

CRISIS DE RENTABILIDAD, ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN LA ECONOMÍA DE MÉXICO

Juan Pablo MATEO TOMÉ
Universidad Complutense de Madrid
jpmateotome@hotmail.com

RESUMEN: En esta ponencia se expone una estimación de la tasa de ganancia en la economía mexicana para el período 1970-2003. Sostenemos que esta variable es clave en la comprensión de la aparición de la crisis. El nexo que permite explicar su aparición radica en el proceso de acumulación de capital, función de la masa de ganancia generada. Cuando se estanca, se derrumba la acumulación de capital y, ante la ausencia de una recomposición de las condiciones de valorización del capital, caracterizamos el período objeto de estudio como de “crisis estructural.” El análisis de la evolución de los determinantes de la rentabilidad en esta fase nos permite identificar la disfuncionalidad del papel de la crisis, ya que impulsa la composición del capital, lo que se rige en una presión extra para la modificación del patrón de distribución de la renta.

Palabras clave: rentabilidad, crisis, acumulación, México, composición del capital.

ÍNDICE

1.	EVOLUCIÓN DE LA RENTABILIDAD DEL CAPITAL	3
1.1.	La tasa general de ganancia	3
1.2.	La tasa de beneficio empresarial/capitalista	4
2.	LOS DETERMINANTES DE LA TASA DE GANANCIA	7
2.1.	Composición en valor del capital.....	7
2.2.	Distribución de la renta y productividad del capital.....	9
2.3.	Margen sobre salarios y composición técnica del capital	11
3.	ACUMULACIÓN Y CRISIS EN LA ECONOMÍA MEXICANA.....	13
3.1.	Evolución de la masa de plusvalor	13
3.2.	Dinámica de la acumulación de capital	15
4.	CARACTERIZACIÓN DE LA CRISIS DE RENTABILIDAD.....	17
4.1.	Acumulación y crisis	17
4.2.	Productividad y generación de excedente.....	20
5.	EXPLICACIONES ERRÓNEAS DE LA CRISIS	22
6.	BIBLIOGRAFÍA	25

1. EVOLUCIÓN DE LA RENTABILIDAD DEL CAPITAL

En este epígrafe mostramos la evolución de la variable objeto de estudio en nuestra investigación, la tasa de ganancia en la economía mexicana entre 1970 y 2003, obviando la metodología empleada. Debido a cuestiones de perspectiva teórica, ofrecemos distintas medidas con el fin de obtener una mayor solidez argumentativa. En primer lugar se expone la tasa general de ganancia, en la que relacionamos el plusvalor global con el acervo de capital fijo. Además, mostramos la que denominamos como tasa empresarial o capitalista, en la cual utilizamos la segunda aproximación, “amplia”, al concepto de trabajo productivo.¹

1.1. LA TASA GENERAL DE GANANCIA

La primera medida de la rentabilidad la denominamos tasa general de ganancia (TG) y se corresponde con nuestro concepto concreto o restringido del trabajo productivo, en consonancia con el análisis marxiano. Esta categoría se determina por el monto de la plusvalía (pv) o ganancia (g) bruta y el capital invertido en la producción en el conjunto de la economía en cuestión, la de México (K).

$$TG = \frac{pv}{K} = \frac{g}{K}$$

La TG (general) se erige en el determinante esencial de las rentabilidades individuales de los múltiples capitales y de las posibilidades de acumulación. Aun delimitada en un alto grado de abstracción y generalidad, el análisis de la dinámica de la tasa general es imprescindible para aprehender los fundamentos del comportamiento macroeconómico, su tendencia, el cambio tecnológico y las perspectivas generales para el futuro. Constituye la variable que regula, en última instancia, las pautas básicas del proceso de acumulación de capital ya que incluye el total del plusvalor generado en la economía, sin considerar las modalidades de su apropiación final y de redistribución del excedente.

Los datos de la tabla 1 prueban que ha existido un descenso en la tasa general de ganancia a lo largo del período considerado. De un valor inicial de 43,58% en 1970, en 2003 solamente es de 31,35%, es decir, 72% de la tasa del comienzo de la serie, lo que representa una caída global de 28%. No obstante, esta medida general de la rentabilidad presenta ciertas limitaciones: i) desde el mismo procedimiento de estimación, nos topamos con dificultades estadísticas para lograr una medida exacta tal y como hemos subrayado, y ii) para el análisis de la acumulación y crisis del capitalismo mexicano, soslaya ciertas determinaciones de la dinámica empresarial en el ámbito capitalista ya que no refleja su renta final. Por tanto, en función de estos inconvenientes, acudimos a otra expresión de la tasa de beneficio, que denominaremos como “empresarial” o “capitalista”. A nuestro entender, es necesario dotarse de una medida que sirva de complemento a ésta, pero tal aproximación sólo tiene sentido si se parte, como hemos llevado a cabo, de la definición más general de la tasa de beneficio que se obtiene a partir de la masa general de plusvalía.

¹ Por razones de espacio, no podemos profundizar en esta cuestión dentro de esta ponencia. Nos limitamos a comentar que sostenemos una concepción estrecha del trabajo productivo, los trabajadores que participan en la fase de producción del ciclo de valorización del capital; y otra amplia, del trabajo indirectamente productivo, que engloba a los trabajadores contratados por el capital, tanto en las fases de producción como en las de circulación.

Tabla 1
La tasa general de ganancia²

Años	TG	Índice		TVA
1970	43,58	100		
1971	43,72	100,32		0,32
1972	42,45	97,40		-2,91
1973	45,13	103,55	100	6,31
1974	42,33	97,14	93,81	-6,19
1975	38,09	87,41	84,41	-10,02
1976	34,18	78,43	75,74	-10,27
1977	32,68	74,98	72,41	-4,40
1978	33,37	76,57	73,95	2,13
1979	33,56	77,01	74,37	0,57
1980	33,89	77,77	75,10	0,99
1981	32,22	73,94	71,41	-4,92
1982	28,27	64,86	62,64	-12,27
1983	26,42	60,62	58,54	-6,55
1984	29,38	67,41	65,10	11,21
1985	29,69	68,13	65,80	1,07
1986	25,33	58,13	56,14	-14,68
1987	27,88	63,97	61,77	10,04
1988	31,09	71,33	68,89	11,51
1989	33,78	77,50	74,85	8,65
1990	36,64	84,08	81,20	8,48
1991	36,49	83,73	80,86	-0,41
1992	34,93	80,14	77,40	-4,28
1993	33,22	76,22	73,61	-4,89
1994	33,47	76,80	74,17	0,75
1995	28,61	65,65	63,40	-14,52
1996	31,74	72,82	70,33	10,93
1997	33,86	77,70	75,04	6,70
1998	32,02	73,47	70,95	-5,44
1999	32,52	74,62	72,06	1,56
2000	34,30	78,71	76,02	5,48
2001	32,13	73,73	71,21	-6,32
2002	31,57	72,45	69,97	-1,75
2003	31,35	71,94	69,48	-0,70

Fuente: CE, CGPV, CPSP, ENE, Lima (2006) y SCNM

1.2. LA TASA DE BENEFICIO EMPRESARIAL/CAPITALISTA

La tasa general promedio de beneficio se diferencia de la que obtienen los capitales individuales. Esta discrepancia no se debe a la existencia real de una serie divergente de rentabilidades, esto es, de las desviaciones puntuales respecto del promedio agregado, sino por una cuestión esencial: una fracción del plusvalor global no se manifiesta como excedente empresarial, sino que desde la óptica de las unidades económicas pertenece a los costes a los que se enfrenta y sobre los cuales se calcula su rentabilidad. Es por ello por lo que una aproximación a la tasa de ganancia de las empresas requiere modificar el cálculo efectuado. Así, procedemos a caracterizar un concepto más estrecho del beneficio desde la perspectiva empresarial o capitalista, en función de nuestra concepción del trabajo productivo en su sentido amplio o capitalista. Esta medida se corresponde además con un grado de abstracción inferior o mayor nivel de concreción, ya que estudia el beneficio de la esfera capitalista ignorando la redistribución del excedente en el sector primario, la recirculación que afecta al espacio secundario y los

² De ahora en adelante, por “índice” se aludirá a los índices base 100, y por TVA se hará referencia a las tasas de variación anual, expresadas en porcentaje.

desembolsos en empleados improductivos. Por tanto, denominamos indistintamente tasa de ganancia empresarial (TG_{emp}) o capitalista (TG_{cap}) al siguiente ratio.

$$TG_{emp/cap} = \frac{pv_{emp/cap}}{K}$$

La TG_{emp} expresa el grado de valorización del ámbito capitalista de la economía desde la consideración amplia del trabajo *productivo* de ganancia para el capital. En este sentido conceptual, hablamos de plusvalía empresarial o capitalista ($pv_{emp/cap}$).³ En el análisis empírico, además, supera ciertas limitaciones operacionales de la expresión anterior.⁴ Al estar calculada en términos netos de impuestos y subvenciones y excluir la transferencia de intereses de las ramas primarias a las finanzas, resulta una medida más concreta que la tasa general. La TG_{emp} recoge, pues, una serie de determinaciones, no sólo estructurales sino coyunturales, que pueden incidir sobre el comportamiento empresarial en el corto y mediano plazo,⁵ como el índice que sirve de impulso a la movilidad intersectorial de capitales, las decisiones de inversión que originan el proceso efectivo de acumulación de capital, etc. En este sentido, se erige en un indicador de la eficiencia de la unidad empresarial capitalista. Pensamos que constituye el complemento esencial del ratio general con el objeto de analizar la dinámica de la acumulación capitalista en México, aspecto en el cual, como veremos, es más apropiado ya que se puede analizar la porción del excedente apropiado que se destina a los fines de acumulación. Por esta razón, la integración de esta categoría añadida nos permitirá una mayor profundidad y sostén empírico para la investigación.

Resalta un aspecto obvio en esta serie: los niveles porcentuales absolutos son menores que los registrados en la TG, evidente en virtud de la exclusión de ciertas partidas del numerador (la ganancia), mientras que el denominador permanece invariado. Globalmente llegamos a un nivel en números índice muy similar, 74,3 al final de la serie, y valores de 74, 61 y 58 en los años críticos de 1977, 1983 y 1986 respectivamente. Sólo posteriormente se registran algunas leves discrepancias. A continuación mostramos la evolución de la serie, incluyendo asimismo con fines comparativos a la tasa general.

³ No ignoramos que la acepción en puridad más correcta sea la de beneficio o ganancia, teniendo en cuenta el contenido del libro III de *El Capital* y la transformación de la plusvalía en ganancia. Por otra parte, de la misma forma que en el texto utilizamos indistintamente los términos plusvalía y beneficio, en este caso para la ganancia apropiada por las empresas, como parte del plusvalor generado a nivel global y producto de una concepción determinada del trabajo productivo, utilizaremos de igual forma la denominación indistinta de ganancia o plusvalor pero añadiendo *empresarial* o *capitalista*.

⁴ En tanto considera la productividad de las esferas capitalistas, soslaya los problemas de disponibilidad estadística, en lo que destaca el sector comercial, que a su vez representa uno de los más importantes del producto mexicano en términos de su aportación relativa.

⁵ Aclaremos no obstante que tampoco se trata de la tasa de beneficio efectiva (después de todos los pagos) de que disfruta una empresa o ganancia líquida. La TG_{emp} incluye ciertos desembolsos de renta o fiscales que no se han deducido. Debemos precisar que su fundamento se halla en la teoría expuesta del trabajo productivo e improductivo y algunos problemas estadísticos de los que adolece la expresión general de la rentabilidad.

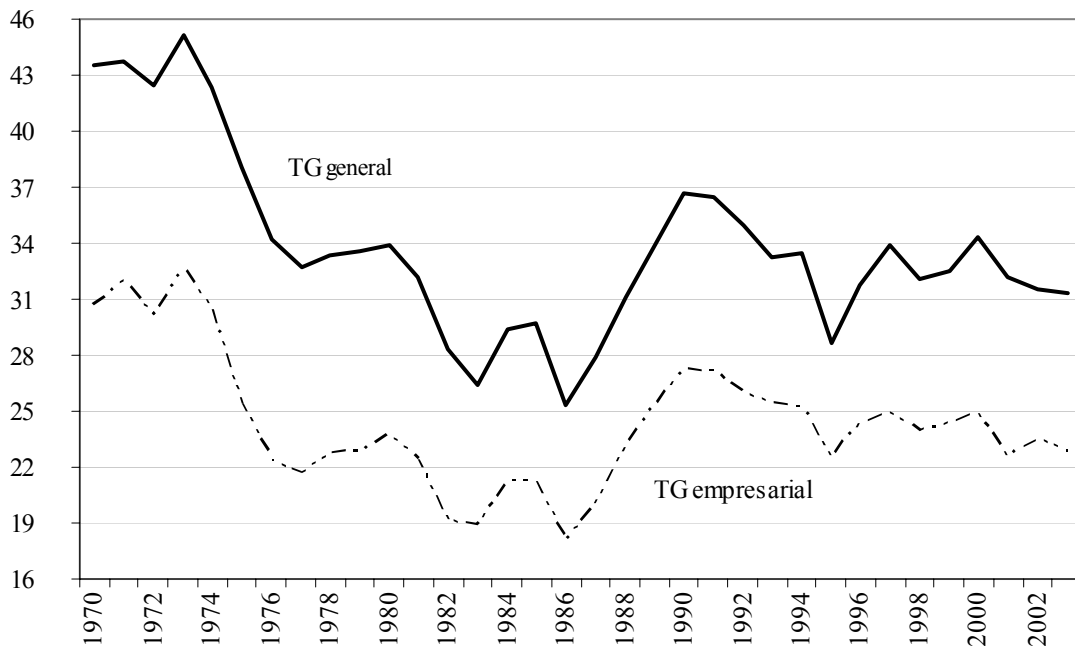
Tabla 2
La tasa capitalista de beneficio (TG_{emp})

	TG_{emp}	Índice		TVA
1970	30,68	100		
1971	31,93	104,07		4,07
1972	30,13	98,19		-5,65
1973	32,63	106,36	100,00	8,32
1974	30,51	99,43	93,48	-6,52
1975	25,45	82,93	77,97	-16,59
1976	22,36	72,88	68,52	-12,12
1977	21,70	70,73	66,50	-2,95
1978	22,73	74,07	69,64	4,73
1979	22,87	74,53	70,07	0,62
1980	23,73	77,35	72,73	3,79
1981	22,43	73,11	68,73	-5,49
1982	19,07	62,16	58,44	-14,97
1983	18,85	61,42	57,75	-1,18
1984	21,24	69,23	65,09	12,71
1985	21,28	69,37	65,22	0,20
1986	17,99	58,65	55,14	-15,46
1987	20,11	65,55	61,63	11,77
1988	23,23	75,69	71,17	15,48
1989	25,24	82,24	77,33	8,65
1990	27,27	88,88	83,56	8,07
1991	27,12	88,40	83,11	-0,54
1992	25,99	84,69	79,63	-4,19
1993	25,38	82,73	77,78	-2,32
1994	25,23	82,24	77,32	-0,59
1995	22,49	73,28	68,90	-10,89
1996	24,31	79,22	74,48	8,10
1997	24,93	81,24	76,38	2,54
1998	23,95	78,05	73,38	-3,92
1999	24,33	79,31	74,56	1,61
2000	24,90	81,15	76,29	2,32
2001	22,49	73,31	68,92	-9,66
2002	23,54	76,71	72,12	4,63
2003	22,82	74,38	69,93	-3,03

Fuente: CE, CGPV, CPSP, ENE, Lima (2006) y SCNM

La gráfica 1 evidencia un aspecto sumamente importante: la evolución de ambas tasas es muy similar, casi idéntica, lo cual constituye un aspecto destacado en las estimaciones efectuadas. La tasa empresarial simplemente suaviza algunas fluctuaciones más acusadas que experimenta el ratio general, principalmente en la segunda fase del descenso de la rentabilidad. Expresado de otra forma, los procesos de redistribución del plusvalor generado contribuyen parcialmente a limitar la caída de la rentabilidad, a la cual, no obstante, se someten ineludiblemente.

Gráfica 1
Evolución comparada de las tasas general y capitalista de ganancia



Entre 1973 y 1986 esta variable desciende 45%, con los dos repuntes de 1978-1980 y 1984-1985, ratio casi idéntico al que mostrábamos con anterioridad. El grueso de la caída corresponde al período 1973-1982, con 41% acumulado y una tasa promedio de variación anual negativa de 5,5%, en el cual en 1973-1977 desciende 33,5% con un promedio anual de 9,5%. La fase de recuperación corresponde al intervalo 1986-1990, con un aumento de 51% acumulado y un significativo incremento promedio anual de 11%. Posteriormente desciende 17% en 1990-1995, a una tasa promedio menor respecto a la caída de la primera fase, 3,7%, para luego mantenerse en dicho nivel en 1995-2003 con un movimiento cíclico. Comprobamos en conclusión que ambas tasas expresan en términos generales una misma evolución.

2. LOS DETERMINANTES DE LA TASA DE GANANCIA

La expresión de la tasa de beneficio puede adoptar diversas formas que recojan sus determinantes fundamentales. Así, en este punto relacionamos la rentabilidad con las distintas dimensiones de la composición del capital y la distribución de la renta.

2.1. COMPOSICIÓN EN VALOR DEL CAPITAL

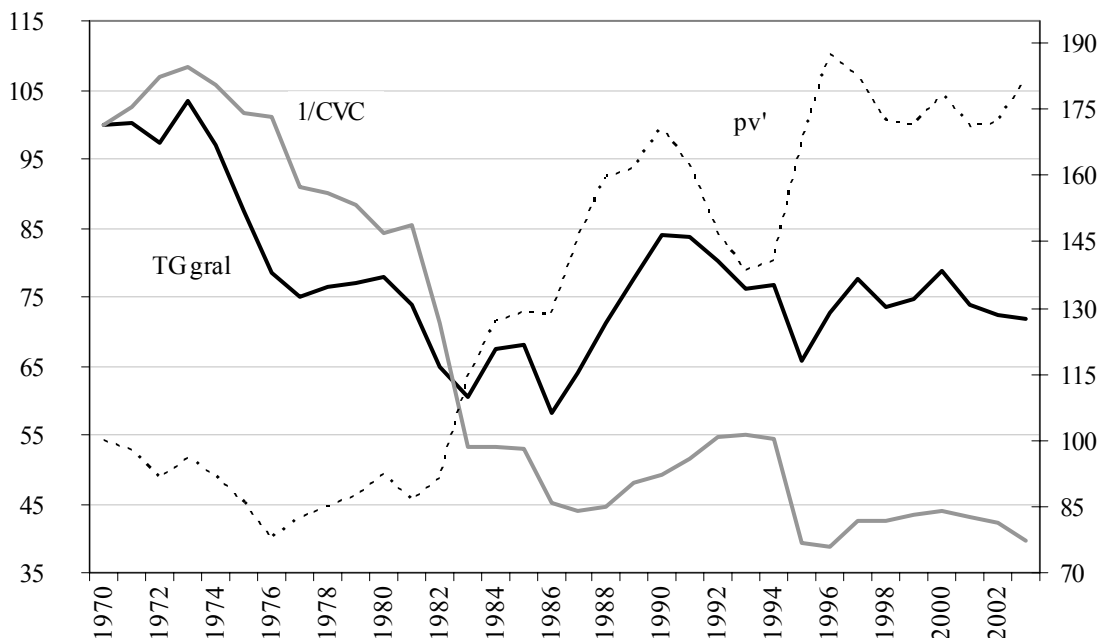
Tradicionalmente, la tasa de beneficio se representa en relación a la tasa de plusvalor (pv') y la composición en valor del capital (CVC) al dividir por el capital variable (v) las magnitudes de la ganancia y el acervo de capital.

$$TG = \frac{pv}{K} = \frac{pv'}{CVC} = pv' \cdot [1/CVC]$$

Según la gráfica 2 existe una estrecha relación entre la evolución de la TG y la inversa de la CVC, por lo que esta variable es la que determina el curso decisivo de la rentabilidad. Las profundas oscilaciones de la CVC, traducidas en los extraordinarios incrementos circunscritos a los años clave,

ejercen una influencia decisiva que la tasa de plusvalor no puede contrarrestar.⁶ La tasa de explotación, sin embargo, se limita a moldear el perfil de la trayectoria de la rentabilidad influyendo sobre los movimientos coyunturales.

Gráfica 2
Tasa de ganancia (TG), inversa de la composición en valor (1/CVC) y tasa de plusvalor (pv')
Datos en índices base 100



En un primer momento (1970-1976) la rentabilidad y la tasa de plusvalor poseen una dinámica muy similar, ya que la CVC prácticamente no varía, pasando de 3,50 a 3,46. De ahí que la cuota de beneficio aumente en 1970-1973 ligeramente (3%) y a partir de este año inicie una vertiginosa caída de 24% en 1973-1976, cuando la tasa de explotación y la CVC presionan en el mismo sentido, pues la primera cae un 18% y la segunda aumenta un 7%. A partir de 1976 ambas variables inician una tendencia alcista con excepciones puntuales. La tasa de ganancia prosigue su declinamiento tendencial a pesar de que la cuota de plusvalor se incremente. La expansión de la CVC es mucho más fuerte debido a la influencia que ejercen las sucesivas devaluaciones del tipo de cambio. A pesar que la tasa de plusvalía se ha incrementado de forma considerable, no ha sido capaz de compensar el aumento de la CVC. No obstante, el formidable aumento que experimenta se refleja en una mayor presión sobre la rentabilidad, especialmente en 1981-1997, con un aumento de 116% que detiene el descenso pronunciado de la cuota de ganancia, evitando así que siga la misma trayectoria que 1/CVC.

Un aspecto que resalta en la errática trayectoria de la CVC radica en el hecho de que sus incrementos se producen en años de crisis económica cuya manifestación es la devaluación del peso. Los años clave en las expansiones de la CVC han coincidido con aquellos en los cuales el PIB ha experimentado una contracción.⁷ En cuanto a la distribución del ingreso, a partir de 1982 podemos comprobar que la tasa de plusvalor principalmente se expande, asimismo, en los períodos de estancamiento (1982-1984, 1987-1988 y 1995-1996), mientras que en las fases de recuperación del producto es incapaz de incrementarse (1991-1994 y 1997-2002).⁸ Esta simultaneidad resulta sintomática

⁶ No olvidemos que en esta gráfica las alzas de la CVC aparecen como caídas de 1/CVC, por lo que de esta forma hacemos que la rentabilidad y 1/CVC sigan una tendencia descendente.

⁷ Además, en 1977, en el que la CVC registra un crecimiento también considerable, el PIB rebaja su crecimiento respecto los años anteriores y el aumento de la composición del capital en los últimos años de la serie (2000-2003) es simultáneo a un estancamiento económico.

⁸ Lo cual reproduce las insuficiencias básicas de la economía mexicana presentes ya en el período de posguerra. En referencia al lapso 1950-1976, Mariña & Moseley (2001) destacan la caída de la tasa de plusvalor de un 14% acumulado y 0,6% de promedio anual, en

de una fase recesiva (y no de acumulación sostenida) y de una economía con ciertas particularidades que impiden la función saneadora de la crisis (atraso económico). En definitiva, un comportamiento económico sumamente ineficiente y contrario a cualquier contexto de acumulación álgida.

Los breves ciclos de aumento de la tasa de ganancia, muy cercanos a los del producto global, se producen cuando la CVC se mantiene estancada y la tasa de plusvalor es capaz de condicionarla sólo de forma coyuntural, como el lapso 1984-1985, o paralelamente al descenso de la CVC en 1986-1990, 1996-1997 y 1999-2000. Esta relación la mostramos en la tabla 4.⁹

Tabla 3
La tasa de ganancia y sus determinantes por subperíodos
Datos en porcentaje

Subperíodos	TVA promedio		
	TG	PV'	CVC
1970-1973	1,24	-1,37	-2,62
1983-1985	6,14	6,43	0,28
1986-1990	9,67	7,38	-2,11
1995-1997	8,81	4,70	-3,88
1998-2000	3,52	1,70	-1,77

Estos datos evidencian un problema fundamental de la economía mexicana. La tasa de plusvalor se muestra incapaz de compensar el incremento de la composición en valor, lo que condena a la rentabilidad hacia la ineludible tendencia descendente. Sin embargo, la peculiaridad que posee la errática trayectoria de la CVC implica que existan ciertos períodos en los que no se manifieste su tendencia alcista, en los cuales la rentabilidad refleja el perfil de la tasa de plusvalía y son los que muestra la tabla 4. En consecuencia, las oscilaciones del ratio de explotación inducen las fluctuaciones coyunturales de la tasa de beneficio, pero la determinación básica subyacente radica en la tendencia al alza de la composición en valor. Precisamente por ello, una situación en la cual la tendencia general de la CVC es notablemente alcista, como sucede en México en este período de 34 años, y a pesar de tales oscilaciones de carácter coyuntural, la necesidad de incrementar la tasa de plusvalor muestra un alcance profundo y vital. Incluso, como mencionamos, la particular incidencia de la crisis (así como las devaluaciones del peso que la acompañan) sobre el incremento inusitado de la CVC lleva a exacerbar la necesidad de impulsar la tasa de plusvalor, que aumenta a expensas de la regresión salarial. Por tanto, justificamos así en los propios rasgos estructurales la funcionalidad de la modificación regresiva de la distribución de la renta en la economía mexicana.

Por otra parte, ya hemos señalado que la utilización de la tasa de plusvalor y la CVC presenta el inconveniente de que el componente salarial influye sobre ambas variables. Su disminución, como ha ocurrido en México a partir del primer tercio de nuestro período de estudio, influye positivamente al estar en el denominador de tales ratios. Por consiguiente, es preciso ahondar más en estas relaciones de la distribución de la renta y la composición del capital, lo que amerita el análisis de las influencias de los salarios reales y la productividad en la dinámica de la tasa de plusvalía y la composición del capital.

2.2. DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA Y PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL

Frente al inconveniente de la utilización de la expresión CVC, la ventaja de la productividad del capital es que no se ve afectada por el patrón de distribución de la renta. En este apartado relacionamos, por tanto, la cuota de ganancia con esta categoría, la inversa de la relación capital-producto. Así, la rentabilidad se haya determinada por la participación de los beneficios en el valor nuevo o beneficio relativo (BR), como medida del ámbito de la distribución, y por la productividad del capital (II_k).

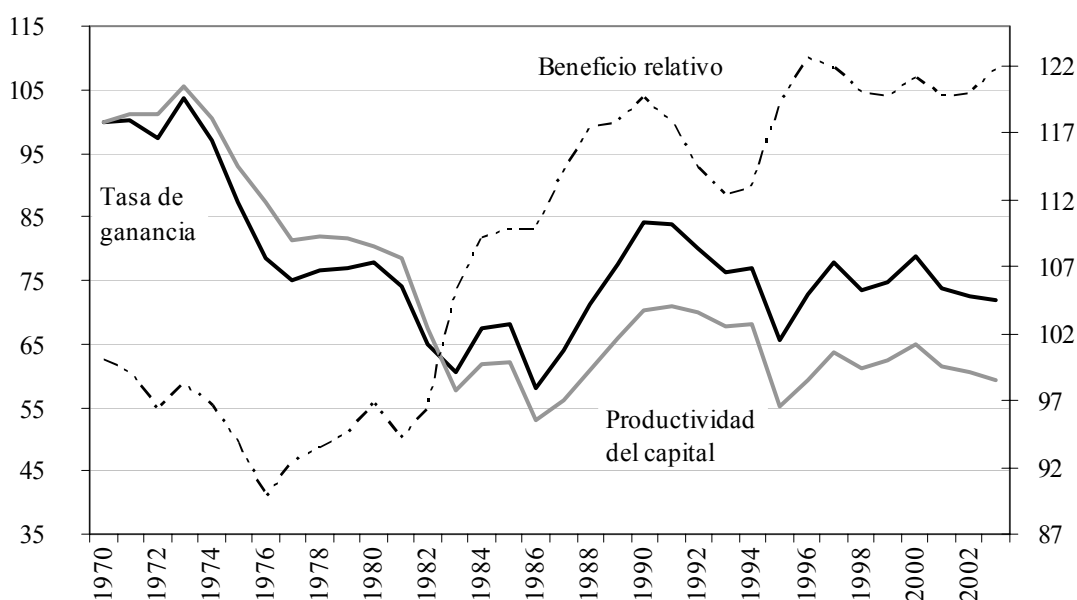
un contexto de crecimiento del producto. Concluyen afirmando que el “*mecanismo de producción de plusvalor relativo no operó fuertemente durante los primeros años de la posguerra*” (ibid.: 54).

⁹ Como señalamos anteriormente, los promedios de las TVA de los lapsos indicados omiten, obviamente, el primero de ellos.

$$TG = \frac{pv}{K} = \frac{pv}{VN} \cdot \frac{VN}{K} = BR \cdot \Pi_k$$

En el gráfico XX representamos la evolución de la tasa de beneficio en relación a estos factores en términos de sus índices base 100. En el eje de la izquierda se muestran las series de la tasa de ganancia y la productividad del capital, y en el de la derecha el beneficio relativo.

Gráfica 3
La tasa de ganancia, la productividad del capital y el beneficio relativo
Datos en índices base 100 en 1970



La importancia que reviste la evolución de la categoría de la productividad del capital se hace presente si consideramos el estrecho perfil que muestra con la trayectoria de la tasa de beneficio general.¹⁰ Podemos observar que reproduce íntegramente su tendencia en el período y además su influencia alcanza hasta mostrar una trayectoria muy similar. La gráfica 3 es concluyente en este respecto: la TG, en última instancia, viene determinada en su evolución por el comportamiento de la productividad del capital y por tanto, por la mecanización de la economía mexicana. La función del BR se reduce a amortiguar el descenso de esta última. El aumento ininterrumpido que registra en 1976-1990, que asciende a 33%, permite compensar la caída de la productividad del capital y, en los dos últimos años, reforzar la influencia positiva que el incremento de la última ejerce sobre la cuota de ganancia. Observamos una vez más el limitado alcance del papel del proceso de distribución de la renta, incide sobre las fluctuaciones de corto plazo, pero sólo compensa de forma parcial la influencia decisiva de la dimensión objetiva de la composición y la productividad del capital.

En conclusión, el descenso de esta última categoría se constituye en el elemento central que explica el deterioro de las condiciones de valorización del capital, como asimismo sustentan Rivera & Gómez (1983: 98) cuando afirman que “*el descenso de la tasa de ganancia en México concluyó por abundarse hacia mediados de los setenta, a consecuencia del proceso de sobreacumulación iniciado en el último tercio de la década anterior y que no había sido contrarrestado*”. Por tanto, nos remitimos a nuestra hipótesis inicial: la rentabilidad cae fundamentalmente por la incidencia de la sobreacumulación de capital, esto es, la ampliación del grado de mecanización propio de la fase expansiva de posguerra. Frente a ello, los procesos de redistribución de la renta generada tienen un papel secundario. El incremento de la participación de los beneficios en el valor agregado sólo puede frenar parcialmente el descenso de la rentabilidad, y, cuando la productividad del capital se incrementa momentáneamente, acompañar este proceso reforzándolo. La

¹⁰ Recordemos que la distinción de las expresiones numéricas de la TG y la Π_k radica en que ésta suma el flujo de capital variable al plusvalor en el numerador.

cuestión esencial se ubica en la no correspondencia entre los aumentos del acervo de capital y la expansión del producto.¹¹ En otras condiciones más favorables, la existencia de este nexo supondría una trayectoria más suave de la productividad del capital y la posibilidad de que el beneficio relativo pudiera compensarlo en cierta manera, evitando así esta caída de la tasa de ganancia.

No obstante, se puede comprobar la similitud entre las gráficas 2 y 3. La incorporación del plusvalor a los denominadores de los componentes de la tasa de plusvalía y la CVC no aporta, en realidad, nuevas conclusiones. En consecuencia, en el punto siguiente abordamos la comparación de la tasa de ganancia con la CTC y los determinantes de la tasa de plusvalor, la productividad y los salarios.

2.3. MARGEN SOBRE SALARIOS Y COMPOSICIÓN TÉCNICA DEL CAPITAL

En este epígrafe examinamos la evolución de la rentabilidad del capital a la luz del grado de mecanización que expresa la CTC y el margen sobre salarios. La expresión de la tasa de ganancia viene dada por el siguiente desarrollo:

$$TG = \frac{pv}{K} = \frac{VN - v}{K} = \frac{VN - N_p \cdot W_p}{K} = \frac{(dP_Q \cdot VN_k) - (N_p \cdot dP_C \cdot w_p)}{N_p} = \frac{(dP_Q \cdot \pi) - (dP_C \cdot w_p)}{dP_K \cdot CTC}$$

Donde VN= valor nuevo= v+pv; N_p= número de trabajadores productivos, dP_Q, dP_C y dP_K indican los índices de precios del producto, el consumo y el capital, respectivamente, el subíndice “k”= los precios constantes, W_p y w_p = salario nominal y real de los trabajadores productivos, respectivamente.

Si soslayamos la influencia de los índices de precios, podemos llegar a una fórmula más clarificadora para nuestros fines analíticos:

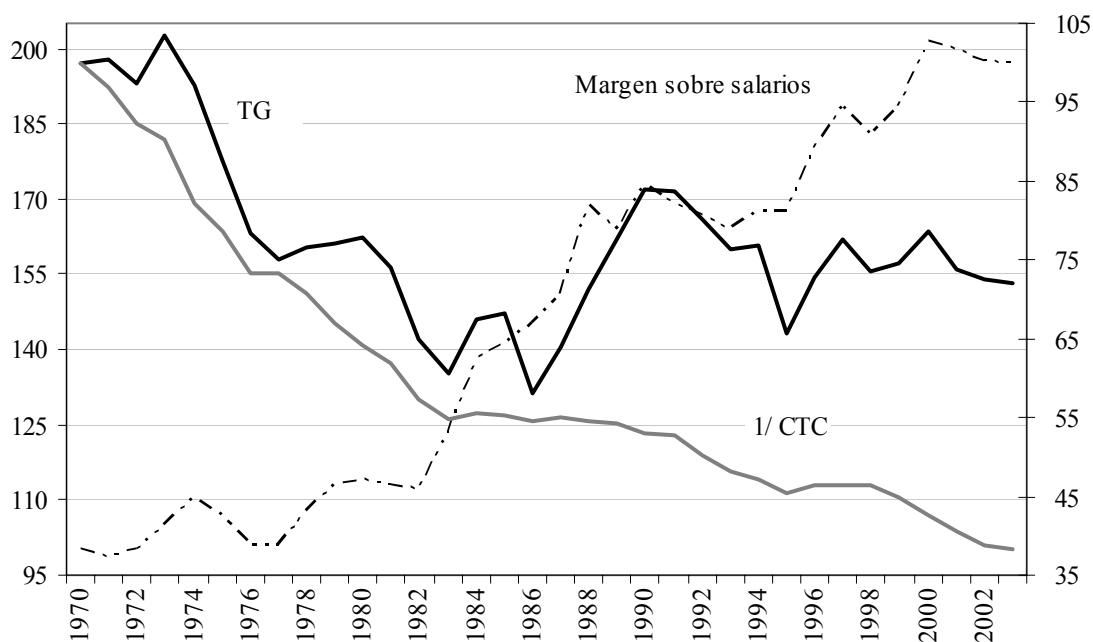
$$TG \approx \frac{\pi - w_p}{CTC} \Leftrightarrow dP_Q \approx dP_C \approx dP_K$$

El margen sobre salarios se define como la diferencia entre la productividad laboral (π) y el salario real de un trabajador productivo (w_p). Así, la tasa de beneficio depende positivamente del margen sobre salarios y negativamente de la CTC. Con esta expresión analizamos la relación que existe con la mecanización soslayando la influencia de los salarios reales sobre la composición del capital y lo relacionamos con la diferencia entre la productividad laboral y el salario real por trabajador productivo.

En la gráfica 4 se muestra la evolución comparada de la cuota de beneficio y sus determinantes, el margen de salarios en el eje de la izquierda y 1/CTC a la derecha. Como anteriormente, el alza continuado del margen sobre los salarios no puede evitar el auge aun mayor de la mecanización. Por tanto, la composición del capital se erige en la causa del descenso de la rentabilidad al crecer por encima del margen de salarios, que sólo puede influir sobre las oscilaciones temporales de la rentabilidad, no sobre la tendencia subyacente que condiciona el grado de mecanización. Este incremento superior que observamos implica que la mecanización de la economía mexicana no se ha visto acompañada de una consiguiente profundización del margen sobre salarios que permitiera compensar rentablemente el costo de estas inversiones.

¹¹ Obviamente, se ha de considerar que cuando se estudia un período jalonado por crisis económicas, esta discrepancia reproduce asimismo las caídas en la utilización de la capacidad instalada.

Gráfica 4
 Rentabilidad (TG), margen sobre salarios e inversa de la composición técnica del capital
 (1/CTC)
 Datos en índices base 100



El margen sobre los salarios crece fundamentalmente entre 1977 y 1997 (y el máximo de 2000). Antes y después, tiene un movimiento cíclico en torno a los valores de tales años. La rentabilidad cae en 1973-1977 por el incremento de la mecanización en presencia de un margen de salarios constante, y posteriormente por el aumento relativamente superior de la CTC. En 1998-2003 es evidente que el estancamiento de este margen origina que la intensificación de la mecanización presione a la baja a la tasa de ganancia. En el período 1982-1994, o bien desde 1986, comprobamos no obstante que la evolución de la rentabilidad se fundamenta en el margen sobre salarios. Concretamente, la recuperación acaecida en la segunda mitad de los ochenta refleja exclusivamente la dilatación de esta diferencia entre la productividad y los salarios debido al estancamiento de la CTC, fundado a su vez en el del acervo de capital, el cual, siguiendo este hilo causal, se origina en la propia caída de la rentabilidad y la paralización de los proyectos de inversión. En los primeros años de los noventa ambos determinantes empujan hacia el descenso del beneficio, pero ya se evidencia que el renovado auge de la mecanización ejerce una influencia sobre la rentabilidad que el margen de salarios no puede compensar. Observamos que sólo en 1972-1973 y 1998-2000 (así como de manera muy suave en 1978-1980) la cuota de beneficio crece al mismo tiempo que la mecanización. Por tanto, se revela lo efímero de estos aumentos de rentabilidad, más apropiadamente caracterizables como simples repuntes, no causados por modificaciones estructurales sino por un aspecto que no puede ser sino episódico en el capitalismo, el estancamiento o retroceso del grado de mecanización.

Por otra parte, en la evolución de la CTC se ha de tener en cuenta un aspecto primordial para entender su incidencia sobre la rentabilidad: los años en los que se estanca o retrocede resultan ser los inmediatamente posteriores a las crisis parciales. En efecto, comprobamos que en 1977, 1984 (1985), 1987 (1988-1989, 1991), y 1996-1997 (1998) la CTC desciende (aumenta menos de 1%), representando el corolario de las crisis de 1976, 1982-1983, 1986, el estancamiento de 1987-1988 (la caída del VN en 1989) y la última de 1994-1995. Según expusimos, la salida de la crisis se caracteriza por la ampliación de la utilización de la capacidad instalada, seriamente reducida en el momento de emergencia de la crisis. Por tanto, evidenciamos la dimensión coyuntural de este fenómeno y se demuestra que la tendencia de la economía capitalista, y la mexicana en particular, es el incremento del grado de mecanización. Esta cuestión se muestra de forma clara en la tabla 5.

Tabla 4
Subperíodos en la evolución de la tasa de ganancia (TG), el margen sobre salarios ($\pi-w$) y la inversa de la mecanización (1/CTC)
Datos en porcentaje

	TVA promedio		
	TG	$\pi-w$	1/CTC
1973-1986	-4,10	2,65	-3,77
1986-1990	9,67	4,57	-0,67
1990-2003	-0,99	1,08	-2,46

Esta periodización que realizamos de acuerdo a la evolución de la rentabilidad muestra dos cuestiones: i) la superioridad del factor mecanización sobre la posibilidad para el capital de incrementar su cuota en el valor nuevo a partir de la diferencia entre la mayor productividad y el retroceso de la participación de los salarios, como sucede en las dos fases de caída de la cuota de beneficio; ii) el auge de la ganancia fundado sobre un estancamiento de la CTC y una ampliación del margen sobre salarios. Además, si la relación con la mecanización revela el estado de crisis de la economía mexicana, por el lado de los determinantes del margen de salarios este aspecto no puede sino ahondarse en el mismo sentido. La fuente de expansión de tal margen ha priorizado el descenso de los salarios reales en mayor medida que el avance de la productividad, a pesar de lo cual no ha evitado su carácter subalterno respecto de la mecanización. Por consiguiente, el retroceso del poder adquisitivo de las remuneraciones acaecido a partir de 1981, pese a su notable alcance, no ha sido suficiente como para generar un diferencial con el tímido avance de la productividad que pudiera compensar la intensificación de la mecanización de capital. No obstante, tampoco se debe minusvalorar el alcance de este proceso, pues la modificación del patrón de distribución del ingreso es responsable de que la trayectoria de la tasa de beneficio evite continuar el ritmo anual de descenso de 1973-1982 y apartarse decisivamente de la evolución descendente de 1/CTC (ascenso de la CTC). El aspecto esencial, y por lo que enfatizamos la gravedad de la situación, radica en la importancia de la tendencia subyacente, ya justificada, y los límites ineludibles a los que se enfrenta la reducción del salario real para hacer frente al alza de la mecanización.

Según expresábamos, esta expresión de la rentabilidad permite superar la influencia de los salarios sobre la CVC. Lo comprobamos al advertir la mayor correspondencia entre 1/CTC y la TG en el primer subperíodo, la mayor caída de 1/CTC en los años setenta, cuando los salarios experimentaron un considerable alza que sí afectaba a la CVC; y en los años ochenta, en los cuales 1/CTC se muestra estancada pero 1/CVC caía hasta 1988 y aumentaba después, lo que reflejaba la incidencia de las remuneraciones en su oscilación descendente (1981-1988) y ascendente (después). En consecuencia, al relacionar la rentabilidad con la mecanización y las fuentes del plusvalor, podemos matizar la evolución de la CVC y la productividad del capital, sobre todo en la década de los ochenta, matiz que en cualquier caso no oculta la determinación existente originada en la expansión del acervo de capital.

3. ACUMULACIÓN Y CRISIS EN LA ECONOMÍA MEXICANA

3.1. EVOLUCIÓN DE LA MASA DE PLUSVALOR

El análisis de la acumulación y su resultado obligado en la economía capitalista, la aparición recurrente de la crisis económica, se vincula con la evolución de la masa de ganancia. Esta magnitud es la que señala el comienzo de la crisis cuando se estanca o disminuye, mientras que la reanudación de la expansión requiere un determinado incremento de su volumen que permita la valorización del acervo de capital existente y la consiguiente alza de la tasa de ganancia. Por consiguiente, entendemos que constituye el indicador óptimo para estudiar el proceso de acumulación capitalista. Así, para identificar los rasgos de la onda recesiva de la economía mexicana debemos analizar el comportamiento de la masa

de plusvalor en términos constantes.¹² En la tabla 6 se muestra la serie de dicha masa de plusvalor y, con fines comparativos, la correspondiente al ámbito capitalista.

Tabla 5
Masa de plusvalor general (PV) y empresarial (PV emp)
Datos en millones de pesos constantes de 1993, índices base 100 en 1970 y porcentajes

Años	PV	Índices	TVA	PV emp	Índices	TVA
1970	173.812	100		166.560	100	
1971	177.861	102,33	2,33	175.532	105,39	5,39
1972	187.635	107,95	5,49	184.332	110,67	5,01
1973	208.630	120,03	11,19	205.941	123,64	11,72
1974	218.622	125,78	4,79	214.738	128,92	4,27
1975	221.884	127,66	1,49	209.593	125,84	-2,40
1976	218.233	125,56	-1,65	207.416	124,53	-1,04
1977	229.508	132,04	5,17	214.334	128,68	3,34
1978	250.445	144,09	9,12	238.753	143,34	11,39
1979	274.913	158,17	9,77	262.941	157,87	10,13
1980	297.500	171,16	8,22	288.452	173,18	9,70
1981	313.746	180,51	5,46	302.526	181,63	4,88
1982	308.085	177,25	-1,80	304.348	182,73	0,60
1983	305.456	175,74	-0,85	263.761	158,36	-13,34
1984	338.839	194,95	10,93	292.111	175,38	10,75
1985	350.528	201,67	3,45	293.286	176,08	0,40
1986	341.332	196,38	-2,62	282.510	169,61	-3,67
1987	363.986	209,41	6,64	296.334	177,91	4,89
1988	396.048	227,86	8,81	335.001	201,13	13,05
1989	396.363	228,04	0,08	328.309	197,11	-2,00
1990	419.788	241,52	5,91	345.003	207,13	5,08
1991	424.669	244,33	1,16	341.874	205,26	-0,91
1992	417.164	240,01	-1,77	334.099	200,59	-2,27
1993	406.146	233,67	-2,64	332.096	199,38	-0,60
1994	427.120	245,74	5,16	346.826	208,23	4,44
1995	411.463	236,73	-3,67	354.595	212,89	2,24
1996	457.444	263,18	11,17	370.741	222,59	4,55
1997	495.375	285,01	8,29	382.774	229,81	3,25
1998	505.321	290,73	2,01	393.467	236,23	2,79
1999	530.779	305,38	5,04	416.624	250,13	5,89
2000	581.299	334,44	9,52	445.531	267,49	6,94
2001	572.892	329,61	-1,45	430.661	258,56	-3,34
2002	567.534	326,52	-0,94	451.483	271,06	4,83
2003	581.026	334,28	2,38	454.646	272,96	0,70

Como era previsible, la masa de plusvalía experimenta un crecimiento importante en este período: en números índices con base 100 se eleva hasta 334 y 272 para las plusvalías general y empresarial. Sin embargo, esta alza oculta diversas fases, pues lo relevante es identificar los auges y recesiones existentes. En esta evolución se ha de prestar especial atención a las tasas anuales de variación. El primer aspecto que resalta es la existencia de nueve años en los cuales ha retrocedido esta magnitud. Además, se puede observar que tras los momentos críticos se han producido repuntes en la masa de ganancia, lo que observamos a fines de los setenta, en 1984, 1987 y 1996. Si realizamos una

¹² Para deflactar nuestra medida de la plusvalía en precios corrientes utilizamos el deflactor del PIB. Este procedimiento es el más apropiado, primero porque se carece de índices de precios adecuados del excedente de explotación, y sobre todo, porque el monto de plusvalor estimado incluye partidas de remuneraciones, consumos intermedios, impuestos netos y excedentes de explotación. Por otra parte, los distintos deflactores no deben mostrar discrepancias significativas en su evolución. En el caso de la pv_{emp} , seguimos el mismo método, aunque ciertamente su componente principal es el conjunto de excedentes de explotación del SCNM.

comparación con la masa de ganancia capitalista, observamos que los años de caída son ciertamente similares pero no coinciden exactamente, existiendo momentos en que las variaciones de ambas series reflejan sentidos opuestos.

La serie de TVA ilustra la inestabilidad del período objeto de estudio, en el cual casi uno de cada tres años ha visto descender la magnitud del plusvalor. En esta evolución, los años críticos son 1976, 1982-1983, 1986, 1992-1993, 1995 y 2001-2002. Si nos ceñimos a la plusvalía capitalista, debemos considerar a su vez 1975, 1989 y 1991, y tener en cuenta que su estancamiento a principios de los ochenta se manifiesta de forma más pronunciada.

Para los fines del análisis de la acumulación, ambas categorías muestran su pertinencia analítica, como justificamos al estimar dos expresiones diferentes de la rentabilidad. En esta investigación, hemos priorizado la medida de la ganancia general en tanto que determinante en última instancia o esencial de la expresión correspondiente al ámbito capitalista. Sin embargo, la evolución de la plusvalía “empresarial”, al hacer referencia a la esfera sectorial en la que se lleva a cabo la formación de la tasa promedio de ganancia y su apropiación por las unidades económicas, resulta en cierta manera más pertinente en el análisis del proceso de acumulación de capital. La ganancia capitalista es una medida más concreta del excedente, que incorpora una serie de determinaciones añadidas del contexto y puede confrontarse con el monto del mismo que es reinvertido.

3.2. DINÁMICA DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL

El propósito de comprender el comportamiento de la rentabilidad del capital y las macromagnitudes en la economía de México exige abordar la dinámica de acumulación. La expansión del acervo de capital se debe traducir en un impulso al aumento de la productividad, y así, la reducción de los costos de producción. Este proceso de reinversión del excedente o acumulación permite establecer, pues, la conexión entre los períodos de fluctuación al alza o a la baja de la tasa de ganancia en el marco de la LTDTG. En efecto, la economía capitalista se caracteriza por la sucesión de lapsos o ciclos en los que la inversión de una porción del plusvalor generado oscila en función de las posibilidades de rentabilidad. Estos movimientos se expresan en la fluctuación de las variables económicas directamente perceptibles, así como en la propia cuota de ganancia.

La tasa de beneficio se puede expresar en función de la formación bruta de capital productivo ($FBCF$) o inversión bruta (I_B), en su relación con las magnitudes del acervo de capital (K) y la masa de beneficios (B).

$$TG = \frac{\frac{I_B}{K}}{\frac{I_B}{B}} = \frac{k}{b}$$

El ratio que denotamos por “ k ” es la tasa de acumulación de capital y representa la cantidad de inversión por unidad de acervo de capital fijo. Indica el ritmo de *progreso de la acumulación* o *crecimiento del capital*. En ausencia de recepción de excedentes foráneos, el nivel máximo que puede alcanzar la tasa de acumulación viene dado por la tasa de ganancia. Por otra parte, “ b ” expresa la tasa de acumulación de beneficios o porción de ganancias que se reinvierte. Este ratio informa sobre el *esfuerzo inversor* que se desarrolla en la economía a partir de la masa de ganancia obtenida. Obviamente, el “*límite inversor*” viene definido por la acumulación de toda la masa de beneficios, es decir, cuando $b=1$. En estos términos, la rentabilidad del capital depende directamente de la tasa de acumulación k e inversamente del esfuerzo inversor b .¹³

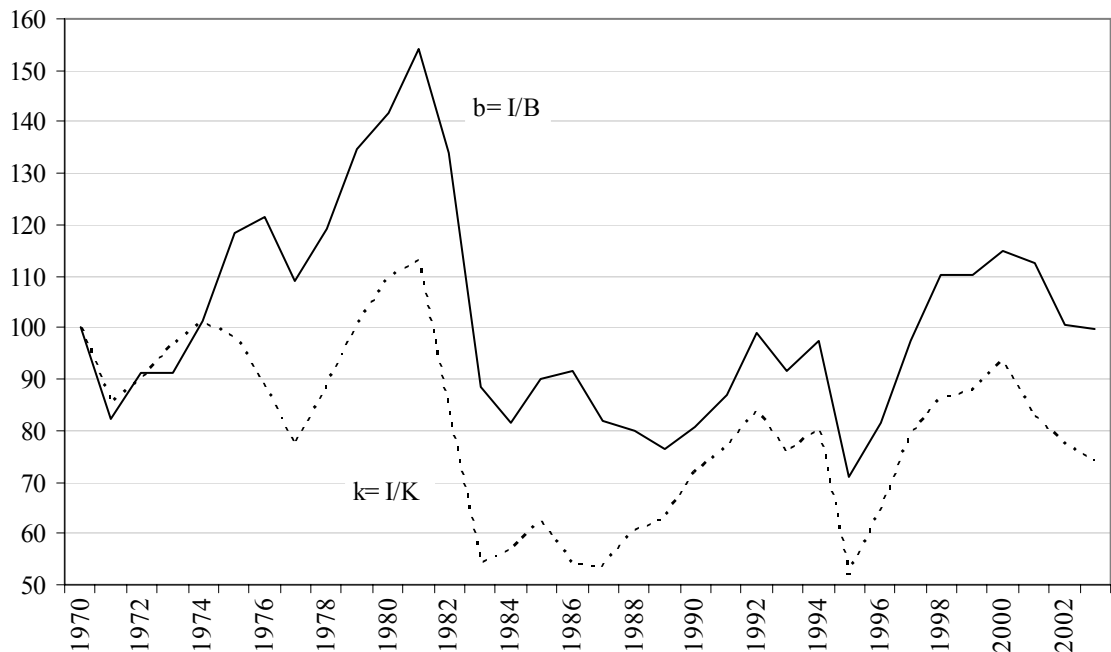
¹³ Se ha de ser cautos con la interpretación de esta fórmula. La tasa de acumulación depende del grado de valorización, que indica las posibilidades de fructificar la inversión, así como el esfuerzo inversor. Además, se puede ir más allá y considerar la influencia recíproca, pues la acumulación viene determinada por la existencia de una masa de ganancia suficiente, pero asimismo la rentabilidad es producto de la inversión realizada. Entonces, que podamos llevar a cabo esta representación no ha de modificar el planteamiento teórico que oculta. Por esta razón ubicamos esta expresión de la rentabilidad una vez realizado el análisis de la tasa de beneficio y con el fin de identificar las pautas de la acumulación en relación a la ganancia.

Tabla 6
El esfuerzo inversor (b) y la tasa de acumulación del capital (k)
Datos en índices base 100 en 1970 y porcentajes

Años	Índices		TVA			
	b	k	b	k		
1970	51,23	15,72	100	100	0	0
1971	42,09	13,44	82,15	85,50	-17,85	-14,50
1972	46,76	14,09	91,28	89,63	11,11	4,83
1973	46,64	15,22	91,03	96,82	-0,27	8,03
1974	51,91	15,84	101,34	100,76	11,32	4,06
1975	60,59	15,42	118,28	98,10	16,72	-2,64
1976	62,30	13,93	121,61	88,63	2,81	-9,65
1977	55,85	12,12	109,01	77,10	-10,36	-13,01
1978	61,15	13,90	119,36	88,41	9,49	14,67
1979	69,09	15,80	134,87	100,51	12,99	13,69
1980	72,58	17,23	141,67	109,58	5,05	9,03
1981	79,05	17,73	154,30	112,80	8,92	2,94
1982	68,72	13,11	134,13	83,38	-13,07	-26,09
1983	45,43	8,56	88,67	54,47	-33,89	-34,68
1984	41,78	8,88	81,56	56,46	-8,02	3,67
1985	46,09	9,81	89,97	62,41	10,31	10,53
1986	46,91	8,44	91,57	53,70	1,78	-13,95
1987	41,94	8,43	81,86	53,66	-10,60	-0,08
1988	40,99	9,52	80,01	60,56	-2,26	12,87
1989	39,15	9,88	76,42	62,85	-4,48	3,78
1990	41,26	11,25	80,54	71,58	5,38	13,88
1991	44,47	12,06	86,81	76,73	7,79	7,20
1992	50,69	13,17	98,95	83,80	13,99	9,21
1993	46,96	11,92	91,66	75,83	-7,37	-9,51
1994	49,97	12,61	97,54	80,21	6,41	5,78
1995	36,43	8,19	71,10	52,11	-27,10	-35,04
1996	41,74	10,15	81,48	64,55	14,60	23,88
1997	49,84	12,42	97,28	79,03	19,39	22,43
1998	56,50	13,53	110,29	86,08	13,37	8,92
1999	56,56	13,76	110,41	87,56	0,11	1,72
2000	58,96	14,68	115,09	93,39	4,24	6,66
2001	57,71	12,98	112,66	82,59	-2,11	-11,56
2002	51,46	12,11	100,45	77,05	-10,84	-6,71
2003	51,02	11,64	99,59	74,08	-0,85	-3,86

En líneas generales se aprecia que en el período de estudio el esfuerzo inversor ha llegado al mismo nivel del que partía mientras que la tasa de acumulación ha descendido una cuarta parte. Dicho de otra forma, la disfuncionalidad de la economía mexicana se evidencia con el hecho de que un mismo porcentaje de reinversión de beneficios conduce a una caída de la tasa de acumulación, lo que se corresponde con un descenso de la rentabilidad del capital.

Gráfica 5
Evolución comparada del esfuerzo inversor (b) y la tasa de acumulación
Series en índices base 100 en 1970



En la gráfica 5 se puede observar en primer lugar el movimiento paralelo de las variables. Sin embargo, el aspecto crucial radica en el comportamiento que muestran en las coyunturas críticas. El primer momento de crisis de 1975-1976 se aprecia por la caída de la tasa de acumulación a pesar del incremento del esfuerzo inversor, el cual finalmente acaba por descender en 1977. La recuperación de 1978-1981 impulsa la tasa de acumulación, pero sobre la base de un extraordinario incremento del esfuerzo inversor de 41,54%. Posteriormente, el perfil de ambos ratios es paralelo, manteniendo la discrepancia relativa que se genera a mitad de los setenta. Esta trayectoria evidencia a su vez la ausencia de una generación de beneficios adecuada, pues cada expansión de la tasa de acumulación ha requerido un incremento del esfuerzo inversor.

En definitiva, el ratio de acumulación es esencial para analizar el comportamiento económico, en concreto, para nuestros fines, el surgimiento de la crisis y la medida en que se haya reanudado la expansión económica. Por ello, en el epígrafe siguiente ampliamos este estudio enlazando la dinámica de acumulación con la crisis de rentabilidad en la economía mexicana.

4. CARACTERIZACIÓN DE LA CRISIS DE RENTABILIDAD

4.1. ACUMULACIÓN Y CRISIS

La dinámica de la acumulación en México nos permite caracterizar los elementos de la crisis económica estructural. El punto fundamental de inflexión en el proceso de acumulación de capital en México lo ubicamos con la crisis de 1982. No obstante, desde años atrás se venían incubando una serie de insuficiencias y obstáculos, que incluso, en ciertos años, llegaron a manifestarse en su máxima crudeza como el prelude del advenimiento inevitable de la crisis. Así, tenemos el descenso de la tasa de acumulación de 1971 y la más profunda que acontece en 1975-1977.

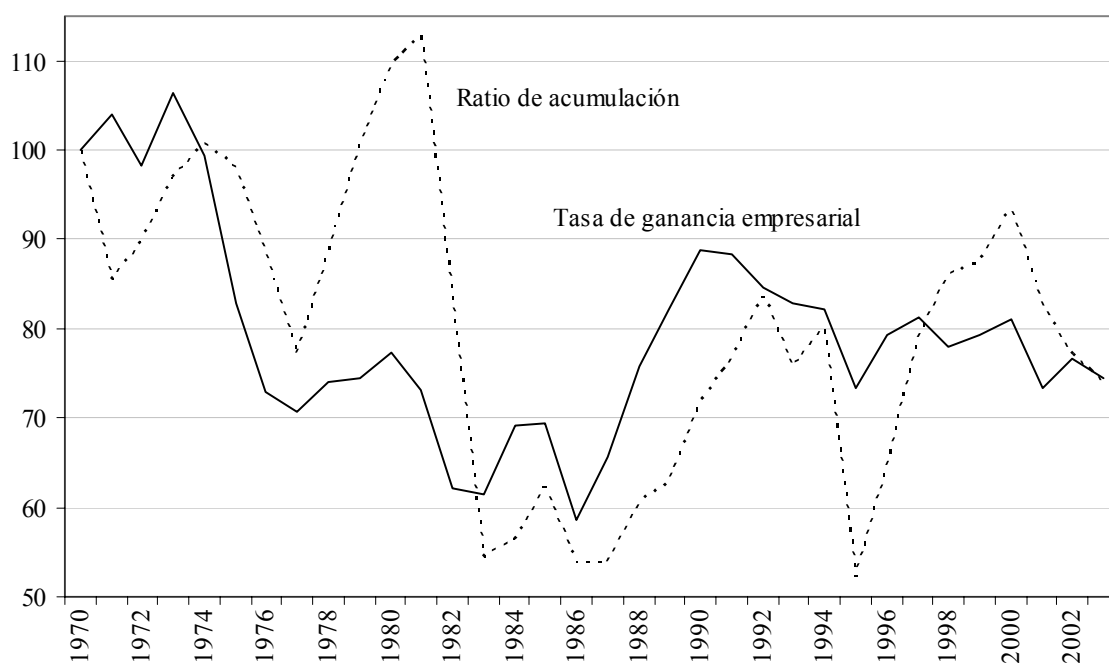
Se origina la crisis estructural de la economía mexicana. La ruptura no se dio de un día para otro, es un fenómeno que comienza a observarse claramente a partir de 1970, se expresa con claridad en 1976, se evita por el balón de oxígeno que representó el petróleo y los créditos internacionales entre 1977 y 1981, pero que finalmente, estalla con fuerza en 1982 (Castaingts, 1984: 52).

Sin embargo, a pesar de que en la década de los setenta se inicia el descenso de la cuota de ganancia, la manifestación de la crisis de rentabilidad en toda su extensión requiere de otros factores

añadidos, lo que justifica la pertinencia de analizar el proceso que vincule esta caída con la masa de beneficio y la acumulación de capital.

Previamente a la entrada en el período de crisis, la disminución de la rentabilidad supone una aceleración de la acumulación de capital, tal y como observamos en los últimos años de la década de los setenta, pues no son sino dos caras del mismo proceso.¹⁴ En 1978-1981 la tasa de acumulación experimenta tasas de variación anuales descendentes pero destacables, de 14 y 13% en 1978-1979 a 9 y 3% en 1980-1981 respectivamente. No obstante, sólo se materializó en incrementos de la tasa de beneficio general entre 0,5 y 2,1% y una caída que se inicia ya en 1981 de 5%, mientras que la rentabilidad capitalista se eleva sólo entre 0,6 y 4,7%, para descender 5,5% en 1981. Según señala Aboites (1983: 105), “*el proceso de valorización posterior a 1976 se reimpulsará fundamentalmente en base al crecimiento de la demanda externa de petróleo. Esto implica que el proceso de acumulación vuelve a ubicar su eje en el exterior, aunque ahora para reimpulsar el deteriorado proceso de industrialización interna.*”

Gráfica 6
La tasa de ganancia empresarial y el ratio de acumulación
Series en índices base 100 en 1970



Este auge inducido por factores externos que no modificaron la estructura productiva permitió aplazar ciertas definiciones mientras persistía el problema de dimensión estructural. La intervención estatal apoyada en un contexto favorable neutralizó la tendencia descendente de la rentabilidad careciendo de una reformulación estructural del patrón de acumulación que incidiera en los problemas esenciales. Posteriormente, las medidas “superficiales” (endeudamiento, sobreexpansión del crédito, dependencia del petróleo que agudizaba la necesidad de importación de medios de producción) sólo aplazó la crisis exacerbando las contradicciones latentes. Por tanto, la política económica expansiva de corte keynesiana en ese período no logró revertir la tendencia estructural hacia la crisis, como se deduce de la gráfica 6 y explican Rivera & Gómez.

¹⁴ Mientras los capitales padecen el descenso de su rentabilidad pero la masa de ganancias todavía puede sostener la dinámica de la acumulación, se acelera la inversión de excedentes así como la concentración y centralización de capitales. Factores ya reseñados como el auge de los precios del petróleo y la entrada de dinero (endeudamiento externo), así como la inercia en el corto plazo de la inversión y el sostenimiento por parte del Estado permiten una política económica expansiva y que el colapso de la acumulación se retrase en el tiempo. Téngase en cuenta que, de acuerdo a Soria (1983: 69), la inversión privada desciende en 1971-1977, pero el endeudamiento externo pudo evitar momentáneamente el colapso de la acumulación.

El fracaso de esta política expansionista se explica, en última instancia, por la imposibilidad de resarcir la tasa de ganancia, en condiciones en las que la acumulación misma de capital (llevada en medida creciente por el Estado) tendió a alargar aún más el ciclo de rotación del capital en la industria y elevar la composición técnica, por efecto principalmente de los grandes proyectos de inversión desarrollados por el Estado en el área siderúrgica y de electrificación (Rivera & Gómez, 1983: 92).

En tal fase del auge petrolero los salarios experimentaron un destacado alza, de lo cual resulta necesario llevar a cabo dos apreciaciones: i) a pesar de lo artificial de la expansión, se conservan algunos rasgos típicos de la acumulación álgida como la mejora del poder adquisitivo de los salarios, lo que impide hablar de crisis en toda su extensión; ii) dicho alza salarial, aunque en ningún caso entendamos que originó la crisis posterior, surge de la onda larga de posguerra y se erigió en un elemento *añadido* claramente disfuncional en dicho contexto, que *colaboró* en acentuar (pero no *originó*) la caída de la rentabilidad.

Los años siguientes se caracterizan por una modificación en la pauta comparada de la acumulación y la rentabilidad, pues esta última muestra valores superiores con la excepción del repunte inversor de finales de los noventa. Observamos que es el esfuerzo inversor el que ha permitido esta evolución relativa más favorable de la tasa de beneficio.¹⁵ En consecuencia, consideramos que no es sino a partir de 1982 cuando se agota definitivamente la onda larga expansiva de la posguerra y los elementos típicos de la crisis se hacen sentir abiertamente en México, fundamentalmente a raíz de la devaluación de febrero. La crisis, en línea con las conclusiones de Rivera (1986: 15), constituye un proceso de índole estructural “*en el sentido de que ha tocado los fundamentos del proceso de valorización del capital, por lo que su reversión no es una cuestión coyuntural y exige la aplicación de acciones radicales?*”. En este sentido, se sucede una ofensiva contra las rentas del trabajo que profundiza en las condiciones de por sí deterioradas que determinan el curso evolutivo de las remuneraciones, cuyo resultado es la expansión de la tasa de plusvalor. Por el contrario, la elevación de la composición de capital supone la caída ineludible de la rentabilidad a pesar de la necesidad de reestructurar la planta productiva con el objeto de incidir sobre la productividad.¹⁶

Por consiguiente, desde 1982 el desenvolvimiento económico de la economía mexicana experimenta una ruptura esencial: la pauta en la evolución de las diferentes categorías no responde a los rasgos típicos de un proceso de acumulación de capital, sino a una fase de crisis estructural abierta que no recompone sino de manera parcial las condiciones de valorización del capital. Ello da lugar a una fase de recuperación fundada en bases frágiles y meramente coyunturales, fundamentalmente la regresión salarial y el estancamiento de la masa del acervo de capital, que desemboca en breve en lo que constituye su corolario obligado, la emergencia de una nueva crisis. Dicho de otra forma, se invierten las características normales de la acumulación para dar lugar a una serie de expansiones que en realidad son repuntes, producto de la destrucción de valor existente en los momentos de crisis. Sin embargo, esta destrucción inherente a todo proceso de crisis es de un alcance limitado y por tanto insuficiente. Hablamos, por consiguiente, de una onda o fase depresiva en la cual la acumulación de capital registra una tendencia subyacente de carácter descendente.

A su vez, podemos observar que esta localización de la crisis se relaciona con la dinámica de la masa de ganancia. Ésta, como vimos, experimenta retrocesos que se reflejan en los estancamientos parciales de la acumulación de capital de mitad de los setenta, pero no será sino en la década siguiente cuando esta paralización sea más duradera y profunda en sus consecuencias. Tal situación originará una serie de reestructuraciones en la economía de México que, en cierta manera, impliquen que caractericemos este período de dos décadas último como una crisis estructural debido a la persistente ausencia de una recomposición de las condiciones para la valorización del capital en la medida necesaria para reanudar una onda expansiva. Este descenso de la rentabilidad ha incidido en la caída consiguiente de la acumulación y de esta forma, en la evolución desfavorable del producto interno.

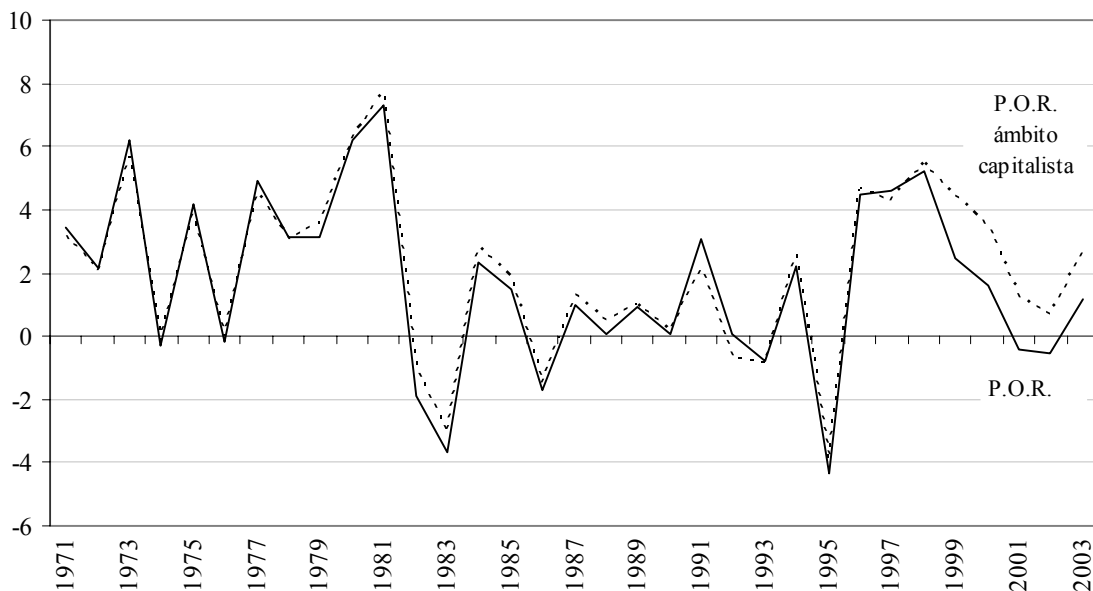
¹⁵ No obstante, este proceso se produce ya en los primeros años de la serie, lo cual apoya nuestra hipótesis de que la crisis incipiente existía en forma latente desde tiempo atrás.

¹⁶ Como señalan Mariña & González (1995: 60) “*lo que ya se había vislumbrado en 1976, se manifestó como impostergable en 1982: la necesidad para el capital de reconstituir sus condiciones de rentabilidad, y con ello las bases del proceso de acumulación, mediante la dinamización de la productividad y la reestructuración cuantitativa y cualitativa de las relaciones salariales?*”.

Esta fuerte disminución de la tasa de ganancia parece ser una de las principales causas de la crisis crónica por la que ha atravesado la economía mexicana durante las dos últimas décadas, pues resultó en una contracción significativa de la tasa de acumulación de capital en los años ochenta y noventa que, a su vez, provocó menores tasas de crecimiento del producto, tasas más altas de desempleo y menores salarios” (Mariña & Moseley, 2001: 58-59).

En efecto, la tasa máxima de acumulación en el período de crisis se alcanza en 2000 pero sólo resultó ser 93% del nivel de 1970 y 82% respecto al de 1981, además de que tres años después, en 2003, desciende 20% respecto a dicho máximo parcial. Siguiendo la apreciación de Mariña & Moseley, estos aspectos se pueden observar con el comportamiento de las tasas anuales de variación de la población ocupada remunerada (POR), tal y como se muestra en la gráfica 7. Las dificultades del proceso de acumulación de capital no se manifiestan inmediatamente en la caída de la inversión sino por una desaceleración (o incluso disminución) de la demanda de empleo.

Gráfica 7
Tasas de variación anual (TVA) del empleo: la población ocupada remunerada (POR) productiva y del ámbito capitalista
Serie en porcentaje



No obstante, en el caso de la economía mexicana en este período, podemos comprobar que la simultaneidad de los procesos evidencia la existencia de una crisis latente en los setenta y la emergencia definitiva en los ochenta. Así, la evolución de la fuerza de trabajo contratada muestra las dificultades que empiezan a aflorar en el primer decenio, cuando desciende en 1974 y 1976 muy levemente, no llegando a 1%. Sin embargo, es a partir de 1982 cuando las tasas anuales de incremento disminuyen respecto a la década anterior y se registran caídas absolutas en 1982-1983 y 1986. Sólo a partir de la crisis de 1995, año en el que se produce la mayor caída en la población asalariada, se observa una cierta recuperación que desemboca, no obstante, en nuevos descensos a principios de siglo. Este proceso permite explicar en gran medida la evolución de los salarios reales mostrada anteriormente, considerando que la magnitud del ejército industrial de reserva se relaciona inversamente con la demanda de empleo. Así pues, identificamos la siguiente causalidad: la quiebra en el alza de la masa de ganancia implica el desplome de la inversión y de la demanda de fuerza de trabajo, lo que incide sobre los salarios reales y el consumo privado.

4.2. PRODUCTIVIDAD Y GENERACIÓN DE EXCEDENTE

Como es nuestra hipótesis a contrastar en la presente investigación, y en coherencia con la argumentación teórica, sostenemos que la crisis se explica por el descenso de la tasa de ganancia producto de la mecanización creciente del proceso productivo y emerge en toda su intensidad cuando

la masa de beneficio se paraliza y se estanca el proceso de acumulación. Asimismo, este diagnóstico implica que la recuperación de la expansión sostenida requerirá el alza de la variable crítica, la rentabilidad capitalista, en ausencia de lo cual hablaremos de persistencia de la crisis.¹⁷ En consecuencia, “*es la estructura de tasas de ganancia y su movimiento de largo plazo determinado por la productividad en valor del trabajo el determinante de la dimensión estructural de la crisis*” (Dávila y otros, 1986/1987: 43). La raíz de esta crisis se halla en el ámbito de la producción, en concreto, en la incapacidad para generar mayor excedente. Dicho de otra forma, una crisis de rentabilidad se vincula a la producción insuficiente de plusvalor, como en este caso acontece en la economía mexicana.

La caída de la tasa de ganancia implica la contracción del ratio de acumulación y por extensión del producto nacional,¹⁸ cuyo desplome coincide con el descenso de la masa de plusvalía. Será en este momento que podamos caracterizar la crisis estructural. Además, el descenso de la rentabilidad y las consecuencias que conlleva se manifiestan en una serie de procesos como el aumento del ejército industrial de reserva, la inflación, los desórdenes financieros, la distribución más inequitativa del ingreso, déficit externos, etc.

En esencia, argumentamos que la economía de México adolece de una falla en la eficiencia productiva, lo que constituye un problema de la producción de valor. Entonces, resulta claro que la mejora de los niveles de productividad exige reformas de índole estructural, pues de lo contrario:

El estancamiento de la productividad de la fuerza de trabajo se presenta, expresándose en dos fenómenos, a saber: la desaceleración en el crecimiento de los mercados internos y/o en la creciente importación de mercancías. Es por ello que la posibilidad de incrementar la productividad de la fuerza de trabajo en lo social depende del desarrollo de un sector productivo de bienes de capital que posibilite la especialización continua y constante de los diversos capitales integrados a estos bloques industrializadores (Kato, 1997: 32).

De hecho, Mariña & González aluden asimismo al dinamismo de la productividad como fundamento de la crisis.

Dicha declinación en el dinamismo de la productividad, que explica en los fundamental la crisis de la tasa de ganancia, estuvo asociada, a su vez, a la progresiva obsolescencia de los equipos industriales, así como al relativo agotamiento de las innovaciones en los sistemas de organización y división del trabajo que durante largo tiempo permitieron optimizar el uso productivo de la jornada laboral (Mariña & González, 1995: 53).

En definitiva, la mejora de la productividad es la clave de toda economía, pues permite conjugar la expansión del producto para que su reparto entre capital y trabajo suponga mejoras absolutas en la participación de cada uno pero relativamente favorables al primero.¹⁹ En este sentido, se ha de enfatizar que la economía mexicana carece de un sector productor de medios de producción que evite la dependencia exterior de tales bienes. La crisis no ha desempeñado el rol que le corresponde en relación al acervo de capital,²⁰ presionando, pues, sobre el ámbito de la distribución. Por esta razón, agrava los problemas al aumentar la composición del capital, lo que exige extraordinarios aumentos de la tasa de plusvalor. Esta variable se ha expandido de forma destacada a partir de 1976 y los salarios reales han experimentado una profunda caída, pero no han compensado las carencias que surgen del modo de producción. Además, el alza del ratio de explotación se ha apoyado sobre la regresión salarial en lugar de la productividad, lo que impone determinados límites. Las nuevas fuentes de la acumulación y la ganancia capitalista toman en el período de crisis una forma notablemente regresiva, en contradicción con las bases de la onda larga de posguerra. El descenso de los salarios pasa a ser una palanca fundamental de la deteriorada acumulación de capital y se convierte en un proceso funcional a las necesidades del capital. En ausencia de las necesarias modificaciones estructurales, pues, la caída del poder adquisitivo se alza como una necesidad imperiosa para el capitalismo mexicano.

En el propio carácter de las fuerzas contrarrestantes activadas y sobre las que se ha apoyado el desligamiento de la rentabilidad respecto de la composición del capital se evidencia el problema

¹⁷ En la misma línea se expresan Mariña & Moseley (2001: 60) cuando afirman que “*la continua disminución de la tasa de ganancia durante las últimas dos décadas parece explicar en gran medida por qué la economía mexicana no se ha recuperado de su crisis crónica, pues la salida de la crisis capitalista requiere, ante todo, de una recuperación de la tasa general de ganancia.*”

¹⁸ Véase Mariña & Moseley (2001: 59)

¹⁹ En definitiva, el mecanismo de la plusvalía relativa como fundamento del alza de la tasa de plusvalor y la caída del salario relativo.

²⁰ Los procesos de centralización y desvalorización (depreciación) del capital contribuyen a la reanudación de la acumulación sobre la base de una nueva selección de capitales que surge de la quiebra de los menos eficientes y la supervivencia de los más avanzados.

estructural en México. Estas contratendencias se han vinculado casi en exclusividad al ámbito de la distribución (regresiva) de la renta, mientras que del lado del capital constante el efecto no incide sobre su depreciación, sino en la paralización de la capacidad de importar los medios de producción, inhabilitando una posible recuperación a la vez que acentúa la presión sobre el coste laboral.

La economía mexicana se enfrenta al reto de proceder a modificaciones estructurales en línea con las necesidades de valorización del capital, notablemente deterioradas en este período de crisis. Sin embargo, esta necesidad se enfrenta a un obstáculo hasta ahora infranqueable: la condición de economía subdesarrollada, ejemplificado en la dependencia externa de los elementos que permiten el impulso de la productividad y la consiguiente presión hacia la devaluación que implican los déficits y el endeudamiento externo;²¹ es decir, el carácter dependiente y subordinado del proceso de acumulación de capital. En este contexto se imposibilita una readecuación en su articulación estructural en el marco del sistema capitalista mundial. Esta asimetría entorpece la producción de plusvalor en tanto que condición ineludible del crecimiento económico, y ello en un doble plano: en la propia dinámica de la productividad y, lo que es más grave, en las condiciones que posibilitan su expansión y que se manifiestan en los índices de la composición del capital. Tales insuficiencias bloquean la emergencia de una nueva onda larga de acumulación y de expansión económica.²²

El aumento de la productividad laboral derivado de la creciente mecanización debe compensar la tendencia al incremento en el costo del capital fijo derivado del incremento de la intensidad de capital, y compensar, mediante la reducción de los costos salariales por unidad de producto, los eventuales incrementos en los costos en capital fijo por unidad producida. Cualquier factor que obstaculice el desarrollo de la productividad del trabajo, se constituye en una barrera a la reducción de costos y al incremento de la competitividad. (González & Mariña, 1992: 15-16).

En conclusión, la ausencia de un sector interno de medios de producción se erige en un factor básico en la caída de la rentabilidad en la economía mexicana así como en la incapacidad para superar esta situación. Al contrario de lo que exige una crisis económica, cuyo papel destacamos con anterioridad, la composición del capital se incrementa de forma espectacular y contribuye a acrecentar los problemas estructurales. De esta forma, se obstruye la posibilidad de incrementar los niveles de productividad y con ellos, el alza ulterior de los salarios.

5. EXPLICACIONES ERRÓNEAS DE LA CRISIS

En este anexo enumeramos una serie de explicaciones de la crisis opuestas al planteamiento que adoptamos en la investigación, la caída de la rentabilidad producto de la mecanización del proceso productivo.

i) La crisis no se explica por los *salarios elevados*, como lo demuestra la regresión salarial sufrida por la clase trabajadora mexicana desde 1981 y la ausencia de una reanudación en la acumulación de capital y el crecimiento económico. La distribución de la renta se ha modificado precisamente en detrimento del trabajo como una exigencia a partir de la imposibilidad de reestructurar la composición del capital global. Ello prueba que la recomposición de las condiciones de valorización no se puede limitar al ámbito distributivo, sino que deben incidir asimismo, y de forma primordial, sobre el capital constante. El alza salarial de los años setenta no prueba tampoco ninguna hipótesis causal, pues debería analizarse el conjunto del período anterior, la onda larga expansiva.²³ En cualquier caso, ya mostramos como el preludio de la crisis viene caracterizado por un alza de salarios. A lo sumo, se puede señalar su disfuncionalidad y la agravación que supone en el deterioro de la rentabilidad del capital.²⁴

²¹ Mariña & Moseley (2001: 62).

²² Según señala Kato (1997: 32) “*si sectores económicos dinámicos no encuentran oferentes internos que les ofrezcan insumos y bienes de capital especializados, y si no se pueden importar estos bienes, la productividad del sector disminuye y los costos tienden a aumentar conforme se acrecienta la demanda social, induciendo a la sobrevivencia de productores ineficientes dentro del mercado. Cuando existe una contracción de la demanda social, la dinámica de acumulación en una economía nacional con inadecuaciones en su patrón de competencia intracapitalista tiende a ser centrífuga, es decir, se incrementan las importaciones, se acentúa el crecimiento diferenciado de la productividad entre ramas y se presentan procesos de concentración de la producción industrial*”.

²³ En este sentido, mencionamos previamente además las cuantiosas inversiones de los años sesenta y su incidencia en la caída de la rentabilidad que se inicia en 1973.

²⁴ Rivera (1986: 128) señala que “*desde que empezó a gestarse la crisis estructural a partir de los sesenta, el encarecimiento del valor de la fuerza de trabajo actuó como uno de los factores concretos que minó la tasa de ganancia*”. Por otra parte, Mariña & González (1995: 57) destacan este aspecto pero asimismo parecen otorgar cierta importancia al alza de los salarios, si bien sus conclusiones no resultan del todo diáfanas en la

ii) Por el contrario, tampoco se puede explicar por un *exceso de masa generada y de tasa de plusvalor*, o lo que es equivalente, por una *insuficiente* demanda de consumo fundada en los *insuficientes* salarios para absorber el excedente, o bien, la reducción del mercado interno. Valenzuela (1999: 129) señala que “*el aumento del excedente no puede ser seguido con un aumento concomitante de la acumulación. Por ende, surgen problemas de realización que desembocan, al final de cuentas, en márgenes altos de capacidad instalada ociosa y el consiguiente desestímulo a la acumulación*”. Sin embargo, se ha mostrado la insuficiente capacidad de generación de excedente, así como comprobamos que el ascenso de las remuneraciones en la segunda mitad de los setenta no significó una salida para la acumulación, sino que meramente contribuyó a incrementar los problemas económicos. Cuando la crisis se hace patente, se impone una caída de salarios que permita acrecentar el excedente ya que la misma crisis no desvaloriza el acervo de capital, sino que lo encarece y se incrementa notablemente su composición de valor. Según ya se expuso, el hilo causal parte de la producción de plusvalor, es decir, la evolución de la masa de ganancias (cuya evolución errática no es satisfactoria por los estancamientos que experimenta), para llegar al consumo mediante su incidencia sobre la inversión y la magnitud de la fuerza de trabajo contratada.

En definitiva, frente a las hipótesis i) y ii), los fundamentos de la crisis no deben buscarse en el movimiento de los precios, en este caso en los altos o bajos salarios. Ahora bien, reconocemos que la dinámica del salario real proporciona una base argumentativa para caracterizar y periodizar el intervalo 1970-2003, pero en ningún caso para ubicar las causas de la crisis.²⁵

iii) *Los costos asociados a las actividades improductivas* no explican la crisis de rentabilidad perjudicando la expansión de la plusvalía. Reproducimos a continuación las conclusiones del estudio analizado previamente de Mariña & Moseley.

En el segundo período el coeficiente Uf/V se incrementó más rápidamente (tasa promedio anual de 3,1%) para un aumento total de 69%. Este incremento, de acuerdo a la teoría marxiana, tuvo un efecto negativo sobre la tasa general de ganancia, contrarrestando parcialmente en el segundo período el efecto positivo del gran aumento en la tasa de plusvalor (Mariña & Moseley, 2001: 56-57).

Asimismo, señalan que la caída de la rentabilidad en 1950-1976 fue producida por una combinación de elementos entre los que se encuentra el alza en la proporción de costos improductivos a capital variable, el cual influye asimismo en el descenso de 1994-1999.²⁶ Al contrario que esta hipótesis, nuestros cálculos de las tasas general y empresarial de ganancia muestran el error de su diagnóstico. El descenso de la rentabilidad se fundamenta en los lineamientos de la producción de plusvalor (la mecanización) y no con las modalidades de su reparto (la actividad improductiva). En efecto, ya se considere el sector productivo, en lo que coincidimos básicamente con el método de estos autores, o el conjunto de las actividades capitalistas, la senda de la rentabilidad y la tasa de plusvalor evidencian una pauta similar.

iii) Otra recurrente explicación alude a la perturbación que introducen los *mercados monetarios y financieros*. Ciertamente, son numerosas las disfuncionalidades y desórdenes de este tipo que se han producido en la economía mexicana, y muy posiblemente inciden sobre diversos aspectos esenciales de la misma. Sin embargo, la causalidad no surge de este ámbito. La fuente de los problemas por los que atraviesa la economía de México se localiza en el ámbito productivo, en concreto, en el deficiente comportamiento de la productividad. Como acertadamente precisa Kato (1997: 31) “*el efecto del estancamiento de la productividad de la fuerza de trabajo en lo social se expresa como problemas monetarios (inflación, crecimiento de deudas, especulación e inestabilidad monetaria)*”. Estas perturbaciones en el ámbito monetario se derivan del deficiente desarrollo del sector productivo de la economía, cuya consecuencia radica en la incapacidad por expandir el mercado (la demanda agregada) y en el desvío de los capitales hacia la esfera financiera ante la erosión de las expectativas de fructificación en el ámbito productivo. Este aspecto lo destacan Dávila y otros (1986/1987: 43): “*las características de orden financiero de ésta no son sino*

causalidad que defienden: “*desde la segunda mitad de los años sesenta, el aumento del salario real en condiciones en que la planta productiva se expandía a un mayor ritmo que el ingreso y el producto por hombre ocupado, propició un crecimiento de la masa de ganancia menor que el de la masa de capital entre la que debía distribuirse. Esta asimetría generó una tendencia a la caída de la tasa de ganancia y al estancamiento de la acumulación, lo que volvió disfuncional el crecimiento del salario real*”.

²⁵ Así, compartiríamos en cierto sentido la proposición interpretativa de Aboites (1983: 89), cuando sostiene que “*el eje de las transformaciones de la formación social mexicana en el último medio siglo, se basa fundamentalmente, aunque no exclusivamente, en los cambios sufridos en la forma de reproducción de la fuerza de trabajo*”, si bien discrepamos de su opción *regulacionista*.

²⁶ Mariña & Moseley (op. cit.: 59-60).

una expresión de la necesidad del capital de ponerse a salvo y evitar su destrucción en el proceso de la crisis". Tales problemas conducen a un factor añadido que mencionamos a continuación, el factor externo.

iv) Los factores exógenos vinculados al sistema capitalista mundial, como puedan ser la "fuga de capitales", oscilaciones de ciertos precios mercantiles o tipos de interés externos tampoco ocasionan la crisis. Hemos destacado la importancia de la *dependencia exterior* en lo que se refiere única y exclusivamente a dos procesos pero siempre limitándonos a la medida en que devenían relevantes para entender la dinámica de las variables que hemos caracterizado: a) la dependencia de la importación de medios de producción y la incidencia que posee la fijación del tipo de cambio; y b) la expansión acontecida entre las crisis de 1976 y 1982, explicada por el auge de la exportación petrolera y el endeudamiento externo. La razón se debe, por una parte, para interpretar correctamente la trayectoria de la CVC, y por otra, con el fin de destacar los rasgos peculiares en la manifestación de la crisis de 1982 en relación a su precedente en 1976, cuando la masa de ganancia se estanca pero logra recuperarse hasta 1982 en ausencia de reformas estructurales. Reconocemos que una economía atrasada como la mexicana muestra ciertas dependencias del exterior esenciales en su funcionamiento, lo que nos ha obligado a mencionar estas dos cuestiones. Al mismo tiempo, en tanto que porción del sistema capitalista mundial, debe responder al patrón básico de esta economía, lo que exige la adecuación y pertinencia analítica de la interrelación de las categorías económicas básicas del análisis marxista.

6. BIBLIOGRAFÍA

- ABOTTES, JAIME. Acumulación, Reproducción de la Fuerza de Trabajo y Crisis en México. *Economía: Teoría y Práctica*. 1983, núm. 1, p. 87-111.
- CASTAINGTS, Juan. La Crisis Estructural de la Economía Mexicana. *Investigación Económica*. 1984 vol. XLIII, núm. 167, p. 29-60.
- DÁVILA, Hilda R.; ESTRADA, Jose L.; ORTIZ, Etelberto; ROBLES, Mario & RODRÍGUEZ, Lilia. Estructura de Valor y Crisis en la Economía Mexicana. *Economía: Teoría y Práctica*. 1986/1987, núm. 9, Invierno, p. 3-63.
- INEGI. *Censo General de Población y Vivienda. Resumen General*. [CGPV]
- INEGI/SPP. *Censos Económicos. Resumen General*. [CE]
- INEGI. *Encuesta Nacional de Empleo*. [ENE]
- INEGI. *Sistema de Cuentas Nacionales de México*. [SCNM]
- INEGI/SPP/PNUD. *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Producción del Sector Público*. [CPSP]
- KATO, Luis. Causas y Fundamentos del Estancamiento de la Productividad Social de la Fuerza de Trabajo en México. *Economía: Teoría y Práctica*. 1997, núm. 8, nueva época, p. 27-52.
- LIMA, Vicente. Categorías Marxistas y Cuentas Nacionales. Medidas en flujo y acervo para México, 1939-2003. Borrador de tesis, UNAM- Facultad de Economía, 2006.
- MARIÑA, Abelardo & GONZÁLEZ, Jaime. Reestructuración de Salarios en la Industria Manufacturera: 1982-1991. *Economía: Teoría y Práctica*. 1995, nueva época, núm. 4, México, p. 53-83.
- MARIÑA, Abelardo & MOSELEY, Fred. La Tasa General de Ganancia y sus Determinantes en México. *Economía: Teoría y Práctica*. 2001, nueva época, núm. 15, p. 37-65.
- RIVERA, Miguel Ángel. *Crisis y Reorganización del Capitalismo Mexicano, 1960-1985*. México DF: Era, 1986.
- RIVERA, Miguel Ángel & GÓMEZ, Pedro. México: Acumulación de Capital y Crisis en la Década del Setenta. *Teoría y Política*. 1983, núm. 2, p. 73-120.
- SORIA, Víctor M. Caracterización de la Crisis de 1976 y 1982 en México. *Economía: Teoría y Práctica*. 1983, núm. 1, Invierno, pp. 41-85.
- VALENZUELA, JOSÉ CARLOS. El Potencial de Reproducción Ampliada en México. En ISAAC, Jorge E. & VALENZUELA, José C. (coords). *Explotación y Despilfarro. Análisis Crítico de la Economía Mexicana*. México D.F : Plaza y Valdés Editores, 1999, p. 121-135.