

Validez y utilización de la teoría marxista del valor.

Alejandro Valle Baeza

Introducción

En el libro La economía política del socialismo factible¹ Alec Nove analiza la necesidad de una economía política del socialismo habida cuenta de que es deseable y posible una sociedad superior al capitalismo. Nove afirma que no hay una economía política del socialismo; pero que es preciso construirla y el marxismo es indispensable para ello. En su análisis, frecuentemente dedicado a las cosas prácticas de la economía, la teoría marxista del valor tiene un papel decisivo. Muchas de las críticas a los países que se denominan o que se denominaban socialistas tiene que ver con la obvia ineficiencia económica y con su retraso con respecto a los países capitalistas avanzados. Una de las soluciones que se están impulsando para combatir el atraso en esos países es la mayor participación del mercado. Ello quiere decir asignarle un papel más activo a los precios. Sin embargo, es claro que el marxismo no ha resuelto satisfactoriamente la cuestión de los precios dentro de la teoría del valor. Las discusiones que el mismo Nove reseña son una buena muestra de ello. En la Unión Soviética se discutió sobre la vigencia de la "ley del valor" en su economía. Stalin afirmó que dicha ley sólo podía regular la producción en el capitalismo.² Los precios en la URSS deberían tener un papel solamente evaluativo del rendimiento. Posteriormente a la muerte de Stalin, se aceptó que debían fijarse los precios de manera 'racional' de modo que se le agregaba un margen a los costos promedio. Más

¹ Nove, A. La economía política del socialismo factible, Siglo XXI de España Y Pablo Iglesias ed., Madrid, 1987

².citado por Nove, A El Sistema Económico Soviético, Siglo XXI eds. México, 1982, pp. 232

tarde se modificó ese criterio por el de un porcentaje sobre el valor del capital y se sostuvo que ello concordaba con 'el precio de producción de Marx en el tomo III de El Capital'.³

Creemos que tanto para entender mejor al capitalismo, como para construir un socialismo diferente se requiere una teoría económica marxista mucho más desarrollada que la que hoy tenemos. Consideramos que hay algunos indicios claros de que se está avanzando en uno de los aspectos claves de la teoría económica marxista: la teoría marxista del valor (TMV). En este artículo comentaremos uno de esos avances y presentaremos un resultado propio que de ser correcto facilitará mucho la utilización y el desarrollo de la TMV. Veremos pues dos cuestiones

- a) La TMV es una teoría comprobable de acuerdo a los cánones positivistas que nos rigen en nuestro mundo occidental y cristiano. Estas comprobaciones operan sobre agregados de mercancías, agregados en general determinados por dificultades prácticas que obligan a trabajar de esta manera.
- b) La obtención **gruesa** de los valores de mercancías individuales lo que, pensamos, tiene enormes posibilidades de aplicación al análisis concreto. Veremos, pues, cómo pueden obtenerse valores de mercancías específicas tales como maíz o trigo.

Si la TMV puede corroborarse de acuerdo a los cánones positivistas ello no es suficiente desde el punto de vista marxista; pero tampoco es deleznable.

Una apreciación del estado actual de la discusión sobre la TMV. Principalmente la TMV ha sido discutido como el problema de "la transformación de valores en precios de producción". Cientos de artículos académicos han analizado la relación que hay entre los precios que les permitirían obtener a todas las industrias una rentabilidad

³. *ibid* pp. 235

uniforme (los precios de producción) y los valores de las mercancías. La discusión se ha dado con ciertas dificultades técnicas que no interesan a todos los economistas ni a todos los científicos sociales, pero sobre todo se ha dado en un tono excesivamente abstracto. Puede darle la impresión a muchas personas que la TMV es una discusión bizantina, o bien que se trata de una discusión entre filósofos con un alto grado de dificultad técnica.

Distanciándose de la discusión muy abstracta sobre la relación entre precios y valores han habido una serie de trabajos que nos permite hablar de la TMV una manera mucho más "terrenal" veamos esto. Primero trataremos de aclarar por qué resulta complicado hablar de valor de manera accesible.

Trabajo incorporado

La primera dificultad que debe superarse para entender lo que es el **valor** y hablar en términos más concretos del valor es entender el concepto de trabajo incorporado, una especie de ancestro conceptual del valor formulado por David Ricardo. Recordemos que Ricardo⁴ enumeró unas ocho clases distintas de trabajos necesarias para producir medias y de cuyas cantidades dependerá el valor de cambio de dicho bien. Ricardo aclara que hay otros trabajos más a los que "huelga referirse" pero no tocó siquiera la cuestión de la circularidad de la producción: la elaboración de los barcos en los que se

⁴. "Primero es el trabajo necesario para cultivar el suelo donde crece el algodón; segundo, el trabajo de transportar el algodón hasta el país donde van a fabricarse las medias, operación que incluye una porción del trabajo utilizado durante la construcción del barco que lo va a transportar, porción incluida en los fletes de las mercaderías; en tercer lugar, el trabajo del hilandero y del tejedor; en cuarto, una parte del trabajo del ingeniero, del herrero, del carpintero que erigieron los edificios y construyeron la maquinaria con cuya ayuda se producen las medias; en quinto lugar, el trabajo del comerciante al menudeo y de muchos otros a los cuales huelga referirse." Ricardo, D., Principios de Economía Política y Tributación, FCE, México, 1973, pp. 19

transporta el algodón precisa de éste último y de mercancías que también lo ocupan, etcétera.

Así resulta que el trabajo incorporado es un concepto más complejo de lo que parece a primera vista. **El trabajo incorporado en la producción de una mercancía depende del trabajo directamente gastado en su producción y del trabajo gastado en una multitud de bienes, los que pueden ser la totalidad de los productos de una economía nacional.** De manera que, generalmente, el trabajo incorporado en una mercancía puede conocerse sólo **simultáneamente** con la determinación del trabajo incorporado **en todas las demás mercancías.** El hecho anterior no es más que la expresión de la interdependencia de los trabajos en una sociedad mercantil. Debe destacarse la relación entre el problema de la determinación del trabajo incorporado y los problemas de insumo producto: por ejemplo, recordemos que la producción de una cantidad consumible o neta de cualquier mercancía usualmente requiere que se produzcan cantidades muy precisas de todos los bienes. El modelo de insumo producto sólo se planteó y resolvió hasta fines de los años cuarenta por Vasily Leontief y un equipo de trabajo⁵ De manera que David Ricardo y Carlos Marx se enfrentaron a un problema que sólo mucho tiempo después de ellos quedó cabalmente planteado. La información básica reunida por primera vez por Leontief fue el cuadro de transacciones intersectoriales efectuadas en la economía estadounidense en el año de 1939. Por primera vez se conoció, con cierto nivel de agregación, cuánto compró cada sector de la economía a todos los demás en un año. Con esa información pudo calcularse que un aumento salarial del diez por ciento afectaría de manera desigual a la industria estadounidense. Por ejemplo, dicha elevación salarial implicaría un

⁵. Leontief cita "The Economics of Industrial Interdependence" Dun's Review, febrero, 1946 en en Análisis Económico Input-Output, Ed. Ariel (Demos), España, 1975

aumento de más del seis por ciento en la construcción y de menos del tres por ciento en el sector de elaboración de productos alimentarios.⁶ Leontief También calculó la cantidad de trabajo directo e indirecto que se requeriría para la producción de un millón de dólares de la economía estadounidense en cada rama en el año de 1947.⁷

Como ejemplo tenemos algunos de sus resultados:

Cuadro 1

Sector	Trabajo	
	directo	indirecto + directo
	(años-Hombre/millón dólares)	
Extracción de minerales no ferrosos	222.37	295.1
Minería de azufre	64.55	76.4
Fabricación pulpa de madera	51.22	134.8
Altos hornos	25.62	170.4
Motores de combustión interna	87.54	203.6

Puede observarse que hay grandes diferencias entre las cantidades de trabajo directo y las de trabajo total (directo más indirecto) que se requerían para producir un millón de dólares. Tales diferencias provienen de que el trabajo total toma en cuenta lo que habrá que gastar para reponer, con la tecnología actual, los insumos consumidos en cada rama, el trabajo necesario para reponer los insumos consumidos en la producción de esos insumos, etcétera. Como se ve Leontief resolvió en términos cuantitativos lo que, mucho tiempo antes, Ricardo expresó verbalmente y eliminó los etcétera de la definición.

⁶ Leontief, W. "Salarios, Beneficios, Precios e Impuestos" (1947) en Análisis Económico Input-Output, Ed. Ariel (Demos), España, 1975, pp. 83-95

⁷ Leontief, W. "Las relaciones entre los Factores y la Estructura del Comercio Estadounidense: Nuevo Análisis Teórico y Empírico" (1956) en Análisis Económico Input-Output, ed. cit. pp. 167-206

El trabajo total que la sociedad debe gastar para producir un millón de dólares de, digamos, motores de combustión interna es un dato del que puede derivarse el trabajo incorporado por unidad de valor de uso. Si se conoce la cantidad de trabajo socialmente necesario para la producción de una cantidad monetaria de determinada mercancía (un millón de dólares de motores de combustión interna); bastará dividir esa cifra entre el precio para saber el trabajo incorporado en una unidad física de producto. Hay dificultades cuando se trabajan agregados para tener un precio puesto que deberá ser un precio promedio, además el resultado será un tiempo medio; de cualquier manera parece que trabajo incorporado es un concepto muy tangible.

Valor y trabajo incorporado

Marx definió la mercancía como unidad de valor y valor de uso, sostuvo además que el valor de cambio era la forma de manifestación necesaria del valor. El valor de Marx y el trabajo incorporado de Ricardo son conceptos próximos pero no iguales, Las diferencias están en que Marx nunca perdió de vista en que lo que se está analizando son las relaciones entre los hombres. De manera que no debe pensarse en que una operación como la contabilidad del tiempo de trabajo gastado por la sociedad en la producción de las distintas mercancías es un problema exclusivamente técnico; sino que es un problema que se resuelve dependiendo de las relaciones de producción que los hombres establecen entre sí. Existen, pues, distintas formas históricas de solución de los problemas económicos. Por ejemplo, en las sociedades capitalistas se contabilizan los trabajos que tienen rendimientos diferentes de acuerdo a la eficacia promedio. Esto se hace cuando se vende un producto a un precio uniforme a pesar de que haya sido elaborado en condiciones muy diversas. Con dicha solución los productores más eficientes resultan beneficiados y castigados los menos productivos,

sin importar las razones de las diferencias. Así se tratan con el mismo rasero las diferencias en productividad debidas a las distintas laboriosidades de los productores o a la desigual fertilidad de la tierra. Como esta cuestión, están otras: el tratamiento de la calificación del trabajo, la distinción entre trabajo productivo e improductivo. De manera que Marx cuando se refirió al valor siempre enfatizó que se trataba del trabajo socialmente necesario.⁸ Recordemos la definición de **magnitud de valor** de Carlos Marx:

Es sólo la cantidad de trabajo socialmente necesario pues, o el tiempo de trabajo de trabajo socialmente necesario para la producción de un valor de uso lo que determina su magnitud de valor... 'En cuanto valores, todas las mercancías son, únicamente, determinada medida de tiempo de trabajo solidificado.'⁹

En rigor el trabajo incorporado de Ricardo es un concepto indeterminado, Marx no cometió ese error aunque no puede asegurarse que la definición de valor de él sea suficiente para cualquier problema. Lo que queremos aclarar aquí es que el trabajo empírico no puede rehuir los aspectos tratados por Marx. Así, por ejemplo, si se sumaran trabajos de distinta calificación se estaría considerando que todo el trabajo es no calificado. Podemos decir que lo único que puede observarse es algo semejante al valor de la TMV y por lo tanto es lo que encontraremos en los trabajos empíricos aunque sea de manera grosera.

Comprobación de la TMV.

⁸ Mishio Morishima destacaba que la contabilidad en valor es 'observable' ya que no es más que cálculos en términos de empleo Marx'Economics, Cambridge University Press, Gran Bretaña, 1973, pp. 20

⁹ Marx, C. El Capital, t. I, v. 1 Siglo XXI eds., México, 1981, pp. 48-49.

Entre las comprobaciones empíricas de la TMV está el pionero trabajo de Anwar Shaikh "The Transformation from Marx to Sraffa"¹⁰ donde utilizó datos de W. Leontief para comprobar para la economía estadounidense de 1947 que había una fuerte correspondencia entre valores y precios de mercado que arrojó un coeficiente de correlación múltiple de 0.95814. Además, Shaikh con datos de Edward Wolff constató que para 1967 la correlación (R^2) entre **la producción ramal en términos de valor y en precios de mercado fue de 0.94894**. De manera análoga, Shaikh examinó un trabajo de Graziella Marzi y Paolo Varri¹¹ quienes proporcionan datos para comprobar la correspondencia entre precios de producción y valores para la economía italiana en los años de 1959 y 1967. Analizando los precios de producción que corresponderían a una tasa de ganancia de 40% Shaikh encuentra una correlación R^2 con los valores de 0.866 para 1959 y de 0.920 para 1967. La conclusión de Shaikh es muy clara: hay una fuerte correspondencia entre precios y valores que puede medirse con el coeficiente de correlación. De manera que hay un sólido apoyo empírico para la TMV.

Pavle Petrovic¹² efectuó un análisis similar al de Shaikh con datos de la economía yugoeslava para los años de 1976 y 1978. El estudio de Petrovic abarca diversas clases de precios (producción, precios de mercado, etc.) y valores. El yugoeslavo

¹⁰ Shaikh, A. "The Transformation from Marx to Sraffa", en Ricardo, Marx, Sraffa Mandel, E. y Freeman, A. eds. Verso Books, 1984, pp. 43-84

¹¹ Marzi, G. y Varri, P. Variazioni de Produttivita Nell Economia Italiana : 1959-1967, Bologna citado por Shaikh, A. ob. cit.

¹² Petrovic, P. "The deviation of production prices from labour values: some methodology and empirical evidence" Cambridge Journal of Economics, 1987, v. 11, pp. 197-210

empleó una medida de desviación entre precios y valores (la desviación cuadrática media) y llegó, por ejemplo, a los siguientes resultados:

Cuadro 2
Desviación entre la participación sectorial en valor y en precios corrientes

Año	DCM en %
1976	11.84
1978	11.80

El yugoeslavo concluyó que hay una sólida base empírica para la proposición ricardiana de que una variación de 1% en los beneficios ocasionaría una variación de ese orden en los precios relativos de las mercancías; y como -según Ricardo- los cambios en los beneficios no excedían el 6% o el 7% la teoría del ricardiana valor trabajo sería que el trabajo incorporado determina un 93% de los precios.

Otro trabajo sobre el tema es el de Eduardo Ochoa¹³ quien analiza todos los datos disponible sobre la economía estadounidense para verificar la TMV. Ochoa nos presenta los siguientes resultados:

$$DAM (p_n^d) = \frac{1}{d_i} \frac{\sum |p_i \cdot d_i|}{\dots}$$

Cuadro 3
Relación entre precios de producción y de mercado con los precios valor en la economía de EUA.

Año	Desviación absoluta media
	P r e c i o s
	producción mercado

¹³ Ochoa, E. "Values, prices, and wage-profit curves in the US economy" Cambridge Journal of Economics, 1989, v. 13(3), pp. 413-429

11947	18.5	19.9
1958	13.1	11.8
1961	12.7	12.1
1963	12.6	11.8
1967	13.7	10.8
1968	13.2	10.7
1969	12.8	10.2
1970	12.5	10.3
1972	13.0	12.0
Promedio	13.6	12.2

La conclusión de Ochoa es que tanto los precios de producción como los precios de mercado están notablemente próximos a los valores de las mercancías en la economía estadounidense de Posguerra.¹⁴

Yo propongo un método para verificar la correspondencia entre valores y precios corrientes que no precisa como todas las verificaciones anteriores de datos de insumo producto¹⁵ Los datos necesarios son la participación en el empleo y en el valor agregado monetario de las distintas ramas. He probado que para el caso de capital circulante puro si

$l_i = y_i$ para todo i implica que:

$$P = \alpha M$$

donde l_i es la participación en el empleo de la rama i , y_i es la participación en el PIB de la rama i , P es el vector de precios corrientes y M es el vector de valores trabajo. De ahí se sugiere que la correspondencia entre l_i e y_i sirva como indicador de la correspondencia entre P y M .

¹⁴ *ibid*, pp. 425

¹⁵ Valle, A. Valor y precio: una forma de regulación del trabajo social, Facultad de Economía (Economía de los 90), México, 1991.

Aprovechando la disponibilidad de datos he utilizado este método indirecto para analizar anualmente la manufactura estadounidense de Posguerra. Mis conclusiones refuerzan las encontradas por los autores que han analizado la economía estadounidense. En la gráfica 1 se muestran los resultados de la desviación absoluta media entre l_i e y_i para la industria manufacturera pesada con l_i a la que se denomina N y otra desviación absoluta media ponderada con y_i que se denomina Z.

La conclusión es clara la TMV es una teoría que puede ser comprobada de acuerdo a los canones del positivismo. Esto como sabemos es un gran paso, aunque desde el punto de vista marxista no sea suficiente ya que el criterio de la práctica es el decisivo.

Un segundo vistazo a las comprobaciones de la TMV.

Todas las comprobaciones de la TMV se enfrentan a dificultades que han sido discutidas innumerables veces en trabajos teóricos, para señalar algunas:

- a) La distinción entre trabajo productivo del que no lo es.
- b) La reducción de trabajo calificado a trabajo no calificado.
- c) Las diferencias en la intensidad del trabajo.
- d) La forma de contabilizar el capital fijo.

Cada uno de los problemas anteriores podrá ser resuelto satisfactoriamente o no según se avance en definir la utilidad de los resultados, aunque de acuerdo a la llamada quinta ley de la termodinámica los resultados cuantitativos nunca concuerdan exactamente con las leyes. En todo proceso de verificación hay "errores" y sin embargo se les considera como tales de acuerdo a los fines.

La obtención gruesa de valores a partir de los precios.

Todos los métodos empleados para corroborar la TMV, excepto el mío, obtienen valores a partir de información de insumo producto recabada en términos de precios,

se trata de una "transformación inversa" que debe efectuarse a **nivel de toda la economía**. A continuación discutiremos otra aproximación al problema de la transformación inversa sólo que a **nivel de una mercancía**. Es un procedimiento grueso que nos permitirá llegar a conclusiones claras sólo en determinados casos, por ejemplo comparando los valores de una mercancía entre países con productividades muy diferentes. Nuestro procedimiento será también aplicable para tener una idea del orden de magnitud de los cambios en el valor cuando analicemos un período largo. Antes de introducirnos al problema propiamente dicho veremos un concepto indispensable.

Definición de expresión dineraria del valor.

Un concepto sumamente útil para utilizar la teoría marxista del valor (TMV) es el de **expresión dineraria del valor**¹⁶ α_t que sería el **nombre en dinero del valor** o la relación entre la producción de una economía nacional en dinero y el valor de esa misma producción en términos de valor trabajo en el tiempo t:

$$\alpha_t = \frac{\sum U_{it} p_{it}}{\sum U_{it} m_{it}} \quad (1)$$

donde U_{it} es la cantidad de la mercancía i producida en el tiempo t en unidades físicas, p_{it} es el precio de esa misma mercancía y m_{it} es la magnitud de valor correspondiente.

Podemos escribir un precio cualquiera:

¹⁶ Este concepto fue propuesto por Marx en el tomo I de El Capital: "Supongamos que en 1 *quarter* de trigo y en 2 libras esterlinas (aproximadamente 1/2 onza de oro) se representa una una magnitud igual de trabajo socialmente necesario. Las L 2 son expresión dineraria de la magnitud de valor que representa el *quarter* de trigo, o sea su **precio**. Marx, K. El Capital, t. I, Siglo XXI eds., México, 1981, pp. 124 Un autor contemporáneo que utiliza un concepto análogo es Michel De Vroey "Value, Production, and Exchange" en The Value Controversy, Verso Books, Gran Bretaña, 1980;? pp. 173-201

$$p_{it} = \alpha_i \beta_{it} m_{it} \quad (2)$$

donde p_{it} es el precio de mercado de la mercancía i en el tiempo t ; β_{it} engloba tanto las desviaciones sistemáticas (entre los precios valor y los precios que resultan de la formación de la ganancia media y de la renta) como las aleatorias debidas al mercado; m_{it} es el valor de la mercancía i en el tiempo t .

Cuando se analizan los precios valor es claro que la proporción entre precios valor y el valor es la expresión dineraria del valor, si una mercancía tiene un valor de 10 años hombre y su precio valor es de 20 pesos significa que el "nombre" del trabajo de un hombre durante un año es "dos pesos". Si otra mercancía tiene un valor de 20 años hombre su precio valor deberá ser 40 pesos. Sin que cambiara el valor de ambas mercancías podría ocurrir que el nombre en dinero del valor se modifique; por ejemplo, de 2 pesos/año hombre (\$/aH) a 15 \$/aH. Entonces los respectivos precios deberán ser 150 \$ y 300 \$. Decir que el precio de la mercancía 1 aumentó de 20\$ a 150\$ puede significar dos cosas distintas: a) un aumento de la expresión dineraria del valor de 2 a 15 o b) un aumento del valor de la mercancía de 10 aH a 75 aH. Sólo conociendo la expresión dineraria del valor podría distinguirse entre ambas situaciones. Sin embargo, una idea de Marx acerca de la relación entre valores y precios es que aunque hay desviaciones considerables entre los precios corrientes y los precios que serían exactamente proporcionales al valor de las mercancías el valor "domina" al precio.

La idea precedente puede precisarse un poco más: cuando dos mercancías distintas tienen valores muy diferentes las desviaciones β_{it} generalmente tienen poca importancia. Un automóvil cuesta más trabajo social que un kilogramo de maíz y por ello sus precios deben expresar ese hecho; a pesar de las fluctuaciones de la oferta y la demanda o de las discrepancias sistemáticas atribuibles a la renta territorial o a las

distintas composiciones orgánicas con las que se produce una u otra mercancía. De la misma manera si analizamos el valor de una mercancía producida en dos países con niveles productivos muy distintos, como por ejemplo México y los Estados Unidos de América podremos despreocuparnos de las distintas composiciones orgánicas con las que se produce en ambos países o relegar en el análisis las diferencias de tasa de ganancia etcétera.

Comparación espacial de precios y valores.

Analicemos los precios para el mismo tiempo t en dos países A y B para la misma mercancía:

$$p_A = \alpha_A \beta_A m_A$$

$$p_B = \alpha_B \beta_B m_B$$

el cociente de sus precios será:

$$\frac{p_A}{p_B} = \frac{\alpha_A \beta_A m_A}{\alpha_B \beta_B m_B}$$

supongamos que las diferencias entre los valores de A y B son considerables y que eliminamos los efectos de las expresiones dinerarias del valor α_A y α_B sobre los precios, la TMV afirma que las magnitudes β_i son relativamente menores. De manera que dividiendo un precio cualquiera entre la expresión dineraria del valor tendríamos el valor aproximado de las mercancías y podríamos comparar la productividad en el país A con la del país B para el caso de la mercancía analizada.

Por otro lado, si denotamos con U^*_A el vector renglón correspondiente a la canasta formada por la demanda final en el país A y si U_A denota la canasta formada

por todos los bienes en el país A (la producción bruta), podemos considerar a α_A^* una aproximación a la expresión dineraria del valor α_A :

$$\alpha_A^* = U_A^* P_A / U_A^* M_A$$

donde M_A es el vector columna con los valores de las mercancías.

Como se ve la expresión anterior sería el valor **agregado por hombre ocupado** en el país A. De manera que podremos dividir cualquier precio entre α_A y así obtener una **aproximación gruesa** al valor de una mercancía. De manera análoga, el valor agregado por hombre ocupado será un coeficiente con el que se podrán conocer los valores de manera aproximada en el país B.

Hagamos un ejercicio para México y los Estados Unidos de América con las ideas anteriores. Tomemos una mercancía que no ofrece muchas dificultades para su comparación, el trigo. En el cuadro 4 tenemos los datos pertinentes. Es notable que los precios al mayoreo son del mismo orden de magnitud que la tasa de cambio de cada año. Sin embargo ello no significa que un trabajador mexicano pudiera comprar la misma cantidad de trigo con una hora de su trabajo que un obrero estadounidense. Si comparamos los ingresos por hombre empleado en México con los de EUA a la tasa de cambio vigente encontramos:

- a) Que los precios son del mismo orden de magnitud para un cierto conjunto de mercancías.
-) b) Los ingresos por hombre empleado son muy diferentes.

Estaremos constatando que **los precios se han equiparado en el mercado mundial, pero los valores nacionales son muy distintos**. Aquí estamos viendo cómo puede utilizarse la distinción entre valor y precio que hace la TMV. Lo que observamos mediante esta distinción es análogo a lo que ocurre dentro de una industria compuesta

por empresas productoras del mismo valor de uso pero con diferentes costos dentro de una misma economía nacional: los precios son iguales pero los tiempos de trabajo individualmente gastados en la producción difieren por lo que los ingresos serán desiguales. Al utilizar en ésta última comparación los ingresos o valores añadidos por hombre en vez de los salarios estamos eliminando la posibilidad de que se den distintas tasas de plusvalía. Estamos procediendo de igual manera en nuestras comparaciones entre la economía mexicana y la estadounidense.

Puede verse que por ejemplo la expresión dineraria del valor para los EUA en el año de 1950 era de 5930 dólares por año-hombre de trabajo y para ese mismo año esa variable para México era de 5020 pesos por año-hombre. De manera que un mismo precio de, digamos 0.69 pesos por kilogramo de trigo en México y en EUA; significa cosas muy diferentes en cada uno de los dos países: un trabajador mexicano que obtuviera un ingreso promedio igual al PIB promedio compraría si lo gastara íntegramente en trigo aproximadamente 10 veces menos que un trabajador estadounidense similar. Esas eran las diferencias de productividad entre ambos países por lo que hace al trigo y se redujeron a cerca de 3.7 veces para 1979. Ello ocurrió así porque el valor unitario del trigo en EUA se redujo en 1979 a un 35.7% del de 1950; esa reducción en México fue de 14.3%.

Cuadro 4

Valores relativos del trigo en México y en EUA, 1950-79

	EUA				México		
	Precio Expr. \$/kg. Valor aH10 ⁻³ \$10 ³ /aH (1)	Valor /kg (2)	Precio Expr. \$/kg. Valor aH10 ⁻³ \$10 ³ /aH (3=1/2 (4)	Valor /kg (5)	Val. rel. (6=4/5)	Val. rel. (7=6/3)	
50	0.71	5.93	0.014	0.69	5.02	0.14	9.97
55	1.04	7.73	0.011	1.11	9.24	0.12	11.21
57	1.01	8.08	0.010	1.12	11.43	0.10	9.80
58	0.93	8.46	0.009	1.26	12.33	0.10	11.62
59	0.91	8.93	0.008	1.20	12.82	0.09	11.51
60	0.91	9.11	0.008	1.23	14.08	0.09	10.88
61	0.92	9.46	0.008	1.22	15.09	0.08	10.34
62	ND	9.91	ND	1.20	16.05	0.07	ND
63	1.00	10.31	0.008	1.32	17.62	0.07	9.67
64	0.86	10.80	0.006	1.31	20.53	0.06	9.99
65	0.72	11.27	0.005	1.34	22.08	0.06	11.94
66	0.82	11.69	0.006	1.21	24.20	0.05	8.90
67	0.77	12.02	0.005	1.22	26.12	0.05	9.16
68	0.67	12.79	0.004	1.25	28.54	0.04	10.39
69	0.64	13.45	0.004	1.24	31.13	0.04	10.49
70	0.68	14.27	0.004	1.24	34.48	0.04	9.43
71	ND	15.58	ND	1.21	36.80	0.03	ND
72	ND	16.71	ND	1.23	41.21	0.03	ND
73	1.64	17.90	0.007	1.25	47.83	0.03	3.56
74	2.15	19.11	0.009	1.37	61.44	0.02	2.48
75	1.75	21.23	0.007	1.83	71.93	0.03	3.86
76	1.92	22.97	0.005	1.98	88.17	0.02	4.21
77	2.11	24.78	0.004	2.27	113.89	0.02	5.32
78	2.65	26.66	0.004	2.66	138.77	0.02	4.39
79	3.33	28.80	0.005	3.22	173.53	0.02	3.66

FFuentes: para EUA 1950-70 Historical Statistics of the United States Colonial Times to 1970. Para los años posteriores Statistical Abstract of the United States. El precio se puso en pesos por kg. para facilitar la comparación, en tanto que la expresión del valor está en miles de dólares por año hombre

Para México INEGI, Estadísticas Históricas de México. Para 1950-69 la expresión del valor se calculo a como PIB/hombre ocupado posteriormente fue PIB/hombre remunerado

ND no hay el dato

Los datos impresos están redondeados a menos cifras que las empleadas para los cálculos

L Los datos muestran una diferencia clara entre los valores relativos en ambos

países que corresponde a nuestra percepción sobre la distancia entre la riqueza por

hombre ocupado que hay entre México y EUA. **Estamos explicando mediante la**

TMV por qué aunque se igualan precios en el mercado mundial se diferencian los

ingresos por trabajador ocupado. Hay desde luego muchas preguntas que pueden hacerse a partir de los resultados anteriores, una puede ser: ¿Por que aumenta el valor del trigo en los EUA a partir de 1970, mientras que en México siguió disminuyendo? Como esa habría que plantear y tratar de responder otras, pero no pretendemos analizar aquí las cuestiones de la agricultura triguera de los dos países¹⁷ sino mostrar que un análisis muy simple puede arrojar resultados que son por lo menos muy sugerentes. Nuestro propósito ha sido ilustrar que es posible utilizar el valor en el análisis concreto. Nos parece que a pesar de lo grueso de la conversión de precio a valor del trigo se muestra con claridad por qué es crucial la distinción entre valor y precio. Supongamos que son correctos nuestros resultados y que lo que encontramos para el trigo se aplique para un grupo considerable de mercancías entonces podremos plantear una serie de problemas relevantes; ¿cómo es posible que con diferencias de productividad tan grandes la economía mexicana se abra a la competencia externa? ¿puede la TMV responder a la pregunta de cuáles son las ventajas o las desventajas del comercio exterior? ¿La apertura comercial se decidió en todos los países, incluidos los otrora llamados socialista, con base en alguna teoría y si fue así en cuál? También podría analizarse que está ocurriendo en algunos sectores de la economía, detectar sectores retrasados con respecto a la dinámica global de una economía nacional.

Los elementos discutidos en este trabajo parecen indicar claramente que a pesar de las críticas a la TMV, ésta puede desarrollarse y con ella la "economía política del socialismo factible" tendrá un importante punto de apoyo.

¹⁷ Obtuvimos resultados similares para el maíz.