

# CUENTAS NACIONALES Y CATEGORÍAS DE LA ECONOMÍA POLÍTICA: LOS INDICADORES MÁS AGREGADOS<sup>1</sup>

José Valenzuela Feijóo<sup>2</sup>

## Resumen

*El paradigma clásico y marxista posee un enorme poder interpretativo. No obstante, las estadísticas económicas vienen organizadas, en su mayor parte, con cargo a otra estructura conceptual. Este hecho dificulta cuando no imposibilita la contrastación empírica de las hipótesis clásico-marxianas. Con lo cual, se debilita o pierde una herramienta teórica de gran capacidad. El ensayo examina el modo de tender un puente (privilegiando métodos sencillos y de bajo costo) entre las categorías de la Economía Política y las Cuentas Nacionales existentes, enfatizando el ángulo más agregado o macro.*

## I

En la Economía Política podemos distinguir dos grandes ramas, más complementarias que antagónicas: la clásica y la marxista.

Por Economía Política Clásica, entendemos la desarrollada por autores como Adam Smith, David Ricardo y John S. Mill. Se trata de investigadores, especialmente los dos primeros, que se sitúan en la fase de ascenso histórico de la burguesía inglesa. Por lo mismo,<sup>3</sup> suelen asumir un en-

---

<sup>1</sup> Este trabajo es parte de una investigación más amplia que busca examinar la posible traducción empírica de las categorías clásicas y marxistas. En especial, el posible manejo de las Cuentas Nacionales en la medición de las categorías centrales de dichos enfoques. El artículo que ahora se presenta continúa el esfuerzo de otro ya publicado. "El sector de la construcción: salarios, tecnología, rentabilidad", en *Denarius*, No. 17, noviembre de 2008. En ese trabajo se aplica una óptica más micro (o ramal). En el presente, se asume una óptica macro.

<sup>2</sup> Profesor Investigador Titular "C" del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa.

<sup>3</sup> Recuérdese la hipótesis de Lukacs: la posición social y el tiempo histórico delimitan el campo de las verdades posibles.

foque bastante radical y alejado –en algún grado– de complacencias ideológicas vulgares. Lo cual, implica que la teoría apunta a los rasgos medulares del sistema, por incómodos que éstos pudieran parecer.

Reconocen, por ejemplo, el fenómeno de la explotación en el capitalismo. Para Smith, “en el estado originario de la sociedad que precede a la apropiación de la tierra y a la acumulación de capital, el producto íntegro del trabajo pertenece al trabajador.”<sup>4</sup> Luego, cuando surge la propiedad privada de la tierra y de los medios de producción, el trabajador sufre una doble exacción: “tan pronto como la tierra se convierte en propiedad privada, el propietario exige una parte de todo cuanto producto obtiene o recolecta en ella el trabajador. Su renta es la primera deducción que se hace del producto del trabajo aplicado a la tierra”. Con la emergencia del capital, aparece una segunda exacción: “este beneficio (el del capital, J.V.F.) viene a ser la segunda deducción que se hace del producto del trabajo empleado en la tierra”<sup>5</sup>, fenómeno que se extiende al resto de las actividades productivas. Ricardo señala que las utilidades dependen de la “proporción del trabajo anual del país (que se dedica; J.V.F.) al sostenimiento de los trabajadores.”<sup>6</sup> Por ello, “siempre que se aumente el salario, se reducirán necesariamente las utilidades”. O bien: “las utilidades dependen de los salarios altos o bajos.”<sup>7</sup> Mill no es menos claro: “los dos únicos elementos de los que dependen las ganancias de los capitalistas son: primero, la magnitud del producto, o en otros términos, la fuerza productiva del trabajo; y segundo, la parte de esa producción obtenida por los mismos trabajadores; esto es, la proporción que guarda la remuneración de los trabajadores con la cantidad que producen.”<sup>8</sup>

Comentando a Ricardo, Maurice Dobb escribía que en “en su exposición, el *produit net* o renta, adquirió (...) el aspecto de una extorsión a las clases trabajadoras en beneficio de la clase pasiva de terratenientes”.

---

<sup>4</sup> A. Smith. *La riqueza de las naciones*, FCE, México, 1981, pág. 63.

<sup>5</sup> *Ibidem*, pág. 64.

<sup>6</sup> D. Ricardo. *Principios de Economía Política y tributación*, FCE, México, 1973, pág. 36.

<sup>7</sup> *Ibidem*, pág. 91.

<sup>8</sup> J. S. Mill. *Principios de Economía Política*, FCE, México, 1978, pág. 371.

Luego, “en su teoría del beneficio presentó virtualmente una segunda especie de *produit net* –inferencia que Marx no tardó en desarrollar– : el *produit net* de la manufactura. Pero esta especie tenía características propias aunque perteneciera a un género igual y más amplio. Consideraba que el incremento de los ingresos de la burguesía –clase formada por acumuladores de capital industrial y pioneros del desarrollo industrial– constituía un conveniente elemento de progreso, mientras que la renta, que alimentaba a una aristocracia pasiva y reaccionaria, era una carga para el progreso. Ricardo fue por excelencia el profeta económico de la burguesía industrial.”<sup>9</sup>

Valga comentar este punto.

Supongamos que los terratenientes controlan el 70% del excedente total (o *produit net*) y tienen una propensión a acumular del 10%. Y que los capitalistas, con una proporción a acumular del 60%, controlan el 30% restante del excedente. Bajo estas circunstancias, se acumula un 25% del excedente total. Supongamos ahora que la propensión a acumular no se mueve pero que la parte del excedente apropiada por los capitalistas sube a un 70% y la de los terratenientes cae al 30%. En las nuevas condiciones se acumulará un 45% del excedente total. Con lo cual, el crecimiento del producto y de la productividad se elevarán drásticamente. Asimismo, el alto crecimiento de la productividad posibilitará un aumento no despreciable de los salarios reales sin que por ello se vea afectada la tasa de plusvalía (la que sube en tanto la productividad se eleve más rápido que el salario real). La moraleja es muy clara: la suerte del desarrollo económico depende de cómo se utilice el excedente y ésta utilización, a su vez, depende de quién y cómo se lo apropia. En términos gruesos, tenemos aquí el que de seguro es el *problema económico central*: ¿cómo se produce y cómo es apropiado el excedente? ¿Quiénes se apropian del excedente y cómo lo utilizan?

Pero, entonces, ¿qué es el excedente? ¿Qué es la renta del suelo y cómo se determina? ¿Qué son las ganancias capitalistas y cómo se pueden explicar? La óptica implícita en estas preguntas es muy diferente a la neoclásica, hoy dominante. Como que en esta perspectiva teórica, la misma

---

<sup>9</sup> M. Dobb. *Introducción a la economía*, FCE, México, 1981, págs. 18-9. Traducción corregida.

noción de excedente económico pierde todo interés y desaparece por completo. Por lo mismo, también desaparecen nociones claves como la de trabajo productivo e improductivo, explotación, conflicto distributivo, etc.

En la perspectiva de los grandes clásicos también habría que destacar la dimensión estructuralista y dinámica de su enfoque. *Estructuralista*: la teoría se construye en torno a las variables más esenciales y permanentes del sistema: el excedente, su conformación, apropiación y modos de utilización. *Dinámica*: al menos al interior del sistema capitalista, se examinan los grandes lineamientos y tendencias de su *proceso de desarrollo*. Decimos al menos pues, como regla, el análisis clásico no discute la transición del capitalismo a un modo de producción superior. A lo más, la elucubración clásica desemboca en el análisis del “estado estacionario” al cual terminaría por arribar el sistema.

La de Marx, es una perspectiva que partiendo de la clásica, va bastante más allá.<sup>10</sup> Es más dinámica y más profunda, capta mejor los rasgos más esenciales del sistema y, por lo mismo, resulta más crítica. Cuando Marx se refiere a la dialéctica de Hegel, de hecho también está retratando su propia perspectiva: “la dialéctica (...) reducida a su forma racional (...), en la inteligencia y explicación positiva de lo que existe abriga a la par la inteligencia de su negación, de su muerte forzosa; porque, crítica y revolucionaria por esencia, enfoca todas las formas actuales en pleno movimiento, sin omitir, por tanto, lo que tienen de precedero y sin dejarse intimidar por nada.”<sup>11</sup>

La de Marx es una *dinámica estructural*, en que el cambio viene explicado por las *contradicciones internas* del sistema. Es decir, por sus rasgos más esenciales. Pero junto a ello, encontramos otro rasgo no menos importante: la noción de una *realidad estratificada*, en la cual debemos y podemos distinguir los aspectos más internos de lo que es la exterioridad o “apariencia” del fenómeno que se estudia. En que lo interno recoge (y a veces oculta) los aspectos más esenciales y decisivos de lo real.

---

<sup>10</sup> Recordemos un muy conocido juicio: “el marxismo es el sucesor natural de lo mejor que la humanidad creó en el siglo XIX: la filosofía alemana, la economía política inglesa y el socialismo francés.” Cf. V. I. Lenin, “Tres fuentes y tres partes integrantes del marxismo”, en *Obras Escogidas*, Tomo I, Edit. Progreso, Moscú, 1978, pág. 61.

<sup>11</sup> C. Marx. *El Capital*. Tomo I, Postfácio a la segunda edición; FCE, México, 1973, pág. XXIV.

En Marx, la distinción entre los rasgos más internos y esenciales y los rasgos más externos y menos decisivos de los procesos sociales, es bastante más fuerte y conciente que en el caso de los grandes clásicos. En sus palabras, “la forma exterior de las relaciones económicas, tal como se presenta en la superficie de los fenómenos, en su existencia real y también, por tanto, en las ideas con que los representantes y los agentes de estas relaciones pretenden ver claro en ellas, difiere mucho y es, en realidad, lo inverso, lo contrario a su forma nuclear interior, aunque oculta, y al concepto que a ella corresponde.”<sup>12</sup> Por lo mismo, termina por señalar que “toda ciencia estaría demás, si la forma de manifestarse las cosas y la esencia de éstas coincidiese directamente”.<sup>13</sup>

Las esencias no se estudian por simple amor a ellas (“pasión del metafísico”), sino por su alto poder de determinación en el mundo real. Es decir, el mundo a la mano, el que visualizamos y experimentamos en términos prácticamente directos, viene gobernado o regulado por los rasgos y procesos más internos y menos visibles. Y si vamos a la interioridad de los fenómenos, es porque su exterioridad nos obliga a ello. Por lo mismo, luego de hacerlo, debemos volver del núcleo interno a la exterioridad, la que en cuanto ya queda conectada y por ende *explicada* por lo esencial, deja de ser una pura apariencia. Este recorrido, también calificado como “ascenso de lo abstracto a lo concreto”, representa la fase más estrictamente hipotético-deductiva que exige toda construcción teórica. Esta fase, también debe satisfacer una función vital: en sus eslabones más concretos y terminales, debe posibilitar la verificación empírica de las leyes e hipótesis más generales que maneja la teoría. En los planos más abstractos, la contrastación factual resulta difícil y muchas veces imposible. Pero esto para nada nos autoriza a rechazar el control empírico: éste, igual debe operar, pero semejante dificultad sólo nos indica que el control se debe ejecutar en el nivel que corresponda, en que puede realizarse: lo general-abstracto se verifica en lo particular-concreto. ¿Qué es lo que se somete, en tales casos, al test empírico? Primero: una hipótesis particular y concreta. Segundo y más importante: las leyes e hipótesis centrales y más abstractas de la teoría, que son justamente aquéllas de las cuales se ha *deducido* con estricto rigor lógico la hipótesis particular y

---

<sup>12</sup> C. Marx. *El Capital*. Tomo III, pág. 210. Edic. FCE, citada.

<sup>13</sup> *Ibidem*, pág. 757.

concreta. Luego, al testar ésta, también se pasan a testar las hipótesis y leyes más generales, las que funcionan como *antecedente y causa* de la más concreta y que sí es verificable en términos directos. En suma, para las leyes más abstractas y que apuntan a lo más esencial del fenómeno, lo que funciona es una *verificación empírica indirecta*. Esto es lo propio de toda ciencia desarrollada.<sup>14</sup>

Insistamos: el aspecto más variable de los fenómenos reside en su exterioridad. Al revés, la interioridad donde anidan los rasgos esenciales, por definición es más permanente. De aquí una exigencia que se renueva: en la medida que el fenómeno, como vg. el capitalismo, se desarrolla y transforma, el ascenso de lo abstracto (que subsiste) a lo más concreto (que cambia) debe volver a desplegarse, ahora en concordancia con las nuevas condiciones. Aquí, con todo, puede surgir una real “enfermedad”: la del esencialismo. Es decir, el discurso teórico llega al nivel de lo esencial y allí se estaciona, sin volver a lo concreto que es su punto de partida. En estos casos, pareciera que el investigador cae de bruces ante lo esencial, se hunde en la “pasión metafísica” y ya no quiere moverse de tal espacio. Con lo cual, lo que es un paso imprescindible del quehacer científico, se degenera y deviene especulación pura. A veces, el cultivo de la Economía Política no escapa de este peligro.

## II

El potencial teórico de la Economía Política es notable, especialmente en su vertiente marxista. Pero a veces, el cultivo de la disciplina se ha enredado en la mencionada “pasión metafísica”. Por lo mismo, su potencial teórico se subemplea y hasta despilfarra. Dejando de lado las condicionantes sociopolíticas que intervienen en este aspecto, el

---

<sup>14</sup> “El sistema hipotético-deductivo puede ser considerado como una jerarquía de hipótesis, cuyo grado de abstracción o “fuerza” lógica aumenta a medida que se alejan de su base empírica. En la cima de este sistema jerárquico se encuentran las hipótesis que al ser formuladas requieren conceptos teóricos muy abstractos. Es por eso que estas hipótesis no pueden ser directamente comparadas con los datos de la experiencia. Por el contrario, en la parte inferior del sistema se encuentran las hipótesis cuyo vínculo con la experiencia es bien evidente. Pero mientras menos abstractas sean las hipótesis, menor será el dominio de los fenómenos empíricos que puedan explicar (...). Una importante característica de los sistemas hipotético-deductivos consiste en que en ellos la comprobación de un grupo de hipótesis confirma indirectamente otras vinculadas a ellas mediante relaciones deductivas”. Cf. Autores varios (Academia de Ciencias de la URSS y de Cuba), *Metodología del conocimiento científico*, Ed. Quinto Sol, México, 1985, pp. 325-326.

obstáculo principal radica en la falta de contenido empírico con que se viene manejando la teoría. Esto, a partir de dos factores principales: i) no se ha trabajado lo suficiente en el ascenso de lo abstracto a lo concreto; ii) las estadísticas económicas vienen organizadas en términos ajenos al aparato conceptual de la Economía Política.

Sobre lo primero, es cierto que Marx trabajó el ascenso en términos notables. Pero lo hizo respecto a lo concreto de su tiempo. Y aunque los rasgos esenciales del sistema persisten, es muy obvio que sus manifestaciones concretas se han transformado y exigen una nueva mediación. En cuanto a lo segundo, se trata de traducir las categorías más concretas a la información disponible. Es decir, buscar las equivalencias y/o ajustes del caso que permitan recuperar el referente empírico adecuado.

En la búsqueda del dato empírico adecuado debería avanzarse todo lo necesario. Lo cual significa: a) contar con información completa y confiable; b) que tal información sea congruente con la teoría e hipótesis que se manejan. Esto último es especialmente importante pues si no se satisface el investigador puede caer en verificaciones inadecuadas y que conducen a una evaluación incorrecta del valor de verdad de los enunciados que se trata de verificar.

Por ejemplo, supongamos que se maneja la siguiente hipótesis: la composición de valor del capital se eleva conforme se desarrolla el capitalismo. Esta variable, recordemos, se define como un cociente: en el numerador va el capital constante adelantado y en el denominador el capital variable adelantado.

Muchas veces, al medir el capital constante se considera sólo el capital fijo. O sea, se deja de lado el capital constante circulante. En consecuencia, no se está manejando la información adecuada. Pero, ¿cuán grave es esta omisión? Si el capital constante circulante es una parte menor y decreciente del capital constante total, el impacto de su omisión será muy bajo. Por lo mismo, aunque la información disponible sea incompleta, se podrá usar para verificar la hipótesis.

Sigamos con la hipótesis. Para medir el capital constante fijo se acude a la información sobre acervos de capital fijo (en volumen). Algunos creen que con esto basta, lo que constituye un grave error pues el

valor de los acervos depende de su costo de reproducción. Por ende, el índice del *quantum* debe ser deflactado por el índice de la productividad del trabajo en las ramas que producen bienes de capital. Pero en muchas ocasiones, sólo se conoce la evolución de la productividad media y no la de bienes de capital. En este caso, ¿qué se puede hacer?

Para la mayoría de los casos se puede suponer que el comportamiento de la productividad en bienes de capital no se aleja demasiado del comportamiento que sigue la productividad media. Por lo tanto, podríamos usar la productividad media como indicador. El resultado ya no será exacto pero podemos pensar que muy *probablemente* no estará demasiado alejado de la evolución efectiva. En suma, aunque la información no es la más adecuada, se puede manejar una *aproximación* y deducir *probables* consecuencias.

Veamos otra hipótesis: la tasa de plusvalía opera con una tendencia secular ascendente. La tasa, se define como un cociente entre la masa de plusvalía anual y el capital variable consumido en el año.

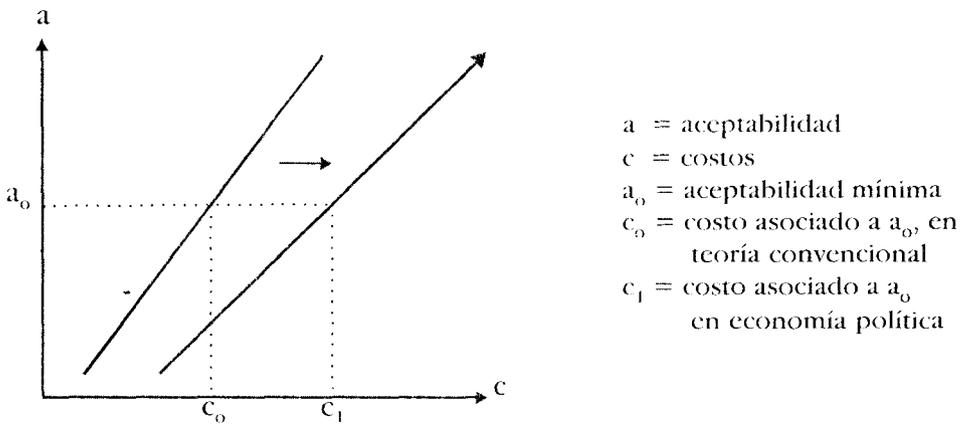
En ocasiones, al medir la tasa se utilizan como expresión del capital variable a los salarios totales. Luego, si la participación salarial (salarios sobre ingreso nacional) sube o permanece constante, la hipótesis se rechaza. Se aprueba, si la participación salarial cae. El problema de esta prueba es que olvida algo no menor: una parte de la masa salarial representa pagos a trabajadores improductivos y, por lo mismo, no es más que plusvalía disfrazada de salario. En consecuencia, si la parte de los salarios improductivos se va elevando, una participación salarial constante implica aprobar la hipótesis. Y si la participación salarial se va elevando, no es de suyo evidente que eso implique una reducción en la tasa de plusvalía. Todo pasa a depender del impacto del mayor coeficiente de improductivos.

Como vemos, en este caso, la falta de una información completa, puede impedir que se practique una verificación empírica correcta.

De lo anotado interesa destacar: en ocasiones, se puede trabajar sin una información completa y/o en términos de aproximaciones. Lo cual, no impide lograr conclusiones relativamente seguras o de alta probabilidad.

El punto es importante: a veces, obtener la información completa y precisa, puede demandar un tiempo demasiado largo y un costo elevado. Lo cual, por falta de recursos, podría impedir la investigación. En este marco, lo recién anotado abre una posibilidad: manejar aproximaciones que permitan reducir costos sin que esto impida arribar a conclusiones aceptables. La idea general es sencilla: entre costos –humanos y materia–les– y confiabilidad de la investigación existe una clara relación positiva: si los costos se reducen, la confiabilidad disminuye. Y viceversa. Existiendo un punto en los costos en que la confiabilidad se vuelve inaceptable. Tendríamos entonces:

FIGURA 1. COSTOS Y CONFIABILIDAD



En el caso que nos preocupa –llenar de contenido empírico a las categorías de la Economía Política– el problema es mayor pues la estadística económica viene organizada con cargo a esquemas conceptuales muy diferentes. En este sentido, para el mismo nivel de confiabilidad, el costo de la investigación empírica resulta más elevado, lo que en la Figura 1 se refleja con la curva situada a la derecha. Añádase algo no menor: conseguir financiamiento para investigaciones de alto contenido crítico, no es precisamente sencillo. La moraleja es clara: en el campo de la Economía Política la investigación es muy sensible a los costos y, por lo mismo, es más urgente la necesidad de buscar aproximaciones empíricas sencillas y aceptables.

En semejante contexto, ¿cómo traducir las categorías de la Economía Política a la información estándar, del tipo Cuentas Nacionales? Una propuesta bien pensada, ordenada y detallada es la que manejan Anwar Shaikh y Ahmed Tonak en su libro sobre cuentas nacionales.<sup>15</sup> Pero presenta un problema: amén de su complejidad, como en México y América Latina no se cuenta con la abundancia estadística de Estados Unidos de América, hay variables cuya contabilización resulta extremadamente difícil, cuando no imposible (a menos de un trabajo expreso de colección primaria de datos). Por ejemplo, en México la información sobre acervos de capital fijo es o irregular, o poco confiable o no existe. Y en cuanto a las matrices de insumo-producto, su publicación actualizada ha perdido frecuencia en el último tiempo. Lo cual, en periodos de cambio estructural (lo que suele modificar a los coeficientes técnicos), genera problemas no menores.

En lo que sigue, ensayaremos una aproximación: i) que sea sencilla y relativamente fácil de manejar; ii) para no romper los límites de un artículo, nos concentraremos en muy pocas variables: los indicadores de resultados más agregados, el Valor Bruto de la Producción y el Valor Agregado, para decirlo en términos del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN); iii) trataremos de darle valor docente al ensayo. Para lo cual, manejaremos algunos supuestos simplificadores que se deben levantar en tal o cual investigación concreta. Pero, en todo caso, la ruta central a seguir es la que debe quedar clara.

Los indicadores se examinarán desde una doble perspectiva. Primero, a nivel microeconómico: cómo operan las categorías a nivel de la unidad económica particular. Segundo, a nivel macroeconómico, para la economía en su conjunto.

### III

¿Qué indicadores vamos a manejar? Ya hemos señalado que nos limitaremos a examinar los de carácter más agregado: el “valor bruto de la producción” y el “valor agregado total” según las Cuentas Nacionales, y por el lado clásico, el “valor total” y el “producto de valor” (o “valor agregado”).

---

<sup>15</sup> Anwar Shaikh y E. Ahmet Tonak. *Measuring the Wealth of Nations*, Cambridge University Press, 1996.

Con cargo a tales indicadores se busca medir el nivel que alcanza la producción de un periodo. Pero, ¿qué es la producción? La pregunta no es de tan obvia respuesta como pudiera creerse. De hecho, nos encontramos con muy diferentes concepciones sobre lo que es la producción. Y entre la visión neoclásica y la clásica, como veremos, hay diferencias muy importantes.

Examinar con cuidado el problema nos obligaría a escribir otro y nada corto ensayo. Entretanto, por lo menos conviene dedicarle al tema algunas pocas líneas.

Para mejor encauzar la discusión permítasenos una pequeña y preliminar observación. ¿Qué es la producción? Aquella actividad cuyos resultados son productos. ¿Qué son los productos? Los resultados de la producción. ¿Qué es trabajo productivo? El que se emplea en la producción. Por cierto, las “respuestas” que acompañan a cada pregunta son muy insatisfactorias: de hecho no contestan. Pero nos permiten un señalamiento que sí es útil: se trata de preguntas que, de fondo, son *equivalentes*. Es decir, examinar las nociones de *producción*, de *producto* y de *trabajo productivo*, es algo esencialmente similar. Por ello, si contestamos a una, estaremos también contestando a las otras dos.

En los clásicos, con mayor o menor claridad, se maneja una noción de producción que se pudiera calificar como *restringida* o “*estricta*”. Como sabemos, toda actividad humana desemboca en resultados, los que en su mayoría, son resultados que se buscan concientemente. Por lo mismo, podemos suponer, representan alguna utilidad, directa o indirecta, para aquellos que despliegan la actividad del caso. En este sentido, bien se puede decir que la actividad de los humanos suele desembocar en “valores de uso”, por lo menos para los responsables de dicha actividad (pues esos mismos resultados, para otros, pueden ser muy poco útiles o simplemente dañinos: piénsese en una guerra, en la generación de drogas, etc.). Pues bien, en la noción clásica, *la producción es una actividad entre otras*. Es decir, se trata de una *actividad específica que se puede y debe diferenciar de otras*.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> “El trabajo es indispensable para la producción pero ésta no es siempre su resultado. Hay muchos trabajos, y de los más útiles, que no tienen por objeto la producción. Por ello el trabajo se ha dividido en productivo e improductivo.” J. S. Mill, *ob. cit.*, pág. 64.

La producción, en el enfoque clásico, es una actividad que insume trabajos productivos y desemboca en resultados que denominamos productos. Lo específico, en consecuencia, lo podemos discernir por el lado de los resultados o productos. Y por productos entendemos: i) resultados de un proceso de trabajo; ii) resultados que son útiles; iii) útiles de un modo particular: son útiles por su capacidad para reponer y/o ampliar el patrimonio productivo. Entendiendo por patrimonio productivo los medios de producción y la fuerza de trabajo con que cuenta la sociedad para llevar adelante sus tareas de producción. Por lo tanto, la producción desemboca en medios de producción y/o bienes de consumo personal ; iv) el trabajo que se despliega en la producción, debe también funcionar con una productividad mínima: que posibilite generar un excedente igual o superior a cero.<sup>17</sup>

Los clásicos y Marx, implícitamente, manejan esta noción. Pero le añaden algunos otros rasgos que se deducen a partir de la matriz capitalista que les interesa examinar. Smith desecha los servicios y restringe la noción a resultados-cosas o "materiales". Como en su tiempo la mayoría de los servicios se situaban al margen de las relaciones capitalistas de propiedad, el criterio era una forma práctica de identificar el trabajo productivo en el capitalismo. Marx rechaza el "materialismo" de Smith ( habla de "materialismo estrecho, escocés") y pone el énfasis en la producción de plusvalía.

Como sea y más allá de tal o cual matiz, lo que interesa es la distinción que se efectúa entre la producción y la no producción, los resultados-productos y los resultados- no productos, entre el trabajo productivo y el trabajo improductivo.

La crítica a este planteamiento surge muy pronto y conduce a una noción de producción que resulta prácticamente equivalente a actividad humana. Ya MacCulloch, en 1825, critica a Smith y señala que sólo importa la utilidad, agregando que "la finalidad de todo esfuerzo humano es la misma, es decir, aumentar la suma de cosas necesarias, útiles y agradables".<sup>18</sup> Say sostiene, hacia 1840, que por producción hay que en-

---

<sup>17</sup> Para detalles, ver José Valenzuela Feijóo, "Producto, excedente y crecimiento", cap. V. Edit. Trillas, México, 2004.

<sup>18</sup> G. MacCulloch. "Principles of Political Economy" (1825), citado por E. Cannan, *Historia de las teorías de la producción y distribución*, FCE, México, 1948, pág. 43.

tender “la creación de utilidad”.<sup>19</sup> También apunta que el “valor es la medida de la utilidad” y el “precio, la medida del valor de las cosas.”<sup>20</sup> En suma, todo lo que es útil, es resultado de la producción y, por lo mismo, de un trabajo productivo. Con lo cual, la distinción de Smith termina por resultar un sinsentido. Para Marshall producción es toda actividad que genere utilidades y según escribe, “si tuviésemos que empezar de nuevo, sería mejor considerar todo trabajo como productivo, excepto aquél que deje de promover el fin hacia el cual va dirigido, y, por tanto, no produzca utilidad alguna”.<sup>21</sup>

Contemporáneamente, se repiten planteos como los recién mencionados. En un texto célebre, Ruggles señala: a) “constituye producción cualquier proceso que cree o añada valor a los bienes ya existentes”<sup>22</sup>; b) “los elementos que participan en la creación de valor, o en la adición de valor a los productos existentes, se denominan ‘factores’ de la producción”<sup>23</sup>; c) como factores de la producción se consideran: “tierra, trabajo, capital y organización”. Luego, “el valor agregado (...) es el resultado de estos elementos”<sup>24</sup>; d) el servicio que cada factor presta a la producción se mide por su remuneración: renta (tierra), salarios (trabajo), intereses y dividendos (capital), utilidades (organización). La suma de estos pagos determina el valor; e) una “unidad productora” es la entidad que reúne y combina a los factores y lleva adelante las tareas de producción. Como ejemplo, amén de las usuales (empresas industriales, agrícolas, etc.) señala: “una dependencia oficial puede ser también una unidad productora. El Departamento de Correos, por ejemplo, emplea gente y crea valor al enviar la correspondencia postal, y los departamentos locales de abastecimiento de agua combinan los factores de la producción para proporcionar agua a una población. El Departamento de Policía presta protección. Aún el Poder Legislativo proporciona servicios muy importan-

---

<sup>19</sup> J. B. Say. *Tratado de Economía Política*, FCE, México, 2001, pág. 47.

<sup>20</sup> *Ibidem*, pág. 47.

<sup>21</sup> Alfred Marshall. *Principios de Economía*, Edit. Aguilar, Madrid, 1963, págs. 56-7.

<sup>22</sup> R. Ruggles. *Ingreso Nacional. Introducción y análisis*, FCE, México, 1956, pág. 17.

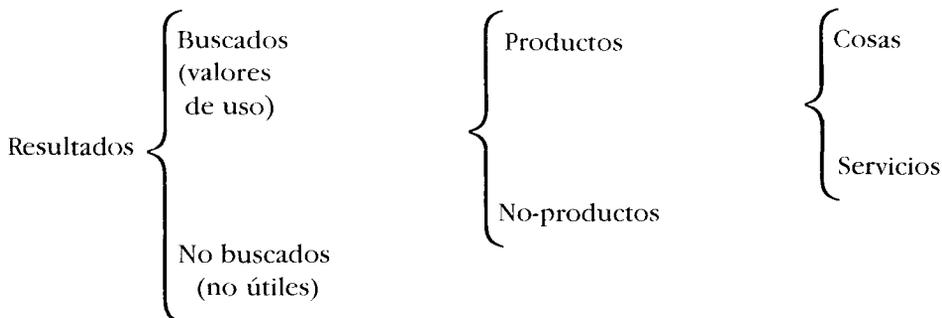
<sup>23</sup> *Ibidem*, pág. 18.

<sup>24</sup> *Ibidem*, pág. 18.

tes en una nación tan grande que es imposible la legislación directa por parte de los ciudadanos.”<sup>25</sup>

En la Figura 2 que sigue se intenta sintetizar lo comentado. Primero, tenemos que la actividad humana, cualquiera que sea, siempre provoca ciertos resultados. Estos pueden ser los buscados por creerse que son útiles o bien, pueden resultar efectos no buscados y que pueden ser muy dañinos.<sup>26</sup> En general, la atención se concentra en los resultados útiles. Pero de éstos, en la perspectiva clásica y marxista sólo se consideran productos una parte de ellos. Por último, en el grupo productos se distinguen los productos-cosas y los productos-servicios. En el caso de los servicios, el acto de consumo coincide con el acto de producción. En el caso de las cosas, se pueden separar en el tiempo y en el lugar.

FIGURA 2



En resumen, la diferente conceptualización acarrea determinadas y no menores consecuencias.<sup>27</sup> La más evidente: la acepción clásica es

<sup>25</sup> *Ibidem*, pág. 19. Como aquí nos interesa sólo exponer lo que es la posición tradicional no entramos a criticar la escasa coherencia de tales enunciados. La lista de “factores” que maneja Ruggles atraganta a cualquiera, amén de que hace surgir el valor –repitiendo lo peor de Smith– de los modos en que se distribuye. Es decir, aquí tenemos que la distribución antecede y crea a lo que se produce y debe repartir. Esto es magia pura y como teoría, todo el planteo no es más que basura. Como sea, es lo que domina y conforma el SCN.

<sup>26</sup> Por cierto, a veces surgen resultados no buscados que pueden ser muy útiles: hay equivocaciones que provocan grandes descubrimientos. También es cierto que no suele darse una utilidad universal: lo bueno para algunos puede ser muy malo para otros.

<sup>27</sup> Astori ha subrayado la dependencia de lo descriptivo respecto a los fundamentos teóricos que

más restringida y, por lo mismo, en la “canasta agregada” de los clásicos aparecen menos valores de uso.

Consecutivamente, tenemos que emerge un *sector improductivo*, el cual genera resultados que pueden ser útiles mas no son productos *sensu stricto*. Es decir, emerge un sector que no genera las condiciones de su propia reproducción pues si bien consume productos (sin ellos no puede existir), no los origina por cuenta propia. Tales condiciones las crea el sector productivo, el cual –por ende– pasa a sustentar su propia reproducción y, además, la reproducción del segmento improductivo.

Esta configuración dual en que un sector, el improductivo, depende estructuralmente del otro, el productivo, suscita tres consideraciones a subrayar. La primera y más obvia: si el sector productivo no genera un excedente, el improductivo no puede existir. Segundo: dado el excedente, es necesario trasladar parte de él al sector improductivo. Lo cual, nos remite a un problema crucial: explicar los mecanismos que permiten transferir parte del excedente desde el sector productivo al improductivo. Tres: dado el monto del excedente trasladado, ¿cuál es el impacto que se provoca en el sector productivo? O bien, para verlo en términos más generales: ¿cuál es la función del gasto improductivo en el proceso de reproducción global del sistema? El objetivo de este ensayo no es abordar tales problemas. Pero amén de mencionarlos y subrayar su importancia, conviene apuntar: la contabilidad económica usual los deja de lado y, de hecho, los oculta. Per contra, en la perspectiva clásica y marxista, su contabilización es imprescindible.

#### IV

Examinemos ahora los indicadores agregados según el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN).

##### a) Producción Bruta o “Valor bruto de la producción”

A nivel micro, la categoría designa “el valor total de mercado de los bienes producidos por una empresa privada en un determi-

---

regulan la organización de las estadísticas económicas. Ver Danilo Astori. *Enfoque crítico de los modelos de Contabilidad Social*, Siglo XXI edits., México, 1986. En especial los capítulos V y VI.

nado periodo.”<sup>28</sup> Luego, se tiene que “el valor de las ventas más, o menos, el incremento neto de los inventarios, será igual al valor de la producción.”<sup>29</sup>

Si restamos la depreciación de los activos fijos, obtenemos el nivel de la “producción neta”. En suma, tenemos:

$$\text{VBP} = \text{V} + \Delta \text{E} \quad (4.1)$$

$$\text{VNP} = \text{V} + \Delta \text{E} - \text{D} \quad (4.2)$$

$$\Delta \text{E} = \text{E}_1 - \text{E}_0 \quad (4.3)$$

VBP = producción bruta; V = ventas;  $\Delta \text{E}$  = variación de inventarios;  $\text{E}_1$  = inventarios al final del periodo;  $\text{E}_0$  = inventarios al inicio del periodo; D = depreciación.

A nivel macro, la producción bruta (o neta), se obtiene sumando las cantidades de producción que genera cada unidad económica.

Si el propósito es medir el nivel que alcanzan los resultados de la producción, el indicador “valor bruto de la producción” presenta serias deficiencias. Estas, tienen que ver con la “doble contabilización” de los bienes intermedios y el impacto que sobre ésta tiene la “división jurídica” del trabajo. Conviene detenerse en este problema y explicarlo por medio de un ejemplo numérico.

El ejemplo lo trabajaremos en términos ultrasimplificados: se trata de fijar la atención en el problema que interesa y no distraerse en lo demás. Consideraremos cuatro empresas, eslabonadas entre sí. Suponemos que no hay variación de inventarios y limitamos al máximo las compras intermedias. Las utilidades son brutas (incluyen depreciación) y las manejamos como residual: ventas menos costos primos (salarios más compras intermedias). Las cuentas se presentan a continuación:

---

<sup>28</sup> Ruggles. *ob. cit.*, pág. 56.

<sup>29</sup> *Ibidem*, pág. 53.

## TRIGO

Semillas.....	20	Ventas...100
Salarios.....	40	
Utilidades...	40	
Total.....	100	100

## HARINA

Trigo.....	100	Ventas... 180
Salarios.....	40	
Utilidades...	40	
Total.....	180	180

## PAN

Harina.....	180	Ventas...260
Salarios.....	40	
Utilidades...	40	
Total.....	260	260

## RESTAURANTE (TORTAS)

Pan.....	260	Ventas..... 380
Jamón.....	40	
Salarios.....	40	
Utilidades..	40	
Total.....	380	380

En el lado izquierdo se muestran los gastos; en el derecho, las entradas. El sector que produce trigo le vende al de harina; éste al panificador y, finalmente, el sector del pan le vende al que produce emparedados. Enumerando las unidades económicas (o ramas) del 1 al 4, para el VBP tenemos:

$$\begin{aligned}
 \text{VBP}_1 &= 100 \\
 \text{VBP}_2 &= 180 \\
 \text{VBP}_3 &= 260 \\
 \text{VBP}_4 &= 380 \\
 \text{VBP total} &= 920
 \end{aligned}$$

Supongamos ahora que por equis circunstancias, su produce un proceso de integración empresarial. El o los productores de trigo se unifican con los de harina y dan lugar a una sola empresa y el proceso que va desde el trigo a la harina se unifica del todo. Sucediendo algo similar con los del pan y de emparedados. En vez de cuatro empresas ahora sólo existen dos. Todo lo demás no se modifica: productividad, tecnología, precios, etc. En las nuevas condiciones las tablas de pérdidas y ganancias quedarían como sigue:

TRIGO-HARINA		PAN-RESTAURANTES	
Semillas.....	20	Harina.....	180
Salarios.....	80	Jamón.....	40
Utilidades...	80	Salarios....	80
Total.....	180	Utilidades... 80	
		Total.....	380
	Ventas... 180		Ventas..... 380
	180		380

En este caso, aplicando el procedimiento de cálculo usual, tenemos:

$$\begin{aligned} \text{VBP}_{1,2} &= 180 \\ \text{VBP}_{3,4} &= 380 \\ \text{VBP total} &= 560 \end{aligned}$$

Como podemos ver, en las nuevas condiciones el VBP total se reduce, pasando desde 920 a 560. El descenso es bastante fuerte, pero bien sabemos que en términos de volúmenes de producción las cosas siguen estrictamente iguales. Claramente, ha surgido un espejismo, provocado por la forma de contabilizar el nivel de producción: las compras intermedias figuran tantas veces como se sigan utilizando los bienes correspondientes. El trigo, por ejemplo, se contabiliza inicialmente en la misma rama que lo produce, pero luego se sigue registrando, como parte de la producción de la harina, de nuevo como parte de la producción del pan y, finalmente, como parte de los emparedados que ya se venden al público.<sup>30</sup> El ajuste que se impone es claro: para evitar esa duplicación de los cálculos, debemos restar el consumo (o compras) intermedio. En el primer caso el consumo intermedio total es igual a 600; en el segundo, con una economía más centralizada, es igual a 240. En el primer caso, como el VBP es 920, al restarle 600 obtenemos 320. En el segundo caso, como el VBP es 560, al restarle los 240 de consumo intermedio, obtenemos la misma cantidad: 320. En uno y otro caso, arribamos al indicador “Valor Agregado bruto”, que pasamos a examinar de inmediato.

<sup>30</sup> Esto, en cuanto el bien intermedio es utilizado por *otra* empresa: “el concepto de producción se aplica a una unidad de producción –un establecimiento o empresa– y no a un proceso productivo (...). La producción consiste únicamente en aquellos bienes o servicios productivos dentro de un establecimiento que están disponibles para su empleo fuera de ese mismo establecimiento”. Según se puede apreciar, aquí la definición o concepto se deduce del método de cálculo y no al revés, como debiera ser. Ver Naciones Unidas *et al. Sistema de Cuentas Nacionales*; rev. 1993, N. York, 1993, pág.136.

## b) Valor agregado (VA)

Citemos de nuevo a Ruggles: “el valor añadido por una empresa, esto es, el valor creado únicamente por las actividades de la misma y de sus empleados, puede medirse por la diferencia entre el valor de mercado de los bienes producidos por la empresa y el costo de los bienes y materiales comprados a otras empresas. Esta estimación excluirá las contribuciones hechas por otras empresas al valor total de la producción de la empresa dada, por lo que es esencialmente igual al valor de mercado *creado* por esta empresa. La medida del valor añadido determina la contribución de cada empresa al valor total de la producción; en consecuencia, mediante la suma de todas estas contribuciones es posible llegar al total de toda la economía que representará el valor de mercado de la producción”<sup>31</sup>.

Tenemos:

$$VAB = VBP - CI \quad (4.4)$$

$$VAN = VAB - D \quad (4.5)$$

VAB = valor agregado bruto; VAN = valor agregado neto; CI = compras a otras empresas (o compras intermedias).

A nivel macro, el valor agregado total (bruto o neto), se obtiene sumando el valor que agrega cada empresa particular. Este valor agregado total también se conoce como Producto Interno (bruto o neto).

Consideremos el ejemplo previo, con un esquema de cuatro sectores. En este caso, para el “valor agregado bruto” tendríamos:

$$\begin{aligned} VAB_1 &= 80 \\ VAB_2 &= 80 \\ VAB_3 &= 80 \\ VAB_4 &= 80 \\ VAB \text{ total} &= 320 \end{aligned}$$

---

<sup>31</sup> R. Ruggles. *Ob. cit.*, pág. 57.

Si consideramos la segunda situación, con sólo dos sectores, tenemos:

$$\begin{aligned} \text{VAB}_{1,2} &= 160 \\ \text{VAB}_{3,4} &= 160 \\ \text{VAB total} &= 320 \end{aligned}$$

Según podemos constatar, en este caso el indicador agregado no se modifica. Es decir, no se “infla” o “desinfla” a partir de fenómenos como los indicados y, por lo mismo, su eventual movimiento sí refleja cambios efectivos en la producción de valores.

## V

Ahora, pasamos a examinar las categorías más agregadas, desde la perspectiva de la Economía Política. Son el “producto de valor” o “valor agregado” y el valor total de la producción o “valor del producto anual” (Marx).

Empezamos por el valor agregado.

### a) Producto de valor o valor agregado

Marx suele denominar “producto de valor” a lo que hoy conocemos como “valor agregado”. Por su amplia familiaridad, conviene mantener esta terminología. En términos de valor, este indicador representa el *trabajo vivo social* que se gastó en el año. Conocer el trabajo vivo gastado no es muy complicado. Si se cuenta con el número de ocupados y el largo de su jornada de trabajo anual, podemos efectuar el cálculo correspondiente. Pero las cosas no son tan sencillas.

Primero, se trata de un trabajo que debe ser *productivo*. De lo contrario –al ser improductivo– será un trabajo que no crea nuevos valores y que sólo sirve para una eventual apropiación de valores, creados en otras esferas de actividad. Debemos, en consecuencia, tener un criterio claro sobre lo que es un trabajo productivo y lo que es uno de carácter improductivo, para luego hacer los ajustes del caso.<sup>32</sup> El problema que aquí surge es la falta de unanimidad en cuánto a qué sectores deben

---

<sup>32</sup> Ver J. Isaac y J. Valenzuela. *Explotación y despilfarro*, Plaza y Valdés, México, 2000, cap. II.

considerarse improductivos. Y como veremos más adelante, el nivel de variables decisivas como *vg.* lo es la tasa de plusvalía, se puede ver muy afectado por el criterio a manejar.

En segundo lugar, tenemos que no se trata de trabajo vivo gastado sino del que es reconocido como *socialmente necesario*.

El problema es el de la conversión del trabajo privado en trabajo social.<sup>33</sup> A nivel de todo un sector, para el factor de conversión (fc), podemos escribir:

$$fc = TS / TP = (Ir/In) (Cr/Cn)(Pm /Ps) = (a) (b) \quad (5.1)$$

$$(a) = (Ir/In) ( Cr/Cn)$$

$$(b) = Pm/Ps$$

TS = trabajo social; TP = trabajo privado; Ir = intensidad rama;

In = intensidad nacional.

Cr = complejidad rama; Cn = complejidad nacional; Pm = precio de mercado; Ps = precio de oferta.

Mientras mayor sea la agregación manejada, es más alta la probabilidad de que el factor de conversión (a) se acerque más y más a uno. En cuanto al factor de conversión (b), que nos mide el equilibrio que alcanza la rama, será igual a uno si la rama está en perfecto equilibrio. Y muy diferente de la unidad, cuando hay problemas de déficit de oferta o de sobreproducción. Por lo mismo, se debe ser cuidadoso en manejar cifras para periodos relativamente normales, en los cuales no tengan lugar ni grandes sobrantes ni grandes déficits de producción.

## b) Valor total

A nivel micro, en primer lugar podemos mencionar al valor de la producción total generada por la empresa, o *valor de empresa*. Se puede estimar contabilizando el trabajo total, vivo y pasado, que se gasta a

<sup>33</sup> Un examen detallado del problema en José Valenzuela Feijóo. *Economías de mercado: estructura y dinámica*; en prensa.

nivel de la empresa. Otra ruta, es estimar el valor de las ventas ajustadas por la variación de inventarios. Asimismo, en el caso de conocer el valor unitario, basta multiplicar este valor por la cantidad producida para obtener el valor de la producción de la empresa.

El *valor unitario* es otra categoría útil. Ella, refleja el tiempo de trabajo socialmente necesario que se gasta, en promedio, por unidad de producto. En que el trabajo social gastado incluye el pasado y el vivo.

A nivel macro, el *valor total* es igual a la suma de todos los “valores por empresa”. La mecánica del cálculo es similar a la examinada para el “valor bruto de la producción”.

Ahora bien, la categoría “valor total”, al ser calculada en forma similar al “valor bruto de la producción”, padece de los mismos problemas ya aludidos y, por lo mismo, no es adecuada cuando se trata de medir el nivel que alcanzan los resultados de la producción. La razón fundamental ya la conocemos: la duplicación contable que se origina con la producción y el consumo intermedio.

En todo caso, se supone que la categoría también responde a otros afanes.

En la perspectiva de Marx, el valor expresa el trabajo total que se ha gastado en el proceso de producción. Por lo tanto, junto al trabajo vivo (que es el gastado en el ciclo de producción actual), se debe considerar el trabajo pasado. Más precisamente, se trata del trabajo cristalizado en los medios de producción que se utilizan en el proceso. Esto, en la parte que se corresponde con la porción consumida de esos medios de producción.

Precisemos, el trabajo pasado a considerar es el que responde a las siguientes características: i) se ha gastado en el pasado, *antes* del *actual* proceso de producción; ii) tal trabajo se ha materializado o “cristalizado” en los *medios de producción* (medios y objetos de trabajo) que se emplean en el *actual* proceso productivo; iii) si tales medios de producción se pueden utilizar en varios ciclos productivos, del trabajo en ellos cristalizado sólo se considera la parte correspondiente a la porción consumida o gastada de esos medios de producción. Tal es la parte o valor

que se transfiere al bien terminado. Por ejemplo, una herramienta con un costo social de producción igual a 200 horas y que se puede utilizar durante 10 ciclos productivos, podemos suponer que se gasta en un 10% durante cada ciclo productivo. Por lo tanto, en la producción total del ciclo aparecerá un gasto de trabajo pasado (por ese concepto) de 20 horas. En breve, 20/200 es la parte del valor de la máquina que se transfiere al nuevo bien elaborado<sup>34</sup>.

La idea a recalcar es sencilla: en el proceso de producción se gasta tanto trabajo actual (o vivo), como un trabajo que se ha gastado en el pasado pero que hoy, en virtud de haberse plasmado en medios de producción, ayuda a la producción actual. El hecho es muy claro y también es importante. De aquí la necesidad de recogerlo, algo que se supone lo hace el concepto de valor.

Si nos situamos a nivel de la unidad económica particular (espacio micro), el valor reflejará adecuadamente lo mencionado. En este caso, el trabajo pasado resulta equivalente al valor de los bienes que la empresa compra a otras unidades económicas (bienes intermedios y gasto de activos fijos). O sea, el trabajo pasado es el que corresponde al consumo intermedio y al consumo de capital fijo en el periodo.

El problema surge en el plano macro. Por el lado del trabajo que opera por la vía de la depreciación, no hay problemas. Pero por el lado del consumo intermedio sí los hay. Junto a los ocasionados por la doble contabilización, surgen otros que conviene comentar.

Primero: como el tiempo de producción (y por ende el tiempo de rotación), es muy diferente entre una y otra rama de la economía nacional, surge el problema de cuál elegir. La respuesta es conocida: se suele escoger un año, no por que en la actualidad se corresponda a tal o cual ciclo específico sino por razones de corte mas bien convencional: la costumbre, la eventual comodidad de manejar registros anuales, etc.

---

<sup>34</sup> "Los materiales de producción se consumen en su totalidad y, por tanto, su valor se transfiere íntegro al producto. Pero el capital fijo invertido en la producción sólo se consume parcialmente en ella, por cuya razón su valor se transfiere parcialmente al producto." Asimismo: "el valor sustraído al capital fijo por el desgaste se transfiere al producto-mercancías que durante el periodo de desgaste se crea." Cf. C. Marx, *El Capital*, Tomo II, págs. 353-4. Edic. citada.

Segundo, algo derivado de lo anterior: si el periodo a manejar es el año, con toda seguridad emergerá un efecto decisivo: lo que para un periodo más corto y para la empresa particular puede ser trabajo pasado, dejará de serlo cuando pasamos a hablar de toda la economía y lo hacemos para todo un año. Una empresa que produce *vg.* cuchillos, necesita disponer de láminas de acero. Éstas, las compra a otras unidades económicas y por ello, al nivel micro, hablamos de trabajo pasado. Pero si nos manejamos para toda la economía, lo que una empresa le compra a otra, desde la óptica anual y global, no necesariamente es resultado de un trabajo pasado. Las láminas de acero, por ejemplo, pudieron haberse producido en el mismo año.

En suma, se pueden estar usando medios de producción (sobremañera objetos de trabajo) que se han producido a lo largo del año en curso y no antes. Con lo cual, hablar de trabajo pasado resultaría incorrecto. También se deduce: no todo el trabajo incorporado en los medios de producción se puede catalogar como trabajo pasado.

Sentado lo anterior, debemos abordar una necesidad: la de distinguir entre lo que es trabajo pasado *sensu-stricto* (o cronológico) y lo que es el trabajo incorporado en los medios de producción utilizados. Para el primer caso podemos hablar de “trabajo pasado en el tiempo” (Tpc). Para el segundo caso, hablaremos de “trabajo pasado en medios de producción” (Tpm).

El trabajo pasado *sensu stricto* (en el tiempo), lo es en un sentido temporal: es trabajo gastado antes del periodo actual. O sea, gastado en años anteriores. El énfasis, en esta acepción, viene dado por la dimensión temporal del trabajo y si a éste lo vemos como un flujo, la distinción surge de acuerdo al periodo elegido y con cargo al cual separamos los flujos. O sea, lo que aquí interesa es el momento o periodo en que el bien es producido. Adviértase también lo relativo de la noción: lo que durante el año presente es trabajo vivo, se transforma en trabajo pasado en el siguiente año. Esto, en la medida que los resultados de ese trabajo se utilicen en el año que sigue. Asimismo, si en vez de un año nos manejamos *vg.* con un semestre o un trimestre, se redefine de nuevo la categoría.

¿Cómo se concretaría esta noción? Primero, tenemos el acervo de activos fijos existentes al comenzar el periodo. De estos, se gasta cierta porción (dada por el coeficiente de desgaste de los activos fijos) lo que determina el monto de la depreciación (D). Segundo, tendríamos las existencias o inventarios iniciales, con los que el periodo empieza ( $E_0$ ). En lo fundamental, se trata de bienes intermedios (materias primas y bienes en proceso) que se mantienen en existencia. En suma:

$$T_{pc} = D + E_0 \quad (5.2)$$

La segunda noción posible busca otra información. Aquí, lo que interesa son los medios de producción (medios y objetos de trabajo) que se utilizan a lo largo del proceso productivo anual. Esto, independientemente de si esos medios se han producido durante el año presente o en años previos. La información que así se busca, apunta a la *dimensión tecnológica de la producción*: cómo se combinan el trabajo pasado (medios de producción) y el trabajo vivo (fuerza de trabajo) en la actividad económica. Algo que, por cierto, es muy relevante. En este sentido, la noción de valor total asociada a esta noción de trabajo pasado, resulta especialmente significativa. Por ello, si bien no conviene usarla como indicador agregado de resultados sí resulta muy útil por el otro tipo de información que nos entrega.

Para la segunda acepción, el trabajo pasado (en medios de producción) sería igual a la depreciación (D) más el total del consumo intermedio anual (CI). O sea:

$$T_{pmp} = D + CI \quad (5.3)$$

De ahora en adelante, cuando hablemos de trabajo pasado, estaremos hablando de trabajo pasado entendido con cargo a esta acepción. Y para no sobrecargar la terminología, hacemos  $T_p = T_{pmp}$

## VI

Permítasenos un breve paso adicional. Las categorías mayores se pueden desagregar y conviene mencionar las categorías desagregadas más pertinentes.

Recordemos que a nivel del SCN, manejamos: a) el “valor bruto de la producción” (VBP), a veces también denominado “producción bruta”; b) el “valor agregado” (VA) o “producto interno neto” (PIN). La relación entre el VBP y el PIN viene dada por el “consumo intermedio” (CI) y la depreciación del capital fijo (D). O sea:

$$\text{VBP} = \text{CI} + \text{D} + \text{PIN} \quad (6.1)$$

A su vez, el PIN se desglosa en “remuneraciones totales” (RT) y “superávit o excedente de explotación” (S). O sea:

$$\text{PIN} = \text{RT} + \text{S} = \text{VBP} - (\text{CI} + \text{D}) \quad (6.2)$$

$$\text{VBP} = (\text{RT} + \text{S}) + (\text{CI} + \text{D}) \quad (6.3)$$

$$\text{PIB} = \text{VBP} - \text{CI} = \text{PIN} + \text{D} \quad (6.4)$$

$\text{PIB} = \text{producto interno bruto.}$

A nivel de la Economía Política manejamos dos indicadores agregados: a) el “valor total” (W) o “valor del producto anual”; b) el “valor agregado” (WA). El “valor agregado” o “producto de valor” es igual al “valor total” menos el “valor pasado” (Wp). El “valor pasado” es equivalente al capital constante consumido (C) y el “valor agregado” se puede descomponer en “variable consumido” (V) y plusvalía (P)<sup>35</sup>. O sea:

$$\text{W} = \text{Wp} + \text{WA} = \text{C} + \text{WA} \quad (6.5)$$

$$\text{WA} = \text{W} - \text{C} = \text{V} + \text{P} \quad (6.6)$$

$$\text{W} = \text{C} + \text{V} + \text{P} \quad (6.7)$$

<sup>35</sup> “Lo que decimos del trabajo diario de un obrero productivo individual, es también aplicable al trabajo anual desarrollado por la clase obrera productiva en su totalidad. Este trabajo ‘plasma’ (...) en el producto anual un valor global determinado por la cantidad de trabajo anual invertido, valor global que se descompone en una parte, determinada por la fracción del trabajo anual con que la clase obrera crea un equivalente de su salario, crea en realidad este salario mismo, y otra parte, determinada por el trabajo anual adicional con que el obrero crea una plusvalía para la clase capitalista. Por tanto, el producto de valor anual contenido en el producto anual está formado exclusivamente por dos elementos: el equivalente del salario anual percibido por la clase obrera y la plusvalía anual suministrada a la clase capitalista.” C. Marx, *El Capital*, Tomo II, págs. 335-6.

---

El problema básico es la relación que pudiera darse entre las dos familias de indicadores.

En ocasiones, se llegan a postular las siguientes equivalencias (primero señalamos la categoría de la EP, segunda la correspondiente en el SCN): 1) valor total = producción bruta; 2) valor agregado = producto interno neto; 3) constante fijo consumido = depreciación; 4) constante circulante consumido = consumo intermedio; 5) constante consumido = depreciación más consumo intermedio; 6) variable consumido = remuneraciones totales; 7) plusvalía = producto interno neto menos remuneraciones totales.

Tales equivalencias resultan algo ingenuas (o apresuradas) y, como veremos a continuación, su validez exige supuestos extremos y muy poco realistas. Por cierto, si fueran válidas, dejarían de existir los problemas que antes hemos indicado y se podría trabajar indistintamente con uno u otro sistema de indicadores. En todo caso, esas equivalencias se pueden tomar como *patrón de referencia*. Con lo cual, los valores o equivalencias efectivas se podrían visualizar como *desviaciones* respecto de la pauta de referencia y, por lo mismo, la tarea a desplegar se podría entender como la de explicar esas discrepancias. Es decir, identificar los factores que las producen. Pero esto, debe ser materia de otro trabajo. Por ahora, el punto a subrayar es que medir en unidades monetarias no es equivalente a medir en unidades de valor.

En una economía de mercado siempre funcionan dos unidades de contabilización: la de los precios –que es la visible– y la de los valores, que es más bien subyacente. O sea, tenemos por un lado la unidad monetaria y, por el otro, la hora de trabajo social. Entre una y otra existen diferencias de orden cualitativo y en cuanto a sus expresiones cuantitativas, pueden o no resultar equivalentes. La comparación, para que sea congruente, no es entre precios y valores sino entre precios relativos y valores de cambio. O sea, entre el sistema de precios y el sistema de valor. Si el sistema de precios coincide con el sistema de valor y no hay sectores improductivos (incluyendo al gobierno), las dos contabilidades –en dinero y en valor– generan resultados equivalentes. En todo caso, lo usual es la existencia de disparidades por el lado de los resultados de una u otra contabilidad. Surgen, por ende, dos interrogantes: a) ¿por qué surge la disparidad? b) ¿cómo se conectan ambas contabilidades?

En cuanto a la disparidad, las causas básicas son: a) en un capitalismo de libre competencia con tendencia a la igualación de las cuotas de ganancia ramales, si difiere la relación ramal capital fijo/ capital circulante y/o la relación capital constante/ capital variable, se configura un *sistema de precios de producción de libre competencia* y, en consecuencia, los precios relativos (relación entre precios unitarios) se disocian de los valores relativos ( o valores de cambio: relación entre valores unitarios); b) en un capitalismo monopólico, la configuración de tasas de ganancia diferenciales es la consecuencia de un *sistema de precios oligopólicos*, el que también provoca una disociación como la señalada; c) con capitalismo competitivo o monopólico, la *existencia de sectores improductivos*, amén de generar disociación entre el sistema de precios y el sistema de valor, da lugar a la aparición de falsos costos y falsos valores.

En lo que sigue, pasamos a examinar gradualmente estos problemas.

## VII

### **Primer caso: Sistema de precios directos y ausencia de sectores improductivos**

Este es el caso más simple. Como el sistema de valor coincide con el sistema de precios, no hay transferencias de valor. Por ende, a nivel de rama el valor producido coincide con el valor apropiado. A lo mismo, contribuye la ausencia de actividades improductivas.

En este contexto, las variables que implican relaciones (como *vg.* la tasa de plusvalía), dan el mismo resultado si se les calcula con valores o con unidades monetarias.

Pasar del dinero a los valores también es muy sencillo. Se divide el ingreso nacional monetario por las horas de trabajo vivo productivo y se obtiene la “expresión monetaria del valor”. Y como el inverso de la expresión monetaria del valor es el “valor del dinero”, se puede pasar de la contabilidad en valores a la contabilidad en unidades monetarias y viceversa. La situación de marras se muestra en la columna (4) del Cuadro 2, en horas de trabajo social. Y en la columna (3) del Cuadro 2, en unidades monetarias.

## Segundo caso: Sistema de precios directos y presencia de sectores improductivos

La incorporación del sector improductivo presenta algunos problemas que pueden resultar complejos. Recordemos primero lo más elemental: las actividades improductivas, por definición, no producen valores. Pero para poder desplegarse, necesitan disponer de y consumir valores. El problema que emerge es el de cuánto valor absorben, quienes lo absorben y con cargo a qué mecanismos se lo pueden apropiar.

Inicialmente, nos planteamos el problema en el plano más agregado. Aquí, el tratamiento resulta relativamente sencillo.

Podemos partir de las tablas del SCN en que el PIB aparece desagregado por sectores de origen: Agricultura, Minería, Industria de transformación, Construcción, Servicios básicos, Comercio, Finanzas, Servicios personales, etc. Dado esto, se trata de identificar las ramas que son primordialmente productivas y las que son primordialmente improductivas. La norma usual señala como improductivas a Comercio, Finanzas, Gobierno General y una parte de Servicios personales. Las ramas restantes se definen como productivas.<sup>36</sup> Valga agregar: al interior de las ramas productivas se despliegan trabajos y actividades improductivas: publicidad, finanzas, vigilancia, etc. Por eso hablamos de “primordialmente” y no de “completamente” productivas. A partir de lo indicado: distinción por ramas y distinción por funciones, podemos estimar el total de *trabajo vivo productivo* que gasta el sistema a lo largo de un año. Para el caso, la información sobre ocupación (número de ocupados) y largo de la jornada de trabajo anual (en horas), que sí están disponibles, resultan vitales.

Conociendo el trabajo vivo productivo total, lo pasamos a relacionar con el Producto Interno Neto a costo de factores (en su defecto,

---

<sup>36</sup> Aunque aquí tenemos que dar por conocida la teoría general del trabajo productivo, valga advertir que para nada hay unanimidad en la conceptualización precisa del fenómeno. Tampoco hay un criterio firme y consolidado, de carácter operativo, que permita separar empíricamente las actividades productivas de las improductivas. Una de las desgracias de la economía política radica en su escasa capacidad para llegar a consensos conceptuales y, en alto grado unido a esto, en la ausencia de digamos “manuales operativos” que permitan clasificar y medir las diversas variables que maneja la teoría general.

como aproximación gruesa, se podría utilizar el PIB a precios de mercado). El cociente entre estas dos variables nos define la "expresión monetaria del valor" =  $emw$ . O sea, un concepto que señala la cantidad de unidades monetarias que por hora de trabajo social está manejando el sistema. Luego, al multiplicar el trabajo vivo social gastado a nivel de cada rama productiva por la expresión monetaria del valor, obtenemos el *valor agregado producido* por cada rama (Cuadro 2, columna 3). A este valor agregado total le restamos el total apropiado por los sectores improductivos. Esto, permite deducir el coeficiente ( $g$ ), el cual mide la parte del valor agregado total que es traspasada a los sectores improductivos. En el caso mexicano, el coeficiente ( $g$ ) sería igual a 0.512. O sea, un 51.2% del producto agregado total es apropiado por el sector improductivo. En este momento incorporamos dos supuestos importantes. Primero, suponemos que el drenaje a favor del sector improductivo es exactamente equivalente para cada uno de los sectores productivos. Igual, por ende, a un 51.2% (ver Cuadro 3, columna 1). Este supuesto sólo responde a la falta de información para un examen detallado del drenaje, rama por rama. Es muy posible que no sea exacto, pero también es muy probable que sea el que menos sesgos introduce. El segundo supuesto es también fuerte: supone que ningún sector improductivo se financia con cargo al mecanismo de los precios relativos. O sea, que es por otro tipo de mecanismos que tiene lugar el traslado de excedentes. Levantar este supuesto sería muy laborioso y complicado y, de momento, optamos por asumir sus costos. Por ejemplo, el sector comercio, claramente, se financia básicamente con cargo al mecanismo de precios relativos favorables. Con todo, alguna ventaja tiene este supuesto: amén de lo mucho que simplifica el trabajo empírico, nos permite separar lo que sería el impacto del sector productivo, medido por el coeficiente ( $g$ ) (ver Cuadro 3, columna 1), del impacto que tiene el mecanismo de los precios relativos, medido por el coeficiente  $\pi$  (ver Cuadro 3, columna 2), como factor de traslado de excedentes.

### **Tercer caso: sectores improductivos y sistema de precios no neutral**

Decimos que el sistema de precios no es neutral cuando provoca transferencias de valor de una rama a otra. Lo cual tiene lugar cuando difiere del sistema de valor.

Para estimar este impacto por separado, debemos primero obtener el *valor agregado apropiado* por cada rama productiva. Lo cual, lo obtenemos a partir del SCN. (Cuadro 2, columna 4). Dividiendo este rubro por el valor agregado producido (Cuadro 2, columna 3), obtenemos el coeficiente  $\phi$  (Cuadro 2, columna 5). Como ya tenemos el coeficiente (g), podemos despejar el coeficiente  $\pi$ , el cual estaría reflejando el impacto redistributivo que provoca el sistema de precios no neutral. Todo lo cual, se muestra en el Cuadro 3.

### Formalización de la secuencia a seguir

Puede ser útil formalizar y ordenar el método que se sigue para calcular las categorías mencionadas.

La primera tarea es calcular el *trabajo vivo social*. Para ello, conociendo el trabajo vivo privado gastado, lo multiplicamos por el "factor de conversión". El trabajo vivo privado lo conocemos multiplicando la ocupación total por la jornada anual de trabajo. En cuanto al factor de conversión (ver antes, el numeral V), lo hacemos igual al cociente entre la complejidad sectorial (ramal) del trabajo y su complejidad media. Por falta de información no consideramos el factor intensidad. Podemos también seguir la siguiente secuencia:

$$POS = (PO) (fc) \quad (7.1)$$

POS = población ocupada social; PO = población ocupada;  
fc = factor de conversión.

$$fc = Cr / Cn \quad (7.2)$$

La complejidad la medimos por la calificación y ésta por los años de educación formal. El dato sectorial lo extraemos de un estudio previo y el medio o nacional lo obtenemos como suma ponderada (por el peso ocupacional de la rama) de las complejidades ramales. Para  $i$  ramas tenemos:

$$Cn = C_1 (PO_1/PO) + C_2 (PO_2/PO) + \dots + C_i (PO_i/PO)$$

Cr = complejidad del trabajo, nivel rama; Cn = complejidad del trabajo, nivel medio o nacional.

$$Tvs = (POS) (JTa) = (PO) (JTa) (fc) \quad (7.3)$$

Tvs = trabajo vivo social; JTa = jornada de trabajo anual.

Para la “expresión monetaria del valor”, dividimos el valor agregado bruto monetario (según Cuentas Nacionales) por el trabajo vivo social total.

$$emw = VAB / Tvs \quad (7.4)$$

emw = expresión monetaria del valor; VAB= según SCN, en unidades monetarias.

A nivel agregado, el valor agregado bruto monetario (según SCN), por definición debe coincidir con el valor agregado bruto a la Marx. Pero conviene subrayar la diferencia conceptual involucrada: se trata de la *forma monetaria que asume el valor*, es decir, el trabajo social gastado en una economía de mercado.

$$WABp = (emw) (Tvs) \quad (7.5)$$

WABp = valor agregado bruto producido (a la Marx).

Una parte del nuevo valor que genera la economía debe ser transferidos desde el sector productivo al improductivo. Designamos con la letra (g) la porción que se transfiere. Por lo tanto:

$$WAB(SI) = g (WABp) \quad (7.6)$$

WAB(SI) = valor agregado bruto apropiado por sectores improductivos.

El nuevo valor creado, en las nuevas condiciones, se divide entre el que queda en manos del sector productivo ( $WAB_{a1}$ ) y el que va a parar al sector improductivo:

$$WABp = WAB_{a1} + WAB(SI)$$

En consecuencia:

$$WAB_{a1} = WABp - g(WABp) = WABp(1 - g) \quad (7.7)$$

La citada transferencia puede no ser la única. También está el impacto del sistema de precios, el que puede originar *nuevas transferencias*, positivas o negativas. La porción transferida la designamos con la letra  $\pi$ :

$$WAB_{a1} = WABa - \pi(WAB_{a1}) \quad (7.8)$$

El coeficiente ( $\pi$ ) puede ser mayor o menor que cero. Si es positivo la rama recibe valores desde otras ramas y, por lo mismo, se apropia de más valor que el que ha producido (una vez restado el drenaje para el segmento improductivo). Si es negativo, la rama cede valores a otras ramas.

$$WABa = WAB_{a1}(1 + \pi) \quad (7.9)$$

$WABa$  = valor agregado apropiado

Considerando los dos impactos, el del sector improductivo y el de los precios relativos, podemos escribir:

$$WABa = WABp(1 - g)(1 + \pi) \quad (7.10)$$

En consecuencia, la relación entre el valor agregado producido y el finalmente apropiado (designado por  $\varphi$ ), viene dado por:

$$WABa / WABp = (1 - g)(1 + \pi) = \varphi \quad (7.11)$$

El impacto de los sectores improductivos, medido por (g), siempre será negativo. El impacto del sistema de precios, medido por ( $\pi$ ), puede ser positivo o negativo. Pero muy probablemente, incluso si es positivo, no alcanza a anular el impacto adverso de (g). En consecuencia, podemos esperar que, como regla, el coeficiente global ( $\varphi$ ) sea menor que uno. O sea, el valor apropiado será inferior al producido. En nuestros cálculos, por ejemplo, sólo la Minería escapa al drenaje global de excedentes y opera (por lo menos para el año 2000), con un valor apropiado superior al producido.

CUADRO 1. TRABAJO VIVO SOCIAL

Rama	(1) Ocupación	(2) Factor de conversión	(3)=(1)(2) Ocupación "social"	(4)* Trabajo vivo Social (miles)
Agricultura	6286195	0.575	3614562	7229124
Minería	131713	1.235	162666	325332
Manufactura	4102052	1.218	4996299	9992598
Construcción	3943610	0.902	3557136	7114272
Electricidad, gas, agua	175074	1.641	287296	574592
Transportes y comunicaciones	1934012	1.289	2492941	4985882
Salud y Educación	2123599	1.687	3582512	7165024
Total	18696245	1.00	18693412	37386824

(\*) Se supone una jornada de trabajo anual de 2000 horas. Fuentes: Calculado a partir de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales; y J. Isaac y J. Valenzuela eds., *México, explotación y despilfarro*, cap. 8. Plaza y Valdés, México, 2002.

En el caso mexicano, si observamos los Cuadros 2 y 3, podemos ver que hay tres sectores especialmente perjudicadas por las transferencias de valor. Ellos son la Agricultura, la Construcción y el sector de Salud y Educación. En los dos primeros el nivel de concentración es reducido y son sectores en que podemos suponer funciona un patrón que se acerca, al menos en algún grado, al de la libre competencia. En la Agricultura, inclusive, podemos encontrar un segmento no despreciable (en materia ocupacional que no en producción) en que imperan relaciones de producción de carácter no capitalista. En cuanto a servicios de salud y de educación, la razón principal del alto nivel del drenaje de valor que experimentan, muy probablemente va asociada al carácter

estatal de buena parte de los establecimientos educativos y de salud. El carácter estatal va conectado a una política de precios muy baja, que suele conformarse con recuperar los costos de la actividad. O sea, hay un afán muy claro de subsidiar a los consumidores de los servicios en cuestión (aunque en el último tiempo, con el predominio de las políticas neoliberales, se observa un proceso de privatización y de mejora en los precios relativos).

CUADRO 2. VALOR NUEVO PRODUCIDO Y APROPIADO

Rama	(1) Trabajo vivo social	(2) Expresión monetaria del valor (*)	(3)=(1)(2) Valor Agregado producido (millones)	(4) Valor Agregado apropiado (millones)	(5) = 4 / 3
Agricultura	7229124	133.22	963064	199586	0.207
Minería	325332	133.22	43341	69336	1.582
Manufactura	9992598	133.22	1331214	1001435	0.752
Construcción	7114272	133.22	947763	254811	0.269
Electric.etc.	574592	133.22	76547	54282	0.709
Transportes	4985882	133.22	664219	550158	0.828
Salud y Ed.	7165024	133.22	954524	301132	0.315
Total	37386824	133.22	4980673	2430740	0.488

(\*) Pesos corrientes.

Fuentes: Cuadro 1 e INEGI, SCN, cit.

CUADRO 3. TRANSFERENCIAS DE VALOR

Rama	g	$\pi$	(1-g)	(1 + $\pi$ )	$\phi$
Agricultura	0.512	-0.576	0.488	0.424	0.207
Minería	0.512	2.242	0.488	3.242	1.582
Manufactura	0.512	0.541	0.488	1.541	0.752
Construcción	0.512	-0.449	0.488	0.551	0.269
Electricidad, etc.	0.512	0.453	0.488	1.453	0.709
Transportes y com.	0.512	0.697	0.488	1.697	0.828
Salud y educación	0.512	-0.355	0.488	0.645	0.315
Total	0.512	0.0	0.488	1.00	0.488

Nota: la simbología se explica en el texto.

Fuente: Cuadros 1 y 2.

También podemos constatar que el drenaje fuerte es el que generan los sectores improductivos. Según el dato, el 48.8% del producto agregado generado es desviado hacia estos sectores. Algo que, a juzgar por la evidencia conocida para otros países, resulta una cifra muy elevada. En cuanto a las transferencias por la vía de los precios relativos, de nuevo son Agricultura, Construcción y Servicios de Educación y Salud, los más perjudicados. De hecho, son los únicos que pierden.

## VIII

Recordemos: en términos de la economía política el valor agregado se puede desagregar en dos componentes: capital variable consumido y plusvalía anual. En que el capital variable consumido representa el valor de la fuerza de trabajo productiva anual empleada en el proceso económico. El nivel que alcanza la plusvalía anual representa un dato decisivo en la marcha de la economía. Y lo podemos calcular como residual: por la vía de restarle al valor agregado neto, el valor de la fuerza de trabajo (o capital variable anual).

Conviene advertir: a) se trata del valor agregado *neto*, o sea, libre de depreciación. Hasta ahora, hemos trabajado el concepto bruto, pues a nivel de cada sector la información no es de fácil y confiable acceso. Para la economía en su conjunto, se suele suponer que la depreciación representa entre un 8% y un 10% del valor agregado bruto; b) el capital variable, que representa el gasto capitalista en la compra de fuerza de trabajo, se refiere sólo a la fuerza de trabajo *productiva*. Lo cual, significa que los salarios pagados en los segmentos improductivos no se deben considerar como capital variable gastado. Asimismo, en los sectores productivos (como *vg.* la manufactura) siempre existe una parte de la fuerza de trabajo que se emplea en funciones improductivas, como servicios de vigilancia, de publicidad y mercadeo, jurídicos, etc. Y se ha estimado que en *vg.* el sector manufacturero, aproximadamente un 15% o más de la ocupación representa actividades improductivas. En sentido contrario, en ramas improductivas podemos encontrar algunas actividades productivas. En Comercio, que incluye restaurantes, lo que es preparación de comida *sensu stricto*, debería considerarse como una actividad productiva. También en Servicios se pueden encontrar algunas actividades productivas, como *vg.* los servicios profesionales de ingeniería y arquitectura industrial. En

términos gruesos, si resulta oneroso efectuar un estudio detallado, un supuesto simplificador que no es grosero, implica suponer que los “im-productivos ocultos”, se compensan con los “productivos ocultos”. Dados estos supuestos, podemos plantear que para la plusvalía anual (P), tendríamos que es igual al Valor Agregado Neto anual (WA) menos el monto del capital variable anual gastado (V). O sea:

$$P = WAB (1 - 0.08) - V = WA - V$$

Conociendo tal información, podemos también calcular otra variable decisiva: la tasa de plusvalía (p). En que  $p = P/V$ . También podemos calcular la participación del capital en el ingreso nacional (k), en que  $k = P/WA$ . O bien, si conectamos k con la tasa de plusvalía, tenemos que  $k = p / (1 + p)$ .

Supongamos que el valor agregado está bien calculado.<sup>37</sup> Si así son las cosas, la masa de plusvalía estará bien reflejada si el valor de la fuerza de trabajo está bien calculada. Lo cual, a primera vista, no parece difícil: bastará conocer el monto de los salarios que reciben los trabajadores productivos del sistema. Luego, dividiendo este monto por la “expresión monetaria del valor”, tendríamos el valor de la fuerza de trabajo. Pero las cosas no suelen ser tan sencillas. Hay aquí un problema conceptual que conviene recoger y que tiene que ver con la relación entre contabilización monetaria y contabilización en valores. Y el impacto que este aspecto tiene en la consideración del valor de la fuerza de trabajo.

Recordemos primero lo esencial: el valor de la fuerza de trabajo nos indica el monto de trabajo social (i.e. de valores) que se debe asignar a la reproducción de la fuerza de trabajo. Lo cual, implica cierto volumen (o *quantum*) de consumo y, dado los valores unitarios de los bienes consumidos, el correspondiente valor total. Es decir, lo que se conoce también como *valor de la canasta salarial*. De aquí la crucial equivalencia: *el valor de la fuerza de trabajo es igual al valor de la canasta salarial*.

<sup>37</sup> En realidad hay una discusión que en este ensayo quedará pendiente. Es la que se refiere al tratamiento de sectores como el financiero, el comercio y el gobierno. Asimismo, al tipo de valuaciones que se manejan (precios básicos, a productor, con o sin impuestos netos, márgenes de comercialización, etc.). Aparte de los aspectos técnico-contables que se deben discutir, están algunos de orden conceptual mayor. Por ejemplo, el de la eventual “doble contabilización” que engendra la contabilidad nacional usual. En nuestros cálculos sólo se ajustaron, a nivel de rama, los intereses imputados.

El valor de la canasta salarial lo podemos traducir a unidades monetarias si lo multiplicamos por la “expresión monetaria del valor”. Pero aquí puede surgir el problema que nos interesa: que esta expresión monetaria del valor de la fuerza de trabajo no coincida con el *precio* de la canasta salarial. En lo que sigue pasamos a examinar este problema y sus implicaciones.

Partimos diferenciando la “forma monetaria del valor de la canasta salarial” y el precio efectivo de tal canasta. Para el valor tenemos:

$$W_{bs} = [ Q_{bs} ] [ WU_{bs} ] \quad (8.1)$$

$W_{bs}$  = valor de la canasta salarial (o valor de la fuerza de trabajo).

$[ Q_{bs} ]$  = valor unitario de bienes salarios (vector de).

$[ WU_{bs} ]$  = *quantum* de bienes salarios (vector de).

Los  $n$  bienes que integran la canasta se multiplican por los correspondientes  $n$  valores unitarios. De este modo, arribamos a un escalar (=  $W_{bs}$ ) más fácil de manejar. Para llegar a la expresión monetaria, multiplicamos la expresión (8.1) por la “expresión monetaria del valor” (emw). Tenemos:

$$(emw) ( W_{bs} ) = (emw) [ Q_{bs} ] [ WU_{bs} ] \quad (8.2)$$

En cuanto al “precio de la canasta salarial” (PCw), tenemos también una multiplicación vectorial:

$$PCw = [ Q_{bs} ] [ P_{bs} ] \quad (8.3)$$

$P_{bs}$  = precio unitario de bienes salarios (vector de ).

Manejando el supuesto usual de que los asalariados no ahorran, tenemos que las remuneraciones totales deben ser iguales al precio de la canasta salarial total. En esta igualdad, en ambos lados aparece la ocupación productiva total multiplicando a los términos correspondientes. Luego, para simplificar la expresión algebraica, la suprimimos y pasamos a comparar la *remuneración media por trabajador* ( $R_t$ ) respecto a la canasta salarial típica por familia obrera. En suma, podemos escribir:

$$R_t = PCw = [ Q_{bs} ] [ P_{bs} ] \quad (8.4)$$

Podemos ahora comparar el “precio de la canasta salarial” con la “forma monetaria del valor de la canasta salarial”. En esta comparación se abren diversas posibilidades, que sean iguales o que sean diferentes. Y en la diferencia, que una o la otra sea superior (o inferior). O sea:

$$PCw = [ Q_{bs} ] [ P_{bs} ] \begin{matrix} \geq \\ < \end{matrix} (emw) [ Q_{bs} ] [ WU_{bs} ] = (emw) ( W_{bs} ) \quad (8.5)$$

Por ende, entre el precio unitario y el valor unitario (expresado en dinero), se establecen las siguientes posibles relaciones:

$$P_{bs} \begin{matrix} \geq \\ < \end{matrix} (emw) [ WU_{bs} ] \quad (8.5 a)$$

Si el caso es  $P_{bs} > (emw) [ WU_{bs} ]$ , tenemos lo que usualmente se denomina situación en que el “precio es superior al valor”.<sup>38</sup> Lo cual, significará transferencias de valor a favor del sector. Un segundo caso apunta a la relación de igualdad. O sea, tenemos que  $P_{bs} = (emw) [ WU_{bs} ]$ . Se suele hablar de “igualdad entre precios y valores”, situación en la cual no hay transferencias. Finalmente, tenemos la tercera posibilidad en la cual  $P_{bs} < (emw) [ WU_{bs} ]$ . Se habla de “precio por debajo del valor”, lo que supone transferencias de valor en contra del sector.

Lo indicado permite entender mejor el problema que nos preocupa, el de las relaciones posibles entre el “valor de la canasta salarial” (en su forma monetaria) y el “precio de la canasta salarial”.

A partir de las expresiones (8.1), (8.3) y (8.4), podemos escribir:

$$R_t = [ Q_{bs} ] [ P_{bs} ] = h (emw) [ Q_{bs} ] [ WU_{bs} ] \quad (8.6)$$

$$[ P_{bs} ] = h (emw) [ WU_{bs} ]$$

En cuanto al valor de la remuneración por trabajador, éste será igual a  $( R_t / emw )$ . Y esta magnitud estará en una relación (h) con el

<sup>38</sup> La expresión es incorrecta porque, en sí mismos, precios y valores no son comparables.

valor de la canasta salarial ( $W_{bs}$ ). Tenemos, en consecuencia, la expresión (8.7) que sigue:

$$Rt / emw = h ( W_{bs} ) \quad (8.7)$$

Si  $h > 1$ , el precio de la canasta es mayor que el valor (forma dinero). Y como las remuneraciones son iguales al precio de la canasta, podemos deducir que, en este caso, parecen representar un valor superior al efectivo. Es decir, el valor de la fuerza de trabajo será inferior al que se pudiera deducir del monto de los salarios totales. Si  $h = 1$ , hay coincidencia. Por lo mismo, desaparecen los mencionados espejismos. Si  $h < 1$ , la forma monetaria del valor de la canasta salarial resultará superior al precio de la canasta. En este caso, el valor efectivo de la fuerza de trabajo será superior al que se pudiera inferir del monto alcanzado por los salarios totales. En cuanto al contenido económico involucrado en estas relaciones, valga precisarlo. Si  $h > 1$ , entonces el valor de la canasta resulta inferior al valor de las remuneraciones totales. Para un trabajador, el *valor* de su remuneración será igual a  $(Rt) (vd) = (Rt) / (emw)$ . O sea, si sólo maneja el dato de las remuneraciones totales y lo dividimos por la expresión monetaria del valor, estaríamos sobrevaluando el valor de la canasta salarial total. Y si  $h < 1$ , el mismo procedimiento daría lugar a una subvaluación del valor de la canasta salarial. Algo similar se podría plantear si partimos de una situación en que  $h = 1$ . En este caso, la canasta se compra gastando equis cantidad de dinero. Si  $h > 1$ , para comprar la misma canasta se necesitará más de equis dinero (suben las remuneraciones pero no el valor de la fuerza de trabajo). Finalmente, si  $h < 1$ , entonces la canasta se puede comprar con menos dinero. En este caso, pueden descender los salarios sin que se mueva el valor de la fuerza de trabajo.

Estimar directamente el valor de la canasta salarial exige un conjunto de informaciones que a veces resultan difíciles de obtener. Y si no difíciles, muy demandantes en términos de tiempo de trabajo. Primero, hay que identificar a las familias de los trabajadores productivos. Los estudios disponibles, que son los de presupuestos familiares, como regla no clasifican a la población según su posición en el trabajo. Por ello, se requiere de un ejercicio de identificación que a veces no es sencillo. Segundo, identificar los bienes que integran la canasta del consumo obre-

ro y su peso específico en el gasto total. Como se trata del consumo de los trabajadores productivos, la estimación pudiera ser complicada pues no hay información separada para estos operarios. Lo que usualmente se hace, es suponer que en términos de composición, la pauta del consumo obrero (productivo e improductivo) es similar. Luego, estimar el valor unitario de esos bienes, para lo cual se necesita disponer de matrices de insumo-producto.<sup>39</sup> Todos estos pasos nos permitirían estimar directamente el valor de la canasta salarial. La otra ruta es tomar las remuneraciones totales y dividir las por la expresión monetaria del valor. Si el coeficiente (h) es igual a uno, la estimación será perfecta. Si es muy diferente de uno, la estimación resultará bastante engañosa. En la realidad, es probable que el coeficiente (h) asuma un nivel más o menos cercano a la unidad. En consecuencia, el procedimiento "indirecto" (dividir las remuneraciones totales por la expresión monetaria del valor), no proporcionará el valor exacto de la canasta salarial, pero sí una aproximación aceptable.

## IX

Intentemos examinar qué sucede, en el caso mexicano, con la tasa de plusvalía. Recordemos: ésta se define como igual al cociente entre la masa de plusvalía anual y el capital variable gastado en el año. Si tenemos los salarios pagados a trabajadores productivos, nos podemos acercar a estimar el monto del capital variable. Luego, restamos esta magnitud del valor agregado neto y obtenemos la plusvalía anual.

El primer paso es estimar el valor agregado neto. Para ello, empezamos ajustando el valor agregado bruto total por la depreciación o consumo de capital fijo. Según informa INEGI, la depreciación del capital fijo equivale a un 9.6% del PIB en el año 2000. Por lo tanto, tenemos que  $WAN = (0.904) (VAB)$ .

En segundo lugar pasamos a estimar los salarios pagados a los trabajadores productivos. Aquí, vamos a manejar dos variantes. La primera sigue considerando a Salud y parte (un 50%) de Educación como activi-

---

<sup>39</sup> Ver J. Valenzuela Feijóo, "El valor: estimaciones empíricas", por aparecer en *Denarius*, 2006.

dad productiva. La segunda, considera improductivos a ambos sectores. Manejamos también esta segunda alternativa para poder comparar este cálculo con otros previos que aparecen en investigaciones más amplias y ya publicadas.<sup>40</sup> Lo cual también nos servirá para mostrar cuán sensible es la tasa de plusvalía a la definición operativa de sectores improductivos. En los cálculos que se presentan la diferencia es sustancial: va de un nivel de 4.0 en la primera alternativa a otro de 5.5 en la segunda alternativa.

CUADRO 4. ESTIMACIÓN DE LA TASA DE PLUSVALÍA

Variables (*)	Primera alternativa	Segunda alternativa
1.- WAB	4980673	4980673
2.- WAN = WAB (0.904)	4502528	4502528
3.- RT (sp)	895591	687091
4.- RT (si)	819556	1028056
5.- RT = 3 + 4	1715147	1715147
6.- Plusvalía = 2 - 3	3607148	3815437
7.- Tasa de plusvalía = 2/3	4.03	5.55
8.- Participación salarial = 5/2	0.38	0.38
9.- Coefic. Productivos = 3/5	0.522	0.401

(\*) Unidades monetarias, millones de pesos. RT=remuneraciones totales; (sp)= sector productivo; (si)= sector improductivo; WAB=valor agregado bruto; WAN=valor agregado neto.

Fuentes: estimaciones a partir de INEGI, SCNM.

¿Por qué la tasa de plusvalía resulta tan disminuida en la primera alternativa? Hay dos factores inmediatos a señalar: a) en el sector de Educación y Salud el peso de los salarios en el valor agregado bruto apropiado es muy elevado: alcanza a un 75%. En lo cual inciden, en cierto grado, algunos salarios relativamente elevados (caso de médicos y del personal universitario) y, sobremanera, la política de precios que aplica el Estado en las instituciones públicas de Salud y Educación. En muchos casos, se cobra un precio equivalente a los costos de producción y en otras muy frecuentes, el servicio es gratuito. Por lo mismo, son sectores (en su parte pública) que casi operan sin excedentes, lo cual se refleja estadísticamente como baja tasa de plusvalía; b) si al sector se le considera improductivo, *todo* su valor agregado se considera como plusvalía. Pero si es productivo, sólo su excedente.

<sup>40</sup> J. Isaac y J. Valenzuela edits., "México: explotación y despilfarro;" *ob. cit.*

La moraleja es muy clara: urge llegar a cierto consenso práctico sobre qué actividades deben considerarse como improductivas.

X

Un último ejercicio con datos relativamente desagregados se presenta en el Cuadro 5. En él se muestra la composición del valor total, descompuesto en capital constante, variable y plusvalía. Esto, para el sector productivo.

Se presentan dos variantes: a) la que considera el valor producido; b) la que considera sólo el valor apropiado. En este caso, dado el drenaje de valor que sufre el segmento productivo, tenemos que se reduce el valor agregado (i.e., el apropiado es menor que el producido) y, por lo mismo, cae la plusvalía. Todo lo demás, no se mueve. También aquí surgen problemas de interpretación, pero el espacio nos impide entrar a la discusión. En otro ensayo, deberán ser examinados.

CUADRO 5. COMPOSICIÓN DEL VALOR GENERADO (SECTOR PRODUCTIVO)

Categorías	Valor generado		Valor apropiado	
	Millones \$	%	Millones \$	%
Constante fijo	233351	3.0	233351	4.3
Constante circulante	2998628	38.8	2998628	55.2
Constante total	3231979	41.8	3231979	59.2
Variable consumido	687091	8.9	687091	12.7
Plusvalía anual	3815437	49.3	1510298	27.8
Valor Agregado	4502528	58.2	2197389	40.5
Valor total	7734507	100.0	5429368	100.0

Fuente: cuadros previos.

**Dos palabras finales**

Al terminar este recorrido, conviene advertir: si es posible traducir las categorías de la Economía Política al SCN. Por consiguiente, se pueden manejar las categorías e hipótesis del caso en términos empíricos. Lo cual, debe posibilitar que una teoría tan fecunda ayude efectivamente a mejorar nuestra comprensión de los procesos económicos en boga.

## Bibliografía

- Academia de Ciencias de URSS y Cuba (1985). *Metodología del conocimiento científico*, edic. Quinto Sol, México.
- Astori, Danilo (1986). *Enfoque crítico de los modelos de Contabilidad Social*, Siglo XXI, México.
- Cannan, Edwin (1948). *Historia de las teorías de la producción y distribución*, FCE, México.
- Carson, Carol y Honsa Jeannette (1990). *The United Nations System of National Accounts: An Introduction*, Survey of Current Business, (june, 1990). Washington.
- Dobb, M. (1981). *Introducción a la economía*, FCE, México.
- Ibarra, Roberto (1993). *Un sistema integral de Contabilidad Nacional*, CEMLA-Diana, México.
- INEGI (2003). *Sistema de Cuentas nacionales de México*, Cuenta de bienes y servicios, 1996-2001; Aguascalientes.
- Isaac Jorge y Valenzuela J. (2000). *Explotación y despilfarro*, Plaza y Valdés, México.
- Jackson, Dudley (2000). *The New National Accounts*, E. Elgar, Chelt.
- Marshall, Alfred (1963). *Principios de Economía*, Aguilar, Madrid.
- Marx, K. (1973). *El Capital*, Tomos 1,2,3. FCE, México.
- Mill, J. S. (1978). *Principios de Economía Política*, FCE, México.
- Naciones Unidas (1993). *Sistema de cuentas nacionales 1993*, Washington.
- OECD (2000). "System of National Accounts, 1993. Glossary"; París.

- 
- Piriou, Jean Paul (2003). *La comptabilité nationale*, La Découverte, Paris.
- Powelson, John (1963). *Ingreso nacional y corriente de fondos*, FCE, México.
- Propatto, Aldo (1999). *El Sistema de Cuentas Nacionales*, edic. Macchi, Buenos Aires.
- Ricardo, David (1973). *Principios de Economía Política y tributación*, FCE, México.
- Ruggles, R. (1956). *Ingreso nacional. Introducción y análisis*; FCE, México.
- Say, J. B. (2001). *Tratado de Economía Política*, FCE, México.
- Shaikh Anwar y E. A. Tonak (1996). *Measuring The Wealth of Nations*, Cambridge University Press.
- Smith, Adam (1981). *La riqueza de las naciones*, FCE, México.
- Valenzuela Feijóo, J. C. (2005). *Producto, excedente y crecimiento*, Trillas, México.
- (2006). “El valor: estimaciones empíricas”, por aparecer, en *Denarius*, México,
- (2008). “El sector de la construcción: salarios, tecnología, rentabilidad. Economía Política aplicada, ensayo metodológico”, *Denarius*, n° 17, noviembre, UAM-I.
- Vuskovic, Pedro (1984). *Los instrumentos estadísticos del análisis económico*, CIDE, México.