya pendiente es de 45° , para reflejar el hecho que los GRE son definitorios de la plusvalía realizada) obtenemos el nivel de la plusvalía realizable. Ésta aparece en la ordenada y es igual al tramo OF. Luego, en el cuadrante (b), vemos la asociación entre plusvalía e ingreso nacional. Por lo tanto, dada la recta OY tenemos que el ingreso nacional asociado a la plusvalía OF, es igual al tramo OG.

Si observamos la gráfica con un mínimo de atención, podemos ver que estamos en presencia de tres desequilibrios:

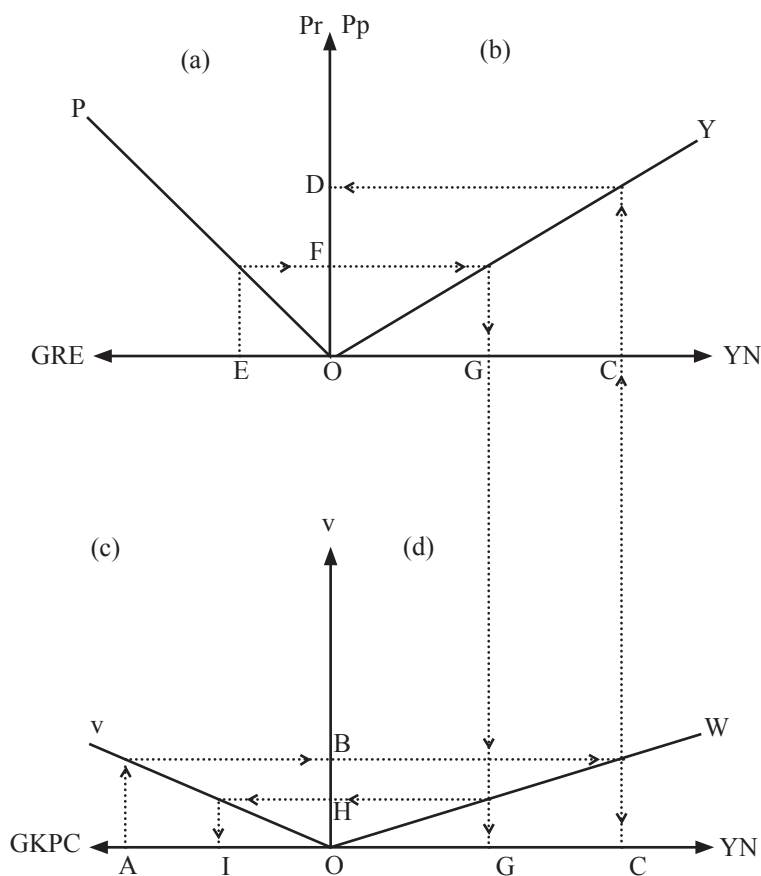
a) A nivel de la plusvalía. Aquí, la plusvalía potencial es superior a la plusvalía realizada. O sea, $(OD - OF) = FD$, en que FD nos representa la parte no realizada de la plusvalía potencial.

b) A nivel del ingreso nacional. En este caso, el ingreso o producto generado es superior al gasto sobre el producto o ingreso realizable. Tenemos $(OC - OG) = GC$, en que GC representa la parte no realizada del ingreso nacional.

c) A nivel del gasto capitalista corriente. Este gasto da lugar a un ingreso y a una masa de plus-producto que el sistema no puede absorber. O sea, es un gasto superior al que el sistema se puede permitir. Por ende, $(OA - OI) = IA$, en que el tramo IA señala el exceso mencionado.

Esos desequilibrios deben corregirse. Asumiendo que los gastos que realizan el excedente funcionan como el factor autónomo y dirigente y se mantienen constantes, el movimiento de ajuste opera como se busca dibujar en el diagrama que sigue.

GRÁFICA 1. LA RUTA AL EQUILIBRIO



Para que el sistema logre el equilibrio, *la plusvalía potencial debe ajustarse a la plusvalía realizable*. Éste es el teorema central.

En la Gráfica, la plusvalía potencial debe pasar desde OD hasta OF. Para que ello tenga lugar, el ingreso nacional generado debe pasar desde OC hasta OG. Siguiendo la dirección de las flechas avanzamos desde el cuadrante (b) hacia el cuadrante (d). Aquí, podemos observar que el ingreso nacional de equilibrio OG va asociado a una masa de capital variable igual a OH. Luego, avanzando al cuadrante (c), tenemos que esa masa OH de capital variable va asociada a un nivel OI de gastos capitalistas de producción corrientes.

4.4 Algunos ajustes necesarios

La exposición anterior funciona con algunos supuestos simplificadorios bastante fuertes. Como entrar a un comentario detallado le daría una extensión desmedida a este ensayo, nos limitaremos aquí a un alcance breve sobre uno de los supuestos: la idea de que todos los componentes de los “gastos que realizan el excedente” (nuestro GRE), funcionan como gastos autónomos. Pasamos, entonces, a modificar este aspecto.

Primero recordamos que la plusvalía realizada se puede desagregar así:

$$Pr = Ak + GI + X - M$$

Suponemos que las importaciones y los gastos improductivos vienen determinados por el nivel del ingreso nacional. En consecuencia, se trata de variables que operan como gastos inducidos. De este modo, escribimos:

$$M = (m) (YN) \tag{18}$$

$$P = (k) (YN) \quad (k = p/(1+p) = 1/\beta) \tag{19}$$

El coeficiente k, valga el apunte, es igual al “potencial de reproducción ampliada” del sistema. Sube, mientras mayor sea la tasa de plusvalía. O lo que viene a ser equivalente, sube mientras menor sea el valor de la fuerza de trabajo.

$$GI = gi. YN \tag{20}$$

$$M + GI = (m + gi) YN$$

Por lo tanto, aplicando algunas leves transformaciones, obtenemos:

$$YN = (Ak + X) / (k + m - gi) \tag{16a}$$

En que el cociente $(1 / (k + m - gi))$, sería el multiplicador de los gastos autónomos (acumulación y exportaciones). En este caso, podemos ver, el multiplicador será mayor mientras menor sea la participación del capital en el ingreso nacional (o sea, mientras menor sea “k”). O sea, una distribución del ingreso menos desigual (i.e., más favorable a los asalariados), va asociado a un multiplicador más elevado. Asimismo, podemos ver que el multiplicador se eleva de magnitud mientras menor sea la propensión a importar (en este caso, media y marginal, e igual a “m”) del país y mientras mayor sea el coeficiente “gi”, que señala la respuesta de los gastos improductivos al ingreso nacional.

Es muy probable que una parte del gasto improductivo funcione en términos contra-cíclicos: si la acumulación cae, ese componente del gasto improductivo se eleva, y viceversa. Conviene introducir ese ajuste.

También debería considerarse que, por lo menos en América Latina, una parte importante de la acumulación privada opera en términos inducidos, respondiendo a las variaciones *previas* del ingreso (mecanismo del acelerador). Asimismo, tenemos que el gasto improductivo que proviene del Gobierno, al menos en parte, debería considerarse como un gasto autónomo.

También se debería explicitar el papel del gasto público¹⁵, las ecuaciones que rigen el comportamiento de las variables autónomas, precisar las de las inducidas, etc. Todo ello, deberá ser abordado en otro trabajo.

¹⁵ Para ello, se le resta a la acumulación la inversión pública y al gasto improductivo el consumo del Gobierno. El gasto público (consumo más inversión = GP) se pasa a trabajar por separado y se puede suponer que funciona como un gasto autónomo más (junto a la inversión privada y las exportaciones). O sea:

$$YN = (Ak+X+GP)/(k+m-gi')$$

En que gi' señala la respuesta al ingreso del gasto improductivo privado.

CAPÍTULO VII

SOBRE LA CATEGORÍA CAPITAL FICTICIO

“La esfera financiera tiene la capacidad potencial de convertirse en un subsistema autónomo integral y posee una enorme capacidad de autoexpansión.”

Paul M. Sweezy

1. El desarrollo del capital ficticio

La emergencia del capital ficticio es un fenómeno que supone la presencia y consolidación del capital dinero de préstamo. Asimismo, se trata de una forma económica muy asociada al desarrollo de las sociedades anónimas y, por lo mismo, al surgimiento y consolidación de las grandes empresas. Éstas, en proporción mayoritaria, asumen la forma de sociedades anónimas. Para nuestros propósitos, debemos subrayar un primer aspecto: en las sociedades anónimas se emiten títulos de propiedad, las acciones. Con cargo a éstas, sus dueños pasan a ser co-propietarios de la empresa y, por lo mismo, adquieren derechos sobre las utilidades que en ella se generan.

En ocasiones se piensa que el capital accionario da lugar a que la propiedad de la empresa se reparte entre miles de personas y se ha llegado a hablar de “democracia accionaria”. Pero no hay tal. Lo real, es que unos pocos grupos (hasta familias), detentan un determinado porcentaje de las acciones, por lo común menos de la mitad (un 20-25%), está en condiciones de controlar y dirigir sin mayores problemas a la empresa correspondiente. Lo mencionado también significa que podemos distinguir dos tipos de accionistas: a) los que buscan las acciones con el afán de controlar la empresa: ejercen una propiedad real; b) los que sólo buscan ganancias, sin tener interés y/o posibilidades para dirigir y controlar a la empresa.

Aceptada la distinción, parece legítimo suponer que los accionistas del segundo tipo tienen una propensión muy superior a la compra y venta de acciones. Por lo menos, en plazos cortos y medios. En cuanto al primer grupo (o “accionistas de control”), por los propósitos que persiguen, podemos suponer que son capaces de aceptar ganancias accionarias menores, al menos por un período de tiempo no demasiado largo. Lo cual, no significa que

este grupo esté ajeno a los afanes de lucro. El punto es otro: el lucro lo buscan por la vía del control y teniendo un horizonte de planeación más largo. En suma, se trata de maximizar las ganancias para el plazo largo y por medio de la gestión-dirección de los procesos de producción. Por lo mismo, se trata de accionistas menos sensibles a las coyunturas cortas y que no están dispuestos a vender ante un aumento súbito del precio. Y lo que vale para las ventas, también vale para sus compras: adquieren paquetes accionarios para obtener el control de otras empresas y lo hacen a partir de consideraciones de rentabilidad de largo plazo.

Dado lo anterior podemos deducir: a corto plazo, cotidianamente, las transacciones mayoritarias serían las ejecutadas por los grupos que no ejercen el control. Esto podría abarcar, potencialmente, hasta la mitad o algo más del capital accionario. Pero a la vez, implicando muy pequeños montos en cada operación individual. Como sea, nos interesa subrayar el motivo que guía a esas operaciones: muy claramente, se trata del lucro de corto plazo, sea por la posible obtención de mayores rendimientos (una empresa puede empezar a decaer, a lograr menores beneficios y, por lo mismo, a repartir menos utilidades a sus accionistas; entretanto, en otras puede darse un proceso inverso) o por simples ganancias especulativas.

Cuando esas operaciones se realizan personalmente por los pequeños accionistas, de seguro resultan de bajo alcance. Es decir, provocan un impacto relativamente menor en los mercados financieros y en la coyuntura económica general. Esto, para los tiempos corrientes (o “normales”), pues en los momentos de crisis el pánico cunde especialmente en este grupo de pequeños accionistas y, por lo mismo, las ventas de pánico pueden asumir magnitudes muy elevadas.

Con el paso del tiempo crecen más y más las grandes empresas y sociedades anónimas. En consecuencia, las operaciones de compra-venta de acciones y títulos semejantes alcanzan un volumen que atrae a los grandes agentes financieros (corredores de bolsa, sociedades de inversión, bancos, etc.). Éstos, pasan a encargarse de los pequeños paquetes accionarios: los administran buscando la mejor ecuación entre rendimientos altos y seguros. Y extienden su radio de acción a la gestión de otros títulos de deuda, a los fondos de pensiones y demás. Por lo mismo, el capital ficticio empieza a crecer exponencialmente.

En el último cuarto del siglo XX este crecimiento, muy asociado al estilo neoliberal, se torna vertiginoso. Baste un dato: en Estados Unidos la razón transacciones financieras a PIB fue de 15 a 1 en 1970 y de 78 a 1 en 1990. Asimismo, la relación activos financieros a activos reales fue de casi 1,25 en 1950 y llegó a 1.5-1.6 hacia 1990.¹ Si la comparación la hacemos entre activos financieros y activos fijos netos del sector privado, encontramos una relación de 1.86 en 1980, de 2.85 en 1999 y de 4.23 en el 2000.

¹ Cf. R. Guttman, “Las mutaciones del capital financiero”, en F. Chesnais editor, *La mundialización financiera*; Losada, Buenos Aires, 2001.

2. Capital ficticio: el concepto

El capital accionario, se corresponde con la noción de “capital ficticio” que manejaba Marx. Aunque ésta, la entendemos como una categoría más genérica pues abarca otras variedades de títulos financieros, como *vg.* bonos, pagarés, etc. Conviene precisar el contenido de esta categoría.

En el capitalismo, el capital genera ganancias: es un valor capaz de engendrar un plusvalor, un “valor que se valoriza a sí mismo” como escribe Marx.² Y conviene subrayar: esta plusvalía (más aún, *todo* el nuevo valor) es creada en el espacio de la producción. Ello, en tanto los trabajadores asalariados contratados por el capital, despliegan un trabajo productivo y generan un nuevo valor que es mayor que el valor de esa fuerza de trabajo. No obstante, se debe subrayar: el proceso empieza y termina en el espacio de la circulación. Se abre cuando el capitalista invierte su dinero comprando recursos productivos: fuerza de trabajo y medios de producción. Termina, cuando las mercancías que se producen son vendidas. Se empieza con dinero (D) y se termina con un dinero que se ha incrementado respecto a su nivel inicial ($D \Rightarrow D + \Delta D$, en que ΔD es igual al plusvalor). Tal es el punto de partida.

Lo indicado da lugar a dos efectos que conviene mencionar. Si se visualizan sus dos puntos extremos (lo que obviamente resulta más sencillo) tiende a brotar un parecer: “el dinero engendra dinero”. Lo cual suele dar lugar a las más enrevesadas mistificaciones e inclusive, “adoraciones”. Además, en condiciones como las recordadas, el dinero adquiere un nuevo valor de uso: el poder funcionar como dinero-capital. Por lo mismo, pasa a ser demandado y ofertado a partir de ésta su nueva “virtud”. Si, por ejemplo, la tasa de ganancia del capital industrial es de un 30%, el empresario que tenga activos fijos por valor de 15000 obtendrá una ganancia igual 4500. O sea, mil unidades de capital rinden 300 unidades de plusvalía. Por lo mismo, la persona que maneje mil unidades monetarias, tiene la posibilidad de transformarlas (si se usan como capital productivo) en mil trescientas unidades. El que sabe cómo lograr esta “multiplicación de los panes” es el empresario industrial. El otro, no lo sabe (o no tiene interés en saberlo) pero le puede prestar al industrial esos fondos. Y como éstos rinden 300 unidades de ganancia, puede reclamar una parte de esas ganancias. O sea, recibir como pago del préstamo cierta suma de intereses. Si la tasa de interés es de un 15%, terminará por transformar mil unidades de dinero en 1150 unidades. O sea, haciendo $i =$ tasa de interés, tenemos que $D \Rightarrow D(1 + i)$, en que $(i) \cdot (D) = \Delta D$ para el prestamista.³ Y adviértase: en este caso,

² C. Marx, *El Capital*, Tomo I, pág. 146. FCE, México, 1973.

³ “Cesión, préstamo del dinero por cierto tiempo y devolución del dinero prestado con sus correspondientes intereses (plusvalía) constituyen la forma íntegra del movimiento que corresponde al capital a interés como tal.” C. Marx. *El Capital*, Tomo 3, edic. cit., pág. 335.

el del capital dinero de préstamo, se sigue una ruta que *no atraviesa por el espacio de la producción*. En estas condiciones, claro está, resulta muy fácil creer que las ganancias no brotan en la producción y que el capital puede existir al margen de la producción. Como escribe Marx, “el capital a interés es, en general, la matriz de todas las formas absurdas de capital”.⁴

Luego, cuando el sistema se ha desarrollado y extendido, tiene lugar un fenómeno peculiar: toda corriente de ingresos a futuro, se supone que es el fruto de un capital en acción.⁵ Es decir, se “descuentan” o “actualizan” esos ingresos y se pasa a sostener que esos valores actualizados constituyen el *capital*. De manera análoga, las condiciones o títulos que permiten acceder a esas corrientes de ingresos, se transforman en objetos de compras y de ventas. Con la emergencia de las sociedades anónimas se desarrollan unos títulos de propiedad que se denominan “acciones”. Con ello, también emerge el capital accionario o “capital ficticio”. Pero, como ya hemos advertido, el “capital ficticio” no se reduce a las acciones.

Supongamos que se emiten bonos públicos que pagan una anualidad perpetua de \$100; si la tasa de interés es del 10% se sostiene que esa anualidad perpetua es el fruto o resultante de cierto capital. En términos precisos, esa anualidad es lo que rinde un capital de \$1000. Y como escribe Hilferding, “en la sociedad capitalista toda suma de dinero obtiene la capacidad de rendir interés; a la inversa, toda renta periódica que sea transferible (...) se considerará como interés de un capital y recibe un precio que es igual al importe capitalizado según el tipo de interés dominante”.⁶ Marx apunta en el mismo sentido: “la formación del capital ficticio se llama capitalización. Para capitalizar cualquier ingreso periódico lo que se hace es considerarlo, con arreglo al tipo medio de interés, como el rendimiento que daría un capital prestado a este tipo de interés”.⁷

El ejemplo tal vez más elocuente de *capital ficticio* es el de los títulos de la deuda pública. El gobierno emite bonos y al venderlos, se compromete a pagar cierta suma periódica que puede ser fija. Los fondos así obtenidos los aplica, por ejemplo, a financiar una guerra. Por lo mismo, esos fondos desaparecen rápidamente, como el polvo de arena en el mar. No obstante, los papeles (y los derechos que conceden) siguen existiendo e incluso pueden ser vendidos y comprados. No hay aquí ni rastro de la producción de

⁴ *Ibidem*, pág. 439.

⁵ Es decir, si se da una corriente de ingresos, cualesquiera que ella sea, se supone que en su fuente está un cierto capital. Por esta ruta, se termina por sostener que los mismos asalariados – al percibir sus salarios – están usufructuando de cierto capital. Más precisamente, de lo que llaman “capital humano”. Esta idiotez mayúscula no es privativa de Becker y cía. Marx la comenta y la fecha ya en el siglo XVII (William Petty). Para mediados del siglo XIX, dice que es frecuente entre “los economistas vulgares” y los “estadísticos alemanes”. Ver *El Capital*, Tomo 3, Edic. citada, pág. 439.

⁶ R. Hilferding. *El capital financiero*, Edic. El Caballito, México, 1973, pág. 111.

⁷ C. Marx. *El Capital*, Tomo 3, Edic. citada, pág. 439.

un posible plusvalor ni del capital real capaz de engendrarlo; pero igual se considera al valor invertido en los bonos como un capital (capital financiero, por cierto). Las acciones, que son otra forma de títulos o activos financieros, están más próximas al capital real. Como escribe Marx, “son títulos de propiedad que autorizan a percibir la plusvalía futura”.⁸ Pero, igualmente, difieren del capital productivo en activo. Suelen tener un valor diferente y su comportamiento también es disímil.

Para simplificar al máximo el problema, podemos suponer que el capital real (o productivo) coincide con los activos fijos que maneja la empresa. Su magnitud, por lo tanto, dependerá del valor de reposición de esos acervos (máquinas, edificios, instalaciones). O sea, del costo social de producción de esos bienes. Y variará según se altere el volumen de los acervos y/o cambie su valor unitario. Cuando al fundarse, la empresa emite acciones, sólo en un primer momento podemos suponer que esas acciones operan con un valor nominal equivalente al capital real. Pero apenas éstas (las acciones) se comienzan a cotizar (i.e. a funcionar como objetos de compra y venta) su valor se disocia e independiza del valor del capital real. Como se trata de un “valor capitalizado”, pasa a depender de: a) el nivel que alcanza la tasa de interés, algo que no afecta (de manera inmediata o directa) al valor del capital real; b) de los beneficios que se *espera* pueda obtener en el futuro la empresa. Por lo tanto, en la magnitud de este capital ficticio accionario inciden fuertemente las “especulaciones” de los agentes bursátiles sobre el comportamiento futuro de las ganancias: “el valor comercial de estos títulos es en parte especulativo, puesto que no depende solamente de los ingresos reales, sino de los ingresos esperados, calculados de antemano”.⁹ De aquí también se desprende una consideración de vasta importancia: “en la medida que la depreciación o el aumento de valor de estos títulos es independiente del movimiento del valor del verdadero capital que representan, la riqueza de una nación no disminuye ni aumenta en lo más mínimo por aquella depreciación o aumento de valor”.¹⁰ En breve, una cosa es *vg.* el PIB de un país, otra cosa el nivel o valor de las acciones. Aunque valga agregar: el movimiento del capital ficticio funciona como un mecanismo que al dar acceso al valor, también es capaz de redistribuir los valores producidos. Como suele suceder, tenemos que el capital ficticio está integrado por títulos financieros que son del todo estériles en términos de *producción* de valor y plusvalor. Pero sí, pueden y suelen funcionar como eficaces mecanismos de *apropiación* de los valores y plusvalores que genera el sector real. Amén de que este capital financiero incide y bastante, en el movimiento de las variables reales.

⁸ *Ibidem*, pág. 433.

⁹ *Ibidem*, pág. 440.

¹⁰ *Ibidem*, pág. 441.

3. Capital ficticio y tasa de interés

En el marco del nuevo contexto económico, en especial en el de las últimas dos décadas, conviene retomar los motivos que llevan a comprar y vender títulos financieros. Para ello, podemos desplegar un examen por etapas.¹¹

Primero, suponemos que los compradores potenciales conocen perfectamente el rendimiento que tendrá la empresa. Por ejemplo, de un 10% del capital real de la empresa. Lo cual, a su vez, indica que en esta empresa, \$100 de inversión generan un rendimiento anual de \$10.

Supongamos también que la tasa de interés vigente es de un 15%. Por lo tanto, un préstamo de \$100 debería rendir \$15 al cabo de un año. O bien, lo que es equivalente, tendríamos que un título de deuda que rinde 15 pesos anuales, para una tasa de interés del 15%, debe costar \$100. Consecutivamente, si se obtienen \$10 por año, el título debería costar \$66.7 aproximadamente. Esto pues un préstamo de \$66.7 debe rendir \$10 en un año si la tasa de interés es un 15%. Con lo cual, también podemos deducir que el valor accionario de esa empresa (transformado ahora en sociedad anónima), deberá estabilizarse en \$66.7. Un precio mayor daría lugar a que nadie desee comprar esas acciones y que sus poseedores tratarán de venderlas. Y viceversa si el precio es mayor.

Lo indicado provoca algunas consecuencias a remarcar: a) surge una fuerte disociación entre el valor del capital real (o de producción) de la empresa (igual a \$100) y su valor accionario, igual a \$66.7; b) la diferencia, en este caso, viene causada por la disparidad entre la tasa de interés (de un 15%) y el nivel de la ganancia industrial (de un 10%).

Una situación como la descrita no puede ser estable. Los inversores potenciales los podemos visualizar enfrentando dos opciones: i) invertir en activos fijos (máquinas y equipos) con la perspectiva de ganar un 10% sobre su inversión; ii) aplicar sus fondos en títulos de deuda ganando un 15%. La decisión es obvia: se privilegiarán las colocaciones financieras. Con lo cual, aumenta la oferta de fondos prestables lo que debería conducir a una reducción de la tasa de interés. Por el otro lado, se suele suponer que, con cierto desfase, caerá la inversión real y con ello el nivel de la oferta agregada. Esto, muy probablemente acarreará el descenso de los salarios en virtud del seguro mayor desempleo y algo semejante se puede esperar en el precio de las materias primas, que suelen ser importadas y cuyo precio siempre cae en la fase recesiva del ciclo. Como el precio final o no cae o lo hace en menor proporción, la rentabilidad industrial deberá empezar a recuperarse.

En consecuencia, tendríamos un doble movimiento: de ascenso de la rentabilidad industrial y de descenso de la tasa de interés. Al cabo, la tasa de interés y la tasa de ganancia industrial deberían equilibrarse. Pero, ¿son así las cosas?

¹¹ Lo haremos usando supuestos simplificadores y en los términos más sencillos posibles. Nos interesa sólo destacar los perfiles más gruesos del problema. Un examen más técnico y detallado en José Valenzuela Feijóo. *Dos crisis: Japón y Estados Unidos*, Porrúa - UAM, México, 2003, págs. 176 y ss.

Que se desate un movimiento como el indicado parece indiscutible. No obstante, también resulta muy claro que: i) el proceso, sobremanera en el sector real, será bastante lento. La respuesta de las variables reales es más o menos retardada y sus consecuencias bastante extendidas en el tiempo; ii) en este período, con toda seguridad surgirán *nuevos factores y circunstancias*, las que afectarán las condiciones de funcionamiento, tanto de los mercados financieros como de los reales.

En otras palabras, antes (y bastante antes) de llegar al punto de equilibrio, surge un nuevo y diferente punto de equilibrio ideal. Como bien apuntara Marx, “no existe una relación de proporcionalidad plenamente constituida, existe tan sólo un movimiento constituyente.”¹²

4. Capital ficticio y expectativas

Avancemos a un segundo juego de consideraciones, retomando nuestro ejemplo inicial. En él, recordemos, hemos supuesto que las ganancias efectivas coinciden con las esperadas. Algo que parece bastante irreal. Lo usual es que surjan algunas discrepancias, a veces menores y en otras muy sustanciales. Lo cual, introduce un factor de incertidumbre que es inevitable.

Las expectativas no influyen en el valor del capital real: el valor de las máquinas y equipos que constituyen el capital de producción de la firma viene dado por los respectivos valores de producción.¹³ Pero sí influyen, y bastante, en el valor del capital accionario.

El precio de una acción depende de dos factores: la tasa de interés y las ganancias esperadas. Sube cuando disminuye la tasa de interés y cae si la tasa de interés se eleva. En cuanto a las ganancias esperadas, su relación es directa: el precio de la acción sube o baja según el monto de las ganancias previstas se eleve o descienda.

Supongamos que para la misma inversión de \$100 se esperan ganancias de \$20 y que la tasa de interés se mantiene igual a un 15%. En este caso, la tasa de ganancia industrial esperada será de 20% y el valor del capital accionario igual a \$133.3. Esto, pues éste es el monto de un capital capaz de rendir \$20 si la tasa de interés es de 15%.

En estas circunstancias, para los inversionistas potenciales sería mejor aplicar sus recursos líquidos en el sector real (con un rendimiento del 20%) y no en el financiero, que entregaría sólo un 15% de rendimiento. Por cierto, también aquí surgen fuerzas que llevarían a elevar la tasa de interés y a disminuir la tasa de ganancia industrial. Pero lo ya dicho sobre este tipo de procesos se sigue aplicando y no lo vamos a repetir.

¹² C. Marx. *Miseria de la filosofía*, Progreso, Moscú, 1974, pág. 55.

¹³ “La compra-venta de acciones no es ninguna transacción de capital sino sólo compra-venta de títulos de renta; las oscilaciones de sus precios no atañen en lo más mínimo al capital industrial realmente activo, pues representan su rendimiento y no su valor.” Cf. Rudolf Hilferding, *El capital financiero*, Edic. El Caballito, México, 197, pág. 114.

Los puntos que ahora nos interesa destacar serían:

a) El nivel o valor que alcanza el capital ficticio no sólo depende de la tasa de interés. También, de las *previsiones o pronósticos* que efectúan los inversores sobre las futuras ganancias de la empresa. Pronósticos que, como regla, nunca coinciden con las ganancias efectivas. Como apuntaba Keynes, “los resultados efectivos de una inversión a largo número de años rara vez coinciden con las expectativas originales”.¹⁴

Se introduce, en consecuencia, un elemento especulativo, en el sentido más literal y originario del vocablo. O sea, especulación entendida como *conjetura*, como un pronóstico que, en tanto no puede manejar toda la información necesaria, no puede funcionar con un nivel de certidumbre total. Que debe introducir, inevitablemente, un margen de pura especulación: “es precisamente el factor inseguro e incalculable el que deben tener en cuenta los especuladores. En otras palabras: para la especulación es imposible cualquier previsión segura, anda a oscuras en sus operaciones. La especulación bursátil tiene el carácter de juego y apuesta.”¹⁵

b) Las expectativas, pueden ser (y de hecho lo son) muy volátiles. Según Keynes, “el estado de las previsiones es susceptible de variar constantemente, apareciendo una nueva previsión mucho antes de que la anterior se haya desenvuelto por completo. De manera que el mecanismo económico está ocupado en todo tiempo con cierto número de actividades que se traslapan y cuya existencia se debe a varias situaciones pasadas de expectativas”.¹⁶ Dado este rasgo, tenemos que también el valor accionario, más allá de los eventuales cambios en la tasa de interés, puede ser muy cambiante. El valor o precio de la acción puede pasar de \$100 a \$66.7 o de \$100 a \$133.3 y así sucesivamente. Con lo cual en el espacio financiero se abre una nueva ruta, que es de muy vastos alcances.

En este contexto, “con frecuencia las incomprensibles oleadas de opinión que batan el mercado de valores pueden hacer que el valor capitalizado de la planta y el equipo de una empresa –tal como se refleja en los precios de sus valores– sea menor que el costo de reposición de tal planta y tal equipo.”¹⁷ Es decir, tales oscilaciones abren una posibilidad: que el valor del capital accionario se ubique por debajo del valor del capital real. Pero si esto sucede, como la propiedad de las acciones determina la propiedad de máquinas y equipos (i.e. del capital real), comprando las acciones por \$80, se obtiene un capital real de \$100. De manera análoga, si se venden activos reales por \$100 (su valor real), se podrán comprar acciones que permitan controlar 1.25 fábricas. En esta situación, la inversión real cae y la inversión financiera sube. Según Keynes, “las revaluaciones diarias de la bolsa de valores, aunque se hacen con el objeto principal de facilitar traspasos entre individuos

¹⁴ J. M. Keynes. “*Teoría general...*”, Edic. cit. pág. 139.

¹⁵ R. Hilferding. obra citada, pág. 148.

¹⁶ Keynes, obra citada, pág. 53.

¹⁷ Alvin Hansen. *Guía de Keynes*, FCE, México, 1983, pág. 112.

de inversiones pasadas, ejercen inevitablemente influencia decisiva sobre la tasa de las inversiones corrientes; porque no tiene sentido crear una nueva empresa incurriendo en un gasto mayor que aquel a que se puede comprar otra igual ya existente, mientras que hay un incentivo para gastar en un nuevo proyecto, lo que podría parecer una suma extravagante, si puede venderse en la bolsa de valores con una ganancia inmediata.”¹⁸ Keynes también señala que “una cotización alta para los valores existentes supone un aumento en la eficiencia marginal del capital de la clase correspondiente de capital y, por tanto, tiene el mismo efecto (desde el momento que la inversión depende de una comparación entre la eficiencia marginal del capital y la tasa de interés) que una baja en la tasa de interés.”¹⁹

De lo señalado podemos deducir: a) las variables financieras son, por su propia naturaleza, muy inestables; b) de esta inestabilidad, surgen las ganancias (o pérdidas) de especulación; c) las variables financieras influyen, a veces fuertemente, en el comportamiento de las variables reales.

En cuanto al punto a), conviene insistir: las variables financieras tienen un comportamiento muy inestable. Y en el caso más concreto que nos preocupa, el del capital ficticio, el juicio se repite. Por un lado, los diversos movimientos de la tasa de interés, afectan a esos valores.²⁰ Por el otro, las expectativas sobre las ganancias o rendimientos futuros, al ser muy volátiles, también provocan oscilaciones cotidianas y significativas. Las expectativas de lucro suelen ser extremadamente sensibles a las modificaciones del entorno, en especial a los posibles y/o efectivos cambios en la política económica y en la situación política más general. Ya hemos indicado (ver pie de página 86, supra) que la tasa de interés oscila más que los precios corrientes. Y como las expectativas, a su vez fluctúan más que la tasa de interés, la consecuencia es clara: el capital ficticio es muy inestable. Como escribe Minsky, “mientras que los salarios y los costos corrientes de la producción y por tanto, los precios de oferta del volumen de producción corriente cambian lentamente, (...) el precio de las acciones negociadas en las bolsas de valores puede variar rápidamente.”²¹

En este contexto también se debe apuntar a un fenómeno no menor. Con el desarrollo de las instituciones financieras, en muchas ocasiones suele surgir una disociación entre las expectativas que maneja el capital productivo (los empresarios industriales) y las expectativas que manejan los corredores de bolsa, los que operan con el capital ficticio.

¹⁸ Keynes, *ob. cit.*, pág. 138.

¹⁹ *Ibidem*, pág. 138, nota.

²⁰ Diversos autores sostienen que la tasa de interés es más oscilante que el nivel de precios. Bagehot, por ejemplo, apuntaba que “las fluctuaciones en el valor del dinero son más amplias que las del valor de la mayoría de las otras mercancías. A veces hay una presión excesiva por pedir dinero a préstamo y a veces para prestarlo, obligando así a que suba y baje su precio.” Ver Walter Bagehot. *Lombard Street: el mercado monetario de Londres*, FCE, México, 1968, pág. 85.

²¹ H. Minsky. *Las razones de Keynes*, FCE, México, 1987, pág. 103.

Estas suelen ser bastante más oscilantes, sobremanera en el corto plazo. Pues bien, si este juego de expectativas pasa a dominar a las que maneja el capital industrial y se imponen sobre las que inicialmente éste podría haber manejado, la situación puede resultar grave.²² Las oscilaciones, al elevar la incertidumbre, afectan muy negativamente a la inversión real de los industriales.²³

5. Capital ficticio y ganancias especulativas

En los numerales previos hemos señalado que el precio del capital ficticio suele ser muy oscilante. Hacia arriba o hacia abajo. De aquí, una muy clara y obvia consecuencia: los agentes bursátiles pueden obtener ganancias a partir de las diferencias entre el precio de compra y el de venta de los títulos financieros. Esto, si logran acertar en el comportamiento financiero de los valores bursátiles. Dándose el caso opuesto, de pérdidas, si se equivocan. En suma, aparecen las llamadas “ganancias de capital” o “*ganancias especulativas*”.

Aquí, el vocablo “especulación” asume un contenido más concreto y que ya apunta a un fenómeno económico específico: el que acabamos de mencionar. El elemento de “conjetura” ciertamente se mantiene. Pero asume la forma de una apuesta con cargo a la cual se espera obtener ganancias pecuniarias, las que surgen de comprar barato y vender caro esos títulos de propiedad o activos financieros.

Este fenómeno ha llegado a ser muy significativo. Con lo cual, en la compra de títulos financieros tenemos que distinguir dos posibles motivos: i) el más cotidiano o corriente: el rendimiento prometido por esos títulos (intereses, utilidades); ii) el ya indicado de las eventuales ganancias especulativas.

Un punto importante es: los mismos agentes financieros pueden empujar oscilaciones especulativas que le sean favorables. Por ejemplo, sembrando falsas noticias podrían elevar drásticamente el precio de ciertas acciones previamente compradas y que se venden en el momento oportuno. En otras ocasiones, lo que suele suceder es un cúmulo de rumores, noticias y evaluaciones que procediendo de fuentes muy diversas terminan por converger y desatar pánicos financieros de vasto alcance.²⁴ O bien, con

²² “A medida que mejora la organización de los mercados de inversión (o mercados financieros, J.V. F.), el riesgo del predominio de la especulación aumenta.” Keynes, ob. cit., págs. 144-5.

²³ Recordemos un muy famoso enunciado: “cuando el desarrollo del capital en un país se convierte en subproducto de las actividades propias de un casino, es probable que aquél se realice mal.” Cf. Keynes, ob. cit., pág. 145.

²⁴ “En un pánico, el miedo toma el control. El comportamiento de las masas rápidamente triunfa. Hay una estampida. La gente quiere efectivo, ‘liquidez’ en la jerga financiera.” Cf. Robert J. Samuelson, “Lecciones de la quiebra de 1987”, en *Newsweek* (en español), 15/10/2007.

sentido contrario, provocar grandes burbujas financieras. La dinámica que así se puede desatar es de naturaleza acumulativa. Por ejemplo, surgen expectativas convergentes y que pronostican una elevación en el precio de las acciones. Con ello, se desata una fiebre por comprar y, por lo mismo, el precio bursátil termina por elevarse. Lo cual, a su vez, refuerza las expectativas alcistas. Opera aquí, lo que sociólogos como Robert Merton denominara la “profecía autocumplida”.

Un aspecto muy importante, sobremanera en el último tiempo, tiene que ver con la óptica corto-placista que asume el capital financiero cuando opera con la lógica de las ganancias especulativas. En este caso, como las ganancias están estrictamente ligadas a los vaivenes de la bolsa, se vende y se compra en términos casi instantáneos. El futuro, entendido como largo plazo, prácticamente desaparece en las consideraciones del especulador. Algo que, por supuesto, se sitúa en las antípodas de lo que exige la inversión industrial productiva. La cual, y en un grado cada vez mayor, exige manejar un horizonte temporal de muy largo plazo. El dominio macroeconómico del capital financiero especulativo, implica también que es el corto placismo el que pasa a dominar las decisiones de inversión. Lo cual, acarrea pésimas consecuencias para el desarrollo y crecimiento de la economía.

La dinámica de las ganancias especulativas ha llegado a ser, en los últimos tiempos, especialmente importante. Y en cuanto se ha transformado en un fenómeno más o menos generalizado (en el sentido que es capaz de afectar o arrastrar al conjunto de la bolsa de valores) y de no corta duración, se ha pasado a hablar de “burbuja especulativa”. Es decir, se asiste a una *inflación de los títulos bursátiles*. O más precisamente, de algunos títulos en los cuales se concentra la fiebre especulativa. Y que, en grado importante, también suelen arrastrar al conjunto de la bolsa.

Esta inflación bursátil no responde a ninguna expansión o eclosión de las ganancias reales. Es puramente especulativa, “ficticia”. En todo caso, engendra ganancias muy elevadas (ganancias en el sentido nominal, en términos de la cotización que en la bolsa logran los títulos financieros que se poseen) y que, inevitablemente, atraen casi al conjunto de los inversionistas potenciales. En el caso de Estados Unidos, no sólo nacionales, también del resto del mundo. En otras palabras, el espacio financiero se transforma en un gran espacio de inversión. Y en consonancia, a él acuden ingentes masas de recursos ávidos de rentabilidad.

Algunos economistas ingenuos, en este contexto, han recordado las tesis de Schumpeter sobre el papel de las grandes innovaciones tecnológicas y las de Alvin Hansen sobre el declive de las oportunidades de inversión, algo ligado a la ausencia de grandes innovaciones. Y el estancamiento que tal situación provoca. Y con gran ligereza han indicado que en el sector financiero sí ha tenido lugar una revolución tecnológica, lo que ha desatado la euforia y gran ola de inversiones financieras de los últimos tiempos. Prosperidad que contagia al conjunto de la economía. Las innovaciones financieras sí han tenido lugar y la euforia del capital financiero también. Pero lo de la prosperidad com-

partida, para nada. Más bien al revés, *es la anemia de la economía real la que explica el auge financiero, el que de hecho encubre o enmascara, por algún tiempo, esa debilidad mayor*. ¿Dónde radica el error? En la no comprensión, primero de lo que es un sector improductivo²⁵ y segundo, de lo que son las ganancias bursátiles de corte especulativo. O sea, de las “ganancias de capital” que engendra, en especial, la presencia de una burbuja.

El capital a interés no participa en la producción, se separa de ésta y sus ganancias (i.e. el interés que recibe), suponen que el excedente ya ha sido producido. Si la inversión es especulativa y busca ganancias de capital, la disociación es aún mayor. El capital de préstamo suele conectarse con el capital industrial, funcionando éste como prestatario. Pero el capital especulativo sólo conecta a capitalistas financieros con capitalistas financieros. El nexo tiene sentido sólo si el precio del capital ficticio sube y sube. O sea, si hay inflación bursátil. Por lo demás, éstas son ganancias ficticias, sólo registradas en el papel, en los títulos financieros cuya cotización se eleva más y más. Para que esas ganancias virtuales se tornen reales, deberían convertirse en dinero. Pero si éste llega a ser el propósito dominante (mercado de vendedores), el índice bursátil se desploma: todos quieren vender y muy pocos (o ninguno) quieren comprar. Con lo cual, se pone en evidencia el carácter de esas ganancias bursátiles.

Pero, ¿entonces no hay ganancias efectivas en este espacio? Sí las hay: una parte, que sólo puede ser minoritaria, es la obtenida por los especuladores que pueden monetizar a buen precio sus títulos financieros. Y la otra, la parte mayoritaria, viene dada por las comisiones y similares que cobran los agentes financieros.

6. Acumulación financiera, inversión real y estancamiento

Para nuestros propósitos conviene traer a colación una hipótesis esbozada por Marx. Citamos: “puede producirse una acumulación, una superabundancia de capital de préstamo que sólo guarda conexión con la acumulación productiva en el sentido de que se halla en razón inversa a ella.”²⁶ Esta relación inversa es la que nos interesa rescatar.

La hipótesis la podemos ampliar y concretizar incorporando una tercera variable: la tasa de plusvalía. Y para situarnos en el contexto de lo que es la situación que ha precipitado la gran crisis en marcha, suponemos que los problemas por el lado de las ventas dan lugar a una restricción de la inversión real. En otras palabras, el sector real de la economía entiende que una ampliación de sus capacidades de producción, lo que supone una tasa de inversión más o menos significativa, generaría muy pocas ventas adicionales y sí una ampliación muy dañina (para la rentabilidad del capital) de las capacidades productivas ociosas. Por ende, restringe sus montos de inversión. ¿Por qué la estrechez de los mercados reales? Si tomamos pie del caso estadounidense

²⁵ Esta distinción es absolutamente ajena a la teoría convencional, neoclásica.

²⁶ C. Marx. *El Capital*, Tomo III, FCE, México, 1974, pág. 464.

podemos considerar dos factores fundamentales. Uno: el muy alto nivel de la tasa de plusvalía y la consiguiente muy regresiva distribución del ingreso.²⁷ De paso, valga recordar aquí el agudo juicio de Arrigí: a veces las crisis se precipitan porque la tasa de plusvalía es demasiado baja. En otras, surge la crisis porque la tasa de plusvalía es demasiado alta y surgen problemas de realización. Dos: el papel de hecho negativo que juegan los mercados externos como canales de salida para la producción nacional. En Estados Unidos, algo muy raro en las grandes potencias, los mercados externos en vez de ayudar complican más la situación.

Como el excedente es muy alto y no encuentra salidas fáciles, sobremanera por el lado de una inversión real que tiene un comportamiento anémico, nos encontramos con una gran masa de recursos en busca de oportunidades de inversión. En este marco, podemos suponer que opera la burbuja especulativa y, por lo mismo, surge la atracción por invertir en los mercados financieros. Es decir, a la vez que se restringe la inversión real se extiende la inversión financiera, en especial la de tipo especulativo.

El entramado de las variables en juego la podemos mostrar en la gráfica que se muestra más adelante.

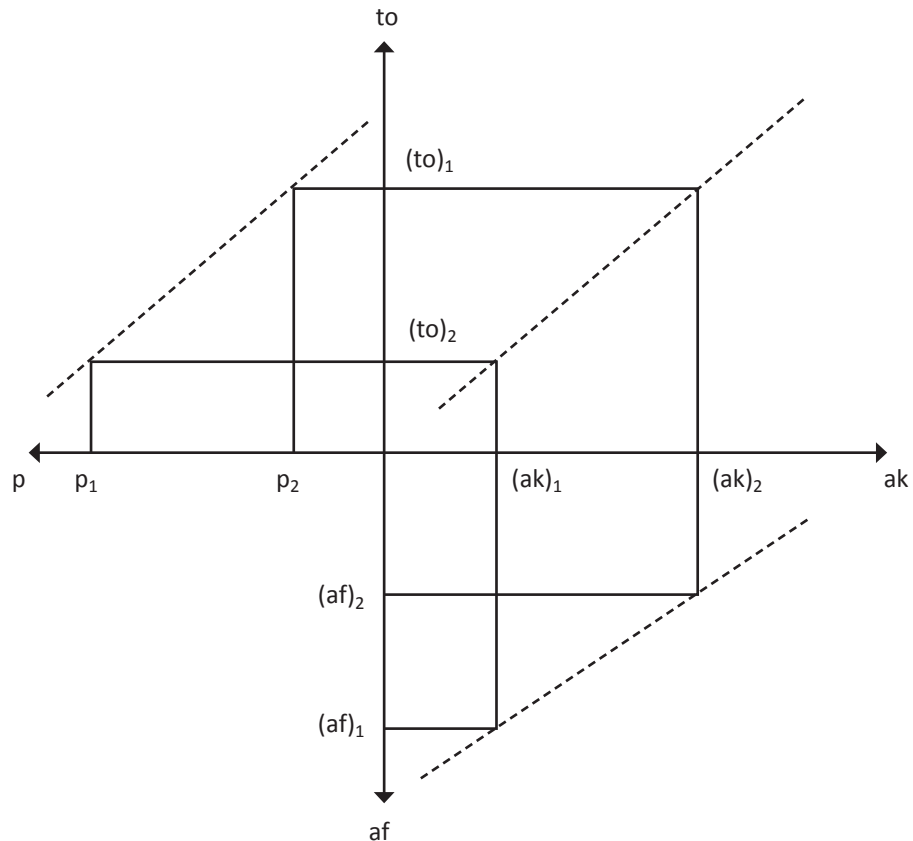
En la Gráfica 1, un primer supuesto es la existencia de una relación inversa entre la tasa de plusvalía (p) y la tasa de operación (t_o). Algo que es válido (bajo caución), para altas tasas de plusvalía. Es decir, a partir de cierto nivel mínimo de la tasa de plusvalía empieza a funcionar este nexo inverso. Lo cual, valga recordar, nos señala que, en el capitalismo, una tasa de plusvalía demasiado alta, puede llegar a resultar disfuncional para el mismo sector capitalista. O sea, genera lo que Marx denominara “problemas de realización” o, si se quiere, de insuficiente demanda efectiva. Lo cual, se muestra en el cuadrante superior izquierdo de la gráfica.

La segunda relación a manejar es la que asocia tasa de operación y niveles de la inversión real (ak). La relación es positiva: a mayor tasa de operación (o sea, a mayores ventas), mayores niveles de inversión real. Y viceversa. ¿Cómo medir el nivel de la inversión real? Podemos considerar el cociente entre el nivel absoluto de la inversión neta y el tamaño del excedente económico (o plusvalía). O bien, en términos más convencionales, manejar la relación inversión neta a ingreso nacional (ak). El nexo, se muestra en el cuadrante superior derecho.

Finalmente, tenemos la inversión financiera *versus* la real. Suponemos una relación inversa: si la una sube, la otra se cae. ¿Cómo medir el tamaño relativo de la inversión financiera? Podríamos, *vg.*, manejar la tasa de variación de los activos financieros o, la relación activos financieros a Ingreso Nacional (af). El nexo, lo mostramos en el cuadrante inferior de la derecha.

²⁷ Algo que el gran endeudamiento de las familias aminora, mas no resuelve.

GRÁFICA 1. DE LA TASA DE PLUSVALÍA A LA INVERSIÓN FINANCIERA



En la gráfica podemos partir de una situación inicial del tipo 1. En ella, consideramos una tasa de plusvalía inicial igual a p_1 , la que suponemos es satisfactoria para los capitalistas y crea un buen mercado de ventas, lo que se traduce en una alta tasa de operación, igual a $(to)_1$. Por lo mismo, la inversión real es alta y el coeficiente de inversión llega al nivel $(ak)_1$. El cual, adicionalmente (aunque no lo muestra la gráfica), podemos suponer que va asociado a altos ritmos de crecimiento. Este nivel de inversión real, supone que el espacio productivo es atractivo para los capitalistas y, por lo mismo, el espacio financiero atrae menos capitales. No hay aquí plétora y el nivel de la inversión financiera se establece en el punto $(af)_1$.

Una segunda situación, muy diferente, es la que emerge en el período dos. Aquí, la tasa de plusvalía se dispara hacia arriba y provoca el “efecto Arrigui”: caen los márgenes de utilización de las capacidades de producción y la inversión se retrae abruptamente. Por lo mismo y dado el alto nivel del excedente, emerge una gran masa de capitales que buscan espacios de inversión. El espacio real no atrae a nadie, pero si emerge una burbuja especulativa –algo muy probable cuando hay exceso de capitales– el espacio financiero termina por atraer y despertar las más terribles pasiones. Y adviértase una vez más, estos títulos “sólo representan negocios de especulación”, los que al cabo, fatalmente “se ponen al desnudo y explotan como pompas de jabón; además, especulaciones montadas sobre capitales ajenos pero fracasadas; finalmente, capitales-mercancías depreciados o incluso invendibles o un reflujo de capital ya irrealizable.” Se trata, agrega Marx, de “todo un sistema *artificial* de extensión violenta del proceso de reproducción.”²⁸

La evolución cíclica usualmente se describe con cargo al comportamiento del PIB. Es lo que se hace en la gráfica previa. Pero de inmediato digamos que tal evolución es una *resultante* y el factor regulador o causal que interviene, en lo básico, es la inversión. A su vez, esta inversión sube o baja según lo que sucede con la tasa de ganancia esperada. En la cual, salvo conmociones mayores, el factor clave viene dado por la tasa efectiva del último período.

En la gráfica no explicitamos la relación entre el coeficiente de inversión real (ak) y el crecimiento del PIB (rg). El nexa es sencillo y conocido: $rg = (ak) (\alpha')$, en que α' es la relación producto-capital incremental. También indiquemos el nexa (casi implícito) entre la tasa de plusvalía y la inversión financiera. En la gráfica manejamos una relación positiva. A lo cual, de inmediato habría que agregar: la relación es válida en *ausencia* de innovaciones tecnológicas mayores. Si éstas existen y operan con una gran fuerza de arrastre, se generan montos de inversión real que pueden combinarse con altas tasas de plusvalía. Por lo mismo, se rompe la relación antes manejada. En la gráfica, esto implicaría una mayor tasa de operación causada por la mayor inversión real. Pero, ahora, un mayor grado de utilización iría conectado con la mayor tasa de plusvalía. O sea, se desplaza hacia arriba la curva del cuadrante superior-izquierda. En otras palabras, desde el punto de vista del crecimiento, un alto excedente tiene sentido sólo si va asociado a una inversión real muy fuerte, necesariamente asentada en el desarrollo preferente del Departamento I de la economía. Y si esto no tiene lugar, ese excedente, amén de amenazar con una vasta crisis de realización, impulsa la especulación financiera y todo lo que ésta provoca.

²⁸ C. Marx. *El Capital*, Tomo III, Edición citada, pág. 460.



CAPITULO VIII

INVERSION FINANCIERA: DOS MOTIVOS Y DOS LÓGICAS

“Bancos y banqueros son ciegos por naturaleza”.

J. M. Keynes

1. Auge del capital ficticio

Durante el penúltimo auge económico estadounidense, uno de los aspectos más llamativos fue el tremendo crecimiento de los valores bursátiles. Entre 1991 y 2000 el índice del Standard and Poor pasó desde 376.2 hasta 1427.2 multiplicándose por 3.8 veces. O sea, crece al 16.0% anual. Entretanto, el Nasdaq pasa desde 491.7 a 3783.7; se multiplica por 7.7 veces, creciendo al 25.4% anual. Y valga recordar que en el mismo período las ganancias totales se multiplican por 2.3 (crecen al 9.7% anual); asimismo, se tiene que las ganancias de las corporaciones no financieras se multiplican 2.66 veces (crecen al 11.5% anual). El crecimiento es bastante alto, aunque muy inferior al experimentado por los valores bursátiles. En el auge siguiente, el que va desde el 2002 al 2007 aproximadamente, se dan fenómenos análogos, aunque ahora la burbuja, confirmando su condición de “movimiento peregrino”, se instala en el mercado de los bienes raíces. La explosión de estos títulos financieros ha generado las “burbujas”, un fenómeno que por sus alcances es relativamente nuevo. Y que supone un motivo de inversión financiera diferente al que podemos calificar como tradicional. En lo que sigue trataremos de explicar estas dos motivaciones que vienen moviendo al capital financiero. Las cuales, se traducen en dos lógicas de conducta y que, asimismo, acarrear consecuencias que no son idénticas.

2. El precio de las acciones y sus determinantes. Los dividendos como “*primum mobile*”

Para mejor perfilar y entender el problema distinguiremos dos situaciones. La primera, cuando las acciones interesan por los dividendos que permiten obtener. La segunda, cuando interesan las posibles ganancias de capital: comprar barato hoy y vender caro mañana.¹

¹ Keynes aplica “el término *especulación* a la actividad de prever la psicología del mercado, y la palabra *empresa o espíritu de empresa*, a la tarea de prever los rendimientos probables de los bienes por todo el tiempo que duren”. Y agrega: “a medida que mejora la organización de los mercados de inversión, el riesgo del predominio de la especulación aumenta”. Cf. Keynes, *Teoría General...*, págs. 144-5, FCE, México, 1978.

En el primer caso, se supone que en el precio de las acciones sólo influyen los dividendos esperados y la tasa de interés, la que se utiliza como factor de descuento de esos dividendos. Y que las “burbujas” o movimientos especulativos de la bolsa no tienen ninguna incidencia. Para el caso, se habla de “valor de base sólida” o “valor fundamental”. Y se dice que “el valor fundamental de una acción es el valor actual de los dividendos reales futuros esperados, descontados utilizando los tipos de interés reales a un año actuales y futuros esperados. En ausencia de burbujas o modas, el precio de las acciones es igual a su valor fundamental”.²

Conviene advertir: en el precio de las acciones siempre existe un elemento de especulación. Esto, en el sentido de que suponen una previsión y control del futuro que prácticamente nunca se puede hacer con toda la información y poder que exige una previsión exacta y segura. Es decir, siempre opera un elemento conjetural en que el agente, falto de información y de controles, no tiene más remedio que “especular” sobre tales o cuáles comportamientos posibles. La situación, es más resbaladiza e incierta que la existente en la tarea de pronosticar el tiempo para la tarde de treinta días más o la mañana de seis meses más. Como apunta Malkiel, “la precisión matemática de las fórmulas del valor de base sólida se asienta en algo falaz: la predicción del futuro. Los factores fundamentales de estos cálculos no se conocen nunca con certeza; son estimaciones relativamente imperfectas (quizá deberíamos decir conjeturas), acerca de lo que puede suceder en el futuro. Y dependiendo de las conjeturas que se hagan, uno puede autoconvencerse de pagar cualquier precio que desee por una acción.”³

Para mejor precisar, conviene acudir a un planteamiento formal.⁴ Para el primer caso, debemos suponer que las acciones no se venden. O bien, que se venden después de un período de tiempo tan largo que su valor actual es casi igual a cero. Podemos escribir:

$$P_0 = D_1 / (1 + i) + D_2 / (1 + i)^2 + \dots + \dots + D^\infty / (1 + i)^\infty \quad (1)$$

$$P_0 = \frac{D_0 (1 + rd)}{(1 + i)} + \frac{D_0 (1 + rd)^2}{(1 + i)^2} + \dots + \dots + \frac{D_0 (1 + rd)^\infty}{(1 + i)^\infty} \quad (2)$$

P = precio de la acción.

D = dividendo por acción.

i = tasa de interés.

rd = tasa de crecimiento anual de los dividendos.

² Olivier Blanchard, *Macroeconomía*, pág. 175. Prentice-Hall, Madrid, 1997.

³ Burton G. Malkiel, *Un paseo aleatorio por Wall Street*, pág. 97. Alianza edit., Madrid, 1997.

⁴ El texto clásico es el de Myron J. Gordon, *The Investment Financing and Valuation of the Corporation*; Irwin, Homewood, Illinois, 1962. Una presentación resumida en Lawrence J. Gitman, *Fundamentos de Administración financiera*, cap. 15; Harper and Row (Harla), México, 1978.

Dividimos la expresión (2) por $(1 + i) / (1 + rd)$ y obtenemos:

$$P_0 [(1 + i) / (1 + rd)] - P_0 = D_0 \quad (2 a)$$

$$P_0 = D_0 (1 + rd) / (i - rd) \quad (3)$$

El coeficiente que más interesa es el cociente entre el precio de la acción y los dividendos por acción. De hecho, éste es el que permite medir el real valor del capital accionario.

$$P_0 / D_0 = (1 + rd) / (i - rd) \quad (4)$$

Podemos ya observar: el coeficiente se eleva en tanto aumenta el crecimiento *esperado* de los dividendos. Y se reduce, en tanto se eleva la tasa de interés.

Luego, suponemos que los dividendos constituyen una fracción γ (= γ) de las ganancias (= G). Y denominamos rg a la tasa de crecimiento anual de las ganancias. Asimismo, introducimos una prima de riesgo (= ϕ), la que se suma a la tasa de interés como factor de descuento. Por lo tanto, podemos escribir:

$$P_0 / G_0 = \gamma (1 + rg) / (i + \phi - rg) \quad (5)$$

Como se observa en la expresión (5), en la relación precio a ganancias (por acción), influyen diversos factores. El coeficiente γ eleva la relación: mientras mayor sea la parte repartida de las ganancias, mayor será la relación. Durante las fases de auge del ciclo, el coeficiente tiende a bajar; en la fase recesiva, a subir. En términos generales, y para un período histórico dado, γ se mueve bastante poco. La tasa esperada de crecimiento de las ganancias (= rg), tiene un impacto positivo en la relación. Claramente, pues se trata de una previsión del futuro, expresa el “humor” empresarial: optimista (rg se eleva) o pesimista (rg disminuye). Es bastante volátil y muy probablemente, es el factor más decisivo. La tasa de interés (= i), tiene una relación inversa: si se eleva, el coeficiente precio-ganancias se reduce y viceversa. La prima de riesgo (= ϕ) juega en el mismo sentido que la tasa de interés. Además, parece jugar un papel pro-cíclico: cae durante el auge y se eleva en la recesión. En general, dado el tenor de los factores determinantes, se puede esperar que el comportamiento del coeficiente precio-ganancias sea cíclico: hacia arriba durante el auge y hacia abajo en la fase recesiva. Por lo demás, como veremos más adelante, la tendencia secular apunta a una relativa constancia del coeficiente.

Paréntesis: ¿previsiones racionales y óptimas?

Antes de pasar a examinar nuestro segundo caso, que es el de la especulación *per-se*, conviene abrir un pequeño paréntesis sobre el tenor de las expectativas que se manejan en el problema que nos preocupa.

La teoría de las “expectativas racionales” sostiene que los agentes efectúan la mejor previsión posible, dados los datos o información que manejan. De hecho, hablan de “previsiónes óptimas”, en que el adjetivo utilizado (lo “óptimo”) ya nos advierte del afán apologetico subyacente en la teorización. En lo anotado, conviene no confundir los dos aspectos básicos involucrados. El primero apunta a: ¿qué se hace con la información disponible? ¿cómo se la procesa? Debemos partir, necesariamente, suponiendo que los agentes no están locos ni son idiotas. Es decir, se comportan como seres racionales.⁵ Pero sostener esto es casi una “platitude” y no se necesita un gran cerebro para aceptar algo tan elemental. El punto complicado es el segundo, el de la información disponible. Pensar que se maneja *toda* la información necesaria es completamente excesivo. En breve, se debe suponer que hay datos relevantes a los cuales no se puede acceder. Por ende, surge la obvia interrogante: ¿cómo llenar esos faltantes? La respuesta es clara: con conjeturas ultra azarosas, corazonadas, tincadas, “espíritus animales” y demás. Como apuntaba Keynes, “el hecho más destacado es lo extremadamente precario de las bases de conocimiento en que han de basarse nuestros cálculos de los rendimientos probables. Nuestro conocimiento de los factores que regirán el rendimiento de una inversión en los años venideros próximos es frecuentemente muy ligero y a menudo desdeñable”.⁶ De aquí una conclusión a subrayar: “nuestro conocimiento actual no nos da bases suficientes para una expectativa matemática calculada. En realidad, en las valoraciones del mercado entran consideraciones de todas clases que de ninguna manera se relacionan con el rendimiento probable.”⁷ En el mismo sentido va la advertencia de Malkiel, un hombre de vasta experiencia en Wall Street: “los sueños de castillos en el aire, de hacerse rico rápidamente, pueden desempeñar un factor importante para determinar los precios de las acciones. Y hasta los inversores que creen en la teoría de la base sólida pueden comprar un valor con las expectativas de que con el tiempo la opinión media esperará una tasa de crecimiento más elevada para esa acción en el futuro.”⁸

En suma, operan determinantes subjetivos muy volátiles y que pueden provocar un comportamiento muy errático, incierto y poco previsible.

3. El precio de las acciones en un contexto de especulación

Veamos ahora el caso en que el motivo dominante es la especulación. En este caso, lo que busca el inversor no son los dividendos sino las “ganancias de capital”.

⁵ Lo cual, no implica que su comportamiento se despliegue suponiendo que la realidad económica funciona tal cual la describe esta teoría. Por cierto, para los Barro y *cía.*, ser racional equivale a aceptar la teoría que ellos manejan. Pero esto, pudiera ser muy irracional.

⁶ J.M. Keynes. *Teoría General...*, pág. 137. Edic. cit.

⁷ Keynes, ob. cit., pág. 139.

⁸ B. Malkiel, ob. cit., pág. 103.

Es decir, se compran acciones para ser vendidas. Y como es obvio, este “comprar para vender” sólo tiene sentido si el precio de venta es considerablemente superior al precio de compra. En este caso, el agente especula con el posible diferencial de precios y finca su afán de ganancias exclusivamente en el lema de “comprar barato y vender caro”.

Valga agregar: como se trata de un comportamiento especulativo, el horizonte del inversor se reduce considerablemente. Cuando son los dividendos lo que interesa, el horizonte tiende a ser muy largo e incluso, casi infinito. Al revés, si el afán es la especulación, el horizonte de planeación de los inversores se achica considerablemente y se encierra en un contexto de muy corto plazo. Nadie, en su sano juicio, especula a veinte años.⁹ Pero sí lo hace por un año o bastante menos. En breve, el *especulador no puede sino ser un “corto-placista”*.

Suponemos como plazo un período. La apuesta es: el precio del final será superior al precio inicial. Esta es la ganancia que se persigue. Pero además, como “colgajo”, se obtiene el dividendo que la empresa paga al finalizar el período. En términos formales, podemos escribir:

$$P_0 = \frac{D_1}{1+i} + \frac{P_1}{1+i} \quad (6)$$

$$P_0 = [1 / 1+i] [D_1 + P_0(1+rpa)] \quad (6 a)$$

$$P_0(1+i) = D_1 + P_0(1+rpa)$$

$$P_0(1+i-1-rpa) = D_1$$

$$P_0(i-rpa) = D_0(1+rg) = \gamma G_0(1+rg)$$

$$P_0 = \gamma G_0 [1+rg] / (i-rpa)$$

rpa= tasa de crecimiento esperada del precio de las acciones.

En que γ es nuestro ya conocido coeficiente, que muestra qué parte de las ganancias se distribuye como dividendos.

Luego, dividimos por las ganancias y así obtenemos el coeficiente precio- ganancias (el famoso “*price-earning ratio*” de la literatura financiera). O sea:

⁹ En realidad, una “especulación” a veinte años equivale a vivir de los dividendos durante veinte años. Es decir, a dejar de ser un especulador.

$$P_0 / G_0 = \gamma (1 + rg) / (i - rpa) \quad (8)$$

Agregamos la prima de riesgo ($= \phi$) y obtenemos:

$$P_0 / G_0 = \gamma (1 + rg) / (i + \phi - rpa) \quad (8a)$$

Si comparamos la última expresión con la expresión (5), podemos ver que la estructura de la ecuación es parecida. La novedad básica radica en que ahora aparece el pronóstico de los especuladores sobre el precio futuro de las acciones. Mientras más elevado sea el pronóstico para el crecimiento de esos precios, mayor será el nivel que alcance la relación precios-beneficio. O sea, si los inversores creen que las acciones van a subir, muy probablemente las acciones sí terminarán por subir, pero a partir de tal creencia. Esto es muy propio de la especulación: las creencias a veces desatan movimientos que confirman a esas creencias.

Si nos fijamos en las ecuaciones (5) y (8a), podemos ver que si se cree que el precio de las acciones subirá más rápido que las ganancias, el precio “especulativo” dominará al precio “no especulativo”. Y lo mismo vale para la relación precio-beneficios. Esto, a su vez, dará lugar a que el precio *efectivo* de las acciones, subirá más rápido que las ganancias *efectivas*. En principio, esta situación pudiera ser anormal o, más bien, muy difícil de mantener. El argumento sería como el que sigue. Con precios tan elevados –y tan desligados de las ganancias efectivas– se daría un movimiento a favor de vender acciones. Asimismo, las compras deberían bajar pues siendo tan baja la relación dividendos a precio, la rentabilidad de la correspondiente inversión bursátil sería muy poco atractiva. Este doble movimiento, debería provocar un claro descenso en el precio de las acciones. Por lo mismo, el factor especulación se diluiría y la relación precio-beneficios volvería a realinearse en torno a valores más “normales”.

No obstante, la especulación se puede reproducir o “alimentarse a sí misma”. Lo cual, nos ejemplificaría ese principio general que el sociólogo Merton denominara la “profecía autocumplida”. El punto sería así: si todos o una mayoría importante *creen* que tendrá lugar un futuro aumento en el precio de las acciones, todos tratarán de comprar ahora para obtener mañana las correspondientes ganancias especulativas. Y, en principio, podemos suponer que los “otros” factores no provocan ningún impacto. Pero el simple hecho de esas compras especulativas, elevaría el precio de las acciones, *confirmando* así la expectativa previa (por mal fundada que ésta pudiera haber estado).

En este momento, pudiera entrar a jugar un mecanismo como el anteriormente descrito. Pero también pudiera no darse este ajuste. Las expectativas al alza del precio de las acciones, que acaban de ser confirmadas, pudieran mantenerse. Por lo tanto, en vez de ventas, se podrían esperar más y más compras. Las cuales, volverían a elevar el pre-

cio efectivo de las acciones y, de este modo, volverían también a confirmar las expectativas y así sucesivamente. Estaríamos, por ende, en presencia de una auténtica “bola de nieve” o, para emplear el vocablo en uso, de una burbuja especulativa.

Un movimiento especulativo como el indicado se puede alargar bastante. De él, por lo menos podemos afirmar dos cosas muy claras: a) en algún momento debe cortarse. Es decir, se paraliza el crecimiento de la burbuja y ésta debe estallar; b) cuándo tendrá lugar ese estallido, es algo que no se puede saber con exactitud.

¿Cómo se puede detectar la existencia de una burbuja?

Un primer y fuerte indicio reside en la emergencia de un coeficiente precio-beneficios muy elevado. Entendiendo por elevado, al menos por ahora, un coeficiente que “haya saltado” y se ubique significativamente por encima de los valores medios o de tendencia. Si esto tiene lugar, se puede por lo menos *sospechar* que estamos en presencia de una burbuja.

Sentado lo anterior, tenemos que examinar el comportamiento de las variables que aparecen en la expresión (5). O sea: i) el coeficiente (rg) que nos mide la tasa esperada de crecimiento en las ganancias. Para ello podemos examinar el comportamiento de la tasa efectiva en el último tiempo y las posibles causas que pudieran aumentarla a futuro; ii) el coeficiente (i), que nos mide la tasa de interés. Se trataría, aquí, de ver cuáles son las posibilidades de una reducción en la tasa de interés capaz de provocar un impacto importante en los valores bursátiles. Y valga recordar un viejo tópico: cuando la tasa de interés se sitúa en un nivel bajo, suele resultar bastante difícil lograr una reducción adicional importante. En breve, emerge el fantasma de la “trampa de liquidez”; iii) por último, tenemos el coeficiente (ϕ), que nos mide la prima de riesgo que manejan los inversores.

Un examen como el esbozado, nos debería permitir conocer – por lo menos en términos aproximados– en qué medida el aumento del coeficiente precios-beneficios se puede atribuir a los factores ya indicados o a un proceso especulativo propiamente tal. Pero, ¿qué ha venido sucediendo en los EEUU, que es el caso que nos preocupa?

4. La evidencia empírica

En el medio siglo (1950-1999, basado en Standard & Poor's), el coeficiente precios-beneficios ha tenido un nivel promedio de 15. El inverso de este valor, nos indica el rendimiento promedio de las acciones (tasa de retorno del capital ficticio), que para el caso llegaría a un 6.7%.¹⁰ Estimaciones recientes que cubren dos siglos (el siglo XIX y el siglo XX) apuntan a una tasa de retorno que gira en torno del 6.5 al 7.5%. O sea, un

¹⁰ Según FMI, *World Economic Outlook*, may 2000; Washington D.C., 2000.

coeficiente precios-beneficios del orden de 15.4 – 13.3.¹¹ Entretanto, en 1999, el coeficiente precios-beneficio llegó a un nivel de casi 32. Lo cual, implica una tasa de retorno sobre el capital accionario del orden de un 3.1%, cifra que se sitúa muy por debajo (46% de la media 1950-1999) de los rendimientos seculares. Estos datos ya nos están advirtiéndole que en el último período emerge un componente especulativo muy fuerte. Si la rentabilidad es tan baja, es más que difícil creer que los agentes compran acciones por lo “atractivo” de sus dividendos. Las compras, por consiguiente, tienen que responder preponderantemente a factores especulativos: ganar con el diferencial de los precios y no con los dividendos que se pagan.

Concentremos la atención en la última década. Aquí, especialmente en su última mitad, se ha dado una verdadera explosión bursátil. Entre 1991 y el 2000, el índice Standard & Poor's se multiplica por casi 3.8 veces. El Dow Jones, pasa de un nivel igual a 2921.33 en 1991 a un nivel de 10734.9 en el 2000. Se multiplica casi 3.7 veces. El índice Nasdaq (que concentra al sector de nueva tecnología) es claramente el más explosivo. Avanza desde 491.7 en 1991 hasta 3783.7 en el 2000. O sea, se multiplica por 7.7 veces, creciendo nada menos que al 25.4% promedio anual.¹² Lo cual, valga agregar, significa que el agente inversor habría duplicado su capital en casi tres años.

En cuanto al coeficiente que nos interesa, el precio-beneficios, su evolución (tomando pie del Standard & Poor's) se muestra en el cuadro que sigue.

Según se observa, para la década en su conjunto, el coeficiente alcanza un nivel promedio de casi 23. Lo cual implicaría una tasa de retorno del orden de un 4.3%. Valores que se sitúan muy por encima de los valores de tendencia del período 1950-1999. De hecho, tenemos que en todos los años considerados, el coeficiente se ubica por encima

CUADRO 1. EVOLUCION DEL COEFICIENTE PRECIO-BENEFICIO EN EEUU

Año	P / B	Desviación(+)	Año	P / B	Desviación(+)
1991	20.9	139	1997	21.9	146
1992	23.7	158	1998	28.9	193
1993	21.7	145	1999	31.5	210
1994	17.2	115	2000	27.5	183
1995	16.4	109	1991-2000	22.9	153
1996	19.1	127	1950-1999	15.0	100

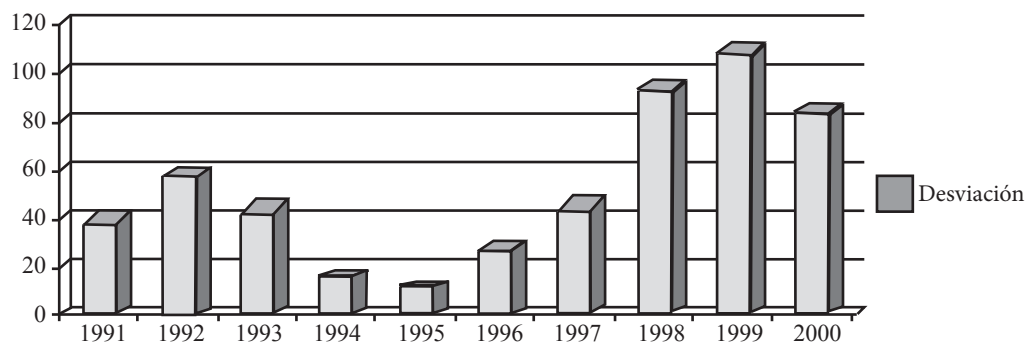
(+) Coeficiente P/B del año sobre coeficiente medio de 1950-1999. Este, igual a 100.

Fuentes: Para 1950-1999 FMI, *World Economic Outlook*, may 2000. Para 1991-2000. Joint Economic Comitee, *Economic Indicators*, april, 2001.

¹¹ Jeremy Siegel, “Stocks for the Long-Run”, N.York, McGraw Hill, 1998. Citado por FMI, ob. cit., pág. 79.

¹² Toda la información la tomamos de Joint Economic Comitee, *Economic Indicators*, april, 2001. Washington, 2001.

GRÁFICA 1. COEFICIENTE PRECIO-BENEFICIO.
DESVIACIONES RESPECTO A VALORES MEDIOS



de sus valores medios. Al iniciarse la década, la desviación era relativamente elevada. Hacia 1995 el coeficiente parece acercarse a sus niveles normales, pero desde ese momento acusa una verdadera “estampida” y llega a casi 32 en 1999. Se trata de niveles que prácticamente duplican los niveles de tendencia.

En la Gráfica 1, el nivel medio se representa por el eje horizontal. Y en el eje vertical se dibujan las desviaciones (en porcentaje) del coeficiente precios-beneficio de cada año respecto a los valores medios que alcanza en la segunda parte del siglo XX (1950-1999).

Según se puede observar, a partir de 1995 se inicia un movimiento muy fuerte de disociación (hacia arriba) del coeficiente P/B anual sobre sus valores de tendencia. Y es en torno a 1999, que se alcanza una desviación mayúscula. En este contexto, suponer que no estamos en presencia de una burbuja especulativa, resulta francamente difícil.

No obstante, no pocos autores (de tendencia neoclásica, por cierto) rechazan esta situación. Cómo lo hacen es lo que pasamos a examinar en el siguiente numeral.

5. El dogma neoclásico. La especulación como bestia negra

Ante la evidencia empírica conocida, rechazar que estamos en presencia de un componente especulativo muy fuerte, parece algo bastante enfermizo. Pero conviene dedicarle algunas líneas. Se podría, por ejemplo, argumentar que el alto nivel del coeficiente P/B se debe a la incidencia de factores no especulativos y que ahora han pasado a funcionar en niveles cualitativamente diferentes.

Detectar el impacto *preciso* del factor especulativo no es algo sencillo. Se puede, en todo caso, ensayar una aproximación gruesa.

Para ello, se parte considerando el coeficiente precio-ganancias *actual*. Este, según hemos visto, refleja las *expectativas* de los agentes inversores sobre el eventual *comportamiento futuro* de las variables involucradas. Un segundo paso recoge el *comportamiento*

histórico (ya conocido) de las variables involucradas. Estas, serían la tasa de crecimiento de las ganancias ($=rg$), la tasa de interés ($=i$) y la prima de riesgo ($=\phi$). Conocidos estos datos, obtenemos el coeficiente P/B que se podría esperar para hoy si las previsiones empresariales fueran simplemente *inerciales*. Es decir, que se limitarían a reproducir la experiencia pasada. En la situación que nos preocupa, es muy obvio que obtendríamos un valor bastante distante del que hacia 1999-2000 ha venido alcanzando el coeficiente. El actual, sería muy superior al calculado de acuerdo a lo indicado. La diferencia, a su vez, nos estaría señalando el cambio que deberían experimentar, a futuro, las variables implicadas. Es decir, podríamos averiguar cuánto deberían subir las ganancias, cuanto bajar la tasa de interés y cuánto la prima de riesgo para que el actual coeficiente P/B respondiera a las premisas del análisis de no existencia de factores especulativos. Lo que así se obtiene, es bastante elocuente. La prima de riesgo debería llegar a prácticamente cero y las ganancias deberían elevarse descomunadamente como parte del ingreso nacional. En cuanto a la tasa de interés, como hay cierto consenso en que su reducción significativa subsecuente es ya muy difícil, el ejercicio aritmético sale casi sobrando. En resumen, el afán por eliminar el factor especulativo, obliga a suponer un futuro comportamiento de las variables involucradas que es completamente irreal.

No obstante, hay tercios muy tercios.

Autores como Garbade han sostenido que luego de algunas medidas y normas legales, las “burbujas especulativas” son muy improbables en bolsas como la de N.York.¹³ Santoni va más allá y con gran valentía rechaza la existencia de burbujas en el período 1924-1929¹⁴ y también para 1982-1987.¹⁵ En la actualidad, los que insisten en los “valores sólidos” buscan refugio en dos variables: la prima de riesgo y los montos del capital involucrado.

En cuanto a la prima de riesgo, se manejan diversos factores que explicarían su reducción.¹⁶ Primero, se sostiene que el fuerte desarrollo de los fondos mutuos ha permitido diversificar el portafolio y reducir, por ende, los riesgos. Segundo, la prima de riesgo es procíclica. Por ello, el auge económico eleva el optimismo, relaja las precauciones y reduce la prima de riesgo. Estos dos factores, no se prestan a dudas, pero, no son los más subrayados. La clave, para el bando neoclásico, es recuperar algunas

¹³ Ver K.D. Garbade. “Federal Reserve margin requirements: a regulatory initiative to inhibit speculative bubbles”; en P. Wachtel edit. *Crises in the Economic and Financial Structure*, Lexington Books, Lexington, 1982.

¹⁴ Valga recordar que el índice bursátil de “acciones seguras” manejado por el *New York Times*, creció un 35% en 1928 y luego, un 36% entre enero y agosto de 1929. Ello, pese a que en el período aumentaba la tasa de interés. Cf. Thomas E. Hall, *Business Cycles*, pág. 150. Praeger, N.York, 1990.

¹⁵ G.J. Santoni, “The great bull markets 1924-29 and 1982-87: speculative bubbles or economic fundamentals”. En *Federal Reserve Bank of Saint Louis Review*, 1987.

¹⁶ Ver, por ejemplo, el *Economic Report of the President 2000*; Washington, 2000.

hipótesis que por un elemental decoro no siempre salen a la “luz académica”. Se sostiene que “la propensión al riesgo” y la “capacidad para sacrificar consumo en el presente” de los agentes inversores, se ha elevado considerablemente. En breve, se saca del sombrero el viejo conejo metafísico. Los jóvenes, en esta versión, son más arriesgados que los viejos y ya no tienen el recuerdo de las grandes crisis previas, como la del 29. Y adviértase: con el afán de borrar las burbujas, se sostiene nada menos que los agentes inversores no manejan semejante información (como la crisis del 29). Con lo cual, se los sindicaba directamente como patanes irracionales. Algo que muy poco tiene que ver con los sagrados principios de racionalidad que esgrimen los sacerdotes neoclásicos. Por último, se sostiene que en el pasado los agentes han *subvaluado* el precio de las acciones y que el aumento actual del capital ficticio se limita a reconocer los valores adecuados. Es decir, antes eran “irracionales” pero ahora no.

En el segundo caso, se suele advertir que ajustar el problema por el camino de las variables (rg), (i) y (ϕ) no permite la explicación buscada (o sea, sacar de escena al componente especulativo). En consecuencia, se busca la salida por otro lado y se termina por inventar un capital considerablemente mayor al registrado. Esto, por la vía de inventar un nuevo “capital intangible”.

Consideremos, por ejemplo, a un autor como Robert E. Hall.

Este autor comienza recordando el caso de la firma Yahoo. La cual, al 7 de noviembre del 2000, operaba con un capital “real” de 158 millones de dólares. Entretanto, su valor bursátil llegaba a 37 billones de dólares. El diferencial es descomunal y la pregunta que surge es muy obvia: ¿cómo explicarlo? Según Hall, no existe ningún falso capital. Lo que sucedería es que existe un capital “invisible” hasta ahora no advertido y que sería capaz de llenar el hueco. Para ello, nuestro autor introduce un nuevo tipo de capital intangible: el “e-capital”. Por éste, se entiende el saber (“*know how*”) técnico y organizacional que desarrollan los profesionales haciendo uso de computadoras y de paquetes computacionales ad-hoc.

En palabras de Hall, “los flujos de inversión en ‘e-capital’ son invisibles. Pero el valor de mercado del ‘e-capital’ es la diferencia entre el valor de mercado total de las firmas (i.e., el nivel que alcanza el capital ficticio; JVF) y el valor de su capital físico”.¹⁷ Lo cual, valga subrayarlo, también implica que “aparecerá” un capital “negativo” si el valor bursátil se sitúa por debajo del valor de los activos reales, lo que sí tuvo lugar *vg.* hacia fines de los setenta e inicios de los ochenta. Amén de “invisible”, este muy singular “capital” puede resultar “negativo”. En corto, vuelven a aparecer los conejos del mago.

¹⁷ Robert E. Hall. “E-Capital: The Link between the Stock Market and the Labor Market in the 1990s”, pág. 83; en *Brookings Papers on Economic Activity*, nº2, 2000.

La arbitrariedad de la hipótesis queda en claro si se recuerda la evolución del valor bursátil de Yahoo. Según indica Cummins en su comentario al texto¹⁸, cuando Hall escribe y entrega la primera versión de su ensayo (mayo del 2000), el capital ficticio de Yahoo superaba los 120 billones de dólares; cuando fue presentado al panel de la Brookings, en septiembre del 2000, la cifra venía corregida y llegaba a los 72 billones de dólares. Luego, el 7 de noviembre del 2000, versión publicada y que es la que hemos citado, el nivel era de 37 billones de dólares. En seis meses, el capital ficticio se redujo en casi un 70% y *desaparecieron* (de acuerdo a la magia neoclásica) nada menos que 83 billones de dólares. Y esto, considerando sólo a *una empresa*. El capital, por lo tanto, se transforma en un acordeón maravilloso que se aprieta o extiende según las necesidades del dogma.

La terquedad y desfachatez de estos sedicentes Magos de Oz resulta sorprendente. Pero si pensamos que aceptar la presencia e importancia de las burbujas lleva a aceptar que pasa a operar una mala asignación de los recursos (algo equivalente al peor de los pecados mortales para un walrasiano), se puede empezar a entender el porqué de la insistencia.¹⁹ Peor aún, las condiciones reales existentes rompen brutalmente con las condiciones del equilibrio neoclásico.

Para éste, recordemos, en equilibrio el monto del capital ficticio debe ser igual al monto del capital real y la tasa de ganancia semejante a la tasa de interés (quitando incertidumbres molestas).²⁰ Como el mismo Hall lo advierte, su ensayo supone “la racionalidad del mercado bursátil”, pues “en un mercado irracional los valores bursátiles pueden valer más o valer menos que los activos subyacentes”.^{21, 22} En breve, si recordamos nuestra categoría de capital ficticio, tenemos que el dogma neoclásico obliga a desconocerlo. Es decir, a eliminarlo de la teoría y, por extensión, de la realidad que, se dice, se busca explicar.

La conclusión ¿o moraleja? es muy clara: lo que en la realidad es la regla dominante, la teoría declara primero que es irracional. Y luego, que no puede existir. Y si París bien vale una misa, la noción de “mercados eficientes” vale, por lo visto, cualesquier acto de magia o brujería.

¹⁸ Jason G. Cummins, Comment a Hall, en *Brookings Papers on Economic Activity*, citado.

¹⁹ Un repaso- resumen de las discusiones (previas a los 90s), en A.W. Mullineaux. *Business cycles and financial crises*, The University of Michigan Press, Ann Arbor, 1990.

²⁰ Amén de que bajo estas condiciones la inversión neta sería igual a cero. Minsky ha subrayado (con su particular terminología) que los neoclásicos no distinguen los dos conjuntos de precios que afectan al capital real y al capital ficticio. Los identifican y reducen la teoría a una tautología, “incapaz de explicar las crisis financieras”. Cf. H. Minsky, “The Financial Instability Hypothesis: A Restatement”; en Minsky. *Can 'it' happen again?*, M.E. Sharpe, N. York, 1984.

²¹ Robert E. Hall, ob. cit., pág. 78.

²² El tratamiento que se le da al factor empírico también ha sido criticado. La modelización utiliza supuestos compatibles con el modelo teórico de expectativas racionales, pero esto no parece adecuado. Es decir, el elemento factual se mueve en términos diferentes a los exigidos por el modelo. Ver la revisión de E. Andreou, N. Pittis y A. Spanos, “On modelling speculative prices: the empirical literature”; en *Journal of Economic Surveys*, vol. 15, n°2, abril, 2001.

6. El ajuste bursátil y sus probables consecuencias: una pauta inicial de análisis

Situémonos en las cercanías del 2001. La existencia de una “bola” especulativa parece clara. En realidad, hasta el mismo FMI la llegó a reconocer.²³ Y si así son las cosas, se debía esperar el ajuste. La fase especulativa puede extenderse por un período largo, pero en algún momento, más tarde o más temprano, la burbuja *tiene que reventar*. ¿Cuándo? Es algo que a priori no se puede contestar. Como se sabe, el especulador funciona sobre la base de dos apuestas: i) que el precio de las acciones seguirá subiendo; ii) que cuando el crecimiento cese y llegue el momento del ajuste, él lo podrá pronosticar y, por lo mismo, sabrá vender a tiempo y retirarse del mercado *antes* de ser triturado. Esta, es una apuesta obviamente muy subjetiva. Si existieran elementos para una respuesta objetiva, la especulación simplemente no podría existir.

En suma: i) el estallido es inevitable; ii) el cuándo es no pronosticable.

La pregunta que sigue es por la modalidad del ajuste: ¿más o menos gradual y extendido en el tiempo? ¿Rápido y violento? Es decir, ¿podemos esperar un aterrizaje más o menos suave o el avión se caerá y romperá? También aquí, es difícil dar una respuesta muy segura. En todo caso, lo que tiende a mostrar la experiencia acumulada es que las burbujas no se van diluyendo suave y silenciosamente. Al revés, suelen *estallar* y provocar conmociones fuertes.

¿Qué consecuencias puede provocar el desinflamiento de una burbuja?

A título previo señalemos que un desinflamiento puede asumir dos modalidades. La de un estallido mayor con consecuencias más o menos graves sobre las instituciones financieras (bancos, corredurías, etc.) y que repercuten sobre la economía real en términos también fuertes. O bien, una caída o “desinflamiento” menos brutal, un tanto menos violento y con consecuencias más leves, en lo financiero y en lo real. Agreguemos: las consecuencias más leves sobre el entorno financiero, en muchos casos suele significar que los problemas de fondo no se han resuelto. Es decir, que siguen incubados o latentes, lo que puede implicar que a futuro se empiece a incubar una crisis mayor.

Con todo y con las precauciones del caso, el examen de las consecuencias se puede ordenar en torno a ciertas variables claves y llamando la atención sobre algunas relaciones conocidas y más o menos previsibles. A título más bien de ejemplo, el impacto de un desplome bursátil lo podemos ordenar en torno a sus consecuencias en: a) el consumo; b) la inversión; c) el sector externo.

¿Qué sucede con el consumo?

Antes hemos visto que un aumento en el valor del capital accionario provoca un impacto positivo en el consumo. Si el movimiento es inverso, tenemos dos puntos a subrayar: a) el consumo se reduce: efecto riqueza negativo; b) lo hace con un retraso temporal importante.

²³ Ver FMI, *World Economic Outlook*, cap. III, may 2000, ed. cit.

En cuanto al punto a), se estima que, por cada dólar de reducción en el capital accionario, el consumo se reduce en 5 centavos (la elasticidad sería del orden de un 5%). Aunque valga advertir que otros estudios econométricos entregan apreciaciones cuantitativas algo diferentes. En cuanto al punto b), la estimación señala un plazo o retardo que va entre uno y tres años.²⁴ En general, se puede sostener que la mayoría de las familias “reaccionan muy lentamente a los cambios en el mercado accionario”.²⁵ También aquí se debe advertir: ante cambios muy violentos, la lentitud deja de operar y se torna más o muy rápida.

¿Qué pasa con la inversión?

Al descender el precio de las acciones, podemos suponer que disminuye la ‘q’ de Tobin (cuociente entre el valor bursátil de la empresa y el costo de reposición de los activos reales) lo cual, a su vez, deberá provocar un descenso en la inversión. Como escribía Keynes, “no tiene sentido crear una nueva empresa incurriendo en un gasto mayor que aquel a que se puede comprar otra igual ya existente”.²⁶

En ocasiones se alude al factor expectativas. Se dice que si las previsiones apuntan a una caída o estancamiento del PIB las acciones caen. Lo cual, arrastra a la inversión. Pero conviene no confundir las líneas de causalidad involucradas. Aquí, no es la caída de las acciones per-se lo que provoca el descenso de la inversión, sino la expectativa (compartida) de un menor crecimiento a futuro. Y es la expectativa lo que provoca *ambos* descensos (de la inversión real y del precio de las acciones). Aunque, valga la calificación, en muchas ocasiones el comportamiento bursátil se pasa a considerar como indicador o barómetro de la futura situación económica. Es decir, pueden existir empresas que no forjan sus propias previsiones, sino que se orientan por el comportamiento del mercado de valores. Como mínimo, se podría decir que la caída bursátil refuerza el pesimismo.

El impacto tal vez más decisivo, gira en torno a la situación o “posición financiera” de las empresas. Por ejemplo, la relación deuda a capital propio se puede deteriorar y llegar a niveles peligrosos e incluso insostenibles. En EEUU, este coeficiente ha tenido un aumento menor al que cabe esperar en las fases de auge. En 1995 fue de 0.695 y en 1999 llegaba a 0.724 (en 1992 había llegado a un muy alto 0.791). Pero la burbuja puede estar escondiendo una situación de gran fragilidad financiera: si estalla y el capital accionario se recorta brutalmente, el coeficiente de deuda puede dispararse a niveles inmanejables. En tales contextos, la banca endurece sus políticas y la capacidad de las empresas para acceder al crédito se deteriora (las mismas empresas vacilan en contraer nuevas deudas). En general, emerge el fantasma de la insolvencia (de prestatarios y

²⁴ FMI, ob. cit., pág. 98.

²⁵ G. Koretz. “Economic trends”, en *Business Week*, 2/7/2001.

²⁶ J.M.Keynes. *Teoría general...*, pág. 138, edic. citada.

prestamistas) y de las *crisis financieras*. En términos de Minsky²⁷, podríamos decir que se reduce el precio de demanda de los bienes de capital (o sea, el valor actualizado de los ingresos esperados) pues los inversores potenciales reducen su euforia y se tornan más cautos en sus peticiones de financiamiento (sube el riesgo del prestatario). Por otro lado, es posible que se eleve el precio de oferta. Esto, en cuanto los bienes de inversión se compran con crédito, lo que lleva a adicionar el costo del crédito (de seguro incrementado) al precio de venta de los activos reales a comprar. En conjunto, el movimiento de las dos curvas debe reducir bastante el nivel de la inversión.

¿Qué puede suceder con el sector externo?

En el caso de Estados Unidos, una parte significativa del financiamiento del déficit externo opera por la vía de las entradas de capital de corto plazo especulativo. Este movimiento cambiaría de signo y se puede esperar una fuga inmediata de capitales. Lo cual, de modo directo, debe provocar problemas adicionales en el balance de pagos. O sea, surgirían presiones por un ajuste vía elevación de las tasas de interés (lo que hundiría a la Bolsa aún más) y/o el descenso en los niveles de actividad económica. O sea, se estimularían las presiones recesivas.

En segundo lugar, tenemos el ya frecuente “efecto de contagio”. Un descenso brusco en New York arrastraría a las bolsas del resto del mundo, de Europa en particular. Lo cual, podría generalizar las presiones recesivas con la consiguiente retroalimentación de los problemas estadounidenses. Y si esto conlleva una sucesión de devaluaciones el problema se agravaría aún más. En suma, se podría esperar no sólo mayores problemas para los EEUU sino, inclusive, una presión adicional por una recesión sincronizada y generalizada a escala mundial.

Lo expuesto, nos da una *pauta genérica de análisis* sobre el modo de examinar el eventual impacto del estallido (o “desinflamamiento”) de una burbuja. Digamos que por las características mismas del fenómeno nada puede reemplazar el análisis concreto de la situación concreta.

En el caso de la crisis del 2001-2002, sabemos que el descenso bursátil comenzó hacia el 2001. Y que en términos muy generales y gruesos tuvo lugar en términos no demasiado bruscos. Por lo mismo, no alcanzó a generar un pánico de fuerza mayor. En ello, la política de dinero barato auspiciada por Greenspan llegó a jugar un rol que no es menor. Pero no es menos cierto que la misma relativa suavidad o tenor no catastrófico del ajuste dejó varios problemas sin resolver, que siguieron latentes y que al cabo, hacia el 2008, terminaron por estallar rotundamente. Por ejemplo, la misma política de dinero barato, alentó enormemente al mercado de bienes raíces y terminó por generar una enorme burbuja financiera en torno a los bienes raíces. También ésta estallaría, pero ahora con consecuencias bastante más graves.

²⁷ Ver H. Minsky, “It can happen...”, obra citada. Una presentación sintética en D. Papadimitriou y L. Randall Wray, “Minsky’s Analysis of Financial Capitalism”, The Jerome Levy Economic Institute, *Working Paper* n° 275, July, 1999.

