

Diversidad nacional de la tasa de plusvalor. Estudio comparativo de México con otros países

GLORIA MARTÍNEZ GONZÁLEZ¹.

INDICE

INDICE.....	1
I. RESUMEN	2
II. INTRODUCCION	2
III. ASPECTOS TEÓRICOS DE LAS DIFERENCIAS INTERNACIONALES DE TASAS DE PLUSVALOR Y DE SALARIOS	3
1. ENFOQUES MARXISTAS SOBRE DIFERENCIAS INTERNACIONALES DE SALARIOS Y DE TASAS DE PLUSVALOR	3
1) Las ideas de Marx.....	3
2) Salarios más bajos: ¿tasas de plusvalor más altas?	3
3) Cuadro 1. Diferencias de tasas de plusvalor entre países con distinta productividad.....	7
2. VEAMOS LOS CASOS:.....	7
3. DATOS EMPÍRICOS DE COMPARACIONES DE LA TASA DE PLUSVALOR ENTRE PAÍSES	8
4. UNA COMPARACIÓN DE LA TASA DE PLUSVALOR ENTRE MÉXICO Y EUA.....	9
5. UNA COMPARACIÓN DE LA TASA DE PLUSVALOR ENTRE EUA Y JAPÓN.	10
6. UN EXAMEN DE LAS DIFERENCIAS DE TASA DE PLUSVALOR MANUFACTURERA ENTRE PAÍSES.....	10
7. UN EXAMEN DE LAS DIFERENCIAS DE TASA DE PLUSVALOR A NIVEL AGREGADO ENTRE PAÍSES.	13
8. ALGUNAS OBSERVACIONES SOBRE EL ANÁLISIS EMPÍRICO.....	14
9. DIMENSIÓN DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA EN LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS.....	14
10. DIFERENCIAS ENTRE PLUSVALOR APROPIADO Y PLUSVALOR PRODUCIDO EN LA MANUFACTURA	15
11. CONCLUSIONES	15
1) Gráfica 1.....	17
2) Gráfica 2.....	18
3) Gráfica 3.....	18
4) Gráfica 4.....	19
5) Gráfica 5.....	19
6) Referencias.....	19

I. RESUMEN

1. El trabajo que aquí se presenta revisa las diferencias de tasas de plusvalor entre países, como un paso previo para construir la teoría marxista de las diferencias internacionales de salarios pero sobre todo para contribuir al estudio de la explotación capitalista contemporánea. Después veremos que en la Teoría Marxista, la categoría tasa de plusvalor, la cual expresa la magnitud de la explotación capitalista, está íntimamente relacionada con la tasa salarial. Esto no significa que las diferencias en la explotación capitalista estén íntegramente reflejadas en la diversidad salarial. Sin embargo, algunos autores marxistas o heterodoxos confunden ambos conceptos. Algunos otros no los confunden pero no logran hacer grandes avances para explicar las diferencias entre ellos.
2. En la primera parte del trabajo revisaremos aspectos teóricos de las diferencias internacionales de tasas de plusvalor y de salarios; se hará ver que las primeras no son expresión directa de los segundos y que las diferencias de productividad, junto con las diferencias de salarios determinan las diferencias de tasas de plusvalor.
3. En la segunda parte se examinarán varios trabajos empíricos acerca de comparaciones de tasa de plusvalor entre países y se hará un análisis propio de los datos disponibles.

II. INTRODUCCION

4. Marx afirmaba que era razonable que los países avanzados pudieran tener altos salarios aunque los trabajadores de esos países resultaran más explotados que los de los países atrasados. Marx predijo bien la realidad salarial contemporánea aunque como veremos en este trabajo la explotación capitalista parece ajustarse sólo parcialmente a lo que Marx supuso. En sus reflexiones, las diferencias de tasas de plusvalor entre países desarrollados y subdesarrollados no están claras.
5. El trabajo que aquí se presenta revisa las diferencias de tasas de plusvalor entre países, como un paso previo para construir la teoría marxista de las diferencias internacionales de salarios pero sobre todo para contribuir al estudio de la explotación capitalista contemporánea. Después veremos que en la Teoría Marxista, la categoría tasa de plusvalor, la cual expresa la magnitud de la explotación capitalista, está íntimamente relacionada con la tasa salarial. Esto no significa que las diferencias en la explotación capitalista estén íntegramente reflejadas en la diversidad salarial. Sin embargo, algunos autores marxistas o heterodoxos confunden ambos conceptos. Algunos otros no los confunden pero no logran hacer grandes avances para explicar las diferencias entre ellos.
6. En la primera parte del trabajo revisaremos aspectos teóricos de las diferencias internacionales de tasas de plusvalor y de salarios; se hará ver que las primeras no son expresión directa de los segundos y que las diferencias de productividad, junto con las diferencias de salarios determinan las diferencias de tasas de plusvalor.
7. En la segunda parte se examinarán varios trabajos empíricos acerca de comparaciones de tasa de plusvalor entre países y se hará un análisis propio de los datos disponibles.

III. ASPECTOS TEÓRICOS DE LAS DIFERENCIAS INTERNACIONALES DE TASAS DE PLUSVALOR Y DE SALARIOS

1. ENFOQUES MARXISTAS SOBRE DIFERENCIAS INTERNACIONALES DE SALARIOS Y DE TASAS DE PLUSVALOR

1) LAS IDEAS DE MARX

8. Las ideas de Marx acerca de las diferencias de tasa de plusvalor entre países están apenas esbozadas de manera indirecta cuando Marx se refiere a las diferencias de precios relativos del trabajo. Marx pensaba que el salario nominal -decía que no necesariamente también el real— podría ser más alto en la nación capitalista más desarrollada que en la menos desarrollada. Según Marx: “(...) el precio dinerario absoluto del trabajo puede estar más alto en una nación que en la otra aunque el salario relativo esto es el salario comparado con el plusvalor producido por el obrero o su producto total de valor o el precio de los víveres sea menor.”(1980:686)

9. Marx expresa ideas sumamente sugerentes y razonables algunas de las cuales parecen lógicamente impecables. Por ejemplo el autor indica que para comparar los salarios de diversas naciones se tomen en cuenta los factores que determinan los cambios en la magnitud del valor de la fuerza de trabajo; que se reduzcan a jornadas laborales iguales el jornal medio y se traduzca el salario por tiempo en salario a destajo como indicador de productividad e intensidad. (1979:683—684)

10. Sin embargo, Marx no tiene una teoría de la diversidad nacional de las tasas de plusvalor. Aún más, vierte ideas que no me parece que sustente y en estas condiciones dificulta establecer si son correctas o no.²

11. Para Marx, la baratura del salario produce el encarecimiento del trabajo. Señala que aún prescindiendo de la diversidad del valor relativo del dinero se encuentra que el jornal o salario semanal es más alto en la nación más desarrollada que en la menos desarrollada, mientras que el precio relativo del trabajo (precio del trabajo como proporción del plusvalor o valor del producto) es más alto en la segunda que en la primera. Lo que nos sugiere con ello, me parece, es justamente que la tasa de plusvalor será mayor en el país más desarrollado. Para ilustrar sus propias aseveraciones Marx refiere los hallazgos de algunos de los autores de su época.³

12. Estas líneas escritas por Marx son sin duda de las más densas de su obra *El Capital* y el capítulo del cual provienen uno de los más cortos de la misma obra. Este hecho aunado a hallazgos de tasa de plusvalor más bajas en países subdesarrollados que en países con mayor desarrollo⁴, me parece que exigen la elaboración de una teoría que explique las diferencias nacionales de tasas de plusvalor. En la parte II de este trabajo se presentan avances en esa dirección. En lo que sigue revisamos algunas ideas posteriores a Marx sobre diferencias de tasas de explotación entre países.

2) SALARIOS MÁS BAJOS: ¿TASAS DE PLUSVALOR MÁS ALTAS?

13. Como referíamos más arriba, algunos autores marxistas confunden las categorías salario y tasa de plusvalor: Emmanuel (1972) confunde recurrentemente las diferencias de tasas de plusvalor con diferencias de tasas salariales entre países y no avanza en la explicación de

estas últimas. El autor considera indistintamente a ambas diferencias como elementos explicativos del intercambio desigual. Los intentos por explicar las causas de las diferencias salariales y de las tasas de explotación, son circulares. Nos dice que la igualación de las ganancias que supone su esquema puede causar: diferencias de precios que repercuten en diferencias de salarios o diferencias de salarios que repercuten sobre los precios, en ambos casos, debido a que no se puede afectar a las ganancias. Agrega que con base en el mero esquema, nada autoriza a excluir alguna de ambas posibilidades, de modo que la explicación a favor de la segunda debe buscarse en un análisis teórico. Sugiere que el salario es una variable independiente y apoya su idea diciendo que en los tiempos en los que las diferencias de salarios entre países llegaban a ser de hasta de 4 a 1, era legítimo pensar que éstas se debieran a las fluctuaciones del mercado. Pero desde que dichas diferencias llegan a ser del orden de 30 a 1 con una tendencia lenta y lineal, puede admitirse que varían según leyes propias y que por ello son la variable independiente del sistema.

14. Samir Amin (1975) critica la postura de Emmanuel sobre el salario como variable independiente. Señala que para Emmanuel, los salarios determinan la estructura de los precios internacionales, pero que este autor no se siente obligado a explicar que determina el salario —y por ende las diferencias internacionales— porque le parece que éste es la variable independiente. Amin sugiere que es necesario explicar las diferencias de salarios reales entre países y no tomarlas simplemente como datos. Dice coincidir con Bettelheim en que el salario es el valor de la fuerza de trabajo y no es una variable independiente; que el salario está íntimamente ligado al desarrollo de las fuerzas productivas.

15. Amin concibe implícita y erróneamente las mismas determinantes para el salario y la tasa de plusvalor pues confunde ambas categorías, como se ilustra con la siguiente cita: “Emmanuel distingue dos formas de intercambio desigual. En una, las tasas de plusvalía son idénticas (por consiguiente también los salarios reales). En la otra, las tasas de plusvalía son diferentes, y la transferencia de valor se debe no a las composiciones orgánicas diversas, sino a la inmovilidad del trabajo que permite salarios reales diferentes.” (Amin 1975:20) No obstante, me parece que hay intuiciones acertadas en su reflexión. El autor considera que el análisis del intercambio desigual muestra que la tasa de plusvalor en la periferia es superior a la del centro y en esto coincide con Emmanuel. Afirma que en la primera opera una simultaneidad de salarios bajos y de tecnología moderna por lo que el capital internacional migra a aquélla para elevar la tasa de ganancia. Admite de Emmanuel que los obreros del centro se benefician con las tasas de crecimiento más elevadas que permite el intercambio desigual, pero objeta que la tasa de plusvalor más elevada en la periferia beneficie al proletariado del centro directamente con la transferencia de valor. Le parece que los salarios elevados del centro se explican por el avanzado desarrollo de las fuerzas productivas y no por las transferencias internacionales.

16. Como mostraremos a continuación, para no pocos teóricos marxistas, la productividad ocupa el papel fundamental en la determinación de las diferencias de salarios entre países. Veremos que de aquí podemos extraer implicaciones también fundamentales sobre las diferencias de tasas de plusvalor, lo cual no significa en modo alguno que se puedan tomar unas por otras. Las diferencias de tasas de plusvalor no son expresión directa de las diferencias de salarios entre países.

17. Cuando no se define rigurosamente a la productividad se hacen conjeturas equivocadas. Ernest Mandel (1969: 275—276), por citar un caso, arguye que las diferencias salariales

entre países no se pueden explicar por las diferencias de productividad pues, por ejemplo, los mineros estadounidenses ganan mucho más que los de un país pobre a pesar de que la productividad física de estos últimos sea superior. Como anunciábamos más arriba, Bettelheim, por el contrario, sostenía que los salarios se determinaban a nivel nacional por el desarrollo de las fuerzas productivas. “El nivel de los salarios, propio de cada formación social no puede ser determinado por el nivel mundial de desarrollo de las fuerzas productivas sino que está fundamentalmente ligado a la combinación específica de fuerzas productivas/ relaciones de producción propias de cada formación social.”⁵ De acuerdo con Bettelheim (1972), la consideración de Emmanuel según la cual el salario es una variable exógena, plantea que éstos parecen poder intervenir independientemente de las variaciones en las relaciones de producción o en el nivel de las fuerzas productivas. El autor sostiene, por el contrario, que el salario está determinado en los niveles ideológico—político y económico. Dice que el salario es el precio de la fuerza de trabajo, éste es la forma de valor de la fuerza de trabajo, tal valor comporta un elemento histórico—moral. En el nivel económico, el salario está determinado por las fuerzas productivas y por las relaciones sociales de producción.

18. El punto de la productividad está más desarrollado por Weeks (1981:71), quien dice “Pero bajo el capitalismo, el tiempo de trabajo necesario se establece independientemente de la eficiencia o ineficiencia de la producción en algunas ramas específicas de la industria. Dado el nivel de vida, el valor de la fuerza de trabajo está determinado por la productividad social del trabajo en todas las ramas de la industria que producen los medios de producción para estos bienes de consumo.”

19. Bettelheim y Weeks contradicen a Mandel en este punto pues relacionan los salarios en una industria con la productividad laboral agregada. Coinciden con Marx pues para este: “El valor de la fuerza de trabajo se resuelve en el valor de una cantidad definida de medios de subsistencia. Por esta razón varía con el valor de estos medios o con la cantidad de trabajo requerida para su producción.” (1998: 248)

20. En nuestro análisis sobre las diferencias de tasas de plusvalor debemos tocar al brasileño Ruy Mauro Marini. El planteamiento de Marini (1989) podemos sintetizarlo en cuatro ideas vertidas en la Dialéctica de la Dependencia. Primera, la productividad creciente del trabajo produce una explotación también creciente de la fuerza de trabajo en toda sociedad capitalista. Segunda, el crecimiento de la explotación del trabajo es mayor en países subdesarrollados. Este mayor crecimiento (o agudeza como la llama el autor) no está fincado en un crecimiento mayor de la productividad del trabajo de los subdesarrollados con relación a los desarrollados. Tercera, en los países desarrollados, el incremento del plusvalor se basa predominantemente en el incremento de la productividad del trabajo. En los subdesarrollados el mecanismo predominante para incrementar el plusvalor es el aumento de la jornada laboral en extensión o en intensidad. Cuarta, la superexplotación ha sido engendrada por el sistema capitalista en su conjunto y caracteriza la explotación de la fuerza de trabajo en los países subdesarrollados.

21. Continuando en esa dirección podemos resumir las ideas de Carchedi (1991) como sigue. Primero, la explotación no es solamente nivel de salarios ni puede ser medida solamente con éstos ya que aquélla es la relación entre plusvalor y salarios de los trabajadores productivos. Segundo, la mayor o menor explotación en un país con respecto a la de otro depende de factores como los salarios y la tecnología. Tercero, si se suponen

diferentes niveles nacionales de tecnología en la producción de bienes salarios, las diferencias nacionales de salarios reales no se pueden tomar como una medida de la superexplotación de los trabajadores en los países de bajos salarios. Cuarto, los países dominados incrementan su tasa de explotación para aumentar su tasa de ganancia ante el problema de la competencia. Lo hacen mediante el alargamiento de la jornada laboral, el aumento de la intensidad del trabajo, la reducción del salario real y la depreciación de la moneda.

22. Al igual que en el caso de Marini se trata de ideas muy sugerentes algunas de ellas. Sin embargo no encontramos formalización o evidencia empírica que nos permita una evaluación suficiente. Más aún su argumentación es confusa. Según él, los más bajos salarios de un país B indican explotación más alta que la del país A, si los países que se comparan pertenecen a diferentes zonas salariales y tienen la misma tecnología. Define la zona salarial como aquella conformada por países con un grado de desarrollo comparable y movilidad de los factores trabajo y capital. No queda claro para qué es útil hablar de dos posibles condiciones en dos posibles marcos: un país A con alta tecnología y otro país B con baja tecnología o bien, dos países A y B con tecnologías diferentes; esto tanto si pertenecen a la misma zona salarial, como si pertenecen a distintas zonas salariales. Me parece que su concepto de zona salarial resulta prescindible para explicar las diferencias de explotación entre países y que lo que es significativo es la diferencia de productividades. En este sentido, se puede inferir que para Carchedi, si las tecnologías utilizadas por los países son iguales, la productividad sería la misma y sólo en casos como éste encontramos que los más bajos salarios de un país con respecto a otro, expresan una tasa de explotación más alta.⁶

23. Valle (1999) explica las diferencias de salarios entre países con base en un modelo de perspectiva marxista y realiza un análisis preliminar con datos de Estados Unidos, y México.

24. Argumenta que las diferencias resultan de niveles desiguales de diferencias en la distribución de la capitalistas, y de la brecha entre la

$$\frac{S_A}{ZCS_B} = \frac{\prod_A (1 - e_A)}{\prod_B (1 - e_B)}$$

de salarios entre países productividad, de riqueza entre asalariados y tasa de cambio corriente y la tasa de cambio a paridad de poder adquisitivo (PPP).

25. S_A y S_B son los salarios de los países A y B, e_A y e_B son las proporciones del trabajo que se apropia la clase capitalista, Z es la razón entre la tasa de cambio que iguala los precios entre países y la tasa de cambio corriente (C) y φ_A y φ_B son las productividades.

26. El autor llega a conclusiones de las cuales nos interesa destacar dos: a) que el nivel de productividad media entre México y Estados Unidos es muy diferente y explica gran parte de las diferencias salariales (de 5 y 7 a 1) entre estos países; b) que las variaciones entre la tasa de cambio corriente y la tasa PPP explican una parte significativa de las diferencias salariales sobre todo en periodos de subvaluación del peso mexicano como el periodo 1981—1989.

27. El modelo de Valle da lugar a tres casos de diferencias de salarios y de tasas de plusvalor.

3) CUADRO 1. DIFERENCIAS DE TASAS DE PLUSVALOR ENTRE PAÍSES CON DISTINTA PRODUCTIVIDAD.

Condiciones	Implicación
$\frac{S_A}{S_B^*} < \frac{\Pi_A}{\Pi_B}$	$P_A > P_B$
$\frac{S_A}{S_B^*} = \frac{\Pi_A}{\Pi_B}$	$P_A = P_B$
$\frac{S_A}{S_B} > \frac{\Pi_A}{\Pi_B}$	$P_A < P_B$

—N: productividad; S: salario y S*: salario a la tasa de cambio; P: tasa de plusvalor

2. VEAMOS LOS CASOS:

—La razón de salarios es menor que la razón de productividades, por lo tanto, la tasa de plusvalor es más baja en A que en B. Aquí tiene cabida el caso pensado por Marx: productividad y salario nominal más altos en A que en B y tasa de plusvalor más alta en A que en B.

^{3/4}La razón de salarios es igual que la razón de productividades, de modo que la tasa de plusvalor es igual en ambos países.

*^{3/4}La razón de salarios es mayor que la razón de productividades por lo que la tasa de plusvalor es más baja en A que en B.*⁷

28. Podemos ver que en términos formales, la relación entre las razones de productividad y las razones de salarios definen las diferencias de tasas de plusvalor entre países, mientras que la relación entre las razones de productividad y las razones de tasas de plusvalor determinan las diferencias de salarios. Formalmente, hay una relación entre las tres variables y ciertamente cada una podría ser la variable dependiente, pero en la práctica capitalista, se fijará una y se determinarán las otras. El desarrollo teórico nos permitirá definir el sentido de la causalidad.

29. Otro aspecto teórico que nos parece imprescindible en el estudio de la tasa de plusvalor es la distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo. Tal aspecto ha sido revisado en trabajos previos, Martínez (1999 y 1996b). Ahora vamos a examinar alguna evidencia empírica de las diferencias de tasa de plusvalor entre países.

3. DATOS EMPÍRICOS DE COMPARACIONES DE LA TASA DE PLUSVALOR ENTRE PAÍSES

¾ Algunos hallazgos previos sobre la comparación de la tasa de plusvalor entre países.

¾ Una comparación internacional de la tasa de plusvalor en la industria manufacturera.

30. Alice H. Amsden (1981) encuentra que la tasa de plusvalor monetaria (TP)⁸ en el sector manufacturero de los países atrasados (PA) —que ella llama menos desarrollados— excede con mucho la correspondiente de los países capitalistas desarrollados (PD) —a los que llama más desarrollados. Los resultados que presenta son datos promedio que se ubican en la primera mitad de los setenta. Es destacable que la autora encuentra que la TP manufacturera tiende a ser más alta en los PA con un nivel de ingreso per cápita intermedio que en aquéllos con un nivel bajo. La autora destaca que la tasa de plusvalor promedio en América Latina es casi tres veces la que hay en PD, la correspondiente de Asia es el doble y tanto la de Africa como la del Medio Este representan 1 y medio veces la TP manufacturera de los PD. Amsden reporta que el grupo denominado de países capitalistas avanzados tiene una TP manufacturera promedio de 209%, la correspondiente de países latinoamericanos es 586%, la de países asiáticos es 426%, la de países africanos es 336 y la de los del medio este es 322%.

31. Amsden clasifica el total de países de su muestra en tres bloques, de acuerdo con su producto nacional bruto (PNB) real per cápita y grafica para cada uno la relación entre éste y la tasa de plusvalor. La autora muestra que TP manufacturera es tendencialmente creciente con respecto al PNB real per cápita en el caso de países con PNB per cápita más bajo. También encuentra que TP manufacturera es tendencialmente decreciente en el caso de países con ingreso per cápita intermedio y alto. De acuerdo con ella, se puede hablar de un modeb de relaciones entre ingreso per cápita y TP manufacturera y es necesario usar cierta evidencia histórica junto con las estimaciones de TP manufacturera para cada país específico.

32. La autora señala que la razón entre salarios totales y salarios de trabajadores productivos es ligeramente más alta en países subdesarrollados que en desarrollados (1.55 y 1.48 respectivamente). Consecuentemente, dice ella, la TP manufacturera en los PD en comparación con los PA cambia si se distinguen ambos tipos de trabajo. **El dato que señala Amsden permite pensar que el peso relativo de los salarios de trabajadores improductivos es mayor en los PA que en los PD, pero la diferencia es tan pequeña que no parece determinante de la magnitud de las diferencias de la TP manufacturera.**

33. A Amsden se le ocurre que la tasa de plusvalor extraordinariamente alta en países que ha llamado semi industrializados puede provenir de una combinación de tecnología avanzada y salarios bajos. En otros PA la tasa de plusvalor más baja se puede originar debido a una menor absorción de tecnología moderna, la cual contribuye directa e indirectamente a mantener una productividad baja. Me parece que **el efecto de la absorción de tecnología moderna debería reflejarse en una alta productividad, de este modo tendríamos países semi industrializados con alta productividad, bajos salarios y alta tasa de plusvalor. Es más relevante analizar la relación entre productividad y tasa de plusvalor.** Como veremos más adelante, sólo Panamá y Turquía son casos de países con

alta productividad y alta tasa de plusvalor, por lo que no parece ser un hecho regular en el subdesarrollo.⁹

34. Amsden piensa también que debido al gran proteccionismo efectivo, un nivel alto de tasa de ganancia requiere de un nivel alto de tasa de plusvalor¹⁰. Tal es el caso de América Latina.

35. De acuerdo con la autora, la TP manufacturera tenderá a ser más alta en países donde la jornada laboral es más larga. Sus estimaciones de esta última indican que la duración anual de trabajo es más larga en el tercer mundo que en países avanzados (46 y 37 hs a la semana respectivamente).

36. Amsden refiere también factores casuísticos como la inversión extranjera y la migración que afectan positivamente TP manufacturera.

37. Finalmente, la autora plantea algunas hipótesis que intentan predecir el comportamiento de la divergencia internacional de la tasa de plusvalor: a) se puede esperar que las diferencias de TP manufacturera entre PA se profundicen si el capital extranjero y la tecnología continúan siendo incorporados en países semi—industrializados de manera más extensiva que en las regiones más pobres; b) se puede esperar que las diferencias de TP manufacturera entre países semi—industrializados y altamente industrializados, crezcan enormemente, si el capital extranjero y la tecnología continúan siendo incorporadas más extensivamente que la oferta local de trabajo en los procesos de producción de los primeros; c) el comportamiento de la TP manufacturera en los PA puede depender, en última instancia, de la resolución de tensiones sociales y de problemas económicos que frecuentemente afectan la producción de bienes de consumo en el tercer mundo.

38. El elemento que me parece más relevante analizar es la productividad horaria. Ocupa poco espacio en el estudio de Amsden y toma como centro a EUA. Sus principales conclusiones no son claras: que el nivel absoluto de productividad en los PA no se aproxima al de EUA; que la tasa de plusvalor en el tercer mundo se basa en su bajo nivel de productividad y de salarios; que esto es menos cierto para países con nivel intermedio de ingreso per cápita; también es menos cierto cuando se compara productividad entre tercer mundo y Europa; menos cierto en algunos sectores manufactureros que otros y en algunos períodos que otros. Más adelante, se analizan los datos de Amsden y se proponen algunas conclusiones.

4. UNA COMPARACIÓN DE LA TASA DE PLUSVALOR ENTRE MÉXICO Y EUA.

39. En trabajos previos (Martínez 1996 y 1996b) se utilizan estimaciones propias de tasa de plusvalor monetaria para la economía no agrícola en México y las estimaciones hechas por Fred Moseley (1991) de tasa de plusvalor para toda la economía en EUA. En el segundo trabajo se muestra que la TP en EUA es más baja que la correspondiente de México entre 1960 y 1987. En este último, la TP fue de alrededor de 400% mientras que en EUA fue de cerca de 200% entre 1960 y 1982, En México aumentó desde 1983 más de lo que lo hizo antes y llegó al nivel de 700% en 1990¹¹. Los cálculos de Moseley muestran que la TP en Estados Unidos permaneció cerca de 200% por ciento hasta 1987. La razón (TP Méx/TP EUA) permaneció dos a uno hasta 1982. Tal razón aumentó a tres a uno en los siguientes años y hasta 1987. En Martínez (1996) se mostraba que los salarios horarios en México son mucho más bajos que en EUA. Dichos salarios en EUA son entre seis y nueve veces los

respectivos de México. En suma, se había encontrado que en México la TP es mayor que en EUA y que los salarios horarios son menores.

5. UNA COMPARACIÓN DE LA TASA DE PLUSVALOR ENTRE EUA Y JAPÓN.

40. R. Kalmans (1993) encuentra que la TP en EUA es mayor que la correspondiente de Japón (entre 18 y 34% más alta) entre 1958 y 1980 y que en ambos países dicha tasa es ascendente. Señala que tanto la TP y la TP en valor son más altas en EUA que en Japón; que la TP y TP en valor son casi idénticas en Japón y muy parecidas en EUA y que la TP se incrementa ligeramente más rápido en Japón que en EUA.

41. Kalmans señala que la TP manufacturera en valor también es mayor en EUA entre 4 y 20% y agrega que la tasa de crecimiento de la TP manufacturera de EUA es casi el doble con respecto a la japonesa. Podemos señalar que TP monetaria manufacturera en EUA es más alta que la japonesa a partir de 1972, mientras que en valor, la estadounidense es mayor desde 1967. Contrariamente, Amsden reporta que en Japón la TP es en promedio más alta que en EUA entre 1969—1977. Para Kalmans, la TP manufacturera no necesariamente refleja la TP en términos de valor como resultado de las transferencias de valor hacia este sector y dichas transferencias pueden variar de un país a otro. De ahí que esta autora plantea que no es correcto analizar la relación entre el grado de explotación de los trabajadores productivos y el grado de desarrollo utilizando la TP manufacturera como indicador del primero.

42. La misma autora muestra que la TP manufacturera de EUA es entre 25 y 43 por ciento más alta que la correspondiente en valor mientras que en Japón dicha diferencia es mayor, entre 45 y 60%.

43. Por otra parte, Kalmans dice que el cociente de productividades de EUA y Japón es más alto que el cociente de salarios reales y que esto apoya el hallazgo de que la TP es mayor en EUA. Kalmans sólo nos muestra datos para el año de 1970 (cociente de productividades 2.5 o 2.8 y cociente de salarios reales 2.45) lo cual no podría ser concluyente más que para ese año. Además, deflacta con diferentes índices el valor agregado y las compensaciones a los trabajadores (deflactor del producto e índice de precios al consumidor, respectivamente), lo cual es incorrecto en términos contables.¹² De modo que esta observación de Kalmans resulta cuestionable como explicación de las diferencias de tasa de plusvalor entre EUA y Japón.

6. UN EXAMEN DE LAS DIFERENCIAS DE TASA DE PLUSVALOR MANUFACTURERA ENTRE PAÍSES

44. Con base en el modelo de Valle (1999) que veíamos más arriba, postulamos que la diferencia de productividades es una variable decisiva para examinar las diferencias de tasa de plusvalor. Cabe señalar que dentro de la literatura marxista, la tasa de plusvalor en cada país está determinada por el valor de la fuerza de trabajo, éste a su vez por la productividad del trabajo que produce los medios de consumo proletario y por lo que se denomina elemento histórico moral. Para explicar las diferencias nacionales de tasas de plusvalor tendríamos que comparar ambos elementos. En este artículo solamente avanzamos en un examen de la relación entre las diferencias de productividad media y las diferencias de tasa de plusvalor entre países.¹³

45. Los resultados de un examen en la manufactura muestran que los países más productivos tienen una tasa de plusvalor baja mientras que los países menos productivos

tienen una tasa de plusvalor alta. De acuerdo con dicho examen se ha encontrado que de veinte países: ocho combinan una tasa de plusvalor baja con una productividad alta; otros ocho combinan una tasa de plusvalor alta con una productividad baja; un par de países tienen una tasa de plusvalor baja junto con una productividad baja y otro par tienen una tasa de plusvalor alta y una productividad alta.

46. Para efectuar este análisis se han tomado los datos calculados por Amsden (1981) de TP y de productividad horaria del trabajo (valor agregado por hora de trabajo, P) en la manufactura de cada país. Para el caso de México se tomaron los datos de Dávila et. al. (1987) Se han obtenido las medianas de los datos de tasa de plusvalor y de productividad manufactureras de veinte países. En los cuadros 2 y 3 se resumen los resultados.

47. Podemos observar que la TP manufacturera mediana en países de productividad baja es dos veces la correspondiente de países de alta productividad.

Cuadro 2. Tabla de contingencia: Tasa de plusvalor y productividad manufactureras.

Tasa de plusvalor	Productividad	
	Alta	Baja
Alta	2	8
Baja	8	2

48. Fuente: Elaboración propia con datos de Amsden (1981) y Dávila et. Al. (1987)

49. TP manufacturera: mediana:259; alta: mayor a 259; baja: 259 o menor; mediana en países de alta productividad: 211 y en países de baja productividad: 402. Productividad: mediana: 2.96; alta: mayor de 2.96; baja: 2.96 o menor

Cuadro 3. Tasa de plusvalor monetaria y productividad horaria manufactureras.

Países con alta productividad y baja tasa de plusvalor.		
País	Tasa de plusvalor	Productividad (dól US/hora trabajo)
Canadá	202	12.48
Dinamarca	156	9.89
Finlandia	199	6.44
Luxemburgo	164	10.40
Noruega	154	8.66
Suecia	220	13.44
Estados Unidos	249	14.45
Alemania	259	13.19
Países con baja productividad y alta tasa de plusvalor		
México *	402	1.78
Colombia	682	2.67
Guatemala	622	2.76
Corea del Sur	465	1.38
Filipinas	746	1.50
Madagascar	436	1.33
Tanzania	320	1.01
Zambia	385	1.30
Países con baja productividad y baja tasa de plusvalor		
Hong Kong	142	1.52

Cuadro 3. (Continúa)

India	244	0.47
Países con alta productividad y alta tasa de plusvalor.		
Panamá	402	4.51
Turquía	388	3.16

50. Fuente: Elaboración propia con datos de Amsden (1981) y *Davila et.al. (1987).

51. Por otra parte, se puede ver en la gráfica número 1, la relación entre TP y productividad en países con alta tasa de plusvalor y baja productividad. La disposición de los puntos en la gráfica muestra que cuanto mayor es la productividad, mayor es TP. La gráfica 2 muestra la relación entre TP y productividad en el caso de países de baja tasa de plusvalor y alta productividad. En este grupo de países es más claro que cuanto mayor es la productividad, mayor es la TP.

52. De acuerdo con este análisis, podemos decir que las diferencias de tasas de plusvalor entre países tienen dos regularidades: 1) en los países más productivos hay tasas de plusvalor más bajas que las que hay en los menos productivos y 2) dentro de cada grupo de países cuanto mayor es la productividad mayor es la tasa de plusvalor. El bloque de países con baja productividad está integrado por países subdesarrollados, mientras que el bloque de alta productividad por países desarrollados.

53. Se puede objetar, como lo hace Kalmans, que utilizar la TP manufacturera para comparar grados de explotación de los trabajadores entre países no es confiable. Al hacer tal cosa se está suponiendo que el plusvalor producido en la manufactura es igual al plusvalor apropiado por la misma rama, se está haciendo abstracción del problema de las transferencias de valor entre ramas. En todo caso, la TP manufacturera mide el grado de explotación de los trabajadores manufactureros con un margen de error. El error está determinado por la diferencia entre el plusvalor producido por los trabajadores de la manufactura y el plusvalor apropiado por los capitalistas de dicha rama. Al final de este apartado volveremos a tratar tal punto.

7. UN EXAMEN DE LAS DEFERENCIAS DE TASA DE PLUSVALOR A NIVEL AGREGADO ENTRE PAÍSES.

54. Se puede decir que las tendencias de la relación entre TP y productividad encontradas en la manufactura y las que se comienzan a ver en un análisis a nivel agregado no se contraponen. A partir de una observación conjunta de las gráficas 3a, 3b y 4 se puede concluir que: i) México, el país subdesarrollado, se separa claramente de EUA, Japón y Reino Unido como el país con mayor TP y de Japón y EUA como el país con mayor TP en valor; ii) México se separa claramente de los cuatro países desarrollados como el menos productivo; iii) EUA es el país más productivo y el segundo más explotado; iv) Canadá es el segundo país más productivo y el más explotado de los cuatro países desarrollados; v) Reino Unido es el país menos productivo y el menos explotado de los cuatro países desarrollados entre 1978 y 1990; 6) entre 1960 y 1978 Japón fue el país menos productivo de los 4 desarrollados y el segundo menos explotado. Lo anterior se observa de manera más clara en la gráfica número 5 que muestra la relación entre la productividad y TP. La disposición de los puntos sugiere linealidad en el caso de los países desarrollados y la separación de México de estos países.

55. Por otra parte, cabe señalar que hay un aspecto que sale del esquema, tal consiste en la igualdad entre TP de Canadá y de México. Este es un aspecto que deberá aclararse o corregirse con un análisis específico que ahora no hacemos.

56. Veamos en detalle la información. En la gráfica número 3 podemos observar las TP de EUA, Reino Unido, Canadá, Japón y México.¹⁴ Reino Unido es el país que menor TP presenta, cercana al 1. En un orden creciente le sigue EUA con una tasa de alrededor de 2, ligeramente por debajo de acuerdo con las estimaciones de Moseley y ligeramente por arriba de acuerdo con los cálculos de Kalmans (EUA K.) La tasa de Japón se encuentra muy cerca de la de EUA, en alrededor de 2 se ubica entre los datos de Kalmans y de Moseley. La TP en Canadá aumenta de 2.5 a 4 entre 1960 y 1980, en la segunda mitad de los setenta la TP de Canadá se sobrepone muy de cerca a la correspondiente de México.¹⁵ Hemos avanzado en el análisis de las diferencias de productividad (valor agregado/hombre ocupado) estimadas a paridad de poder adquisitivo. En la gráfica 4 se muestran dichas diferencias entre EUA, Reino Unido, Canadá, Japón y México.¹⁶ Por otra parte, hemos tenido severos problemas con las fuentes de información: los datos que presentamos de Canadá no parecen confiables; los datos de EUA y Canadá que reporta un estudio de Secretaría del Trabajo difieren de los que aquí mostramos. Por tal razón esta información se debe considerar preliminar, sin embargo pensamos que son los datos más confiables que podemos presentar por ahora y trabajamos con ellos. De acuerdo con estos datos, el país menos productivo es México, en orden creciente continúan Reino Unido, Japón, Canadá y EUA.

57. Ciertamente son pocos países de los cuales se ha efectuado el análisis de la relación entre TP y productividad pero parece constatar la idea de que hay dos grupos diferenciados de países: el de los desarrollados y más productivos con baja tasa de plusvalor y el de los subdesarrollados, como México, con baja productividad y alta tasa de plusvalor. En el bloque de los países desarrollados, una mayor TP está relacionada con una mayor productividad.

8. ALGUNAS OBSERVACIONES SOBRE EL ANÁLISIS EMPÍRICO

58. Podemos señalar cuatro aspectos que podrían afectar en alguna medida, aunque no necesariamente —me parece— el sentido de los resultados que aquí se han presentado. Tales cuatro son: la dimensión del trabajo por cuenta propia en los países subdesarrollados, las diferencias de intensidades del trabajo, la diferencia entre plusvalor producido y plusvalor apropiado, y el número de países observados en el examen hecho a nivel de toda la economía.

9. DIMENSIÓN DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA EN LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS.

59. En México, como en general en los países subdesarrollados, el ingreso de los trabajadores por cuenta propia tiene una influencia sobre las estimaciones de la tasa de plusvalor: porque se registra como superávit de explotación por las Cuentas Nacionales Mexicanas. Por lo tanto, la cantidad correspondiente al plusvalor se sobreestima. En los países desarrollados, la porción de los trabajadores cuenta propia tiene un peso muy pequeño en los excedentes de operación.¹⁷

60. Intensidad del trabajo. Hay dos cosas que decir sobre esto: Primero, las estimaciones de productividad implican a las intensidades. Una jornada más intensa se

expresa como más productiva en virtud de que la suma de productos y la suma de valores de esos productos es mayor y por tanto el producto o valor por unidad de trabajo también lo es.¹⁸ Segundo, si una jornada más intensa desgasta más a un trabajador que una menos intensa se podría pensar que quien trabaje más intensivamente es más explotado, de modo que la tasa de plusvalor sería mayor cuanto más intensa fuera la jornada. De ser esto cierto las diferencias de tasas de plusvalor p. ej. de 3 a 1 entre México y EUA se modificarían, para que cambiasen sustancialmente, la intensidad de la jornada laboral promedio estadounidense tendría que ser tres veces la mexicana. Tales diferencias en intensidad del trabajo parecen improbables si se observa que la calidad y la esperanza de vida son más altas en EUA que en México.¹⁹

10. DIFERENCIAS ENTRE PLUSVALOR APROPIADO Y PLUSVALOR PRODUCIDO EN LA MANUFACTURA

61. Las mediciones tanto de la tasa de plusvalor como de la productividad en sólo un sector de la economía implican un problema. Dicho problema consiste en la diferencia entre plusvalor producido y plusvalor apropiado, la transferencia de plusvalor. La tasa de plusvalor en la manufactura que estamos considerando es la tasa de plusvalor apropiado y no la tasa de plusvalor producido. Productividad y TP manufactureras pueden no coincidir con las que corresponden a toda la economía. El grado de explotación y las diferencias de éste entre países podrían medirse defectuosamente mediante la TP manufacturera. Los resultados de las comparaciones basadas en TP y productividad manufactureras que aquí se han presentado se deben tomar como una estimación del grado explotación que, como toda medición, incluye un error. Estimar la magnitud del error es también una tarea pendiente. Creo que para que dichos resultados se alteren sustancialmente, las transferencias de valor hacia la manufactura en los países de baja productividad tendrían que representar más del doble de las correspondientes de países de alta productividad. No tengo elementos para evaluar la probabilidad de este hecho.

62. Número de países observados en el análisis agregado. Ciertamente son pocos los países para los cuales se ha examinado relación entre tasa de plusvalor y productividad. El examen sólo incluye a EUA, Canadá, Reino Unido y Japón provenientes del bloque de países con capitalismo desarrollado y a México como parte del bloque con capitalismo subdesarrollado. Como se señaló más arriba, los resultados son muy alentadores pues no contradicen las regularidades encontradas a nivel de la manufactura: la tasa de plusvalor de México se separa por arriba de la de los cuatro países desarrollados y la productividad se aleja por debajo de la correspondiente de los mismos países.

11. CONCLUSIONES

63. En trabajos previos (Martínez 1996 y 1996b) se planteaba que los hallazgos sobre la diferencia de tasa de plusvalor entre México y EUA parecían constituir una anomalía del funcionamiento capitalista, tal como éste era pensado por Marx. Este autor afirmaba “(...) encontraremos a menudo que el jornal, el salario semanal, etc., es más alto en la primera nación (con un modo de producción capitalista más desarrollado) que en la segunda (con un capitalismo menos desarrollado), mientras el precio relativo del trabajo, esto es, el precio del trabajo en proporción tanto al plusvalor como al valor del producto, en la segunda nación es más alto que en la primera.”²⁰ Marx pensaba que este hecho era causado por la

mayor productividad en la nación más desarrollada que en la menos desarrollada. En el nivel de los trabajos referidos, se podía haber creído que Estados Unidos, una nación más desarrollada, con mayor productividad, más altos salarios y más baja tasa de plusvalor que México, representaba un caso raro, de los que no se encuentran a menudo, como decía Marx.

64. En el presente trabajo hemos visto que muchos autores marxistas y aún cierto tipo de autores neoclásicos, explícita o implícitamente, sugieren que la diferencia de productividades es una variable fundamental para explicar la diferencia de salarios entre países. Empero, hemos señalado la inconsistencia de la teoría neoclásica: en su marco, la productividad del trabajo sólo podría explicar las diferencias de costos entre países y con ello sus diferentes competitividades, en el caso más elemental donde sólo hay un factor de producción y no puede comparar las productividades de los diferentes factores de la producción.

65. Nos hemos basado en un modelo de Valle (1999) sobre diferencias nacionales de salarios para establecer que la diferencia de productividades entre países es una de las variables decisivas para explicar dichas diferencias. También vimos que la relación que guardan la razón de productividades y la razón de salarios determina la diferencia de tasas de plusvalor entre países. **La idea de que en un país más productivo hay una tasa de plusvalor más alta con respecto a la que hay en otro país menos productivo es apoyada sólo parcialmente por los resultados que aquí se han presentado. La tasa de plusvalor es mayor cuanto mayor es la productividad, pero esta relación se cumple entre países que pertenecen a un mismo bloque, no así entre países pertenecientes a distinto bloque. Cada bloque de países se distingue por poseer alta o baja productividad.**

66. Aquí se ha examinado la tasa de plusvalor monetaria y su relación con la productividad en la manufactura de veinte países. Se ha encontrado que: 1) en los países más productivos hay tasas de plusvalor más bajas que las que hay en los menos productivos y 2) dentro de cada grupo de países cuanto mayor es la productividad mayor es la tasa de plusvalor. El bloque de países con baja productividad está integrado por países subdesarrollados mientras que el bloque de alta productividad por países desarrollados. También se ha hecho un primer examen de dicha relación a nivel de toda la economía para algunos países desarrollados y para México. Dicho examen parece constatar la idea de que hay dos grupos diferenciados de países: el de los desarrollados y más productivos con baja tasa de plusvalor y el de los subdesarrollados, como México, con baja productividad y alta tasa de plusvalor. En el bloque de los países desarrollados, una mayor tasa de plusvalor está relacionada con una mayor productividad.

67. La noción que nos parece correcta de Marx acerca de la relación entre productividad más alta y tasa de plusvalor más alta opera dentro de cada bloque de países, pero si se comparan ambos bloques no observamos que se cumpla tal relación. De modo que debe existir otra variable que explique las diferencias de tasa de plusvalor entre países desarrollados y países subdesarrollados. Por ahora es una pregunta abierta y los siguientes pasos de la investigación se darán para avanzar en la búsqueda de la explicación de dichas diferencias.

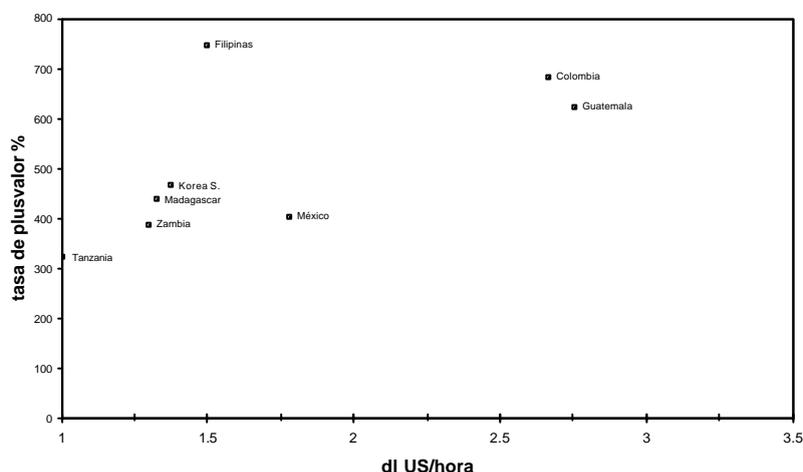
68. El modelo de A. Valle sobre diferencias nacionales de salarios también ha sido útil como punto de partida de un análisis de casos específicos como los de EUA y México, así

como EUA y Japón. Esto mediante el examen de la relación entre la razón de productividades y la razón de salarios.

69. Por otra parte, hemos mostrado que las diferencias de salarios no expresan directamente las diferencias de tasas de plusvalor como han malinterpretado algunos teóricos en el pasado (Emmanuel y Samir Amín entre otros) y continúan malentendiendo algunos colegas actualmente. De modo que conclusiones aparentemente audaces como la participación de los trabajadores de los países desarrollados en el plusvalor producido por los trabajadores de los países atrasados sólo puede derivarse, desde nuestro punto de vista, de un análisis confuso como el de Emmanuel. De todos modos es imprescindible entender por qué es mayor la explotación en los países atrasados y qué implica eso para la suerte de la clase trabajadora y para la acumulación en esos países.

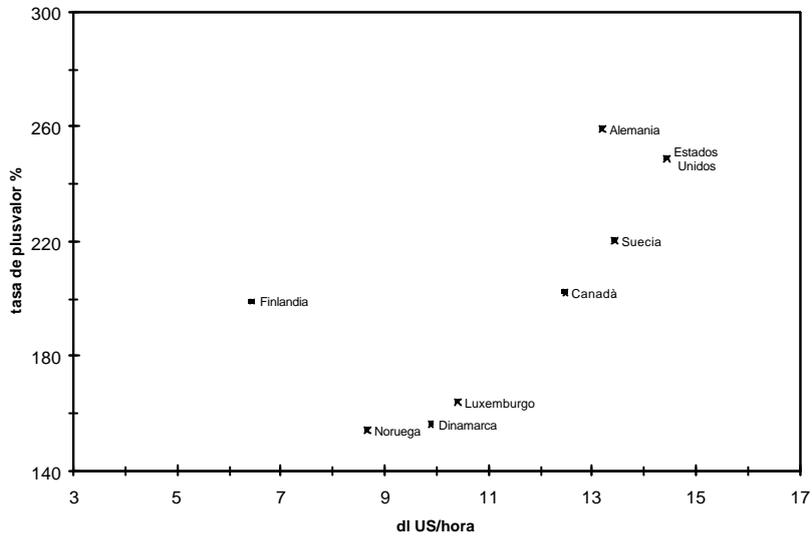
1) GRÁFICA 1

**Tasa de plusvalor en países de baja productividad.
Manufactura**



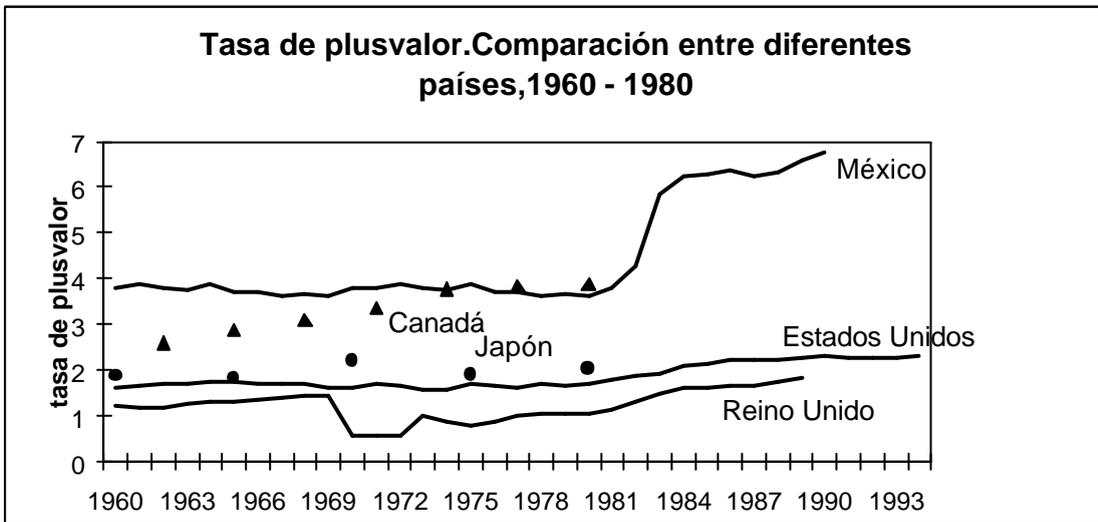
2) GRÁFICA 2

**Tasa de plusvalor en países de alta productividad.
Manufactura**



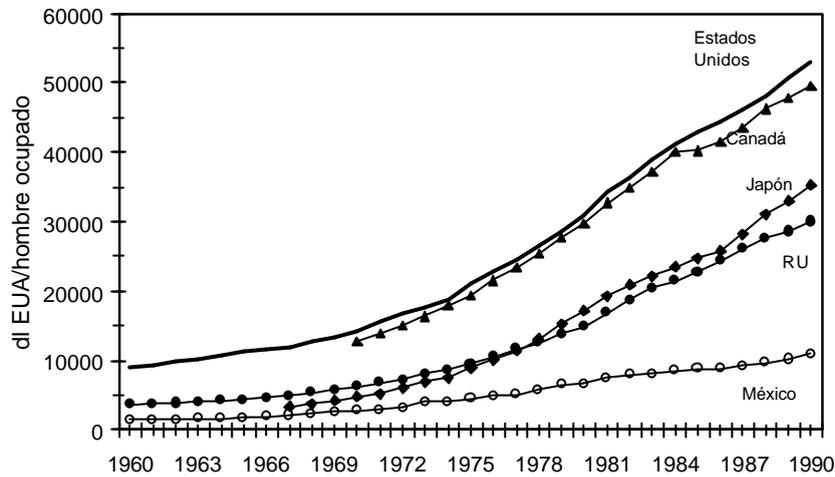
3) GRÁFICA 3

Tasa de plusvalor. Comparación entre diferentes países, 1960 - 1980



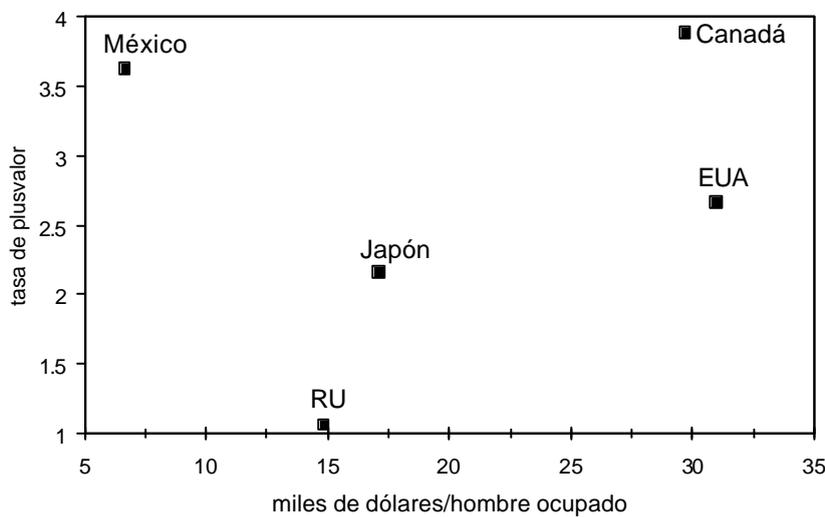
4) GRÁFICA 4

Productividades. Países seleccionados. Medidas a paridad de poder adquisitivo 1982



5) GRÁFICA 5

Relación entre la tasa de plusvalor monetaria y productividad 1980



6) REFERENCIAS.

Amsden, Alice H. 1981. An international comparison of the rate of surplus value in manufacturing industry. *Cambridge Journal of Economics*, 5, 229—249.

- Bettelheim, Charles. (1972) Observaciones teóricas. En Emmanuel, A. El intercambio Desigual. Ed. SXXI. México, D.F.
- Carchedi, Guglielmo. (1991) *Frontiers of Political Economy*. Caps. 6 y 7. Ed. Verso. London, Great Britain.
- Dávila, Hilda et. al. 1987 “Estructura de valor y crisis en la economía mexicana.” *Economía: Teoría y Práctica* número 9. Invierno 86—87. UAM—X.
- Kalmans, Rebecca Faye. 1993. *The Relative Positions of Japanese and U.S. Workers in the Postwar Period: An input—output study*. Ph.D. New School for Social Research.
- Kockshott, Paul, et al. 1995 *Testing Marx: Some new results from UK data*. *Capital and Class*. N. 55 p. 103—129.
- Luxemburg, Rosa. 1988. *Introducción a la Economía Política*. Mexico: Siglo Veintiuno.
- Marini Ruy Mauro. 1989. *Dialéctica de la Dependencia*, Chap.I. Mexico: ERA.
- Martínez González, B. Gloria. 1999 The industrial Relative Wage in Mexico, 1960—1990. *International Journal of Political Economy*. Vol. 27, no. 4. Winter 1997—98. Pp. 80—95. México: La Jornada Ediciones and Facultad de Economía, UNAM.
- _____. 1996. Una comparación del salario relativo entre México y Estados Unidos, 1960—1990. *Economía: Teoría y Práctica*, Nueva Epoca, Número 6. UAM—X. pp. 77—86.
- _____. 1996b. “Diferencias de tasas de plusvalor entre México y Estados Unidos.” Ponencia presentada en el Primer Encuentro de Economía Crítica. UAM—X, México D.F.
- Marx, Karl. 1979 *Capital*. Volume 1, Chap. 22. Great Britain: Hazell Watson & Viney Ltd.
- Marx, Karl. (1980) *El Capital*. TI, secciones 2a., 3a. 6a. Ed. S. XXI México.
- Moseley, Fred. 1991. *The Falling Rate of Profit in the Postwar United States Economy*, Chaps. 2—4 and Appendix. New York: Macmillan.
- Valle Baeza, Alejandro. 1991. Productividad: las visiones neoclásica y marxista. *Investigación Económica* 198: 45—69. Mexico: UNAM, Facultad de Economía.
- _____. 1990. Productividad y Salarios Reales. *La modernización de México*, Arturo Anguiano (ed.). pp. 267—285. Mexico: UAM—X.
- Smith Murray, E.G. (1993). “Productivity, Valorization and Crisis: Socially Necessary Unproductive Labor in Contemporary Capitalism.” *Science and Society*, Vol. 57, No. 3 Fall 1993, 262—293.

¹ Gloria Martínez González: [Buscar datos](#)

² Por ejemplo Marx pensaba que el salario nominal y no necesariamente también el real, sería más alto en la nación capitalista más desarrollada que en la menos desarrollada. Esto debido a que: 1) la productividad y la intensidad de una economía en creciente desarrollo, se elevan por encima del promedio internacional; 2) las mercancías producidas por diferentes países tienen valores internacionales desiguales que se expresan en precios diferentes; 3) el valor relativo del dinero será menor en la primera nación que en la segunda (1979: 684).

³ “El señor Cowell, quien ha hecho un estudio muy concienzudo de las hilanderías, procura demostrar en ...(*Supplement to the Report of Manufactures*) que los salarios en Inglaterra son virtualmente inferiores para el capitalista, aunque para el obrero tal vez sean más altos que en el continente europeo.” (Ure, *op. cit.*, t. u, p. 58.)—El inspector fabril inglés Alexander Redgrave demuestra en el informe fabril del 31 de octubre de 1866, mediante una estadística comparada con los estados continentales, que a pesar del salario más bajo y de la jornada laboral mucho más prolongada, el trabajo, en proporción al producto, es más caro en el continente que en Inglaterra. (1979: 683—689) Ahí se pueden ver más citas.

⁴ Los resultados empíricos que aquí nuestro son un caso. Se pueden ver otros ejemplos en: Amsden, Alice H. 1981.

⁵ Bettelheim, Ch. “Preface et Remarques theoriques” en *Politique Auhourd'hui* 12, 1969. Citado por Samir Amin (1975:21).

⁶ En este trabajo no nos es posible realizar un examen del concepto de tecnología, ni de sus relaciones con el problema del desarrollo, con las cuestiones sociales y culturales y tampoco de las diferencias entre tecnología y productividad. En un trabajo posterior se intentará mostrar que la productividad sintetiza todos estos aspectos.

⁷ La razón de salarios entre EUA y México es mayor que la razón de productividades. La primera es entre ocho y 12 veces mientras que la segunda es entre cinco y seis veces y TP es entre la mitad y un tercio de veces. Es decir, EUA tiene productividad más alta, salarios más altos y TP más baja que México. Mientras que si bien Kalmans (1993) encuentra que la TP en EUA es más alta que la TP en Japón, la diferencia es pequeña de modo que la razón es casi 1. La productividad estadounidense era 3.5 con respecto a la de Japón en 1968 y desciende a 1.5 en 1991. Podemos hablar de una tendencia convergente entre las TP debida a un acercamiento de la productividad japonesa a la estadounidense. Vease Martínez González, B. Gloria. "Diversidad nacional de la tasa de plusvalor." Trabajo de grado de Maestría. Maestría en Ciencias Económicas. Universidad Autónoma Metropolitana. México D.F., 2002.

⁸ En adelante usaremos TP para referirnos a la tasa de plusvalor monetaria de una economía en su conjunto, a menos que se indiquen calificativos diferentes, por ejemplo: TP en valor o TP manufacturera.

⁹ Un trabajo posterior deberá examinar si estos datos son correctos y si no lo son, ver si se puede tener una mejor estimación.

¹⁰ Véase Amsden, 1981: 238, en donde cita a Balassa et. al., para respaldar esta afirmación.

¹¹ La tasa de plusvalor monetaria en México es sumamente alta. Un trabajo posterior deberá corregir, o en su caso, confirmar estas cifras. Mariña y Moseley revisaron los datos de tasa de plusvalor en México que aquí presento y de estimaciones alternativas para su trabajo sobre tasa de ganancia en México. Las tasas de plusvalor que reportan, son aproximadamente 100 puntos porcentuales más altas que mis estimaciones. Vease Mariña, Abelardo and Fred Moseley. The Rate of Profit in the Postwar Mexican Economy, 1950—1993. In Baiman Ron, Heather Boushey and Dawn Saunders. Political Economy and Contemporary Capitalism.

¹² Se pueden ver la aplicación de un modelo contable para los casos de México y Estados Unidos en Martínez 1996 y las observaciones sobre las dificultades de un análisis de este estilo para un país en Martínez 1999.

¹³ La validez de dicho examen me parece que encuentra sustento en trabajos sobre las diferencias de salarios medios entre países y la relación entre productividad y salarios. Vease: Valle, Baeza Alejandro (1999) y Gloria Martínez González (1999).

¹⁴ Los datos fueron tomados de: Moseley (1991) y Kalmans (1993) para EUA; de Kockshot (1995) para Reino Unido; de Smith Murray (1993) para Canadá; de Kalmans(1993) para Japón y de Martínez (1999) para México.

¹⁵ La TP en valor en México es más alta que en EUA y en éste es más alta que en Japón; en EUA se incrementa de 2.5 a 2.75 entre 1950 y 1978; en Japón es de entre 2 y 2.5 en el período 1960—1980 y en México crece de 3 a 4.5 entre 1960 y 1980. Los datos se tomaron de: Kalmans(1993) para EUA y Japón y de Dávila et. al. (1987) para México.

¹⁶ Se trata de una versión suave de paridad de poder adquisitivo calculada como el producto(cociente: deflactor implícito del PIB de un país / deflactor de EUA)*(tasa de cambio de mercado de una moneda con respecto al dolar en un año base). El año base es 1982.

¹⁷ Con base en datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH), se estimó que la participación del ingreso de los trabajadores por cuenta propia en el ingreso nacional era de 20.5 por ciento en 1989.¹⁷ Utilizando esta estimación, se pudo excluir el ingreso de los trabajadores por cuenta propia del superávit de explotación de las Cuentas Nacionales Mexicanas. Así, encontramos que la tasa de plusvalor disminuye después de la ponderación (560% antes y 441% después). Esto es, cerca de ciento veinte puntos. Según este resultado, la tasa de plusvalor en Estados Unidos permanece más baja que en México.

¹⁸ Dentro de la literatura marxista, la intensidad del trabajo se entiende como el gasto de trabajo en un espacio de tiempo. Existe la idea de que una jornada más intensa produce mayor número de productos que una jornada menos intensa sin modificar el valor individual del producto. Esto último debido a que cada producto cuesta el mismo trabajo después que antes, la suma de sus valores se incrementa y por tanto se incrementa el producto de valor. Se piensa también que en el mercado mundial una jornada de trabajo más intensa cuenta como más extensa y la jornada más productiva como más intensa. Si el valor del dinero no cambia —se dice— este producto de valor incrementado se expresa en más dinero y la jornada laboral más intensa de un país tiene una expresión dineraria más alta que la jornada menos intensa de otro. (Marx 1980: 685 y 686)

¹⁹ En 1990 los datos de esperanza de vida eran: Canadá 77 años, Japón 78.6, EUA 75.9, Reino Unido 75.7 y México 69.7 (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD. Desarrollo humano: informe 1992. Tercer Mundo Editores. Bogota, Colombia, 1992.

²⁰ Marx, Karl. 1980. p. 685.