

Desarrollo desigual y competitividad

Alejandro Valle Baeza¹

Introducción

En este trabajo analizo el vínculo entre uno de los aspectos del desarrollo desigual la productividad y la competitividad a nivel internacional. Primeramente definiremos productividad basándonos en la teoría del valor trabajo; veremos que es posible medir la productividad a nivel de una mercancía y de un agregado de ellas. Con la segunda de estas definiciones podemos precisar uno de los aspectos centrales del desarrollo desigual: las ventajas absolutas de comercio. En segundo termino discutiremos la relación que hay entre competitividad y productividad dentro de una economía nacional. La competencia dentro de una industria se da entre empresas que tienen diferentes productividades por ello comentaremos las formas en que se expresan esas diferencias y a dónde conducen. En tercer lugar analizamos las relaciones entre productividad y competitividad a escala mundial. Veremos que es posible que un país resulte competitivo con respecto a otro en algunas ramas a pesar de estar en desventaja absoluta ante él. También argumentaremos que cualitativamente eso parece favorecer a ambos países pero también implica destrucción de medios de producción; por lo tanto su resultado neto tiene que estudiarse con mayor profundidad. Aun en el caso de que los frutos del comercio fueran favorables para ambas economías tendría que probarse que ello reduce las desventajas absolutas entre ambos para aceptar las consignas de la propaganda librecambista. En la parte cuarta del trabajo ilustramos empíricamente la desventaja absoluta y la relación entre productividad y precio para dos mercancías utilizando datos de México y EUA. Finalmente presentamos nuestras principales conclusiones.

1. Productividad.

¹ Profesor investigador de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Los resultados de la sección 4 fueron obtenidos por Cesar Sánchez Pérez y forma parte de un trabajo conjunto que sobre el tema de productividad y salarios estamos elaborando él y el autor del presente trabajo.

Hay diversas concepciones de productividad: la común, la productividad multifactorial, la productividad laboral, la productividad del capital; la productividad marxista derivada del concepto de valor trabajo. La concepción común es que productividad es el producto físico por trabajador en una empresa o en una rama. Es aparentemente útil; pero es insuficiente para dar cuenta de la competitividad de las empresas: si una empresa ahorra en trabajo vivo pero gasta más en materiales o en capital fijo en resultado final puede ser contraproducente para su competitividad. La productividad multifactorial ha sido criticada definitivamente por el marxista Shaikh² sin respuesta hasta ahora de parte de los neoclásicos. Las productividades laboral y del capital son utilizadas por los neoclásicos porque son fáciles de calcular aunque ambas contravienen el dogma neoclásico de que como hay una multitud de factores productivos la ganancia capitalista está plenamente justificada. Paradójicamente es demostrable que la productividad del trabajo puede considerarse como una aproximación a una definición de productividad inspirada en Marx. Veremos que la productividad laboral es una aproximación útil para determinar: el crecimiento de la productividad promedio en una economía nacional. Esta se definirá empleando una canasta constituida por la demanda final de un país. La productividad media nos servirá para tener una medida de la desventaja absoluta del comercio.³ Me parece que una idea marxista acerca de la productividad es que es recíproco del trabajo socialmente necesario para la producción de las distintas mercancías; más precisamente el recíproco del valor de una mercancía.⁴ Para explicar esta concepción recordemos que socialmente necesario significa, en primer lugar, que el trabajo gastado en la producción de cada bien es tanto el trabajo directo como el indirecto. De manera que las eficacias con la que se elaboran las distintas mercancías están interrelacionadas. Esa idea que

² Shaikh, A. "Laws of production and laws of algebra: The humbug production function" *Review of Economics and Statistics*, v. 56, pp. 115-120. Febrero de 1974.

³ La discusión sobre la interpretación de la productividad laboral está en Valle, A. "La productividad del trabajo al encuentro de la teoría marxista". *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*. Num. 2, junio 1998, pp. 25-46.

⁴ "Ahorrar tiempo de trabajo equivale a desarrollar las fuerzas productivas." Marx, K. *Los Fundamentos de la Crítica de la Economía Política*, t. 2, Ed Comunicación, Madrid, s.f. pp. 209

está presente en el análisis de insumo producto fue planteada por David Ricardo cuando habló de **trabajo incorporado** y por Marx cuando habló de **trabajo abstracto**. Puede enunciarse verbalmente de manera simple, pero su comprensión no es tan simple: la producción de una televisión, por ejemplo, es resultado de los trabajos de: ensamblado de los componentes electrónicos, de elaboración en la maquinaria con la que se construyen la televisión y los componentes, de producción de las materias primas, etcétera. La lista puede ser enorme, pero además resulta que algunos de los productos son, frecuentemente, insumos en procesos que les anteceden en la cadena productiva. Por ejemplo, la producción de cobre emplea componentes electrónicos. Hay una circularidad de la producción donde los productos son a su vez medios de producción.

Esta definición marxista de productividad implica que un aumento en la eficacia con la que se elabora una cierta mercancía afecta la eficacia de la elaboración de muchas otras, pudiendo abarcar a la totalidad de la producción. La idea es simple y poderosa si m_i es el valor de una unidad de la mercancía i ; entonces su recíproco es la máxima cantidad de esa mercancía que puede consumirse por hombre empleado.

El valor m_i queda definido por :

$$\mathbf{M}=\mathbf{L}(\mathbf{I}-\mathbf{A})^{-1} \quad (1)$$

donde \mathbf{A} es la matriz de requerimientos directos por unidad de producción bruta y \mathbf{L} es el vector de requerimientos de trabajo.

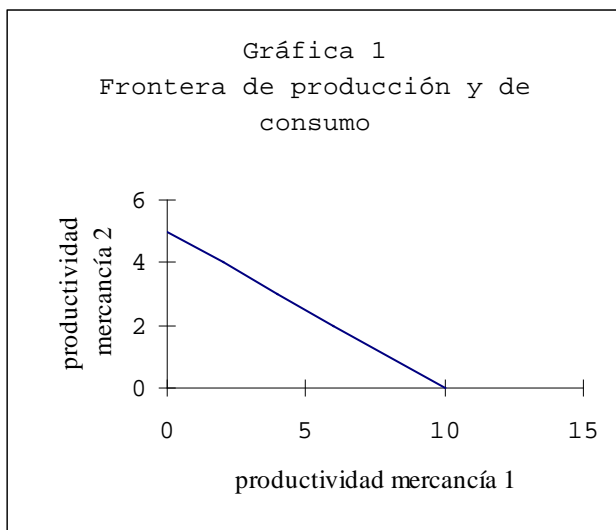
La productividad para una mercancía queda definida por:

$$p_i=1/m_i \quad (2)$$

Hemos definido este recíproco como **productividad**, de manera que este concepto tiene un significado muy claro dentro del marxismo. La noción de trabajo incorporado supone que todos los medios de medios de producción son evaluados de acuerdo a la cantidad de trabajo que su producción exige y esta magnitud debe considerarse para el cálculo del valor de los productos.

Supongamos que se produce una sola mercancía cuyo valor es de un décimo de año hombre; entonces se podrán consumir diez unidades de esa mercancía por hombre ocupado. Habiendo

otra mercancía cuyo valor es de un quinto de año hombre se podrán consumir cinco unidades de la misma. Si graficamos, como se hace en la gráfica 1, esos dos puntos en un plano donde representemos las productividades de ambas mercancías tendremos todas las posibilidades de producción y de consumo de esa sociedad.



Una mejoría técnica aumentaría las posibilidades de consumo de una o de ambas mercancías. Una peor técnica reduciría las posibilidades de consumo de una o de ambas mercancías. Una técnica ambigua mejoraría las posibilidades de consumo de una mercancía y empeoraría las de la otra. El que no se evalúe correctamente el trabajo ocasionará que se desaprovechen mejorías técnicas o que se adopten técnicas regresivas.

En general si denotamos con y el vector columna de producto por trabajador la frontera de producción y de consumo queda definida por el hiperplano:

$$My=1 \quad (3)$$

La definición de productividad para n mercancías se sugiere directamente de la expresión (3):

$$p=1/My \quad (4)$$

Comparación de los niveles de productividad entre países

Es fácil ver intuitivamente cómo pueden compararse productividades entre países.

Consideremos que se produce una mercancía en los dos países A y B. En A se produce una tonelada con 1 año de trabajo y en B con 5 años, supongamos que en A el precio del grano es

1 ¢ (peseta) y en B de 10\$ (pesos). Tenemos pues que la productividad en A es 5 veces la de B. El producto anual por trabajador será en el país A de 1 tonelada o 1 peseta. En B será de 1/5 de tonelada o de 2 pesos. Si comparamos los productos por trabajador en ambos países a la tasa de cambio $c=10\$/\text{¢}$ la de PPA tendremos que el cociente de productos por trabajador a PPA es igual a la razón de productividades. Veremos que esto es generalizable para el caso de n mercancías.

Si una canasta en el país A se denota por el vector columna y_A y las magnitudes unitarias de valor de las mercancías correspondientes las denotamos con el vector renglón M_A' la productividad medida por la canasta será:

$$\Pi_{AA} = \frac{1}{M_A y_A}$$

emplearemos dos índices A y B en este trabajo para referirnos a dos países. En la expresión anterior π_{AA} es la productividad medida con los valores del país A, primer índice, y una canasta del país A, segundo índice. De acuerdo a esta notación tendremos cuatro productividades: $\pi_{AA}, \pi_{BA}, \pi_{AB}, \pi_{BB}$ donde, por ejemplo, $\pi_{BA} = 1/M_B Y_A$.

La ley de un sólo precio (LUP) sostiene que mediante la tasa de cambio los precios de las distintas mercancías se igualan. Hay un aspecto muy razonable en la LUP, no es posible que los niveles de precios entre dos países se alejen demasiado porque en tal situación se arruina la producción de una gran cantidad de mercancías en el país con precios altos. Lo que aquí utilizaremos es la versión débil de la LUP que sostiene que sólo se igualan los niveles de precios. Empleando las definiciones anteriores:

$$P_{AA} Y_A = c_{BA} * P_{BA} Y_A \quad (6)$$

donde c_{BA} es la tasa de cambio de paridad de poder adquisitivo, definida en términos de una canasta que se produce en A, y P_{AA} y P_{BA} son los vectores renglón con los precios en los dos países de la canasta Y_A .

Se considera que los precios son los precios valor:

$$P_A = \varepsilon_A M_A \quad (7)$$

Sustituyendo 7 en 6:

$$\varepsilon_A M_{AA} Y_A = c_{BA} * \varepsilon_B M_{BA} Y_A \quad (8)$$

sustituyendo 5 en 8

$$\frac{\alpha_A}{c_{BA} * \alpha_B} = \frac{\Pi_{AA}}{\Pi_{BA}} \quad (9)$$

multiplicando (7) por Y_A y dividiendo entre el empleo total $L_A X_A$ llegamos a:

$$P_A y_A = \varepsilon_A \quad (10)$$

donde y_A es el PIB por trabajador en el país A, sustituyendo esta última expresión en (9)

llegamos a:

$$\frac{P_A y_A}{c_{BA} * P_B y_B} = \frac{\Pi_{AA}}{\Pi_{BA}} \quad (11)$$

La expresión anterior nos dice que el cociente de los PIB por trabajador a paridad de poder adquisitivo es igual al cociente de productividades. Veremos que esta es la forma en que se comparan productividades en trabajos empíricos. Podemos reescribir la expresión (11) para evidenciar el papel de las desviaciones entre la paridad corriente y la PPA:

$$(12) \quad \frac{P_A y_A}{c_{BA} P_B y_B} = z \frac{\Pi_{AA}}{\Pi_{BA}}$$

donde $z_{c_{BA}} = c_{BA} *$ es la relación entre la tasa de cambio PPA y la corriente. Si $z > 1$ la moneda del país B está subvaluada en relación a la moneda del país A y si $z < 1$ está sobrevaluada. En la expresión (12) resulta obvio que si la moneda de un país se sobrevalúa o subvalúa eso afecta la razón de PIB por trabajador con independencia de las productividades. Para llegar a la expresión 11 supusimos que los precios eran proporcionales a los valores trabajo. En la realidad esto no es así pero contrariamente a lo que los críticos del marxismo han dicho los precios de mercado no difieren mucho de los precios valor. Ver por, ejemplo,

Guerrero⁵, Cockshott *et al*⁶, Lefteris⁷ para citar solo algunos resultados recientes que corroboran esta proximidad. De manera que debemos considerar al cociente de productos por trabajador a PPA como una aproximación a la razón de productividades.

2. Competencia intranacional, productividad y precios.

En los desarrollo de la sección 1 hemos dejado de lado las diferencias de productividad dentro de las ramas. No podemos extendernos aquí en todo lo que esto significa para la teoría del valor trabajo. Nos limitaremos a discutir los efectos de su existencia.

Si productores de distinta eficacia se ven obligados a vender a precios que no compensan sus diferencias de productividad; las tasas de ganancia intraramales guardarán una relación directa con las productividades. Es importante destacar que para que los precios sancionen a los productores ineficientes y premien a los eficientes no se requiere que los precios sean exactamente iguales. Es suficiente conque los precios no compensen las diferencias de productividad para que se afecte negativamente la rentabilidad de las empresas retrasadas y para que las industrias más rentables sean las más productivas. No es necesario estrictamente hablando que sean idénticos los precios como postula la teoría convencional cuando habla de la ley de un sólo precio.

Dentro de una economía nacional la competitividad se manifiesta necesariamente como correspondencia entre rentabilidad y productividad. Eso empuja a las industria rezagadas a equiparar sus productividades con las industrias líderes so pena de desaparecer. Pero también empuja a las industrias más avanzadas a mejorar su productividad para mantener su ganancia extraordinaria. El resultado es una carrera continua en pos de mayor productividad,

⁵. Guerrero, Diego. “*Labor Values and market prices: the Spanish case*”, ponencia presentada ante la *25 th Annual Conference de la Eastern Economic Association. Boston Ma. 1999.* Fotocopia .

⁶ Cockshott, P. Cottrell, A. Michaelson, G. “Testing Marx: some new results from UK data. *Capital & Class*, num. 55, pp. 103-129, 1995.

⁷ Maniatis, T y Tsoulfides, L.”Deviation of labor values from production prices and market prices: evidence from Greece”.ponencia presentada ante la *24 th Annual Conference de la Eastern Economic Association.* Nueva York. 1998. Fotocopia .

el incesante desarrollo capitalista de las fuerzas productivas. John Weeks afirma que un aspecto esencial de la ley del valor es la tendencia hacia la homogeneización de las productividades.⁸

El proceso no es, sin embargo, fluido. Las empresas retrasadas para elevar su productividad deben en ocasiones reemplazar aceleradamente sus medios de producción pero disponen de menos ganancias para hacerlo y por esa situación obtienen créditos más caros. Por lo tanto **una forma de uniformar las productividades dentro de una economía nacional es la desaparición (por quiebra o fusión) de las empresas ineficientes.** Según Marx dos de las características más notables de la acumulación de capital son las mayores concentración y centralización del capitales. Las recientes megafusiones y las que todavía están por desarrollarse corroboran esa predicción de Marx sobre el curso del capitalismo.

Pero una de las ideas más originales de Marx es que el incesante desarrollo capitalista de la productividad impone un tipo de progreso técnico que abate la tasa de ganancia provocando crisis y estancamiento. Este tendencia descendente de la tasa de ganancia es generalmente refutada en la literatura; sin embargo hay evidencias empíricas que nos hablan de la actualidad e importancia del tema.

Resumiendo las diferencias de productividad, de competitividad podemos decir, se expresan en diferencias de rentabilidad: a mayor competitividad mayor rentabilidad. Veamos que las cosas son diferentes tratándose de la competencia internacional.

3. Competencia internacional, desarrollo desigual y precios.

En el mercado mundial las mercancías que concurren deben de ser comerciadas a precios uniformes. Aún si los precios tendieran a igualarse estarán mediados por las tasas de cambio. Eso significa que la uniformidad de algunos precios restringe la de otros. Si ordenamos los precios relativos de dos países de forma que:

$$p_0 < p_1 < p_2 < \dots < p_n$$

donde $p_i = p_{ia} / p_{ib}$

⁸Weeks, J. *Capital and Exploitation*. Princeton University Press. EUA. 1981.

si la tasa de cambio es tal que $p_{ka}/p_{kb}=1$

resulta que

$$P_j < 1 \text{ para } j < k$$

$$p_j > 1 \text{ para } j > k$$

de manera que es imposible igualar todos los precios simultáneamente. **La llamada versión fuerte de la ley de un sólo precio sólo se puede cumplir si los vectores de precios de dos países son colineales.** Esa particularidad es imposible de encontrar en la práctica; por ello sólo cabe encontrar o disparidades de precios o la versión suave de la LUP.

Dado que es imposible igualar los precios en el mercado mundial ¿no operan las sanciones a los productores ineficientes y la premiación a los más productivos? ¿Ese aspecto esencial de la ley del valor destacado por Weeks dejaría de tener vigencia a escala mundial?

Veamos que no, para analizar esta situación recurriremos de nueva cuenta a la abstracción de suponer los precios-valor. Antes de hacerlo aclaremos que hay varias razones para esta suposición. La primera es que los precios de mercado no están muy alejados de los precios-valor tal como ya argumentamos antes. La segunda razón es que la utilización de abstracciones no invalida las conclusiones. El suponer precios-valor está ignorando que a estos precios no pueden regir en el capitalismo pero si las diferencias de productividad entre dos países son muy grandes y las desviaciones valor precio de producción no las anularían si tomamos una canasta que incluya todo el espectro de composiciones orgánicas, puesto que los errores multiplicativos tienen media 1 en cada país.

Partiendo de la definición de precios valor y de productividad llegamos a:

$$\frac{P_{iA}}{C_{BA}P_{iB}} = Z \frac{\prod_A \pi_{iB}}{\prod_B \pi_{iA}} \quad (13)$$

La expresión anterior nos dice que la razón de precios a la paridad corriente depende de tres variables:

a) La razón de productividades medias de ambas economías, a esto lo llamamos la

competitividad global. Si la economía de A es más productiva que la de B eso le posibilita ofrecer precios más bajos en el mercado mundial.

b) La razón de productividades en la rama en cuestión, a esto llamamos **competitividad local.**

c) La desviación entre paridad corriente y PPA.

Consideremos que el país atrasado es el país B y el desarrollado el A eso significa que

$$\frac{P_A}{P_B} > 1$$

Suponiendo $z=1$ podemos ver de la expresión 13 todas las mercancías cuya razón de productividades sea mayor que la razón recíproca de productividades serán más baratas en el país B que en A. Para todos esos productos el país atrasado será localmente competitivo.

De modo que la teoría del valor trabajo nos permite explicar por qué es posible el comercio entre países con diferentes grados de desarrollo. Pero no hemos visto por qué es conveniente.

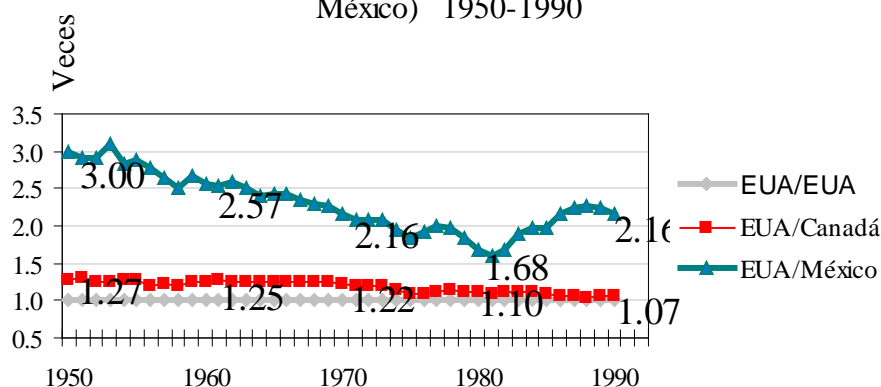
La idea clásica de las ventajas comparativas está mal argumentada pues ignora las tasas de ganancia. Sin embargo hay una parte del argumento que me parece correcta. Por simplicidad supongamos que en el país B se producen dos mercancías y que para la primera la productividad es la mitad de la productividad de A y que para la segunda la productividad de A es un tercio de la de B. La razón de productividades $\frac{P_A}{P_B}$ estaría entre 2 y 3. Si B se especializa en la producción de la primera mercancía y A en la segunda saldrían ganando ingreso ambos países. Efectivamente si se puede satisfacer la demanda y reorientar a ambos países la producción puede haber ganancias de productividad. Analizando B pudiera ser que se produzca la misma canasta y la desventaja media se podría reducir acercándose a 2. Pero si también sale el país A beneficiado del intercambio eso aumenta su ventaja. Por lo tanto aun sin poner en duda la idea de las desventajas relativas queda pendiente la conclusión sobre en qué casos el comercio reduce o amplía las ventajas absolutas.

4. Constatación empírica de las diferencias de productividad a nivel agregado: un aspecto del desarrollo desigual.

En la gráfica podemos ver las diferencias de productividad entre México y los otros dos países integrantes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): La productividad

mexicana es en promedio menos de la mitad de la esos países en el período 1950-90.

Gráfica 2. Productividades relativas
(Productividad de EUA respecto de las de Canadá y
México) 1950-1990



La paridad de poder adquisitivo es calculada a partir de una canasta que incluye mercancías y servicios no comercializables internacionalmente en el proyecto conocido como *Penn-World table* versión 5.6⁹ En dicho proyecto se busca compara una serie de variables entre países, para ello se recurre a las PPA. Vemos que la economía convencional se acerca a lo que la teoría marxista puede deducir legítimamente.

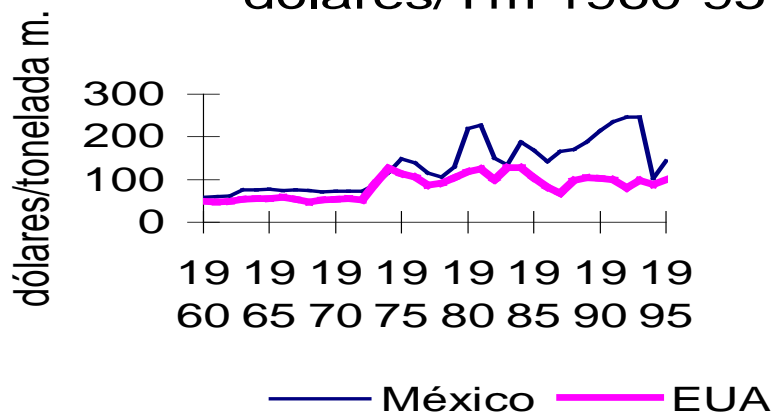
Si en promedio las diferencias de productividad entre México y EUA son tan enormes surge la pregunta ¿cómo es posible que México sea hoy día uno de los principales socios comercial de los EUA? Dado que estamos hablando de una media ¿no resultará que México vende a los EUA productos donde su productividad es mayor que la estadounidense?

Para aproximarnos responder estas dos preguntas analicemos las diferencias de productividad a nivel ramal.

5. Constatación de diferencias de productividad a nivel de una rama.

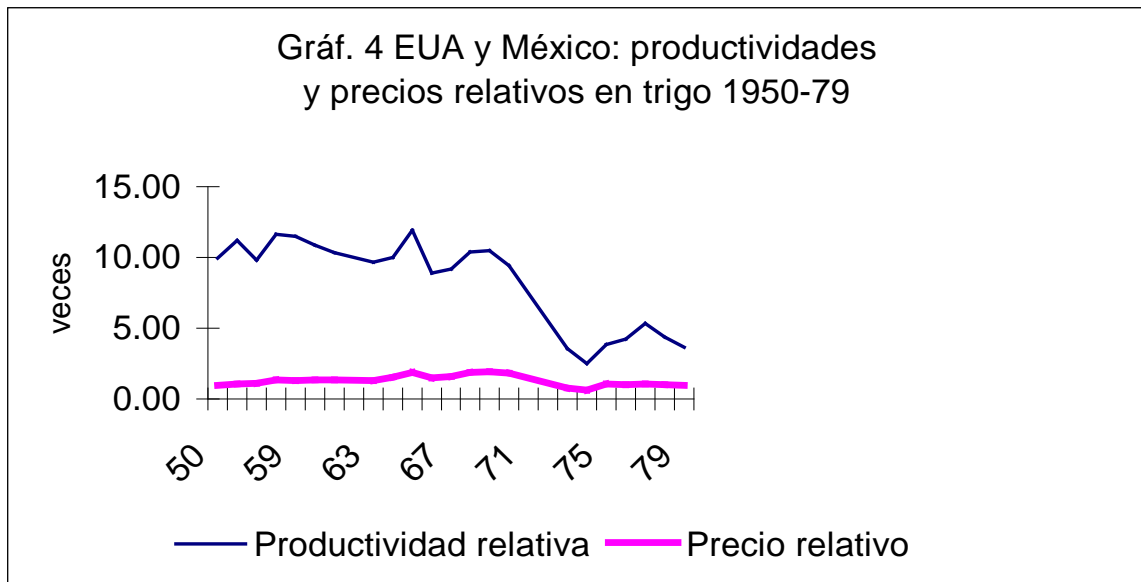
⁹ Una descripción del proyecto se encuentra en: Summers, R. Y Heston, A. "The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988." *Quarterly Journal of Economics* mayo 1991. Pp. 327-368. La información puede obtenerse del sitio de la NBER de los EUA.

**Graf. 3: Precios del maíz, EUA y México
dólares/Tm 1960-95**



En la gráfica 3 vemos que los precios del maíz, un grano básico para la alimentación en México, son diferentes en los dos países.¹⁰ De tiempo en tiempo, coincidiendo con las macrodevaluaciones mexicanas, los precios se aproximan. Parece difícil decir que los precios son uniformes, de hecho no se observa la ley de un sólo precio. En la teoría convencional los precios son la categoría suprema. Lo mismo ocurre con la teoría sraffiana. Sin embargo en la teoría marxista las cosas son distintas pues los precios sólo se entienden relacionándolos con el valor trabajo. Sin relacionar los precios de las mercancías la uniformidad de los precios no tiene referente. Se tendría que concluir que los precios del maíz son sencillamente diferentes en México y en EUA.

¹⁰ En un apéndice a este trabajo se explica cómo se obtuvieron las productividades para maíz y trigo y las fuentes de datos utilizadas.



La gráfica 4 nos muestra para el trigo uno de los resultados más claros de nuestra investigación: los precios son mucho menos variables que las productividades. La diferencia de productividades para el trigo y todos los granos entre EUA y México es obvia. Las condiciones climáticas estadounidenses son muy favorables y además la mecanización del campo estadounidense es mucho mayor que la habida en México. En promedio, para el período 50-79 los precios varían 29.2%, en cambio ¡las productividades varían 830.8%! Esta es la forma en que aparece la tendencia a la uniformidad de los precios, esta sería la base empírica para formular la ley de un precio uniforme:

La variabilidad de los precios en el mercado mundial es cualitativamente menor que la variabilidad de las productividades.

Es decir que todo apunta a que encontramos en el mercado mundial la misma relación entre productividades y precios que en los mercados nacionales. Cabría esperar encontrar las mismas consecuencias de las diferencias de productividad no reflejadas en los precios: la sanción a los productores ineficientes y el premio a los productores. Pero aquí surge una dificultad. Dentro de una economía nacional todos los productores compran a precios uniformes sus insumos, incluida la fuerza de trabajo. En el mercado mundial esto no se cumple porque no hay movilidad de la fuerza de trabajo como atestiguan por ejemplo los 300 mil deportados por los EUA sólo durante 1997-98 por querer obedecer la señales del

mercado.¹¹ Sin movilidad de la fuerza de trabajo las tasas de plusvalía no tienen porque uniformarse; tampoco las tasas medias de ganancia. El razonamiento que nos permitía concluir que era posible la competitividad de un país con desventajas absolutas (supra pp. 9) puede incluir sin dificultades la consideración que los productores de dos países obtienen tasas medias de ganancia diferentes, pudiendo ser mayor la del país atrasado. Supongamos que así es que el país B tiene una tasa media de ganancia monetaria superior a la del país A:

$$r_B > r_A$$

Si algunos precios son inferiores en B a los de A para lo cual la tasa de cambio puede jugar ese papel habrá ramas de B competitivas. En tal caso las ramas del país B que sean competitivas obtendrán en el mercado mundial una mayor tasa de ganancia que en el doméstico; ello favorecería su reproducción pues la haría más rentable. Bien pudiera ocurrir que la rama del país más ineficiente fuera más rentable que la del país capitalista avanzado. Parece entonces que la tendencia a la igualación de las productividades, este importantísimo aspecto de la ley del valor, no opera a escala mundial. Pero esto ignora el significado preciso de la tasa media de ganancia: ella nos dice que tan rápido puede reproducirse una economía nacional si no hay obstáculos, no garantiza que la economía se reproducirá a esa tasa potencial. Una tasa de ganancia de 10% **anual** (es importante que la tasa de ganancia tiene dimensiones de tiempo como la tasa de interés) puede duplicarse en 7.273 años si toda la ganancia se reinvierte. Si estuviéremos hablando de una empresa la cosa sería semejante si ignoramos el efecto del crédito. Imaginemos que en una rama donde los gastos de investigación y desarrollo sean muy altos todas las empresas disfrutaran de la misma tasa de ganancia. Ahora una empresa deja de gastar en investigación y desarrollo. Con costos menores tendrá una tasa de ganancia superior a todos sus competidores. La tasa de ganancia

¹¹“*In the two years since Congress passed tough laws to stem the flow of illegal immigration to the United States, Federal authorities have deported almost 300,000 immigrants to countries all over the world, more than twice the number who were sent back in the two years before. The unprecedented number of deportations has been possible because for the first time the Immigration and Naturalization Service has both the Congressional mandate and the money to investigate and prosecute violators of immigration law, arrest immigrants with criminal convictions and would-be immigrants at the border and swiftly deport them from the United States -- sometimes in less than 12 hours.*” *New York Times*, diciembre 15 de 1998.

estará aquí expresando el mayor potencial reproductivo de esa empresa **dadas las condiciones actuales**. En este caso es obvio que la mayor tasa de ganancia no podrá traducirse en mayor acumulación cuando las empresas de menor rentabilidad cosechen los frutos de la investigación y del desarrollo de nuevos productos.

Análogamente al caso anterior un país puede tener una rentabilidad media superior a otro pero con una menor productividad estará fatalmente condenado a rezagarse. De manera que aún en el plano estrictamente económico el mayor crecimiento de un país no es suficiente para juzgar sus posibilidades futuras. Si la productividad se rezaga un país tendrá dificultades crecientes aunque disfrute de un crecimiento elevado.

6 Conclusiones.

Es tiempo de volver a destacar de cuál productividad estamos hablando: de un concepto que enfatiza el carácter eminentemente social de la producción a despecho de la apropiación privada del producto. Si hay productores que se reproducen bajo la hegemonía del capital y se rezagan; su rezago afecta las capacidades reproductivas de todos los capitales y no sólo la de los sectores donde se localizan. Los campesinos pobres del mundo al rezagarse frenan el desarrollo capitalista de sus sociedades.

Si como, estamos seguros, tenemos razón en que hablar de desarrollo desigual exige una concepción de productividad basada en el marxismo hemos tratado aquí de manera indirecta otro problema: la racionalidad capitalista es incapaz de abordar siquiera ciertos problemas por la estrechez de su horizonte intelectual. La razón de la economía convencional fue duramente ilustrada por Strachey cuando nos relataba que todo economista ortodoxo si compara “un industrial alemán multimillonario” con “un hombre que en un campo nazi de concentración obtenía tres marcos a la semana..” debe “con tristeza y humildad” declararse junto con el doctor Haberler (autor de esta comparación) incapaz de decidir cual de los dos era más rico. Strachey concluía lapidariamente: “¡Qué escrúpulos tan científicos y, sobre todo, qué tacto!”¹² Strachey acusaba a Haberler de resultaba muy conveniente en un mundo crecientemente desigual argüir que los ingresos personales son incomparables.

¹² Strachey, J. *Naturaleza de las crisis*, Editorial de Ciencias Sociales. La Habana 1971.pp. 166.

Con los mismo “escrúpulos científicos” y con la misma delicadeza que el doctor Haberler los economistas convencionales nos presentan el comercio mundial como un juego en el que todos ganan, exento de contradicciones, basándose en las ventajas relativas de comercio e ignorando las ventajas absolutas.¹³ Como a Haberler le resultaba conveniente no poder comparar ingresos personales hoy resulta conveniente alabar las virtudes del libre comercio cuando ésta es la política de los gobiernos poderosos. Me parece que en este caso como en otros relevantes los errores de la economía convencional se asientan en interés político pero también en una ceguera motivada por la falta de las categorías necesarias. Detrás de los precios están los valores trabajo y unos no se entienden sin los otros. Si los precios son relativamente uniformes eso no significa que las productividades lo sean ni dentro de las economías nacionales, ni en el mercado mundial. Pero mientras que dentro de una economía nacional las diferencias de productividad aparecen como diferencias de rentabilidad a escala mundial las diferencias de productividad no se reflejan necesariamente en la rentabilidad. Puede ocurrir que el país atrasado tenga una rentabilidad superior al país adelantado y que las diferencias entre ambos se agranden con el tiempo. Más aun sin que aquí hayamos argumentado este punto, hay razones para suponer que las diferencias de productividad se reducen más por la mortandad de parte de los contendientes que por buenas razones. En efecto la centralización de los capitales marcha aceleradamente en el capitalismo de nuestros días sin que se avisoren tendencias opuestas.

Apéndice

1. Obtención de productividades para maíz y trigo.

Las productividades se obtienen a partir de la siguiente expresiones:

$$m_i = p_i / \mathfrak{L}_i$$

$$\mathfrak{L}_i = 1/m_i$$

donde m_i es el valor de la mercancía i , p_i es el precio de la misma y \mathfrak{L}_i es la expresión dineraria del valor en unidades monetarias por año de trabajo y \mathfrak{L}_i es la productividad. La expresión dineraria del valor como producto interno corriente por trabajador a partir de los datos de cuentas nacionales. El método de cálculo ignora las desviaciones entre precios corrientes y valores trabajo. Hay por lo tanto un error en las productividades que o suponemos poco importante dadas las enormes diferencias de productividad entre México y

¹³ Aunque los argumentos pueden parecer un tanto distintos por la forma en que Guerrero distingue entre productividad y ventajas absolutas me parece que este trabajo apoya muchas de las conclusiones de Guerrero, D. *Competitividad: teoría y política* Ariel Economía. Barcelona, 1995.

EUA o bien que corrigiéndose enfatizaría nuestras conclusiones.

2. Precios

Trigo. Precios mexicanos, se trata de precios pagados al productor. Fuentes: a) 1960-87, Nacional Financiera, S.A. *La Economía Mexicana en Cifras*, 1981 y 1990. b) 1988-1995, sitio web de la FAO. Precios estadounidenses: precios de exportación en puertos del Golfo de México. FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*. 1992. Para el maíz se emplearon las mismas fuentes que para el trigo.