

**Pedro Andrés González
García
Pedro Andrés González
Ruiz**

Economía Política para sindicalistas

**35 lecciones de Economía
Política desde una óptica
sindical**

Economía Política para sindicalistas

Economía Política para sindicalistas

Estas 35 colaboraciones aparecieron en la publicación periódica de CCOO de Sevilla, REALIDAD-Nueva Época, durante el período 1996-2004, bajo el espacio Economía Crítica de la sección de ECONOMÍA.

Pedro Andrés González García

Pedro Andrés González Ruiz

Editorial *Pedro Andrés González Ruiz*
Depósito *Legal SE 5801-2010*
Impresión *Bubok*

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	9
1. ECONOMÍA Y MERCADO	14
2. EL MERCADO DE TRABAJO Y SU MERCANCÍA	18
3. EL PROCESO DE TRABAJO CAPITALISTA	22
4. LA PLUSVALÍA CAPITALISTA.....	26
5. EL GRADO DE EXPLOTACIÓN Y LA MASA DE PLUSVALÍA	29
6. TRABAJO SOCIALMENTE NECESARIO Y CAPACIDAD PRODUCTIVA	33
7. LA JORNADA DE TRABAJO	37
8. LA PLUSVALÍA RELATIVA	41
9. LA PLUSVALÍA EXTRAORDINARIA.....	44
10. EL SALARIO: PRECIO DE LA FUERZA DE TRABAJO	48
11. EL ORIGEN DEL DINERO	51
12. EL DINERO COMO MEDIDA DE LOS VALORES.....	55
13. EL DINERO COMO MEDIO DE CIRCULACIÓN	58
14. LA INFLACIÓN COMO FENÓMENO MONETARIO	62
15. LA REPRODUCCIÓN ECONÓMICA EN GENERAL	66
16. LA REPRODUCCIÓN CAPITALISTA.....	70
17. SOBRE LA ACUMULACIÓN CAPITALISTA.....	73
18. CONCENTRACIÓN Y CENTRALIZACIÓN DEL CAPITAL.....	77
19. EL EJÉRCITO LABORAL DE RESERVA	81
20. LA RESERVA DE DESEMPLEADOS Y LOS SALARIOS	85
21. LA GANANCIA DEL CAPITAL	88
22. COSTES LABORALES UNITARIOS.....	91
23. EL CICLO DEL CAPITAL INDUSTRIAL (I)	94
24. EL CICLO DEL CAPITAL INDUSTRIAL (y II)	97

25. LAS PARTES FIJA Y CIRCULANTE DEL CAPITAL	101
26. ROTACIÓN Y CUOTA DE PLUSVALÍA	105
27. LA GANANCIA Y SU CUOTA	108
28. LA CUOTA DE GANANCIA Y SUS DETERMINANTES	112
29. LA REPRODUCCIÓN SOCIAL DEL CAPITAL	116
30. LA REPRODUCCIÓN SIMPLE	120
31. EL CONSUMO EN LA REPRODUCCIÓN CAPITALISTA	124
32. SOBRE LA PLANIFICACIÓN ECONÓMICA (I)	128
33. SOBRE LA PLANIFICACIÓN ECONÓMICA (II)	132
34. SOBRE LA PLANIFICACIÓN ECONÓMICA (III)	135
35. SOBRE LA PLANIFICACIÓN ECONÓMICA (y IV)	139
ANEXOS	142
GLOSARIO DE ECONOMÍA POLÍTICA	143
RELACIONES MATEMÁTICAS	159
SÍMBOLOS	163

INTRODUCCIÓN

Entre la segunda parte de la década de los años noventa del siglo pasado y el mes de mayo del año 2004, se desarrolló una experiencia periodística y sindical muy interesante. Fue Realidad-Nueva Época, publicación periódica de la Unión Provincial de Sevilla del sindicato Comisiones Obreras.

En otra publicación, *Las Tiras de la Globalización* de **Encarna Ruiz**, ya comentamos el nacimiento de este proyecto en el ámbito de la comunicación sindical, la composición del equipo de trabajo, así como algunas de sus características, sobre todo de funcionamiento.

En esta presentación, pretendemos destacar otro aspecto, cual fue la pretensión de dotar a la actividad sindical - y a la reflexión que de ésta se puede realizar- de un cajón de herramientas intelectuales, que diría la heterodoxa economista inglesa **Joan Robinson**.

Entre las herramientas del mencionado cajón, destacó la crítica de los dogmas y paradigmas de los planteamientos económicos dominantes.

El empleo de esta peculiar herramienta de la reflexión sindical fue tarea principal de la sección de Economía que, a su vez, incluía la subsección de Economía Crítica, en la que aparecieron las colaboraciones que hemos reunido en esta edición bajo el título de *Economía Política para sindicalistas*.

Así, uno de los principales dogmas combatidos desde estos escritos fue la negación del carácter creador y valorizador del trabajo. Los planteamientos convencionales

tienden a otorgar la creación de valor y de riqueza a los propietarios del capital (capitalistas), o sus agentes (empresarios). Esto fue objeto de discusión y crítica, para resaltar a los ejecutores del trabajo como los agentes creadores de riqueza y de valor, recuperando argumentos para defender la centralidad del trabajo.

Pero, no solo se trataba de una negación de las ideas dominantes, pues además, siempre se hacía una reflexión con sentido propositivo, que permitiese una alternativa teórica o práctica.

En la línea anterior, la propuesta que se hacía desde Economía Crítica giraba en torno al planteamiento marxiano, tomando como centro de referencia la obra fundamental de **Karl Marx**, *El Capital*.

Además, los artículos publicados en Economía Crítica tenían otra cualidad: estaban hechos pensando en la coyuntura, introduciendo debates de actualidad en la temática tratada, huyendo de un teoricismo ajeno a la práctica particularmente sindical.

La última cualidad que pretendemos destacar de estos artículos es que fueron escritos para ser entendidos por trabajadores y sindicalistas. Eso sí, con ciertas inquietudes, conscientes de reflexionar sobre su práctica sindical más allá de lo inmediato para dotarlas de una proyección y una perspectiva más amplias.

El libro que os presentamos pues, está compuesto por los artículos publicados en la subsección de Economía Crítica firmados por **Paco González**. En dicho espacio hubo otros colaboradores, que firmaron otros autores, **Diego Ruiz** entre ellos, pero que hemos preferido excluir por constituir proyectos distintos. Nuestro compromiso, en

este sentido, es unificar los que han quedado fuera para darles unidad y publicidad en un futuro.

Cada artículo está realizado para entenderse sin acudir al resto, constituyendo una unidad en sí mismo. Y ello, a pesar de que, de vez en cuando, haya referencias a artículos previos donde se tocó un aspecto que vuelve a exponerse. Por ello, es posible leerlos por separado e incluso cambiando el orden preestablecido, como entradas de una enciclopedia o a modo de consulta.

No obstante, también pueden leerse de corrido como si de un tratado habláramos, pues responden en líneas generales al plan de publicaciones que **Karl Marx** plasmó en *El Capital*. Es más, puede interpretarse como un resumen actualizado, ilustrado y adaptado de dicha magna obra.

Los cuatro últimos capítulos, que versan sobre la planificación económica, representan una novedad respecto del guión establecido en la obra de **Marx**.

Además, hemos añadido tres apartados: un glosario, un formulario y una relación de símbolos. Estos tres añadidos han sido realizados por el firmante de esta presentación, y aunque el autor principal ha consentido y animado su inclusión, queda exculpado de los posibles errores o equívocos que contengan.

El primer apartado, el glosario, recoge los principales conceptos y categorías que se emplean a lo largo de los capítulos precedentes. Respondía esto a una necesidad de consultar de forma rápida y sobre todo breve, sin renunciar al rigor, los conceptos y expresiones que pudiesen suscitar duda a lo largo de la lectura. El segundo anejo, el formulario, está destinado a aquellos lectores que gusten de la formalización matemática. Por ello, hemos recogido

las principales relaciones entre categorías y conceptos, bajo una forma algebraica. Esta es una cuestión a la que los autores somos muy sensibles, pues lamentablemente, la economía marxista, frente al despliegue formalizador de la economía neoclásica y neoliberal, ha tenido escasos avances en este tratamiento. El tercer apartado, la lista de símbolos, es complementario del segundo pues recoge las letras y expresiones con las que se sustituyen las categorías en las relaciones matemáticas del formulario.

La última cuestión, nada que ver sino todo lo contrario, con el orden de importancia, es una pequeña mención al autor de los capítulos que forman el cuerpo principal de esta publicación. Nos referimos a **Paco González**.

Bajo este seudónimo firmaba los artículos en la subsección de Economía Crítica **Pedro Andrés González García**. **Paco** fue su nombre de guerra, cuando en la lucha clandestina que originó la rebeldía frente a la dictadura de Franco, **Encarna y Pedro Andrés** se dejaban la piel por la libertad, la democracia y el socialismo.

No sé por qué **Pedro Andrés** eligió el seudónimo de **Paco**, pero sí recuerdo la primera vez que me surgió la cuestión. Siendo pequeño, escuché a una persona dirigirse a **Pedro Andrés** con el nombre de **Paco**; lo hacía, e insistía, ... y yo me preguntaba si nadie sacaría a esa persona del error. No sé si intenté corregir al interlocutor "equivocado". Sí recuerdo que ésta, como otras cuestiones, solo el tiempo me las ha contestado. No sé si el ambiente invitaba a la prudencia, porque no estoy seguro de ser poseedor de esta característica. Decía que ésta, como tantas otras preguntas que me surgían por aquella época, tenían la oscura respuesta del sigilo, la discreción, la opacidad, o la penumbra que la actividad clandestina imprimía en las

relaciones. No solo era eso. Eran también aquellos cambios de vivienda, la oscuridad de la casa, los aporreos a la puerta, las desapariciones temporales de mi madre o mi padre, o los viajes y estancias a Málaga. Y sobre todo aquella imagen de mi padre escoltado por dos tipos más grandes, alejándose, calle abajo, y al entrar en casa encontrar a mi madre, junto a mis hermanas, llorando. Posteriormente, con el tiempo, sabría que **Paco** iba detenido.

Pedro Andrés es un estudioso, autodidacta, siempre atento a la realidad y preocupado por entenderla para transformarla. Siempre inquieto por actualizar los conceptos de la tradición marxista, por buscarles aplicación en la realidad inmediata, y por utilizarlos para responder a los planteamientos dominantes que aparecen bajo nuevos mantos. Además del testimonio de entrega y lucha, la apuesta por la causa de los trabajadores y contra los explotadores, junto con las mencionadas inquietudes intelectuales, entre muchas más cuestiones, entre las que no me resisto a callar el hacer lo que se dice, decir lo que se piensa y pensar lo que se hace, son el principal legado que me ha dejado **Pedro Andrés** -y siempre **Paco**- mi padre.

P.A. González Ruiz

Sevilla, 14 de octubre de 2010

1. ECONOMÍA Y MERCADO¹

Todo sistema económico tiene, entre sus rasgos básicos, las relaciones de producción y de distribución de los recursos que se generan. En el caso del sistema económico capitalista nos encontramos con unas relaciones autoritarias y de explotación en el ámbito de la producción, y unas relaciones de mercado en el ámbito de la distribución.

Pues bien, siguiendo a **Karl Marx** en su crítica de la economía política, vamos a ir exponiendo en una serie de artículos, con la brevedad que exige el espacio asignado, ese entramado de relaciones; comenzando por los aspectos generales que definen al mercado y lo que son sus células básicas, las mercancías.

Valor de uso y valor de cambio

De las mercancías diremos, que son objetos de uso o bienes que se destinan al cambio, y que en el capitalismo se convierten en las formas elementales de la riqueza. Así que, las mercancías poseen dos propiedades: a) la de ser valores de uso que se realizan en el consumo sirviendo, cada uno de ellos, de soporte material del valor de cambio; y b) la de ser valores de cambio. Siendo el valor de cambio la relación cuantitativa, o la proporción, en que se cambian los valores de uso de un tipo por los valores de uso de otra clase.

Pero, ese cambiarse entre sí los valores de uso no sería posible si no fuera porque existe un algo común de la misma magnitud entre ellos que les permiten medirse. Ese "algo común" no es más que la propiedad que tienen

¹ Publicado en Realidad-Nueva Época, año I, número 0.

las mercancías de ser productos del trabajo que se considera como valor. Este valor es medible mediante la cantidad de trabajo socialmente necesario contenida en cada mercancía, el cual se mide por su duración temporal: una hora, veinte horas, por ejemplo.

Así pues, las mercancías -resultado de la combinación de materia natural y trabajo- en cuanto valores de uso, son cosas diferentes unas de otras: manzana, pescada, tornillo, ordenador... Pero, en cuanto valores son cosas de la misma substancia: expresiones de trabajo humano abstracto, gasto productivo del cerebro, los músculos, los nervios, las manos, y demás partes de las propias personas.

Dinero y mercado

En cuanto a las relaciones entre mercancías, el desarrollo histórico de las mismas ha conducido a que una de las mercancías sirva como equivalente, llegándose a convertir en la mercancía-dinero. Una vez esto sucedido, las mercancías adquieren cada una su precio como expresión de valor en dinero. Y decimos expresión de valor y no del valor real, porque puede que el precio de la mercancía no coincida exactamente con su valor, por circunstancias y razones que irán apareciendo a lo largo de otros artículos.

Esas relaciones de intercambio de mercancías, de las que son portadores sus propietarios, se realizan en unas condiciones llamadas mercados. Pudiéndose definir el mercado, por de pronto, como el conjunto de relaciones jurídicas cuya forma es el contrato o convenio -verbal o escrito- en las que se reflejan las relaciones económicas de compra-venta.

De esta forma, el proceso de cambio que se realiza en los

mercados se consuma en actos contrapuestos pero complementarios: "transformación de la mercancía en dinero y retransformación del dinero en mercancías". Los momentos de esa metamorfosis son, al mismo tiempo, operaciones de los poseedores de mercancías: venta, compra, y unidad de los dos actos. Esa identidad de la venta y la compra implica que las mercancías se harían inútiles si una vez en el mercado no se convirtieran, para sus poseedores, en dinero; es decir, no las vendieran.

Oferta y demanda

En estas relaciones de mercado, los poseedores de mercancías y dinero han de comportarse entre ellos de tal modo que no se llegue a dar la apropiación de lo ajeno sino con el consentimiento del otro, mediante un acto de voluntad común.

No obstante, ha de considerarse, que la fuerza que los pone en relación es la de la ventaja particular de cada uno, su interés particular. Y porque cada cual barre exclusivamente para sí y ninguno para el otro, todos ellos realizan la obra de su ventaja recíproca; ventajas que se diferenciarán unas de otras, en función del poder de las mercancías y dinero que cada uno de los que se enfrentan tenga. Es en esta dinámica donde se expresa la interacción de la oferta y la demanda; donde los demandantes quieren comprar y, los oferentes quieren vender.

La demanda es el deseo respaldado por dinero, y en consecuencia, las necesidades de los que no tienen para comprar, no se manifestarán en los mercados; de ahí que pueda afirmarse, que los mercados son mecanismos de asignación de recursos sólo para unos y no para otros.

La oferta representa la parte correspondiente a los ven-

dedores de mercancías. La oferta y la demanda determinan conjuntamente las cantidades intercambiadas, así como, en general, el precio comercial al que se venderá la mercancía en el marco de la competencia de vendedores y compradores. Estas condiciones darán lugar a que los mercados "se vacíen", siempre que las cantidades demandadas sean mayores o iguales a las cantidades ofertadas.

Conviene tener en cuenta que en el mercado se encuentran dos tipos de agentes fundamentales: los que venden para comprar y los que compran para vender.

El que comienza vendiendo para comprar tiene su medida y su fin, generalmente, en el consumo. Esto es lo que ocurre cuando se vende la fuerza de trabajo por un salario con el que comprar posteriormente los medios de vida necesarios.

Mientras que en la compra para la venta el proceso de cambio ha de concluirse como empezó, esto es con dinero, pero en cuantía mayor a la inicial. Esto es lo que hacen los capitalistas como tales: comprar los factores para producir mercancías, que venderán a una suma de dinero superior a la inversión realizada. Así pues, la finalidad del capitalista no es el valor de uso, sino el dinero. Y no sólo dinero, sino dinero en mayor cuantía de la que gastó en dichos factores.

2. EL MERCADO DE TRABAJO Y SU MERCANCÍA²

Mercancía y agentes

El mercado de trabajo surge en el momento en que el poseedor de medios de producción, encuentra al trabajador que ha de vender su fuerza de trabajo, y el primero se dispone a comprarla como factor productivo de su negocio. Sujeto a un continuo proceso de transformación, este mercado va adaptándose permanentemente a las conveniencias que presenta la evolución del sistema productivo capitalista.

El asalariado, sin medios de producción propios y sin los medios de vida para el sustento, ha de acudir a este mercado, ofrecer en él su fuerza de trabajo y poderla vender, para obtener los ingresos que le permitan comprar los medios de vida para su reproducción.

En cambio el capitalista, comprador de la fuerza de trabajo, aparece en el escenario mercantil con la iniciativa de poder escoger normalmente la circunstancia de su compra; lo que le posibilita mantener unas condiciones de preponderancia respecto al vendedor de la fuerza de trabajo.

La persistencia reiterada de esta relación de venta y compra, obliga a los propietarios y portadores de la fuerza de trabajo a no venderla más que por un tiempo determinado, ya que si lo hicieran de una vez y para siempre se venderían así mismos, convirtiéndose en esclavos.

² Publicado en Realidad-Nueva Época, año I, número 1.

El precio de la fuerza de trabajo

La fuerza de trabajo, como cualquier otra mercancía, reúne las facultades de ser valor de uso y valor de cambio. En cuanto al valor de uso, este es la capacidad puesta en acción de la fuerza de trabajo misma, ejercitada por un espacio de tiempo por el ser humano en un proceso de trabajo. Mientras que, el valor de cambio se realiza en el pago que el comprador de la fuerza de trabajo hace bajo la forma salario. Pero, a diferencia del resto de las mercancías, la peculiaridad de la mercancía fuerza de trabajo es la de ser fuente de valor capaz de crear más valor del que vale por sí misma.

En cuanto al valor de la fuerza de trabajo, éste es igual al valor de los medios de vida que el trabajador y familia necesitan para conservarse en estado normal de salud y reproducción. Siendo los elementos de su determinación: la cobertura de las necesidades de alimentación y calidad de vida, cuyo modo de satisfacción depende del estadio cultural del país de que se trate; de los riesgos de tipo social y laboral al que está expuesto el trabajador y de las costumbres y aspiraciones vitales de éste. Además, este valor depende del grado de desgaste que sufre el portador de la fuerza de trabajo en uso, del nivel de formación profesional y estudios, y del número de miembros que forman la familia que depende de sus ingresos. Con todo, el límite mínimo del valor de la fuerza de trabajo viene dado por el valor de los medios de vida físicamente imprescindibles para renovar el proceso vital del trabajador; considerándose que en dicho mínimo, la fuerza de trabajo no podrá desarrollarse más que en forma atrofiada.

Dominio empresarial del mercado

No obstante, los compradores de esta mercancía hacen lo

que pueden para adquirirla al precio más bajo, pues consideran que en ello va la obtención de su mayor ganancia; pero al mismo tiempo, los vendedores de esta mercancía, han de forzarse por conseguir el precio más alto, como única garantía para cubrir los costes de sus medios de vida. Esta es una contradicción permanente del mercado de trabajo: los trabajadores componiendo la oferta y los empleadores componiendo la demanda, ambos persiguiendo contrarios intereses. En esta relación de compra-venta, el empleador de la fuerza de trabajo goza de las mayores ventajas, pues como dueño de la empresa, en un sistema que consagra la propiedad privada, sólo en su voluntad se encuentra la decisión última de la contratación laboral en su establecimiento.

El dominio empresarial del mercado de trabajo agudiza los excesos de oferta que caracterizan, de manera estructural, a este mercado que no tiende a "vaciar" como los otros, pues ello afectaría negativamente al desarrollo del propio sistema económico. Estos excesos de oferta de la fuerza de trabajo dan lugar al desempleo crónico, o existencia del ejército laboral de reserva, como ley de la población propia del sistema capitalista.

Al mismo tiempo, tenemos que decir, que la diferencia entre trabajos simples y complejos, que responde a la división social del trabajo, junto a la voluntad empresarial a enfatizar en la práctica los aspectos desiguales y competenciales entre los trabajadores, lleva a la fuerza de trabajo a segmentarse cada vez más en el mercado de trabajo; acusándose las diferencias entre los poseedores de esta mercancía con fracciones sociales que difieren, en condiciones de trabajo, rentas salariales e incluso estatus social.

Esta segmentación del mercado de trabajo que da lugar a: empleos fijos y estables, por una parte, y empleos eventuales y precarios, por la otra; la diversidad profesional clasificada por escalas y la desprofesionalización continua; trabajadores de pequeñas y medianas empresas, por un lado, y trabajadores de grandes empresas, por el otro; empleos en ramas de la producción pujantes y empleos en sectores productivos en recesión, entre otras diferencias. Todo esto hace que los trabajadores asalariados manifiesten diferencias entre sí, que se concretan en intereses inmediatos diversos. La segmentación del mercado de trabajo es un mecanismo de competencia y división entre los trabajadores, por medio del cual los empresarios completan el control del mercado, dificultando al mismo tiempo, el que han de hacer los trabajadores por sí mismo y sus organizaciones de defensa.

Esta segmentación del mercado de trabajo, desfavorable para el conjunto de los trabajadores frente a los capitalistas, obliga al sindicalismo de clase a prestar atención a las especificidades de cada colectivo, proyectándolas hacia los intereses comunes de los trabajadores como clase. Trabajadores, que para poder vivir, han de trabajar por cuenta ajena, siempre subordinados a que los compradores de la fuerza de trabajo quieran emplearles.

3. EL PROCESO DE TRABAJO CAPITALISTA³

En los números anteriores hemos intentado exponer las características de las mercancías en general, centrándonos en la fuerza de trabajo así como en las relaciones de cambio y el lugar donde se llevan a cabo, el mercado. Ahora nos adentramos en el lugar donde se producen las mercancías y donde se usa la fuerza de trabajo, la empresa.

El proceso de trabajo en abstracto

Si obviamos la forma social concreta que reviste la producción, podemos denominar proceso de trabajo a la actividad encaminada a la producción de valores de uso, realizada por las personas transformando lo natural para cubrir sus necesidades.

En todo proceso de trabajo intervienen una serie de elementos: el trabajo mismo, los objetos y los medios de trabajo. Los objetos de trabajo son las cosas sobre las que recae el trabajo (materias brutas, primas y auxiliares). Los medios de trabajo consisten en todo aquello de que se sirve el trabajo (máquinas, herramientas). El trabajo es la fuerza de trabajo en movimiento, el obrero trabajando. Así, el carpintero actúa sobre la madera (objeto de trabajo) mediante sus herramientas (medios de trabajo) para producir muebles. En este proceso, el carpintero realiza, regula y controla, poniendo en acción su propia corporeidad (cabeza, sentidos y manos) y transformando el objeto a la vez que su propia naturaleza (desarrollando sus potencias y sometiendo sus fuerzas a su propia disciplina).

³ Publicado en Realidad-Nueva Época, año I, número 2.

Vemos, por tanto, que a lo largo del proceso de trabajo la actividad del hombre consigue, valiéndose del instrumento correspondiente, transformar el objeto sobre el que versa el trabajo con arreglo a un fin perseguido (el producto). El desgaste de los elementos materiales (objetos y medios de trabajo) se considera un consumo productivo y el trabajo que lo ejecuta se considera un trabajo productivo. Este consumo productivo es diferente al consumo individual, que hace que los productos sean consumidos en cuanto medios de vida.

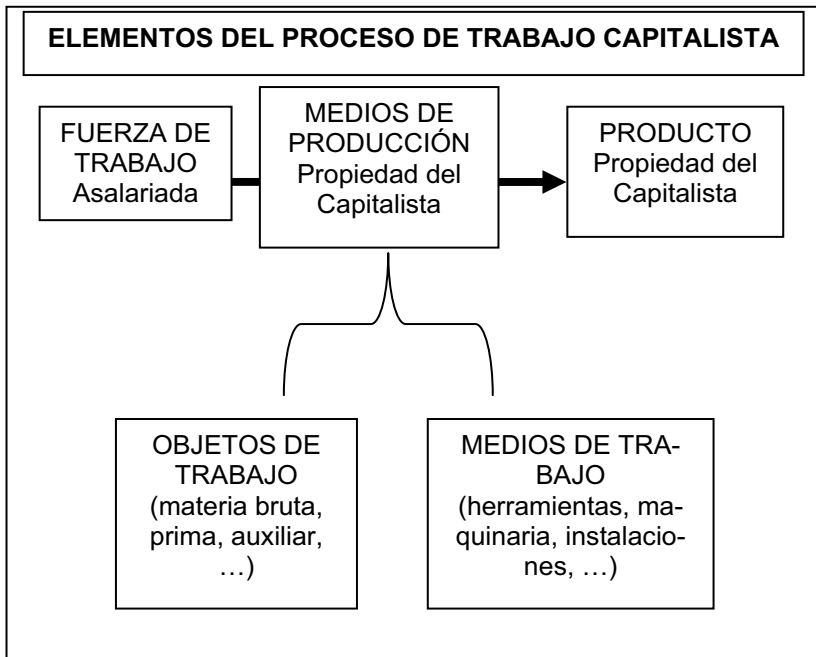
El proceso de trabajo capitalista

Hasta aquí hemos visto el proceso de trabajo con independencia de las relaciones sociales en que se desarrolla. Por ello no ha hecho falta presentar al trabajador en relación con otros, y por esto el análisis no nos dice ni quién realiza el trabajo, ni en qué condiciones sociales (salvaje, esclavo bajo el látigo del capataz o asalariado bajo la mirada medrosa del capitalista). Nos centraremos en el proceso de trabajo capitalista.

El capitalista compra todos los elementos necesarios para el proceso de trabajo en el mercado. Suponemos que el capitalista conoce el terreno que pisa y que compra los elementos adecuados para su rama especial de la industria. Entre éstos compra la fuerza de trabajo y la pone a trabajar, haciendo que el obrero utilice las herramientas y máquinas para transformar el objeto de trabajo de que se trate en el producto que el capitalista ha decidido comercializar.

Pero es esencial observar que, en las condiciones en las que discurre el proceso de trabajo capitalista, se muestran tres fenómenos específicos:

- a) Los elementos que intervienen en el proceso de trabajo son propiedad del capitalista porque los ha comprado.
- b) El asalariado trabaja bajo el control del empresario o agente, al cual pertenece su trabajo. El capitalista o su agente se encargan de la buena ejecución del mismo y del empleo adecuado de los medios de producción.
- c) El producto resultante es propiedad del capitalista y no del productor directo (obrero). Así pues, *"el trabajador sale constantemente del proceso de producción tal como entró en él: como fuente personal de riqueza pero desprovisto de todos los medios con los que realizar para si mismo esa riqueza"*.



Aquí, como en el mercado, se enfrentan empresarios y trabajadores. Pero en el proceso de trabajo esta oposición se agudiza, afectando a los ritmos de trabajo, a las medidas de seguridad y salud, a las horas de trabajo, al reglamento y demás condiciones de trabajo; y todo ello en unas circunstancias de organización del trabajo que convierten las relaciones humanas en las empresas en un sistema autoritario frente a los trabajadores con el fin de sacarles el máximo provecho. La empresa es el lugar donde el dominio del capital aparece más claramente, es el lugar de la dictadura del capital: el capital manda, el trabajo obedece.

Los capitalistas pondrán en práctica todos los medios a su alcance para asegurarse dos cosas: producir valores de uso que se puedan vender (mercancías); y que dicha mercancía tenga un valor superior al coste que supone producirlas (coste de los medios de producción y salario). Se observará que, para los capitalistas, la producción de valores de uso no es la finalidad principal de su actuación (invertir, contratar, gestionar, etc), sino sólo una condición necesaria para la obtención de un valor mayor del que desembolsó. De manera que, la producción de plusvalía es el móvil principal de la política empresarial dentro de todo proceso de trabajo. Esta plusvalía será el objeto de la siguiente colaboración.

4. LA PLUSVALÍA CAPITALISTA⁴

El origen de la ganancia capitalista es uno de los problemas fundamentales de la economía política. Los economistas clásicos (**Smith** y **Ricardo**) lo apuntaron y **Marx** lo remató. La mayor parte del pensamiento económico posterior es un intento por ocultar el resultado al que llegaron los economistas mencionados. Y es que si los trabajadores son los creadores del mundo (artificial): ¿por qué no les pertenece?

La existencia de la plusvalía

En la circulación de mercancías, comprar para vender es un proceso que se expresa bajo la forma D-M-D (dinero-mercancía-dinero). Este proceso tiene sentido para los que lo realizan, si al final del mismo substraen de la circulación mayor cantidad de dinero de la que lanzaron. Es por lo que, para **Karl Marx**, la forma exacta de representación de este movimiento se concreta en D-M-D', donde $D' = D + d$; es decir, comprar para vender con un incremento con respecto al gasto que se hizo en la compra. Siendo éste un proceso que valoriza el valor de origen, convirtiendo al dinero en capital y al incremento obtenido en ganancia o plusvalía.

Pero, si bien la ganancia aparece en la esfera del intercambio de valores, la creación o formación de plusvalía no puede explicarse sólo en esta esfera del mercado. En este ámbito, si al final los valores que se intercambian son no-equivalentes, ocurre que lo que unos ganan otros lo pierden, y por esta regla no se incrementa el valor, no se produce ganancia alguna en la sociedad. Y si lo que se

⁴ Publicado en Realidad-Nueva Época, año I, número 3.

intercambian son equivalentes, tampoco de ello surge plusvalía. Así que, puede llegarse a la conclusión de que en el intercambio de mercancías ni se produce ni se incrementa el valor. Por lo que habrá que preguntarse: ¿de dónde procede la plusvalía? Para dar con la respuesta, debemos conectar con la esfera productiva en la que sí se encontrará el origen de la plusvalía.

Un **ejemplo** simple de cómo aparece la plusvalía, así como las demás partes del capital, en la contabilidad de un negocio, lo representamos en un supuesto fabricante de muebles, que al final del ejercicio económico ha vendido toda su producción en mil unidades monetarias, teniendo la siguiente **Cuenta de Resultados**:

Compra de materias primas	350	Capital constante	550
Compra de materias auxiliares	50		
Amortización de instalaciones y maquinaria	150		
Salarios	250	Capital variable	250
Impuestos	50	Plusvalía	200
Costes financieros	30		
Ganancia neta	120		
Ingreso por ventas	1.000	Valor	1.000

Dónde y cómo surge la plusvalía

Del mismo modo -como ya vimos en números anteriores- que la mercancía es una unidad de valor de uso y valor, también el proceso de producción capitalista es una unidad de proceso de trabajo (creador de valores de uso) y proceso de valorización (creador de valor incrementado).

Si el proceso de producción de mercancías concluyese cuando la capacidad de la fuerza de trabajo consumida se sustituye por un equivalente en valor, entonces ese proceso es sólo de formación de valor. Pero, si llegado en el tiempo de trabajo a ese equivalente el proceso de producción continúa, entonces se convierte en proceso de valorización; de manera que éste último consiste en un proceso de formación de valor prolongado más allá de la equivalencia con el valor de la fuerza de trabajo en acción.

Sea pues, por ejemplo, un proceso de trabajo de construcción de muebles. Si el proceso dura cinco horas -de condición socialmente necesaria- y con ello se crea el equivalente al valor de la fuerza de trabajo empleada, se tendrá un proceso de formación de valor. Pero si el proceso sobrepasa ese equivalente porque es alargado en el tiempo, supongamos ocho horas de trabajo, entonces lo que se desarrolla es un proceso de valorización. De manera que, la valorización quiere decir que el empleo de la fuerza de trabajo se alarga en el tiempo más allá del necesario para su reproducción (salario).

A partir de esto se crea un incremento de valor o plusvalía, que posteriormente se realizará en el mercado con la venta de las mercancías producidas. Así, el propietario extraerá de la circulación más dinero del que invirtió en la compra de los factores de producción, convirtiéndose en capitalista y su dinero en capital.

5. EL GRADO DE EXPLOTACIÓN Y LA MASA DE PLUSVALÍA⁵

En el número anterior vimos cómo en el proceso de producción capitalista se crea la plusvalía. Para que se ejecute este proceso de producción, han de comprarse previamente sus factores, con un capital-dinero que se descompone en dos partes: una suma de dinero invertida en medios de producción, y otra suma de dinero, empleada en la compra de la fuerza de trabajo. La primera representa el capital constante (K_c); y la segunda, se convierte en el capital variable (K_v). Veámoslo con un ejemplo.

Sea un capital-dinero de 6.000 um (unidades monetarias) con el que se compran los factores de producción, quedando desglosado en: un capital constante (K_c) de 5.000 um y un capital variable (K_v) de 1.000 um. Llevados al proceso productivo los medios de producción y la fuerza de trabajo, su resultado ha sido un producto-mercancía cuyo valor es de 7.000 um. En consecuencia, 1.000 um han correspondido al llamado margen empresarial, previsto en el plan de producción que había determinado el capitalista o su agente. Varias cuestiones nos indican este supuesto.

- a) El exceso resultante respecto al capital inicial de 1.000 um, corresponde a la plusvalía (P), generada en el proceso de producción; presentándose por de pronto, como un incremento del valor del producto, respecto a la suma de los valores que costaron los elementos que han intervenido en la producción.

⁵ Publicado en Realidad-Nueva Época, año I, número 4.

- b) Como el valor de los medios de producción (K_c) se ha consumido por entero en el proceso y reaparece en la mercancía resultante, entonces, el producto-valor producido o valor añadido, suma sólo 2.000 um, que corresponden a la suma de $K_v + P$ (salarios más plusvalía).
- c) El valor del producto conseguido es sin embargo de 7.000 um, igual a la suma de: $K_c + K_v + P$ (5.000 + 1.000 + 1.000) um, correspondiente a los medios de producción y mano de obra consumida más la ganancia creada.
- d) Dado que los dos elementos que forman el valor añadido son el capital variable (K_v) y la plusvalía (P), la razón según la cual se valoriza (K_v), es la que se expresa mediante P/K_v , es decir, $1.000/1.000 = 1$ (o 100% en tantos por ciento). A esta valorización relativa del capital variable, Marx la llama cuota de plusvalía.

Si nuestro proceso de producción se realiza en una jornada de trabajo, y ésta la dividimos en dos partes: una, en la que se produce el valor de la fuerza de trabajo o salario, denominada, tiempo de trabajo necesario (t_n), y otra, en la que el trabajador ya labora gratis para la empresa capitalista considerada, tiempo de trabajo excedente (t_e). Entonces, se llega a la conclusión que: $P/K_v = t_e/t_n$, pues, ambas razones expresan la misma relación en formas diferentes: la primera, en forma de trabajo objetivado; la segunda, en forma de trabajo fluyente. Por tanto, la cuota de plusvalía es igual a la expresión del grado de explotación de la fuerza de trabajo por el capital, del trabajador por el capitalista.

Como en el supuesto presentado, la cuota de plusvalía es

del 100%, ello quiere decir, que con independencia del tiempo de duración de la jornada, en nuestro caso, el trabajador, trabaja una mitad de jornada para sí, mientras que la otra mitad se la apropia la empresa. Así pues, la plusvalía que produce el trabajador asalariado, viene determinada por el grado de explotación al que está sometido en el lugar de trabajo.

En cuanto a la masa de plusvalía (P) que es generada en el proceso de producción, ésta viene suministrada por el trabajador individual, multiplicada por el número de trabajadores empleados simultáneamente en la entidad capitalista; siendo determinante para su alcance, el grado con que se explota a la fuerza de trabajo individual media.

Así por ejemplo, si la empresa decide disminuir el número de trabajadores, aumentando al mismo tiempo el grado de explotación (bien alargando la jornada real de trabajo o incrementando los ritmos de producción, pongamos por caso), la masa de plusvalía producida, no sólo no disminuirá, sino que aumentará. De ahí que en la producción de una determinada masa de plusvalía, la disminución de un factor puede verse compensando por el aumento del otro. Es una ley de la producción capitalista.

Otra de las leyes que se desprende de la determinación de la masa de plusvalía, es que, dada una cuota de plusvalía y fijado el valor de la fuerza de trabajo, cuanto mayor sea el capital variable (K_v) tanto mayor serán las masas de valor y plusvalía producidas. Así pues, si está dado el límite de la jornada de trabajo e igualmente el de su parte necesaria (t_n), entonces la masa de valor y plusvalía que se produce en una empresa depende de la masa de trabajo que ponga en movimiento.

No obstante, esta segunda ley, "contradice la experiencia

basada en una inspección superficial", nos dice **Marx**. Pues se sabe, que un fabricante que aplique relativamente mucho capital constante y poco variable, no por ello va a obtener menos ganancia que otro industrial que pone en movimiento, relativamente, mucho capital variable y poco constante. Es ésta una contradicción que se resuelve en la medida que vayan apareciendo en la escena de nuestras exposiciones una serie de eslabones de la economía en su conjunto.

Finalmente, decir que dada la forma de plusvalía tratada hasta ahora, la plusvalía absoluta, si se tiene fijada una duración de la jornada de trabajo a nivel de la sociedad, la masa de plusvalía, no podrá aumentar más que incrementándose el empleo de trabajadores. Es esta una tercera ley, que es determinada por el papel que juega la masa de plusvalía en la producción capitalista, en la que, el crecimiento de la población, es el límite de la producción de plusvalía por el capital social total.

6. TRABAJO SOCIALMENTE NECESARIO Y CAPACIDAD PRODUCTIVA⁶

Antes de continuar con las distintas formas de plusvalía que se dan en la empresa capitalista, vamos a introducir la explicación, aunque en abstracto, de tres elementos determinantes para el tratamiento de las mismas: el tiempo de trabajo socialmente necesario, la capacidad productiva o productividad del trabajo y la jornada de trabajo. En esta colaboración, nos vamos a referir a las dos primeras cuestiones mencionadas.

El tiempo de trabajo socialmente necesario, en adelante TTSN, es el que se requiere para producir una unidad de un valor de uso o mercancía cualquiera, en las condiciones de producción normales desde el punto de vista social (nivel medio de equipamiento técnico, habilidad e intensidad del trabajo), y, en una fase concreta del desarrollo productivo. De forma que si en la producción de cualquier mercancía se llega a gastar más tiempo del socialmente necesario, entonces el tiempo excesivo no es productivo y no supondrá valor o dinero alguno. De manera que, el valor de una mercancía no viene determinado por la cantidad de trabajo gastado durante su producción, sino por el tiempo de trabajo necesario por término medio o TTSN para producirla. La magnitud de este TTSN varía con cada cambio que realiza la productividad o capacidad productiva del trabajo.

Una cuestión fundamental para lo dicho, es que la fuerza de trabajo tiene que funcionar en condiciones ambientales y de trabajo normales, con los medios necesarios, con la

⁶ Publicado en Realidad-Nueva Época, año I, número 5.

calidad normal y con el carácter normal de la fuerza de trabajo del obrero. Debiendo poseer la media dominante de habilidad, preparación y velocidad, en la especialidad en que se aplique. Fuerza de trabajo que ha de gastarse, con la corriente media de esfuerzo y con el grado de intensidad socialmente habitual.

A MODO DE ILUSTRACIÓN, presentamos una producción social de una mercancía cualquiera, fabricada en cuatro unidades productivas en cada una de las cuales se producen cantidades de esa mercancía, en toneladas métricas (Tm), y se toma la hora como unidad de tiempo de trabajo.

Unidades Productivas o empresas	Cantidad de Producto en Tm (Q_i)	Tiempo empleado en horas (T_i)	Tiempo por unidad de producto (T/Q)	Capacidad Productiva (C_p)
1	60	600	10,00	0,10
2	90	750	8,33	0,12
3	81	900	11,11	0,09
4	110	1.000	9,09	0,11
Total	341	3.250	-	-
Media	-	-	9,53	0,105

Así pues, en nuestro ejemplo, las unidades productivas 2 y 4 producen en menos tiempo la unidad de producto, por lo que son más competitivas. Siendo la capacidad productiva social de 0,105 Tm/h. y el TTSN el de 9,53 h/Tm. De manera que, las unidades 1 y 3 gastan más TTSN y por tanto son menos productivas.

Así pues, al determinarse la magnitud del valor de la mercancía, el TTSN influye en las proporciones que se establecen en la producción; influencia que juega un papel regulador a través de la lucha competitiva entre las empresas que producen y venden la misma mercancía. Aquellas cuyos gastos de tiempo de trabajo son superiores a los socialmente necesarios, tenderán a arruinarse; mientras que las que produzcan con gastos inferiores a los socialmente necesarios tendrán asegurado su enriquecimiento.

La capacidad productiva o productividad del trabajo, en adelante C_p , es el rendimiento y eficacia del trabajo para producir productos en un determinado tiempo. Dependiendo la misma, de una serie de factores tales como: la destreza y habilidad del obrero, el nivel de progreso de la ciencia y su aplicación tecnológica, el alcance y eficacia de los medios de producción, los métodos de organización del trabajo y las condiciones naturales, entre otros factores. Esta capacidad productiva (C_p) se calcula su grado, dividiendo la cantidad de productos por el tiempo empleado en producirlos. Así pues, un mismo espacio de tiempo de trabajo puede suministrar diferentes cantidades de productos: más cuando aumenta la capacidad productiva, menos cuando disminuye la misma.

De forma que, “cuanto mayor es la capacidad productiva, menor será el tiempo de trabajo requerido para la producción de la mercancía, menor será la masa de trabajo en ella cristalizada y menor será el valor de esa mercancía. Y cuanto menor es la capacidad productiva, tanto mayor es el tiempo de trabajo necesario para la producción de la mercancía, tanto mayor será la masa de trabajo en ella cristalizada, y tanto mayor será su valor.” Y es que, “el mismo cambio de la productividad que aumenta la fecun-

didad del trabajo, y por tanto, la masa de valores de uso suministrados por él, disminuye la magnitud de valor de esa masa, si abrevia la suma de tiempo de trabajo necesario para su producción; y aumenta la magnitud de valor de esa masa, si aumenta la suma de tiempo de trabajo necesario para su producción.”

La productividad creciente del trabajo, va acompañada por el abaratamiento del trabajador, y por lo tanto, por el aumento de la cuota de plusvalía; cuestión que sucede aunque suba el salario real, pues por lo general, queda por debajo del incremento de la capacidad productiva.

7. LA JORNADA DE TRABAJO⁷

Las dos partes

La porción de tiempo que el trabajador/a asalariado/a trabaja en o para la empresa se denomina jornada de trabajo. Al estudiarla Karl Marx desde la óptica del valor, llega a la conclusión de que ésta es una magnitud variable compuesta de dos partes:

- Una parte formada por el tiempo de trabajo necesario para reproducir el valor de los medios de vida del trabajador/a en activo; es la parte fija, pues siempre se tendrá que trabajar el tiempo que se necesita para reproducir el valor de la fuerza de trabajo.
- La otra parte es la formada por el plustrabajo o tiempo de trabajo excedente, que es la parte variable de la jornada, dando lugar a que el conjunto de la misma sea, como magnitud, también variable. De ahí que existan jornadas de trabajo de duraciones diferentes, dándose también grados de explotación distintos.

Por ejemplo, si se dan tres jornadas de trabajo efectivo diario de 7, 8 y 9 horas, siendo la parte fija para las distintas jornadas de 5 horas -ya que con ellas se cubre los costes salariales que paga el capitalista por la compra de fuerza de trabajo- se tendrá, que las partes excedentes de cada una son: 2, 3 y 4 horas respectivamente. O lo que es lo mismo, la jornada de 7 horas contará con una cuota de

⁷ Publicado en Realidad-Nueva Época, año I, número 6.

plusvalía del 40%, la de 8 con una del 60% y la de 9 proporcionará una cuota de plusvalía del 80%.

Los límites de la jornada

La jornada de trabajo tiene unos límites. El mínimo es la parte en la que el trabajador/a tiene que trabajar necesariamente para asegurar su propia conservación. En el modo de producción capitalista, el trabajo necesario ha de constituir sólo una parte de la jornada, pues si no fuese de esa manera, no se daría el trabajo gratuito, no se daría la plusvalía, no se daría la ganancia del capital y dejarían de existir los capitalistas.

Pero la jornada de trabajo tiene también un límite máximo determinado doblemente: por la limitación física de la fuerza de trabajo misma; y porque además, el trabajador o la trabajadora necesitan tiempo para su descanso, cuidado personal y satisfacer necesidades intelectuales y sociales, cuya extensión y número está determinado por el estadio general de cultura.

De ahí que la variación de la jornada se mueva siempre, dentro de unos límites físicos y sociales. Límites que al ser de naturaleza elástica, es por lo que puede llegarse a conocer en un mismo tiempo, jornadas de trabajo de las más variadas en cuanto a su duración.

Derecho contra derecho

En esto de la jornada de trabajo, el capitalista considera derecho suyo el poder alargar el tiempo de plustrabajo, con el fin de sacar el mayor provecho a su compra; mientras tanto el trabajador, le asiste también el derecho de velar por su propia naturaleza, en base a lo cual tenderá a que el tiempo de trabajo se reduzca. Así pues, estamos en presencia de dos derechos encontrados, sellados am-

bos, por la ley del intercambio mercantil. Y entre dos derechos, lo único que decide es la fuerza en acción. De manera que, en la historia de la producción capitalista, la regulación de la jornada de trabajo, se presentó siempre como una lucha entre el capitalista global, la clase de los capitalistas, y el trabajador global, la clase de los trabajadores asalariados. Una lucha en la que *“el trabajador libre, si es que se le puede llamar así, necesita para su protección en un país libre, el fuerte brazo de la ley”*.

Diferentes sistemas

El instinto de prolongar la jornada de trabajo no sólo está presente en el capitalista, sino que lo desarrolla en tiempos de crisis, pues cuanto menos negocio se hace, tanto mayor tiene que ser la ganancia sobre el negocio realizado. Y así, cuantos menos días se trabaja por razón de la crisis, tanto más plustiempo de trabajo exige trabajar el capitalista. Y como en general, su impulso siempre es apropiarse del mayor número de horas de trabajo, entonces busca sistemas que se lo facilite, como ocurre con el trabajo por turnos o el de relevos por ejemplo.

Actualmente se impone la anualización de la jornada de trabajo, que posibilita la máxima flexibilidad en la distribución del tiempo de trabajo en consonancia con las nuevas exigencias de la producción capitalista. Reconocida jurídicamente la duración máxima de la jornada semanal, ésta hoy es sólo tomada como módulo y no como límite efectivo, pues mediante la negociación colectiva se está estableciendo la distribución irregular de la jornada a lo largo del año. Frente a la ofensiva empresarial de la flexibilidad debiera darse la ofensiva obrera en reducirla.

La reducción de la jornada

Dada la lucha de los trabajadores, los poderes públicos se han visto obligados a intervenir legislando reducciones de jornadas exigidas reiteradamente por el movimiento obrero. Hoy ante el grave problema del volumen del paro forzoso y las reiteradas investidas de los empresarios para prolongar la jornada, se hace necesario defender con energía la reducción de la jornada laboral máxima hasta las 35 horas semanales en la perspectiva de las 32 propuesta por la Confederación Europea de Sindicatos. Reducción que obligaría a las empresas a demandar más trabajadores, lo que reduciría el paro fortaleciendo al mismo tiempo las posiciones de la clase obrera frente a la capitalista.

8. LA PLUSVALÍA RELATIVA⁸

La jornada de trabajo, a efectos del valor, se divide en dos partes como expusimos anteriormente. La primera, el tiempo necesario (tn) que es la parte de la jornada durante la cual el trabajador produce el equivalente del coste salarial; y la segunda, el tiempo excedente (te) en el que el trabajador produce la plusvalía empresarial. Precisamente esta división de la jornada de trabajo es una cuestión básica del tipo de plusvalía que pretendemos estudiar, la plusvalía relativa.

Aumentar la plusvalía sin aumentar la jornada

Partamos, para este estudio, de una jornada de trabajo de 8 horas cuya división es la siguiente: 4 horas de tiempo necesario (tn) y otras 4 horas de tiempo excedente (te); jornada de trabajo que se va a representar figuradamente, en la línea:

a.....b.....c

cuyo segmento (ab) representa el tiempo necesario y el segmento (bc) representa el tiempo excedente. Pues bien, se trata de incrementar la plusvalía sin prolongar la jornada o, dicho de otra manera, de alargar el tiempo excedente (bc) sin prolongar la línea (ac).

a.....b.....c

En estas condiciones se podrá prolongar (bc) si se desplaza el punto b hacia el punto a, en detrimento de (ab), de manera que el trabajo excedente se puede ampliar a

⁸ Publicado en Realidad-Nueva Época, año I, número 7.

costa de una contracción simultánea del tiempo necesario (t_n) para producir el valor de la fuerza de trabajo. De esta forma, una fracción del tiempo de trabajo, que hasta el momento servía al trabajador para adquirir sus medios de vida, se va a convertir en tiempo de trabajo gratis para el capitalista.

No se plantea aquí el caso de que el capitalista pague menor salario del correspondiente al valor de la fuerza de trabajo para así ver aumentada sus ganancias. Método, por otra parte, que constantemente empleado, desempeña un papel importante en el movimiento de los salarios, pero que, a efecto del estudio que realizamos, no va a contar, dado que seguimos considerando que todas las mercancías se compran y venden por sus valores.

Fuerza de trabajo y capacidad productiva

Dicho lo anterior, el problema que planteamos se puede expresar de la siguiente forma: cómo aumentar la plusvalía sin prolongar la jornada y sin disminuir el salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo. En nuestro ejemplo, si se disminuye un 25% el tiempo necesario, éste pasa de 4 a 3 horas y, en consecuencia, el tiempo gratis para el capitalista (t_e), pasa de 4 a 5 horas.

Para que esto ocurra, sin que la cesta de la compra de la familia trabajadora se vea mermada, es necesario que el valor de la fuerza de trabajo disminuya de tal forma que ahora con el trabajo de 3 horas (t_n) reproduzca el valor que antes requerían 4 horas.

Pero una disminución del valor de la fuerza de trabajo implica que los medios de vida que consume la familia trabajadora han de poder producirse en una hora menos. Y esto no sería posible si no se ve aumentada la capacidad

productiva del trabajo.

De esta forma todo desarrollo de la capacidad productiva en las ramas productoras de medios de vida, y en las ramas productoras de medios de producción utilizados en las primeras, permite abaratar el valor de la fuerza de trabajo y aumentar la plusvalía relativa. Es por lo que el capital, tiene el impulso inmanente y la tendencia constante, a aumentar la productividad del trabajo. Con ello se abarata la mercancía producida y mediante su depreciación, se abarata el trabajo mismo.

De igual forma que el ahorro de trabajo resultante del desarrollo tecnológico permite aumentar la plusvalía relativa, también podría servir para acortar la jornada de trabajo. Pero, como se sabe, y la experiencia indica, el acortamiento de la jornada no es un objetivo de la clase capitalista, ni está por ello entre los postulados de la economía convencional. Así, la reducción de jornada es el resultado de una lucha de la clase trabajadora frente a sus explotadores capitalistas.

En conclusión, para adquirir la plusvalía relativa no basta con que el capital tenga bajo su dominio el proceso de trabajo y se limite a prolongar su duración. El capital ha de subvertir las condiciones técnicas y sociales del proceso de producción, aumentando la fuerza productiva y rebajar así el valor de la fuerza de trabajo, abreviando la parte de la jornada que produce ese valor. *Marx* llama plusvalía relativa a la plusvalía que brota de la abreviación del tiempo de trabajo necesario y la alteración correspondiente de la razón cuantitativa entre los dos elementos de la jornada de trabajo. Esta producción de plusvalía, revolucionaria de arriba abajo los procesos técnicos de trabajo y los grupos sociales de la clase trabajadora misma.

9. LA PLUSVALÍA EXTRAORDINARIA⁹

Si la plusvalía absoluta se basaba en el aumento de la cantidad de trabajo que despliega el obrero, ya sea mediante alargamiento de jornada, ya sea mediante intensificación de ritmos de trabajo; la plusvalía relativa, tenía su fundamento en la reducción del tiempo de trabajo necesario, o sea aquel durante el cual el trabajador reproduce los costes laborales, liberando mayor tiempo de trabajo excedente o plusvalía. Pero la producción de plusvalía relativa no es el resultado de la acción de un empresario individual, sino el producto del comportamiento de la clase capitalista en general. Nos queda aclarar por qué los capitalistas individuales tienen interés en incorporar los medios técnicos más modernos y productivos.

Por ello, vamos a estudiar lo que **Marx** denominó plusvalía extraordinaria como particularidad de la plusvalía relativa, producida por uno o varios del conjunto de capitalistas de una rama de producción dada, que se han dispuesto a elevar la capacidad productiva en sus procesos de trabajo, de manera que una menor cantidad de trabajo consiga producir una mayor cantidad de valores de uso o unidades de mercancía.

Supongamos que en la rama productiva del calzado, en la fábrica de uno de los capitalistas, se viene produciendo 50 pares de zapatos en la jornada de trabajo, que después vende al precio comercial de 120 unidades monetarias (um) cada par. En el precio están incluidos los costes de producción (60 um en materias primas y medios de trabajo y 32 um en gasto de personal); y también, la plusvalía o

⁹ Publicado en Realidad-Nueva Época, año I, número 8.

margen bruto que saca el empresario estipulado en 28 um por cada par de zapatos.

Pero mira por donde, nuestro capitalista particular se decide implantar en su proceso de trabajo un nuevo sistema que le va a permitir doblar la producción, de manera que ahora va a obtener 100 pares de zapatos en el mismo tiempo de trabajo que antes. En esta nueva circunstancia ocurre que se dobla la masa de materias primas y medios de trabajo consumidos en la fabricación del producto global. Ahora se hará un gasto de 6.000 um en capital constante cuando antes sólo era de 3.000 um; pero que al repartirse ese gasto seguirá entrando en cada par de zapatos igual que antes, un valor de 60 um. Este gasto junto a las 1.600 um que sigue pagando por la fuerza de trabajo, hace un valor de 7.600 um que representa el precio de coste de los 100 pares de zapatos. Al añadirle las 1.400 um de plusvalía igual que antes, hará que ahora cada par de zapatos tenga un valor individual de 90 um

Este valor nuevo que tiene ahora el par de zapatos, su valor individual, se encuentra por debajo de su valor social, que en nuestro caso sigue siendo de 120 um que es el precio de la gran masa de zapatos producidos por el resto de los fabricantes en las condiciones sociales medias. Precisamente, el valor real del par de zapatos no es su valor individual sino su valor social, pues ese valor no se mide por el tiempo de trabajo que de hecho cuesta al productor fabricante, sino por el tiempo de trabajo socialmente requerido para su producción. Así pues, cuando nuestro capitalista vaya a vender su mercancía a su valor social, la venderá entonces por encima de su valor individual, realizando, de ese modo, una plusvalía extra de 30 um por cada par de zapatos. Es, precisamente, esa diferencia entre el valor social y el valor individual de la mer-

cancia, el contenido de la plusvalía extraordinaria.

No obstante, a nuestro capitalista se le presenta un problema a la hora de vender su producción y es que necesita un mercado dos veces más grande para dar salida a sus productos. Para conquistarlo suele recurrir al método de contracción de precios, intentando así vender su mercancía por encima de su valor individual pero por debajo de su valor social. Si por ejemplo nuestro fabricante pone el precio del par de zapatos a 100 um, tendrá una gran ventaja en el mercado con respecto al resto de los fabricantes. De ahí que cada uno de éstos tengan motivos suficientes para darse prisa en ver aumentada su capacidad productiva, cuando menos, al nivel de su competidor innovador.

En esta dinámica competitiva, la ganancia extraordinaria suele durar poco, ya que pronto y por necesidad, los demás capitalistas adoptarán los mismos cambios en las condiciones de producción de zapatos. Y cuando ello suceda, el resultado será, que el precio de venta de la mercancía será trasladado al valor verdadero de ésta: antes 120, ahora 90 um. De ese modo, los distintos competidores implantarán el mismo o parecido método que el capitalista innovador, que hoy comienza a llamársele “empresario gacela”.

Para terminar, recogemos literalmente la nota nº 4 del capítulo X tomo 1 de *“El Capital”* que dice: *“Cuando mi vecino consigue vender barato porque produce mucho con poco trabajo, yo tengo que intentar vender tan barato como él. Así, todo procedimiento o toda máquina que funcione con el trabajo de menos manos y, consiguientemente más barato, suscita en los demás, una especie de compulsión y competición para aplicar el mismo arte, el*

mismo procedimiento o la misma máquina, o bien inventar algo parecido, con objeto de que todos se encuentren en igual situación y nadie pueda ofrecer a precios más bajos que los de su vecino.”

10. EL SALARIO: PRECIO DE LA FUERZA DE TRABAJO¹⁰

Cuando se trabaja por cuenta ajena, el salario recibido es presentado como el valor del trabajo o precio del trabajo mismo. De esta forma se quiere hacer ver, que al que trabaja como asalariado/a se le retribuye íntegramente el trabajo que ha realizado. Pero esto es un falseamiento de la realidad que tiene como objetivo ocultar la parte de la jornada de trabajo no pagada, que el trabajador o trabajadora se ve obligado/a a realizar para el empresario. Si éste último tuviese que pagar todo el trabajo que se hace en la jornada, entonces desaparecería la fuente de ganancia capitalista, la plusvalía.

Lo que ocurre en la realidad es que lo que el capitalista paga con el salario no es el trabajo, sino la fuerza de trabajo que el trabajador/a vende, la cual existe en su personalidad, y es tan distinta de su uso -el trabajo-, como lo es una máquina de las operaciones que realiza. Esta fuerza o capacidad de trabajo empleada, crea una suma de valor igual al salario pagado y la plusvalía producida. De manera que, ha de decirse que el salario es el precio de la mercancía fuerza de trabajo: una parte del valor surgido en el proceso en que es usada dicha mercancía especial.

El capitalista querrá conseguir que la fuerza de trabajo esté en uso el mayor tiempo posible por la menor cantidad posible de dinero. De ahí que en la práctica sólo le interese el diferencial entre el precio que paga en salarios y el valor que le crea en su función la fuerza de trabajo; siendo ello, base de la conflictividad permanente entre capital y

¹⁰ Publicado en Realidad-Nueva Época, año I, número 9.

trabajo, expresión primaria de la lucha de clases entre la clase de los capitalistas y la clase de los asalariados.

Sistemas básicos de salarios

Las formas salariales se expresan por sistemas. El más extendido es el llamado salario por tiempo que fija la remuneración generalmente, bien por día (jornal) o mes (sueldo). Bajo esta forma, el capitalista intentará que el tiempo de trabajo se alargue al máximo, y que en él se asegure el incremento de la intensidad y el ritmo de trabajo. Otro sistema es el llamado salario por pieza o unidad de obra con independencia del tiempo invertido. Es esta la forma de salario en que su magnitud depende de la cantidad de productos elaborados u operaciones realizadas en la unidad de tiempo. Este tipo de salario crea la apariencia de que lo que se remunera es la totalidad del trabajo cristalizado en el producto, y que sólo la capacidad empleada por el trabajador/a es la que determina la magnitud del salario. Siendo la forma clásica para engendrar competencia entre los trabajadores/as, que conduce no sólo a la mayor intensificación del trabajo, sino también a fomentar el paro. También puede hablarse de un tercer sistema de fijación salarial, cual es la combinación de los dos anteriores, denominado salario mixto. Éste consiste en el salario por unidad de tiempo al que se adiciona otro por unidad de obra (prima, incentivos, etc.), condicionado al rendimiento del trabajador/a. Siendo la primera parte fija y la segunda, calificada como eventual y variable.

El empleo de una u otra forma de salarios, depende de las condiciones técnico-organizativas concretas de la producción, así como también de otros factores sociales. En el marco de cada una de estas formas se dan las diferencias salariales múltiples, fomentadas por el sistema para entre

otras razones, dificultar la unidad de lucha de los trabajadores/as por sus mejoras.

Salario nominal versus salario real

El salario en forma monetaria lleva el nombre de salario nominal que es el precio comercial de la fuerza de trabajo. De éste se distingue el salario real que representa la cantidad de medios de vida que el trabajador/a puede adquirir con el salario nominal, una vez restado de este último los impuestos directos y los descuentos a los trabajadores. La magnitud del salario real se determina por tanto, de una parte, por una cuantía del salario nominal y, de otra, por el nivel de los precios de los artículos de consumo y el volumen de los impuestos cobrados al trabajador/a.

La fijación contractual

A partir del mínimo obligado por el Estado, tanto el salario como la cantidad de trabajo correspondiente se fijan contractualmente, dependiendo por tanto, de la correlación de fuerzas entre oferta y demanda en el mercado de trabajo. En este contexto, al considerar los capitalistas al salario como uno de sus principales gastos de producción, su tendencia natural es a reducirlo si no lo evita la lucha que han de llevar a cabo los asalariados por elevarlos. Éstos y éstas, cuando consiguen aumentos salariales, siempre son acusados de impedir el crecimiento económico y el empleo. Pero esto es una falsedad, como se constata en la vida misma, y tendremos tiempo de demostrarlo. Lo que sí es de una claridad meridiana, es el hecho de que una reducción real de los salarios, bajo el eufemismo de la moderación salarial es siempre una ventaja para la clase empresarial y una pérdida para la clase de los asalariados/as en sus rentas y poder de satisfacción de sus necesidades.

11. EL ORIGEN DEL DINERO¹¹

Dinero se le llama a todo lo que expresado en unidades de cuenta es aceptado como medio de cambio y pago. Y si bien se ha llegado a decir que “el dinero puede ser mierda, aunque la mierda no es dinero”, éste adquiere tal dimensión en la sociedad mercantil, que llega a hacerse imprescindible con el desarrollo de la misma, por lo que consideramos fundamental su mención teórica.

Con esta colaboración comenzamos a exponer lo fundamental sobre el dinero, su significado y funciones, que ya analizó **Marx** en su obra “*El Capital*”. Así pues, hablaremos de la forma dinero como equivalente general y de sus funciones en la sociedad de mercado: el dinero como medida de los valores y como medio para la circulación de las mercancías, el dinero como medio de pago, de atesoramiento y de tráfico mundial. Así como también haremos referencia a su morfología, en cuanto al dinero mercancía como al dinero fiduciario, haciendo referencia en primer lugar a la razón de su origen.

El equivalente de la expresión de valor

Con la expresión de valor mercantil simple o trueque de mercancías, vamos a observar la función de la forma equivalente y cómo ésta llega a ser general en el mundo de las mercancías, hasta concluir en la forma dinero. La relación de cambio entre mercancías, es siempre representable en una ecuación, en la cual se compara una determinada cantidad de mercancía de una clase con otra cantidad de mercancía de otra clase. Sea el siguiente

¹¹ Publicado en Realidad-Nueva Época, año I, número 10.

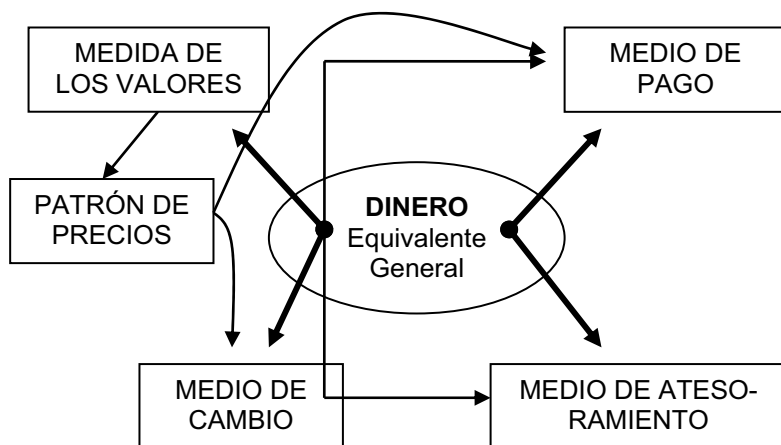
ejemplo: 5 kg de tomates es igual a 2 kg de arroz. O dicho en términos abstractos:

$$x \text{ mercancía A} = y \text{ mercancía B}$$

¿Qué ocurre en esta relación o expresión de valor? Pues, que las mercancías A y B desempeñan dos papeles diferentes: la mercancía A expresa su valor en la mercancía B, y la mercancía B sirve de material de la expresión de valor, encontrándose respecto de la mercancía A, en forma de equivalente, pues no es más que su valor igual en un cuerpo diferente.

La forma de equivalente de una mercancía es la de su intercambiabilidad inmediata con otra mercancía. Es lo que hace el dinero; por eso, la expresión de valor mencionada que caracteriza a la forma de cambio más simple, se dice de ella, que es el germen de la forma dinero.

LAS RELACIONES ENTRE LAS FUNCIONES DEL DINERO



En el desarrollo de los intercambios

En el proceso histórico-social de los intercambios de mercancías, se pasa desde el cambio directo o trueque al estadio en que muchas mercancías expresan su valor en un mismo equivalente; hasta que llega un momento en el que una particular especie de mercancía, desgajándose del resto de las mercancías, se convierte en material de la forma de valor, cobrando por tanto la forma de equivalente general. Cuando dicha segregación se limita definitivamente a sólo una clase de mercancía, ésta se convierte en mercancía-dinero.

La mercancía-dinero se hace poder social, objeto determinante para que productos heterogéneos puedan equipararse. Consolidándose el proceso de cambio, como el camino para poder entrar en posesión de los medios de vida y de producción que necesitaban los productores de mercancías.

Al comienzo, la mercancía-dinero es ejercida por el producto principal de las posesiones autóctonas enajenables (ganado, sal, arroz, metales,...). Pero a medida que fue desarrollándose la producción mercantil se fue tomando como equivalente general productos que por su naturaleza (homogeneidad, divisibilidad, durabilidad, fácil transporte, etc.) aparecían como los adecuados para esa función social. Tal ocurrió con los metales, y en concreto con el oro y la plata principalmente. A partir de lo cual estos productos adquieren un doble valor de uso: el de su particular característica material y, por otra parte, el que les confiere su específica función social para el proceso de cambio. Es cuando cualitativamente, por su forma, la mercancía-dinero se erige en representación general de la riqueza material, pues puede transformarse de inmediato

en cualquier otra mercancía. Constituyéndose así, en representante del carácter social del trabajo humano, encarnación de la riqueza abstracta, siempre en posición de convertirse en riqueza concreta, al ser directa y universalmente cambiabile por cualquier otra mercancía.

Pero, la esencia del dinero se manifiesta particularmente en cada una de sus funciones, una de las cuales, el dinero como medida de los valores, la desarrollaremos en nuestra próxima colaboración.

12. EL DINERO COMO MEDIDA DE LOS VALORES¹²

Las funciones del dinero no son más que formas concretas en que éste se manifiesta como equivalente general. Bien, pues entre estas funciones destaca la de servir de medida de los valores de las mercancías. En base a ella, el dinero es encarnación social del trabajo humano, sirviendo para transformar los valores de las mercancías en precio. Siendo el precio, por tanto, la expresión monetaria (en dinero) del valor de las mercancías.

La consecuencia de la forma precio

Desde el momento en que los valores de las mercancías llegan a expresarse en la forma precio, deja de ser necesaria la equiparación física de la mercancía con su equivalente general en el acto del intercambio. Haciéndose suficiente, una relación imaginaria, ideal, del dinero con la mercancía, para ponerle a ésta su precio. Es lo que sucede por ejemplo, cuando se ven los escaparates con los artículos que se ofrecen, cada uno con el anuncio de su precio, sin necesidad de que aparezcan monedas algunas.

La unidad monetaria como patrón de precios

Para que el dinero pueda desempeñar la función de medida del valor, es importante que el propio dinero sea medido; para lo cual se emplea como unidad la que representa una cantidad de metal monetario denominada patrón de precios. No obstante, no ha de confundirse la función del dinero como medida del valor, que es una función

¹² Publicado en Realidad-Nueva Época, año II, número 11.

social, con el patrón de precios, que es una función técnica consistente en la medición cuantitativa del dinero.

Así cada país, viene teniendo su propia unidad monetaria, su propio patrón de precios, como por ejemplo para España fue la peseta. No obstante, el desarrollo de la sociedad mercantil en la fase del capitalismo actual, se encaminó hacia patrones de precios que ejercían su soberanía, no sólo en uno sino en el conjunto de Estados sometidos a unas mismas directrices de política económica. Fue el caso en la Europa Comunitaria, cuando se propuso a partir del 1/1/2002, la implantación del EURO como la moneda única de ese conjunto de países.

La unidad monetaria o unidad de cuenta

En épocas pasadas, cuando la unidad de cuenta era una moneda de metal noble, se entendía que era su valor intrínseco el que se comparaba con el de las restantes mercancías en el cambio de compra-venta. Hoy día se sabe que la unidad de cuenta es puramente nominal (nos referiremos a ello en próxima colaboración), y que su valor efectivo depende exclusivamente de su capacidad de compra.

Incongruencia cuantitativa entre el precio y la magnitud de valor

Al expresarse los precios de las mercancías en nombres monetarios, se decide con ello lo que valen. Sin embargo, si bien el precio, en cuanto expresión de la magnitud de valor de la mercancía o servicio, es expresión de su razón de cambio con el dinero, esa razón de cambio con el dinero, no es necesariamente, expresión de su auténtica magnitud de valor. Así pues, nos hace la observación **Marx**, que la posibilidad de una incongruencia cuantitativa

entre el precio y la magnitud de valor de la mercancía está ya dada en la misma forma precio. Supongamos que, dos trabajos socialmente necesarios de la misma magnitud se representa en una Tm de trigo y en 50.000 euros, que son expresión monetaria de la magnitud de valor de la Tm de trigo, siendo su precio. Pero si las circunstancias hacen cotizar la Tm de trigo, al doble o a la mitad del precio aludido, estas nuevas cotizaciones serán también, expresiones de la magnitud de valor del trigo, demasiado alta o demasiado baja, pero son de todos modos, precios suyos; pues en primer lugar, todas corresponden a su forma valor, dinero; y en segundo lugar, todas son expresiones de su razón de cambio con el dinero. Ha de considerarse también, que en la magnitud de los precios influyen la oferta y la demanda. De manera tal que a más oferta, con igual demanda, menor precio; y, a menor oferta manteniendo la demanda, mayor precio.

La posibilidad de una contradicción cualitativa

La forma precio puede llegar a contener, además de la incongruencia anterior, una contradicción cualitativa tal que el precio deje de ser incluso expresión del valor. Pues cosas que por sí mismas no son mercancías, pueden llegar a ser motivo de cambio por dinero. Es lo que ocurre en la sociedad capitalista actual, cuando se trata de que todo tenga un precio, incluida la moral, el honor o la conciencia de una persona.

13. EL DINERO COMO MEDIO DE CIRCULACIÓN¹³

El papel circulatorio del dinero

Como medio de circulación de las mercancías, el dinero posibilita los actos de compras y ventas en una sociedad. En estos actos, dinero y productos mercantiles marchan en sentido contrario. Así para que las transacciones se realicen con fluidez, lo que es síntoma de una buena dinámica comercial, se necesita una masa de dinero suficiente para llevarlas a cabo. Esto plantea el problema de la cantidad de dinero necesaria en la esfera de la circulación mercantil.

Tipos de dinero

Todo lo que en general se acepta como medio de pago es considerado como dinero. El Banco de España, con el objeto de establecer la política monetaria, distingue sobre la base de su liquidez los distintos tipos de dinero a los que denomina agregados monetarios. El primer agregado o M1 está formado por el dinero efectivo (billetes y monedas en circulación más los depósitos de las entidades de crédito en el Banco de España) más los depósitos a la vista. Si a este agregado le sumamos los depósitos de ahorro, obtenemos el segundo agregado monetario o M2. El M3, o disponibilidades líquidas, incorpora los depósitos a plazo. El M4 o alpes, activos líquidos en manos del público, añade a M3 otra serie de activos como títulos públicos (bonos del Tesoro, por ejemplo). El cuadro muestra cuál fue la oferta monetaria en España a principios de

¹³ Publicado en Realidad-Nueva Época, año II, número 12.

1997.

Ley de la cantidad de dinero

Para averiguar la masa de dinero adecuada y poder evitar tanto sus excesos como sus defectos, se utiliza la ley de la cantidad de dinero necesaria para la circulación, descubierta por **Marx**. Esta ley se emplea como base metodológica del análisis de los procesos monetarios. En cada país, donde ocurren diariamente numerosas compraventas y los productos mercantiles se encuentran equiparados en sus precios a determinadas cantidades imaginarias de dinero, la masa de éste requerida por el proceso de circulación está determinada por la suma de los precios de las mercancías. Esta cantidad de dinero aumentará o disminuirá en función de que aumente o disminuya la suma de los precios de los productos.

Así pues, dicha ley nos dice que la cantidad de dinero necesaria para la circulación depende de dos factores. En primer lugar, la suma de los precios de los productos mercantiles que circulan en un tiempo dado, suma que está determinada, a su vez, tanto por la cantidad de productos (M) como de sus precios unitarios (V). En segundo lugar, la cantidad de dinero dependerá del número de operaciones que se realicen con una misma pieza de dinero, o lo que es lo mismo de la velocidad de rotación del dinero (v). Existen instrumentos que, sin ser dinero, afectan mucho a la cantidad necesaria de éste. Un caso son las tarjetas de crédito, que en el caso de España superando en la actualidad los 32 millones, con un creciente grado de liquidez, hace que la velocidad de circulación monetaria sea cada vez mayor el adecuado control del dinero en circulación.

Así pues, denominando a la suma de los precios de las mercancías MxV , y a la velocidad del dinero v , la masa de

dinero que funciona en la circulación (D), puede expresarse como sigue:

$$D = \frac{M \times V}{v}$$

- En el supuesto de que los actos de compraventa se realicen a un mismo tiempo, la ecuación correspondería: $D=M \times V$, ya que $v=1$.
- Pero, si los actos transcurren ininterrumpidamente como ocurre realmente, entonces la cantidad de dinero necesaria para la circulación es directamente proporcional a la suma de los precios de los productos que se venden, e inversamente proporcional al número de rotaciones del dinero.
- También, los productos mercantiles son vendidos a crédito, de forma que el mayor o menor recurso a éste afectará a la cantidad necesaria de dinero en circulación. Cuando aumenta el crédito, hay que reducir la cantidad de dinero; y hay que aumentarla, cuando al efectuarse las mismas compraventas se vea disminuido dicho crédito comercial.

Política monetaria

Sobre la base de dicha ley, la regulación estatal en la política monetaria ha de garantizar que las emisiones de dinero no rebasen la masa necesaria, pues su exceso provoca de inmediato la depreciación del mismo. Por ejemplo, si la cantidad de dinero necesaria para la circulación viniera siendo de 30 millones de unidades monetarias (um), y sin embargo se lanzaran 40 millones de um, ocurriría que la um de ahora representaría $\frac{3}{4}$ del valor de la um anterior. Por tanto, no es que resulte que el valor de las mercancías

as aumente, lo que ahora ocurre es que el valor de las mercancías está representado en más unidades monetarias que antes. Así pues, con este hecho, lo que se ha originado no es más que una depreciación de la moneda como consecuencia de su exceso en la circulación. Este hecho es un factor de lo que viene a llamarse inflación de la que hablaremos en el siguiente capítulo.

Oferta monetaria y producción en España. 1997	
Agregados monetarios	Billones de pesetas
M1	19
M2	31
M3	72
M4 o alpes	81
PIB	70
Fuente: Banco de España, Enero de 1997.	

14. LA INFLACIÓN COMO FENÓMENO MONETARIO¹⁴

Qué es la inflación

El término inflación (=hinchazón) se ha referido tradicionalmente, y en el campo de la economía política, a la presencia en los canales circulatorios de una masa de papel-moneda sobrante en relación con las necesidades del tráfico de las mercancías. El efecto inmediato de este fenómeno es la desvalorización del dinero cuyo principal reflejo es la subida generalizada de precios. Pero, ello no significa que toda subida de precios sea producto de la inflación. Hay variaciones, y por tanto subidas, de precios que no tienen que ver con los fenómenos monetarios, como pueden ser cambios en las condiciones de producción que afectan al valor, acuerdos entre empresas, o los impuestos, por mencionar algunos.

Subrayar que la esencia de la inflación consiste en esa desvalorización de los signos monetarios lo consideramos fundamental. Pues existen intereses para definirla no en su sentido estricto, sino como la expresión de todo aumento de precios. De esa manera, se responsabiliza a unas causas (costes de producción, y más concretamente salarios) para tapar otras (todas las demás), alcanzándose así objetivos no explícitos en la argumentación (además de la moderación salarial, se aumentan los beneficios).

¹⁴ Publicado en Realidad-Nueva Época, año II, número 13.

Factores Inflacionarios

Atendiendo a esta estricta consideración del fenómeno inflacionario, la raíz de la inflación radica en un desequilibrio entre los requerimientos monetarios de la producción y circulación de mercancías, con respecto a la cantidad de dichos medios monetarios. Y como ya se vió en el número anterior, la oferta monetaria tiene dos elementos fundamentales: la masa de dinero en circulación y la velocidad de este dinero. Aunque la causa última de que se produzca esto es la falta de una planificación que mantenga el equilibrio, nos fijaremos en las causas inmediatas.

- La masa de dinero en circulación está determinada tanto por la actividad monetaria del Estado como por el sistema financiero. El Estado introduce más dinero en la circulación gastando; en la medida en que gaste más de lo que retira (déficit público) estará generando tensiones inflacionistas. Este déficit presupuestario del Estado, ha de ser cubierto, en parte por la emisión de papel-moneda y en parte con los empréstitos del sector privado (nacional o extranjero). Así, el incremento de la deuda estatal conduce al aumento de los pagos del Estado como intereses por sus obligaciones y títulos de valor, contribuyendo a acrecentar la espiral inflacionaria.
- El crédito bancario es otra fuente de inflación, cuando éste rebasa las necesidades de la circulación monetaria (ya porque los proyectos sobre los que se asientan fracasen, ya porque miren en exceso al futuro) lo que hace aumentar el excedente de dinero sin correspondencia con la producción real.
- El déficit exterior, o la insuficiencia de la producción

interna para hacer frente a las demandas de productos del exterior, implica que tal déficit ha de ser cubierto de forma monetaria. Esto, si la situación persiste, hace que la oferta monetaria del país no se corresponda con su producción.

Todos estos mecanismos hacen que la oferta monetaria sobrepase a las necesidades de la circulación y que, a falta de un mecanismo regulador adecuado, se exprese como una depreciación del dinero que conduce a la elevación generalizada de precios o inflación. Y es que con la inflación, el valor real de las mercancías no ha cambiado aunque sus precios, por el contrario, suben porque el valor de los signos monetarios baja.

Diversas teorías

Las de tipo *keynesiano*, presentan la inflación como un medio de reanimación de las transacciones económicas, considerando que una inflación moderada, la que se sostiene entre un dos y un tres por ciento, facilita el empleo y la plena utilización de la capacidad productiva. Si bien, este planteamiento -en ciertos periodos- ha tenido éxito, tras las experiencias habidas de pleno empleo el desempleo ha vuelto a darse, adquiriendo éste un carácter crónico, propio del sistema capitalista.

Otros economistas, los *neoliberales*, divulgan lo que llaman “teoría de la espiral inflacionaria” y para los que la principal causa de inflación es el aumento de los salarios. Desde estos planteamientos, la lucha de la clase obrera por el aumento de su nivel de vida y mejoras salariales es presentada como factor negativo o motivo de inflación, por lo que proclaman la contención de los salarios, o como máximo, mantener el poder adquisitivo de los mismos.

En cambio, la teoría *marxista* propaga que el crecimiento de los salarios, no tiene por qué llevar a la elevación de los precios ya que la subida salarial puede consistir, bien en un reparto de los beneficios de la productividad, o bien, en una reducción de la ganancia patronal, que por cierto, últimamente bate récord histórico según las estadísticas. Pero naturalmente, a eso se oponen los capitalistas y sus representantes políticos, haciendo incluso que las políticas sindicales lleguen a asimilar estos planteamientos en nombre de la creación de empleo.

En definitiva, cuando los trabajadores luchan por mayores salarios no se les puede culpar de inflacionistas porque no es cierto. Por el contrario, sí es cierto que con ello son culpables de intentar impedir que la tasa de beneficios se recupere a su costa.

15. LA REPRODUCCIÓN ECONÓMICA EN GENERAL¹⁵

Concepto

Cualquiera que sea el sistema de relaciones sociales que esté establecido, los procesos de producción que se efectúan se están reanudando constantemente, pues ningún tipo de sociedad (primitiva o moderna) puede dejar de producir porque tampoco puede dejar de consumir. A esta reanudación constante del proceso social de producción es a lo que se le llama, en la economía política, reproducción.

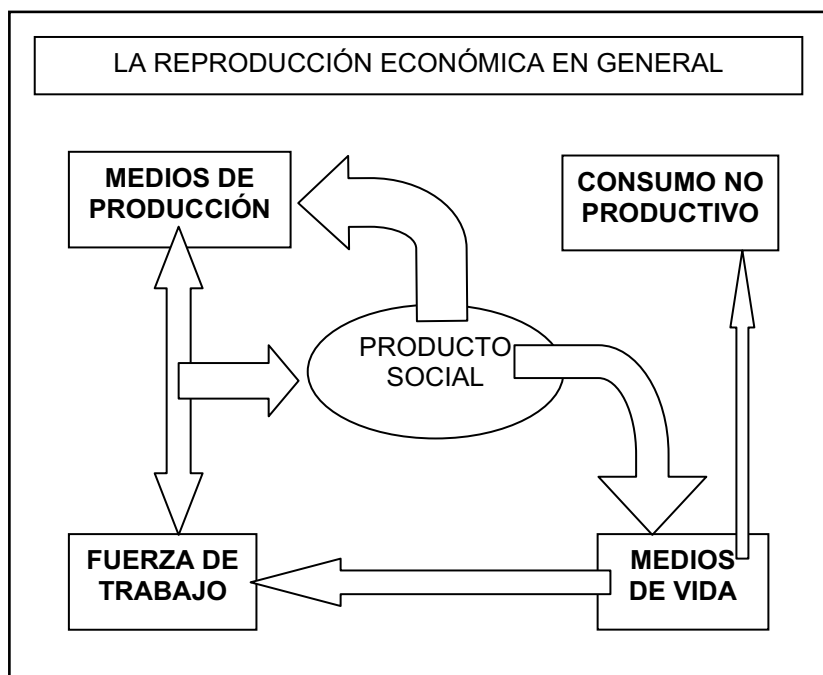
Los dos aspectos

La reproducción tiene dos aspectos. El primero es su base material, consistente en la producción, distribución y consumo, del producto social en cantidad y variedad (medios de producción y medios de vida) adecuados. A su vez, la reproducción material se realiza en un contexto social, producto de las relaciones de producción que son mantenidas en los procesos productivos entre las clases dominante y dominada.

La clase dominante controla y dirige el uso de los medios de producción, imponiendo la supremacía sobre la clase dominada que aportará la fuerza de trabajo al proceso. Ambos elementos (medios de producción y fuerza de trabajo) serán la base del proceso de producción cuyo resultado, el producto, habrá de ser repartido entre las clases. Una parte irá a los que trabajan y la parte mayor quedará

¹⁵ Publicado en Realidad-Nueva Época, año II, número 14.

para los propietarios de los medios de producción pues ellos se apropian del excedente (explotación). Al final del proceso nos encontramos en el mismo punto: propietarios de medios de producción y propietarios de fuerza de trabajo sin medios de producción. De ahí que, en resumen, se pueda decir que toda reproducción es ante todo la reproducción de los bienes materiales y de la fuerza de trabajo, así como las relaciones de clase que existen en la sociedad.



Dos tipos

En función de la escala a que se realice podemos distinguir dos tipos de reproducción. La reproducción simple,

que consiste en la repetición de los procesos de producción en la escala anterior, de manera que los nuevos productos no tienen más función que la de reponer los medios de producción y el consumo de las personas que han sido gastados, así el proceso se renueva en la misma magnitud.

El segundo tipo es la reproducción ampliada, que consiste en la repetición de los procesos de producción en una escala mayor a la que caracteriza la reproducción simple. Con esta segunda reproducción, el producto social global no sólo repone los instrumentos y objetos de trabajo gastados, así como los medios de subsistencia personal consumidos; sino que proporciona además, un excedente, con el que formar reservas y stock de emergencias, y sobre todo, el de incorporar en el nuevo acto de producción, una cantidad mayor de recursos productivos y materias primas adicionales.

Una ley del desarrollo social

Cuando la reproducción es ampliada, lo que crece más rápidamente es la producción de medios de producción (Mp), en relación con la producción de medios de vida (Mv). De lo que se desprende la ley económica, llamada, Ley del desarrollo preferente de la producción de medios de producción. Y es que, para ampliar la producción, acumular, es necesario producir al principio medios de producción, para lo que se requiere, ampliar el sector de la producción social encargado de producirlos.

La necesidad de que se desarrollen con preferencia los medios de producción se deriva de que, para ampliar la producción, para que se incremente el producto social en su conjunto, incluidos los bienes de consumo, hace falta ante todo, producir instrumentos y objetos de trabajos, o

sea, medios de producción. El desarrollo preferente de dichos medios, determina los cambios progresivos en la estructura de la economía, los ritmos de progreso de la técnica y, como consecuencia, el nivel de productividad del trabajo social.

Esta ley económica que nos estamos refiriendo, fue descubierta por **Marx** quien observó la necesidad objetiva de que los medios de producción se desarrollen, manteniendo siempre cierta ventaja respecto al desarrollo de la producción de medios de consumo.

16. LA REPRODUCCIÓN CAPITALISTA¹⁶

En el anterior número se dijo, que todo proceso social de producción es al mismo tiempo, proceso de reproducción. De manera que si nos vamos a referir ahora a la reproducción capitalista, es porque también, la producción de la que vamos a hablar es la que reviste forma capitalista. En este sistema, si bien el producto social global en su forma natural, se descompone como en cualquier otro, en medios de producción y bienes de consumo, por su valor se descompone, en capital constante (medios de producción), capital variable (fuerza de trabajo) y plusvalía (trabajo no pagado que se apropia el capitalista).

La peculiaridad capitalista: la obtención de plusvalía

El modo de producción capitalista (MPC) tiene como principal objetivo de su peculiaridad, el que el valor o dinero que actúa como capital, esté permanentemente valorizándose, de forma que el capital adelantado se recupera periódicamente con una plusvalía obtenida. Si este incremento sólo sirve para que su propietario, el capitalista, lo consuma sobre la marcha, entonces se estará en presencia de una reproducción simple. Pero si el capitalista emplea parte de esa plusvalía en incrementar el negocio, entonces, estará contribuyendo a la reproducción ampliada, dando lugar a lo que se viene a llamar, acumulación de capital, de lo que hablaremos en la próxima colaboración. Así pues, con reproducción simple, el capitalista se patea en el periodo del proceso de producción, toda la plusvalía generada; y con reproducción ampliada, el capitalista consume sólo una parte, convirtiendo la otra parte,

¹⁶ Publicado en Realidad-Nueva Época, año II, número 15.

en un aumento de su capital.

Características del MPC

Este modo de producción-reproducción se caracteriza y diferencia de otros, por la siguiente condición específica: han de encontrarse frente a frente, unos como poseedores de dinero, de medios de producción y medios de vida, y otros, como poseedores nada más que de su fuerza de trabajo. Los primeros son los capitalistas que actúan como compradores, y los segundos, son los trabajadores asalariados que actúan como vendedores. Estos dos agentes constituyen las dos clases en las que se asienta el sistema: la capitalista con su poder de compra para adquirir ganancia, y la asalariada con su necesidad de venta para adquirir los medios con los que seguir viviendo.

Así pues, la compra de la fuerza de trabajo por un tiempo determinado, -aunque el capitalista no le paga al trabajador hasta que haya sido explotada la fuerza de trabajo, creando el producto-mercancía con un valor superior al que se gastó el comprador-, es el acto original del proceso, que seguirá empleando el capitalista, siempre y cuando tenga asegurada la reproducción de estas condiciones: la producción constante por el trabajador, de un fondo para su propio pago, más la ganancia o plusvalía; cuestiones ambas, en manos del capitalista. De esta forma, el trabajador sale del proceso de producción tal como entró en él: como fuente personal de riqueza pero desprovisto de todos los medios para poder realizar para si mismo esa riqueza.

En consecuencia, la reproducción capitalista da lugar a las siguientes circunstancias:

- a) El resultado de la producción, el producto-

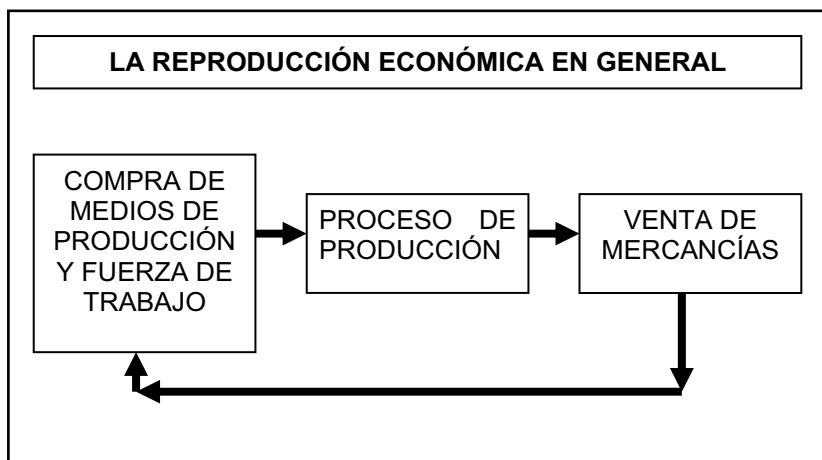
mercancía, no le pertenece a los que lo producen, es decir, a los trabajadores.

- b) El valor de lo producido contiene, además del valor adelantado, una plusvalía, que le ha costado esfuerzo al trabajador y nada al capitalista; pese a lo cual este último, aparece como propietario según el derecho que rige en el sistema.
- c) El trabajador sigue teniendo la fuerza de trabajo, que la podrá seguir vendiendo si encuentra comprador.

En resumen, el proceso de producción capitalista como proceso de reproducción, no sólo produce mercancías, no sólo produce plusvalía, produce y reproduce la relación capitalista misma: permanente división entre fuerza de trabajo y medios de producción que da lugar a la explotación de la fuerza de trabajo por el capitalista, y que impone constantemente al trabajador, la venta de su fuerza de trabajo para poder vivir, y al capitalista, el poderla comprar para enriquecerse.

17. SOBRE LA ACUMULACIÓN CAPITALISTA¹⁷

Ya vimos que el capital no funciona sin acumulación, entendiendo ésta como la reinversión de la parte de las ganancias en el propio negocio, es decir como la capitalización de la plusvalía al decir de **Marx**. La plusvalía capitalizada habrá de recorrer el circuito del capital, que expresamos en el gráfico. Como se ve la circulación del capital consta de tres fases: la primera es la compra de los elementos de la producción y consiste en convertir una suma de dinero en medios de producción y fuerza de trabajo; la segunda fase corresponde al proceso de producción donde los factores productivos se convierten en mercancías cuyo valor contiene el capital gastado más una plusvalía; y la tercera fase o venta del producto consiste en el cambio de la mercancía producida por dinero.



¹⁷ Publicado en Realidad-Nueva Época, año II, número 16.

Se ha visto que no hay acumulación sin plusvalía o ganancia -resultado de la apropiación del trabajo ajeno no pagado- porque ésta y no otra es la fuente de la acumulación. A ese objetivo está subordinado el empleo del trabajo asalariado, el material humano explotable que es la clase trabajadora bajo el dominio del capital.

Motivos de la acumulación

El móvil de la producción capitalista es producir con ganancia e incrementarla, lo que para cada capitalista individual significa disponer de un monto mayor de capital y ampliar la esfera de su negocio. Y eso significa una batalla en dos frentes: en el proceso de trabajo contra los trabajadores para sacarles la plusvalía, y en la esfera de la circulación contra otros capitalistas (competencia en los mercados) para convertir la plusvalía en ganancia. La competencia obliga a cada capitalista a progresar en sus medios técnicos, pues de lo contrario son desplazados por sus rivales; como se ve la competencia se convierte en una palanca de la acumulación. El imperativo de acumular se impone, sabiendo además que no toda la plusvalía que saca el capital productivo se la queda, sino que aparte del consumo personal en que la gasta, ha de ceder una parte a otros agentes (accionistas, bancos, estado).

Las composiciones del capital

Para ver el efecto de la acumulación sobre el empleo, hay que tener presente la composición del capital. Por el lado de los factores de la producción, la composición técnica del capital es la relación entre la masa de los medios de producción empleados, y la cantidad de trabajo necesario para su empleo. Mientras, por el lado del valor, la composición orgánica del capital es la proporción entre el capital constante (o valor de los medios de producción), y el capi-

tal variable (o valor de la fuerza de trabajo) que no es más que la suma global de los salarios.

De esta manera, los capitales individuales invertidos en una rama tienen una composición de capital más o menos diferente unos de otros; siendo el promedio de sus composiciones respectivas la que da la composición orgánica de capital de la rama. Y el promedio total de las composiciones de las distintas ramas permite obtener la composición orgánica del capital social de un país o zona geográfica determinada.

En el caso de que la acumulación se realice permaneciendo invariable la composición de capital, el incremento de éste llevará consigo el aumento de su parte variable o fondo adicional de trabajo, lo que permitirá que la demanda de trabajo y el fondo de subsistencia de los obreros crezcan en proporción al capital y con la misma rapidez con que éste aumente. En estas condiciones, la demanda de obreros puede llegar a preponderar sobre su oferta, y con ello, darse las mejores condiciones para la subida de los salarios. Son estas circunstancias de acumulación del capital las más favorables para los trabajadores asalariados, pues el estado de sumisión de los obreros al capital se presenta en forma más tolerable para ellos, al poder éstos vender su fuerza de trabajo en mejores condiciones.

Pero con el desarrollo del capitalismo la tendencia dominante es la elevación de la composición técnica (de la tecnología y el I+D), o sea que la acumulación se realiza sobre la base de una disminución relativa del empleo de la fuerza de trabajo o capital variable respecto al capital constante. Estas circunstancias son las menos favorables o más desastrosas para la clase trabajadora, ya que se acrecientan el paro forzoso y el permanente ejército in-

dustrial de reserva. Esta es la ley del sistema en toda su crudeza, la ley general de la acumulación capitalista, y a la que se dedicará la próxima exposición.

18. CONCENTRACIÓN Y CENTRALIZACIÓN DEL CAPITAL¹⁸

Al crecer las proporciones de los establecimientos industriales, se sientan por doquier las bases para una organización más amplia del trabajo colectivo de muchos, para un desarrollo mayor de sus impulsos materiales; es decir, para la transformación cada vez más acentuada de toda una serie de procesos de producción explotados aisladamente y de un modo consuetudinario en procesos de producción combinados social y científicamente organizados. (*Karl Marx, El Capital*)

Cuando de lo que se trata es de la acumulación capitalista, generalmente se incluye tanto los procesos de concentración como los de centralización del capital. Por ello conviene que nos detengamos en ambos procesos, dada la relevancia que cobran en la actual mundialización de la economía.

La concentración y la centralización son dos procesos de acumulación distintos, bien registrados en el análisis de **Marx**. No así por la economía burguesa, regida por la idea de la competencia pura o perfecta, la cual implica que toda concentración o centralización es la negación de la competencia. De lo que se sigue que fenómenos como los del monopolio, el oligopolio y el predominio de las empresas multinacionales que caracteriza a la trayectoria de las economías capitalistas, sean concebidos en la teoría como “competencia imperfecta”.

¹⁸ Publicado en Realidad-Nueva Época, año II, número 17.

El proceso de concentración

Al aumentar la masa de riqueza que funciona como capital en la sociedad, aumenta su concentración en manos de los capitalistas. De esta manera, el capital social crece al ir creciendo los muchos capitales individuales.

El proceso de concentración basado directamente en la acumulación creciente se caracteriza por dos rasgos fundamentales: a) la concentración de los medios de producción y de mando sobre el trabajo en poder de los capitalistas y que está limitado en términos generales por el grado de crecimiento de la riqueza social; y b) que estos capitalistas individuales, según la esfera de producción de que se trate, entran en competencia unos con otros a título de productores de mercancías.

Pero al mismo tiempo, se va desgajando de los capitales originales fragmentos de ellos, que comienzan a funcionar como nuevos capitales independientes. De ahí que la acumulación haga también que aumente en mayor o menor medida, el número de capitalistas, y con ello, el movimiento de los capitales que compiten y se repelen unos a otros. Así, frente a ese proceso de dispersión, aparece el proceso de la atracción de capital por capital, que constituye la centralización.

El proceso de centralización

Este proceso presupone el anterior, ya que la centralización designa una concentración de capitales ya formados, lo cual puede revestir diversas formas: expropiación de un capitalista por otro, anexión o fusión de capitales, merced a lo cual se transforman muchos en pocos capitalistas mayores. De esta manera, la centralización se distingue de la concentración simple, en que: significa una nueva

distribución de los capitales en funcionamiento, y que su alcance ya no está limitado por el crecimiento absoluto de la riqueza social.

Como mecanismos poderosos de la centralización actúan la competencia y el crédito. ¿Qué ocurre con la competencia entre capitales? Que no es cuestión de competencia perfecta o imperfecta, sino una guerra en la que cada capitalista lucha por capturar un pedazo de mercado mayor al tiempo que elimina a su competidor. Esa competencia intercapitalista se lleva a cabo mediante el abaratamiento de las mercancías, el cual depende -si las demás circunstancias no varían- de la productividad del trabajo, lo que a su vez depende de la escala de la producción. De todo lo cual se desprende, no sólo el que los capitales mayores derroten a los menores, sino que los capitalistas pequeños se localicen allí donde los grandes les dejan, o en aquellas ramas de la economía de las que no se han apoderado aún.

Por su parte, el sistema de crédito hace tiempo que pasó de ser una ayuda a la acumulación de los capitales para erigirse en el arma terrible de la competencia intercapitalista. Las fusiones de grandes bancos o megafusiones a la que se asiste en la actualidad en Europa y EEUU es un exponente, no sólo de la colosal potencia del poder financiero sino de la guerra que se dirime a escala mundial.

Así pues, se tiene que la competencia conduce a las inversiones en gran escala, mientras que el sistema crediticio permite a los capitalistas reunir las grandes sumas de dinero necesarias para esas inversiones. Con lo cual, esos poderosos mecanismos de la centralización se convierten en nuevas palancas de la acumulación.

De esos procesos operados por el movimiento de la cen-

tralización, resulta la disminución absoluta de la demanda de trabajo que se sigue de modo inevitable, y tanto mayor, cuanto más masivamente fusionados estén los capitales. De esta manera se llega a un punto, en el que por una parte, los capitales adicionales que se forman en el curso de la acumulación atraen cada vez menos trabajadores, mientras que por otra parte, los capitales viejos al renovarse elevando su composición técnica y orgánica, repelen cada vez más trabajadores de los que empleaban antes. Se trata exactamente de la situación que tenemos por delante. Esto adelanta la próxima colaboración que versará sobre el ejército industrial de reserva.

19. EL EJÉRCITO LABORAL DE RESERVA¹⁹

La existencia de un ejército laboral de reserva (en adelante ELR) es una de las manifestaciones de la ley de la acumulación capitalista, según la cual el desarrollo de la productividad bajo la forma capitalista implica el empeoramiento (relativo o absoluto) de las condiciones de vida y trabajo de la clase obrera (paro, precariedad y exclusión social).

La acumulación del capital implica dos fenómenos. Por un lado un crecimiento del capital, y por tanto una mayor demanda de fuerza de trabajo por parte de los capitalistas (efecto empleo). Por otro lado, la acumulación de capital también implica nuevos métodos de producción más perfeccionados y a mayor escala, que permiten producir lo mismo con menos fuerza de trabajo (efecto desplazamiento). Así, la acumulación del capital determinará la demanda de trabajadores de distinta forma en función del efecto que prevalezca. Cuando el efecto empleo es más fuerte que el efecto desplazamiento, la demanda de fuerza de trabajo va absorbiendo las incorporaciones a la población activa. El trabajo se hace escaso, los salarios suben, y los capitalistas tendrán más motivos para incorporar máquinas que sustituyan trabajo. Al producirse esto, los jóvenes y los despedidos encuentran con mayor dificultad trabajo, y se va incrementando el número de parados reponiéndose el ejército de reserva. En cualquier caso, la tendencia a producir más barato como consecuencia de la competencia y de la exigencia de beneficios, llevará a la clase capitalista a introducir métodos ahorradores de trabajo vivo, y por lo tanto a generar desempleo.

¹⁹ Publicado en Realidad-Nueva Época, año II, número 18.

Esta es la base para la constitución de una masa de trabajadores que son atraídos y repelidos por el capital, según la conveniencia de éste. Esta masa es el ejército laboral de reserva, que el capitalismo produce a medida que se desarrolla. Resulta paradójico que el capital tienda por un lado a extraer el mayor provecho a la fuerza de trabajo activa sobreexplotándola, mientras por otro lado condene a la inactividad (total o parcial) a otra parte de la población, el ejército laboral de reserva.

Funcionalidad del ELR

La existencia del paro es un resultado del sistema capitalista, que se impone con independencia de la voluntad de los propios capitalistas. Es más no resulta difícil encontrar empresarios que denuncien la existencia del paro, por no mencionar gobiernos u otras organizaciones. Sin embargo, el paro existe, perdura y se impone en las sociedades capitalistas.

Ello es así porque el paro beneficia el desarrollo del capital, es una palanca de la acumulación capitalista. En primer lugar es una reserva de mano de obra para las etapas de crecimiento del capital. Además, la existencia de dicha reserva laboral abarata los costes laborales de los empresarios: por un lado, frena los anhelos de subidas salariales de los trabajadores, y por otro los espolea a trabajar más aumentando los ritmos de trabajo. También disciplina a la clase trabajadora porque la amenaza de perder el puesto de trabajo se convierte en un látigo insostenible cuando la dificultad para encontrar un nuevo trabajo es mayor, y se sabe que hay muchas personas dispuestas a ocupar el puesto de trabajo que uno deja vacante. Ni que decir tiene que este efecto disciplinador consigue que la presión para que se cumplan las normas

de seguridad, u otras, disminuya; lo cual también es un ahorro para los empresarios. Y, por fin, tarde o temprano, el ejército laboral de reserva reduce el poder negociador del trabajo, consiguiendo que las organizaciones de clase de los trabajadores suavicen sus reivindicaciones, y se muestren más dialogantes y conciliadoras. He aquí una base para el desarrollo de la derechización de los sindicatos.

Vista la funcionalidad del ejército laboral de reserva (abatar costes y ampliar el control empresarial), no es descabellado pensar que en determinadas épocas la ampliación de este ejército sea un objetivo de política económica. Así ocurre cuando se plantean medidas deflacionistas (tales como reducción del gasto público, control del déficit), apertura de fronteras a trabajadores extranjeros y freno a la emigración, extender la temporalidad en la contratación, etc. En estos casos lo que se pide en realidad es un mayor ejército de reserva o que el existente juegue el papel que el capitalismo le encomienda, desarrollar la competencia entre los trabajadores.

Composición del ELR

El desempleo y el subempleo son la otra cara del trabajador en activo, que mañana puede verse abocado a cualquiera de dichas situaciones.

El ejército laboral de reserva adquiere tres formas:

- Flotante. Son trabajadores que habitan en torno a un centro industrial y de empleo, que se ven atraídos o repelidos por el capital en función de sus movimientos coyunturales. Constituyen la base principal por razones de edad, cualificación y movilidad, de ajuste de empleo que lleva a cabo el

capital.

- Latente. Conformada por trabajadores de sectores en declive y en los que la destrucción de empleo (caso de la agricultura) es la norma, así como de aquellas zonas donde no hay diversificación productiva que neutralice la repulsión. Una buena parte se ve obligada a emigrar. Otra permanece, constituyendo la sobrepoblación latente. Para fijarla se recurre a los subsidios.
- Estancada. Ocupan los peores puestos de trabajo, los más sacrificados y peor remunerados. Es la mano de obra propia de la economía sumergida e irregular. Su nivel de formación es bajo u obsoleto para el capital, y el atractivo que ofrece al empresario es su gran baratura.

La persistencia del paro en las sociedades actuales, ha hecho emerger otras categorías como los jóvenes que tras años de estudios pasan varios más en las oficinas del paro o estudiando oposiciones, sin conseguir encontrar empleo; o mujeres que tras educarse en el trabajo doméstico se ven condenadas a vender su fuerza de trabajo. Todo ello junto a la sobreexplotación de la fuerza de trabajo activa, o junto a formas de explotación aún más deplorables como el trabajo infantil.

El capitalismo muestra así su verdadera cara: a la vez que la riqueza progresa incesantemente, y se desarrolla la capacidad productiva, observamos cómo una buena parte de la población queda excluida de la posibilidad de vender su fuerza de trabajo quedando condenada a la pobreza y la exclusión social.

20. LA RESERVA DE DESEMPLEADOS Y LOS SALARIOS²⁰

A lo largo del ciclo económico, con periodos de vitalidad media, auge, crisis y estancamientos, a los capitalistas les resulta muy útil la existencia de trabajadores en activo, en situación de paro forzoso y subempleo, a los que poder recurrir en sus demandas de fuerzas de trabajo, en los grados y condiciones más ventajosas para el logro de sus mayores ganancias. Es lo que **Marx** llamó en su estudio “*El Capital*”, el ejército laboral de reserva, del que ya hemos hablado, y sobre el cual volveremos a tratar con el objetivo de destacar su papel de freno a las reivindicaciones salariales.

Los economistas convencionales tienen el planteamiento de que para eliminarse el paro ha de llegarse a un equilibrio entre oferta y demanda en el mercado de trabajo, que se conseguirá si los precios vigentes de dicho mercado, los salarios, bajan lo suficiente para que resulte atractivo a los empresarios la contratación de la fuerza de trabajo. Con este razonamiento intentan convencer de que el desempleo en las sociedades actuales permanece porque los salarios son demasiado elevados. En consecuencia, cuando los trabajadores empleados se disponen a no perder poder adquisitivo o exigen alguna subida, entonces se les hace responsable de las abultadas tasas de paro; culpabilizándoles ya que éstas podrían ser eliminadas si los ocupados se avinieran a trabajar por salarios más bajos.

Al contrario, otros economistas más críticos con estos

²⁰ Publicado en Realidad-Nueva Época, año II, número 19.

planteamientos y con el sistema, hacen saber que el actual mercado de trabajo se caracteriza por dos cuestiones. De una parte, por el hecho de tener de forma crónica un exceso de oferta de la clase de mercancía que se vende, la fuerza de trabajo; la peculiaridad del paro forzoso y el subempleo involuntario que significa ese exceso de oferta, se debe a que son los capitalistas quienes determinan las creaciones de empleos y las contrataciones de la fuerza de trabajo, con independencia de los ofrecimientos que exista por la clase trabajadora asalariada. Y al mismo tiempo, por el hecho también, de que, porque disminuya el precio de esta mercancía, es decir, los salarios, no por ello ha de redundar en un aumento de los empleos. Es más, pudiera ocurrir, que una reducción de los salarios llegara incluso a tener como consecuencia el mantenimiento de una tasa de paro elevada con una excesiva precarización e inestabilidad de los empleos existentes, tal como sucede hoy en día, continúan argumentando. Pues esas disminuciones salariales, lo más probable es que den lugar a una disminución del consumo y por lo tanto, a un empeoramiento de las condiciones de demanda esperada por los propios capitalistas, lo que motivaría una desvalorización de la fuerza de trabajo al tiempo que su disminución.

A nuestro entender, el sostener que el paro forzoso se debe a que los salarios son demasiado altos sólo tiene el sentido del interés capitalista, y por tanto el de la explotación de los asalariados/as. Teniéndose en cuenta, que la consecución de toda congelación o mengua de los salarios, es siempre una ventaja para la clase patronal y una pérdida para la clase de los asalariados. Y al contrario, la consecución de toda subida de salarios será siempre, un logro de los trabajadores frente a las pretensiones del capital y sus sicofantes.

Los capitalistas y sus ideólogos saben que las actuales tasas de paro, hacen que los trabajadores ocupados, por simple espontaneidad, tiendan a preocuparse en primer lugar por la conservación de sus actuales puestos de trabajo, permitiendo que sus salarios crezcan más despacio o incluso disminuyan. En este marco, los empresarios están consiguiendo utilizar con éxito la amenaza que supone el desempleo. El que, en el interior de las empresas, no pierda intensidad ese estado de ánimo de los trabajadores es una tarea constante de las direcciones de las empresas, como forma de asegurarse la elevación de sus tasas de beneficios. Lo que ya no es de recibo, es que esta labor se realice desde el seno de la clase trabajadora, y encima en nombre de la defensa de sus intereses.

Así pues, los capitalistas se valen del paro forzoso y de la competencia entre los trabajadores, para intensificar la explotación de los que actualmente tiene ocupados; quedando de manifiesto la dependencia de todo trabajador asalariado a la voluntad del capitalista para contratarle, en el llamado mercado de trabajo. El que la clase trabajadora busque su unidad, su organización y colaboración planificada, entre los desempleados y ocupados, se hace necesario, como forma para romper o debilitar la estrategia del capital expuesta, que sólo quiere intensificar cada vez más la explotación de los trabajadores y trabajadoras que ocupa en cada momento y lugar.

21. LA GANANCIA DEL CAPITAL²¹

En el sistema de producción y distribución que domina en la sociedad actual, la actividad económica está subordinada al objetivo de la ganancia. Ganancia que se quedan los propietarios de los medios de producción (factores del proceso de producción) y de los productos resultantes de dicho proceso.

La propiedad privada de los medios de producción legitima a los capitalistas para hacer y deshacer en la esfera del proceso de trabajo, marginando en la toma de decisiones en la producción a los que realmente intervienen en la creación de la riqueza productiva (los trabajadores asalariados). Cuando la plantilla de una empresa decide cuestionar este poder (volumen de empleo, jornada, ritmos, turnos, etc), es rápidamente contestada con la máxima contundencia.

El desenvolvimiento de las relaciones sociales en la empresa capitalista, entre trabajadores asalariados y empresario, se va viendo modificado para garantizar su principal finalidad, que sus dueños obtengan cuantas mayores ganancias mejor.

Plusvalía y ganancia

Cuando en colaboraciones anteriores nos referíamos al excedente que obtiene la empresa capitalista como consecuencia del grado de explotación que emplea y el volumen de negocio que desarrolla, utilizábamos el término plusvalía, expresando con ello la cantidad de trabajo realizada por los obreros y no pagada por los capitalistas. Sin

²¹ Publicado en Realidad-Nueva Época, año III, número 20.

embargo, ese mismo excedente queda enmascarado cuando se presenta, en la vida cotidiana, como la ganancia que adquiere el conjunto del capital invertido, en vez del empleado sólo en la fuerza de trabajo. La ganancia se presenta como fruto del capital, mientras la plusvalía es fruto exclusivo del uso de la fuerza de trabajo.

Esa desfiguración de la plusvalía con la que se quiere esconder el grado de explotación al que se somete a la fuerza de trabajo por el capital, es facilitada por el hecho de que la plusvalía se manifiesta efectiva sólo con su realización, es decir, cuando por mediación de la venta de las mercancías producidas se convierten en dinero. Y esto aparece bajo el aspecto de la diferencia entre el precio de venta y los gastos de producción que le supuso al capitalista.

Ganancia y precio de costo

Dos son los componentes del valor que aparecen en el precio de la mercancía producida en la empresa capitalista: el precio de coste y el margen o ganancia. Para el empresario, el precio de coste no es más que la parte del valor de la mercancía que repone el valor de los medios de producción y la fuerza de trabajo gastada; representando ello, el valor interior de la mercancía, dado que éste sería el precio mínimo a realizar para poder conservar el capital. La cuantía del margen hasta completar el precio de venta de la mercancía, será el beneficio o ganancia que adquiere por ella. Así pues, cuando la mercancía se vende por su valor, se adquiere una ganancia que es igual al remanente de su valor sobre el precio de coste, lo que es igual a la plusvalía contenida en el valor de la mercancía. Ello permite al capitalista una amplitud de ventajas, ya que puede vender la mercancía con ganancia aunque la

venta por debajo de su valor. De esta manera, mientras el precio de venta exceda del precio de costo, siempre tendrá la oportunidad de realizar una parte de la plusvalía contenida en ella, y por tanto, tendrá asegurada la obtención de una ganancia. Es precisamente sobre esta relación, entre el valor de la mercancía y el precio de su coste, con la consiguiente posibilidad de vender la mercancía con ganancia aún por debajo de su valor, donde se encuentra una de las bases fundamentales de la ley de la concurrencia capitalista; ley que rige la cuota general de ganancia y los precios de producción por ella determinados, de lo que en su momento hablaremos.

Valor añadido

La ganancia es uno de los componentes en términos de valor que junto con la masa salarial, forman lo que la economía convencional denomina el producto neto o valor añadido que se genera en la empresa. Esa misma composición demuestra ya de por sí la contradicción de intereses que existe entre una y otra parte de la empresa, entre los trabajadores y el capitalista; de manera que, si las circunstancias permanecen, una mayor ganancia siempre será obtenida en detrimento del coste laboral (mejoras salariales y de condiciones de trabajo).

22. COSTES LABORALES UNITARIOS²²

El precio de toda mercancía se descompone en ganancia, por un lado, y en precio de costo, por el otro. Un ingrediente del precio de costo es el gasto en fuerza de trabajo o capital variable. Desde el punto de vista de la contabilidad de costes, este concepto se expresa como coste laboral. Sin embargo, la fuerza de trabajo no sólo implica un coste, también implica una productividad, y en definitiva una rentabilidad. De hecho, lo que interesa al capitalista es la relación entre el coste y la rentabilidad que obtiene de la fuerza de trabajo. Una fuerza de trabajo “cara” pero muy productiva, puede resultarle más interesante que otra más “barata” pero menos productiva. Esto es lo que trata de captar el concepto de coste laboral unitario.

El significado del CLU

En la empresa, el coste laboral unitario (en adelante, CLU), no es más que el pago que hace el empresario por la fuerza de trabajo empleada por cada unidad de producto obtenida en el proceso de producción. En consecuencia, el CLU se define aritméticamente como el cociente entre el coste laboral y la producción. Si la unidad de tiempo adoptada es la hora, el CLU de una empresa es igual a su coste salarial por hora dividido por el número de unidades de mercancía producida en dicha hora.

El siguiente supuesto puede ayudarnos a comprender esto. Sea una fábrica de montaje de coches en la que trabajan mil operarios durante siete horas al día, y cuya cadena de trabajo se desplaza a una velocidad de un coche por minuto. Por tanto, estos trabajadores estarán produ-

²² Publicado en Realidad-Nueva Época, año III, número 21.

ciendo 60 coches por hora. Si el gasto salarial es de 1.000 um por operario/hora, se obtendrá el siguiente coste laboral unitario:

$$CLU = 1.000.000/60 = 16.666,7 \text{ um por coche}$$

Componentes del CLU

Como se ve, el CLU depende tanto del gasto en salario por hora (w), como de la producción por hora. A su vez, la producción por hora podemos descomponerla en dos factores: la eficiencia o producción por unidad de trabajo realizada (e), y la intensidad o trabajo realizado por hora (i). La producción por hora es el resultado de multiplicar la eficiencia del trabajo, que depende fundamentalmente de la tecnología, y la intensidad del trabajo, que tiene que ver con los ritmos de trabajo y los tiempos muertos.

En consecuencia, el coste laboral unitario dependerá del salario por hora, la eficiencia y la intensidad del trabajo;

adoptando la siguiente expresión $CLU = \frac{w}{e \times i}$. Al aumentar el salario por hora, manteniendo los otros dos factores,

el CLU aumentará. Mientras que el aumento de los otros dos factores (eficiencia o intensidad), manteniendo invariable el salario por hora, reducen el CLU.

Siguiendo con nuestro supuesto anterior, si el fabricante de coches acelera el ritmo de la cadena de montaje, es decir, aumenta la intensidad (i) hasta lograr el montaje de un coche cada 36 segundos (100 por hora), sin que varíen las otras condiciones, resultará entonces que el CLU resultante ascenderá a 10.000 um por coche. De esta manera, con el aumento del ritmo de trabajo y dejando igual su gasto salarial, el fabricante ha rebajado el coste laboral unitario en cerca del 60 por ciento.

El CLU: una relación de opuestos

El coste laboral unitario expresa la contraposición de intereses que caracterizan al sistema de relaciones de producción capitalista. En él se manifiesta la existencia del conflicto permanente entre trabajadores y empresarios, en cuanto a lo que intentan obtener del proceso de trabajo. Los trabajadores intentarán aumentar el coste laboral unitario en la medida que ello signifique mejores condiciones de trabajo, y los empresarios pretenderán abaratar dicho coste para aumentar sus ganancias.

Los trabajadores estarán interesados en elevar los salarios, reducir el tiempo de trabajo o desacelerar los ritmos. Mientras, los empresarios harán lo posible por imponer todo lo contrario (reducir salarios, alargar el tiempo de trabajo o acelerar los ritmos), utilizando los medios a su alcance: desde influir en las políticas legislativas y en los niveles de desempleo, hasta imponer sus pretensiones con el poder autoritario que ejercen en el interior de la empresa.

Ante esto, los trabajadores se verán abocados a unirse, organizarse y luchar; como primer paso, hasta comprender que la solución definitiva a sus problemas no se dirime en el campo de la lucha económica. O de otra forma, y recordando a **Karl Marx**: por muy doradas que sean las cadenas del trabajo asalariado, siguen siendo eso, cadenas.

23. EL CICLO DEL CAPITAL INDUSTRIAL (I)²³

En el modo de producción que impera en la sociedad de nuestro tiempo, el capital industrial es aquel que funciona en la esfera de la producción material, con independencia de la rama económica en la que se encuentra invertido, sea la industria, la construcción, la agricultura, la comunicación o el transporte.

El capital industrial se desarrolla sobre la base de un proceso cíclico que discurre en tres fases diferenciadas: la primera fase se desarrolla en el mercado consistiendo en la adquisición por parte de los capitalistas de los factores que empleará en el proceso de producción; la segunda fase del ciclo del capital industrial consiste en el propio proceso productivo (consumo productivo de las mercancías compradas), resultando un producto-mercancía nuevo y de mayor valor, y se desenvuelve en la esfera de la producción; y la tercera fase del ciclo, consiste en la venta del producto-mercancía, por tanto también se desarrolla en el mercado.

Como se observará, al final del ciclo el capital recupera su forma originaria, la forma dinero. El ciclo completo puede ser expresado a través de una fórmula, que distingue las distintas formas que va adquiriendo el capital, así como los cambios en la cuantía de este capital. La fórmula que expresa el ciclo del capital industrial es el siguiente:

$$D - M \dots P \dots M' - D'$$

Donde, D es igual a la cantidad de dinero con que inicia el ciclo; M es igual a los medios de producción y la fuerza de

²³ Publicado en Realidad-Nueva Época, año III, número 22.

trabajo comprada; P es igual al proceso de producción establecido; M' es igual al producto-mercancía resultante, con mayor valor que la suma de las mercancías iniciales; y D' es igual a la realización en dinero de las mercancías resultantes del proceso de producción, suma en valor del capital consumido en el proceso de trabajo más la plusvalía producida por él.

Así pues, el capital industrial va cambiando de forma en cada una de las fases sucesivas en que transcurre: en la primera, la forma que tiene es la monetaria que se transforma en productiva en la segunda fase, donde el capital adquiere la forma de mercancía; en la tercera fase, el capital vuelve a transformarse de capital-mercancía a capital monetario. En la primera y tercera fase, el capital funciona en la esfera del mercado; en la segunda actúa en la esfera de la producción, que es la fase decisiva, pues en ella y como resultado de la explotación de la fuerza de trabajo, se crea la plusvalía.

De esta manera, cada forma que el capital desembolsado adopta en su desarrollo, caracteriza uno de los rasgos específicos del capital industrial. El ciclo monetario pone de manifiesto que el objetivo de la producción capitalista es la de obtener plusvalía, sirviendo el proceso de producción, como medio para incrementar el valor anticipado; en el ciclo productivo, el dinero actúa como medio indispensable para que el proceso de producción pueda renovarse constantemente; y en el ciclo del capital-mercancía, la producción es condición de la ininterrumpida circulación de mercancías. La unidad de las tres formas del ciclo, constituye el movimiento del capital industrial en su conjunto y en toda su diversidad.

Pero al mismo tiempo, en cada una de las fases, el capital

se encuentra compartido en sus tres formas. Una de las partes del capital es monetario que tiene como proyecto el de convertirse en productivo; otra parte es capital productivo que va convirtiéndose en capital-mercancía; y otra es capital-mercancía a la espera de convertirse en capital monetario. Así, cada una de las partes, reviste y abandona sucesivamente por turno, las tres formas del capital.

Si el capital se estancara en la primera fase, significaría ello, la existencia infructuosa de un capital monetario; si el estancamiento se produjera en la segunda fase, parte de los medios de producción quedarían ociosos y la fuerza de trabajo correspondiente quedaría inactiva; y si el estancamiento del capital se da en la tercera fase, las mercancías no vendidas se acumularían en los almacenes y se obstruirían los canales de la circulación. Son circunstancias que suelen suceder debido a las contradicciones entre los capitales individuales; contradicciones que se manifiestan con singular fuerza, durante las crisis económicas de superproducción.

Es así como discurre el movimiento del capital industrial, no sólo en lo que se refiere a cada capital por separado, sino también en cuanto a todos los capitales vistos en su conjunto. Por eso, el capital industrial nos dice **Karl Marx**, sólo puede concebirse, como movimiento y no como una cosa estacionada. Ese movimiento del capital, no constituye un acto único, sino que es una repetición continua de los procesos de su ciclo, la rotación del capital, de lo que hablaremos en el próximo número.

24. EL CICLO DEL CAPITAL INDUSTRIAL (y II)²⁴

Rotación

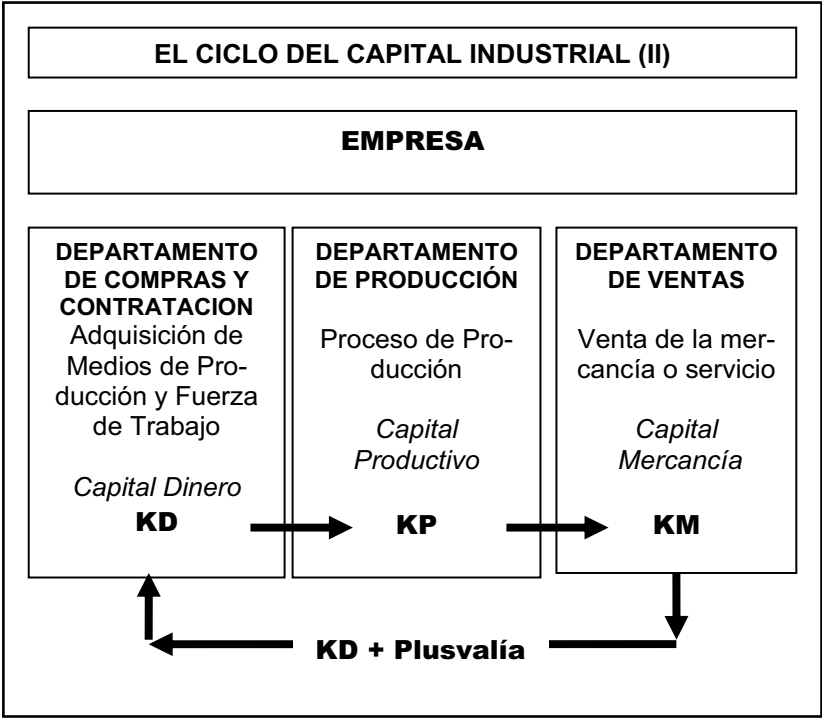
El valor capital discurre, en su proceso cíclico, por tres fases: transformación del capital monetario en capital productivo (compra de medios de producción y contratación de fuerza de trabajo), transformación del capital productivo en capital mercancía (proceso de producción), y transformación del capital mercancía en nuevo capital dinero (venta del producto), con el que reanuda su movimiento periódico. De esta manera, todo capital industrial realiza su ciclo repitiéndolo constantemente, y al hacerlo, efectúa su rotación. Así pues, se le llama rotación del capital, “al ciclo recorrido por el capital, considerado no como un acto único, sino como un proceso que se reanuda y repite periódicamente.”

La duración de la rotación viene dada por la suma de los tiempos invertidos en cada una de las fases del ciclo del capital. En este sentido, para medir el número de rotaciones de un capital en proceso, nos dice **Marx** que habremos de utilizar la fórmula $n = R/r$. Donde, R es el año (en las unidades en que se mida r , 365 si son días); r , es el tiempo de rotación de un capital determinado; y n , el número de rotaciones que realice dicho capital. Por ejemplo, si el tiempo de rotación de un capital fuese de tres meses, entonces, $n = 12/3$, lo que quiere decir, que ese capital rota cuatro veces al año. Y si por ejemplo, r fuese de 18 meses, entonces, $n = 12/18$, lo que significaría, que el capital recorre en un año sólo $2/3$ de su tiempo de rotación.

²⁴ Publicado en Realidad-Nueva Época, año III, número 23.

Cuando el ciclo del capital se va repitiendo periódicamente, las diferentes partes del mismo en su proceso, efectúan sus rotaciones en diversos espacios de tiempo, todo lo cual va quedando registrado en la contabilidad del capitalista.

Como se ha dicho, el capital atraviesa tres fases en su ciclo. Dos de estas fases transcurren en la esfera de la circulación, mientras la otra se desarrolla en la de la producción.



Tiempo de circulación

Este es el tiempo en que el capital permanece en la esfera de la circulación, y ocurre en dos fases: primera, donde el capital-dinero se transforma en capital productivo, y la tercera fase, donde el capital-mercancía se trueca en capital-dinero. Siendo determinante el tiempo de circulación en las dos fases: tanto para comprar los medios de producción necesarios y contratar la fuerza de trabajo adecuada, como para vender las mercancías producidas y realizar monetariamente la plusvalía contenida en ellas. Pero durante todo este tiempo, ni se produce valor de uso ni se crea plusvalía. En ambas fases, el capital sólo cambia de forma pero no altera su valor. De ahí que, cuanto mayor sea el tiempo de circulación, tanto mayor es la lentitud con que se recupera el capital incrementado, y a la inversa, cuanto más breve es dicho tiempo, tanto mayor resulta las posibilidades de aumentar la plusvalía.

El tiempo de circulación tiene además unos límites: en el caso de la venta de las mercancías producidas, éstas se hallan limitada por su caducidad pues en caso contrario, las mercancías pierden su valor de uso y con ello su valor de cambio. Y en el caso de la compra, debe limitarse justo para adquirir los elementos de producción en los plazos adecuados y en las cuantías necesarias para asegurar el proceso de producción programado. Así pues, en la medida en que se reducen los tiempos de circulación, y sus correspondientes gastos, es acelerada la rotación del capital y, en consecuencia, se verá incrementada la ganancia capitalista.

Tiempo de producción

El tiempo de producción es el tiempo en el que, el capital se encuentra en la esfera de la producción, actuando co-

mo valor capital productivo. El tiempo de producción abarca todo el proceso en que se elabora el producto-mercancía en la empresa, desde el momento en que entran en ella los medios de producción hasta que se termina la realización del producto.

Está compuesto, a su vez, de varias partes: a) la del periodo de trabajo, que es el tiempo durante el cual se efectúa directamente el proceso de trabajo; b) la del tiempo en que los objetos de trabajo se hallan sometidos a la acción de fuerzas naturales, sin necesidad de que intervenga la fuerza de trabajo directa; c) la del tiempo durante el cual la acción de trabajo y de los medios de producción, cesa temporalmente; y d) la del tiempo durante el cual los medios de producción se encuentran almacenados como condición necesaria para asegurar la continuidad del proceso de producción, constituyendo por ello, un capital productivo en potencia.

El capitalista tenderá a reducir la porción de tiempo de cada una de esas partes y los costes que conlleva; y como además, la parte fundamental del tiempo de producción es la del periodo de trabajo, la aplicación de nuevos perfeccionamientos técnicos y organizativos del trabajo, irán encaminados también, a que se reduzca en lo más posible el tiempo de producción, como parte del tiempo de rotación de su capital. La consecución de esta circunstancia, le permitirá acelerar la rotación de su capital, y con ello, ver aumentada la ganancia de su negocio.

25. LAS PARTES FIJA Y CIRCULANTE DEL CAPITAL²⁵

Los medios de producción y la fuerza de trabajo adquiridos por el empresario capitalista, para llevar a efecto el proceso de trabajo del que obtiene la ganancia, forman los elementos materiales y humanos en que se constituye el capital productivo, siendo éste una de las formas en que funciona el capital, al pasar de la fase monetaria a la de producción, como observamos en el número anterior.

Pues bien, las distintas partes que forman el capital productivo, no van girando todas del mismo modo en el proceso de su rotación. Esta diferencia en la rotación de cada una de las partes, proviene de las distintas maneras en que cada una de ellas transfiere su valor al producto-mercancía Y con arreglo a esto, el capital productivo se compone de dos partes: el capital fijo y el capital circulante.

Capital fijo

Es la parte del capital productivo que, aún incorporándose íntegramente al proceso de producción, no transfiere de golpe todo su valor al producto sino que lo hace paulatinamente, a lo largo de una serie de periodos de producción a medida que va desgastando su valor de uso. Esta parte del capital es la que se invierte en edificaciones, maquinarias o bienes de equipo, elementos que suelen prestar servicios en la producción durante largo tiempo, y que se van desgastando hasta que al final se hacen inservibles, ocurriendo con ello su desgaste físico.

²⁵ Publicado en Realidad-Nueva Época, año III, número 24.

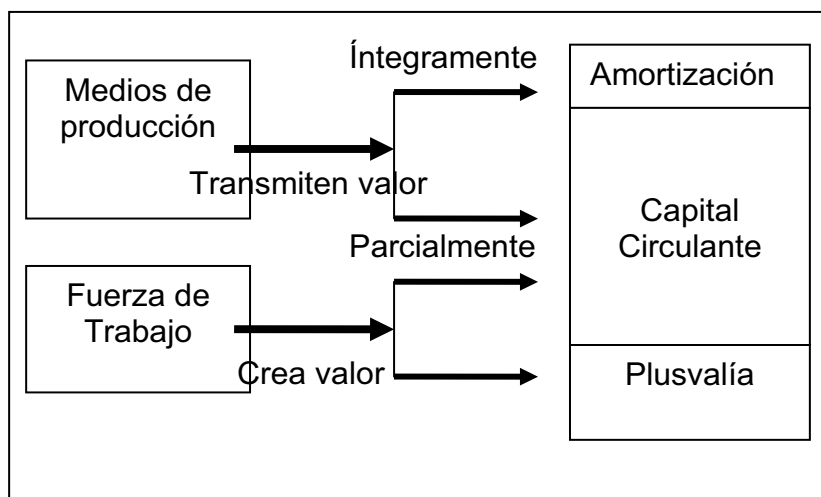
Pero estos instrumentos de producción pueden sufrir, además de su **desgaste físico, un desgaste moral**. Así por ejemplo, una máquina tras rendir determinados años puede, a pesar de mantener su capacidad de funcionamiento, verse desplazada por otra máquina que permita obtener mayor rentabilidad. Esto implicará la desvalorización de la primera. De ahí que el capitalista esté interesado desde el primer momento que compra la máquina en sacarle el mayor rendimiento, en el plazo de tiempo más corto. Esta es el motivo para alargar jornada, intensificar ritmos, y que el proceso de trabajo no se interrumpa; para lo cual echará mano de las variadas maneras de organizar el tiempo de trabajo, entre las que se encuentra, la realización de horas extraordinarias y el sistema de turnos.

Capital circulante

Otra parte del capital productivo transfiere íntegramente su valor de cambio al producto, revirtiendo totalmente al capitalista al vender el producto-mercancía Este es el capital circulante y suele estar formado por la fuerza de trabajo, las materias primas, las materias auxiliares y combustible, necesarias para el proceso de producción. Sin embargo, mientras estos últimos transfieren íntegramente su valor al de la mercancía a lo largo del periodo de producción, la fuerza de trabajo, lo que hace es crear un nuevo valor en el que se incluye la plusvalía.

Así pues, el capital circulante que efectúa una rotación completa en cada ciclo del capital, cuantas más rotaciones realice en el transcurso de un año tanto mayor será la masa de plusvalía que obtendrá el capitalista, y tanto menor capital circulante necesitará, si se mantienen el resto de las condiciones.

Cuando el capitalista vende las mercancías producidas, recibe una suma de dinero formada por: el valor de la parte del capital fijo que se transfirió a la mercancía en el proceso de producción, el valor del capital circulante, y, la plusvalía originada. Y para continuar la producción, el capitalista vuelve a invertir la suma que corresponde al conjunto del capital circulante.



La amortización y su influencia en la economía

La inversión hecha de una vez, y la reproducción de dicha inversión realizada fragmentariamente en forma de amortización, es lo que diferencia el capital fijo del capital circulante.

Siendo la amortización, la reposición en forma de dinero del valor del capital fijo mediante deducciones periódicas en proporción al desgaste producido. Destinándose una

parte de estas deducciones de amortización, a reparar o reponer el capital fijo; y otra parte es guardada, generalmente en los bancos, para cuando llegue el momento de la compra de nuevos elementos en sustitución de los viejos.

Finalmente decir, que si bien con el desarrollo del modo de producción capitalista se amplía la duración de la vida de todo capital fijo aplicado, ésta se acorta a consecuencia de la constante revolución de los medios de producción. El resultado es que, con el ciclo de rotaciones conexas en las que el capital queda retenido por sus elementos fijos en una serie de años, aparece uno de los fundamentos materiales de las crisis periódicas, al correr así los negocios, periodos sucesivos de: depresión, auge, exaltación y crisis. Siendo esta última condición, un punto de partida para una nueva gran inversión y base material para un nuevo ciclo de rotación a nivel de conjunto de la economía.

26. ROTACIÓN Y CUOTA DE PLUSVALÍA²⁶

En el capítulo anterior analizábamos la rotación del capital, su concepto y su duración (tiempo de rotación). Ahora trataremos de ver qué efectos produce la rotación sobre la valorización del capital, es decir sobre la creación de plusvalía. Y más exactamente, su efecto sobre la medida intensiva de la valorización del capital, la cuota de plusvalía.

La plusvalía surge del capital variable. Se denomina capital variable a la parte del capital invertido en la contratación de la fuerza de trabajo²⁷. Es la parte que se incrementa en el proceso de producción, dado que en la empresa capitalista, el trabajo de los obreros crea un valor que supera en volumen lo que perciben en salarios; y es que llegan a trabajar más horas de las que son necesarias, para reproducir el equivalente al valor de su fuerza de trabajo, es decir, crean plusvalía.

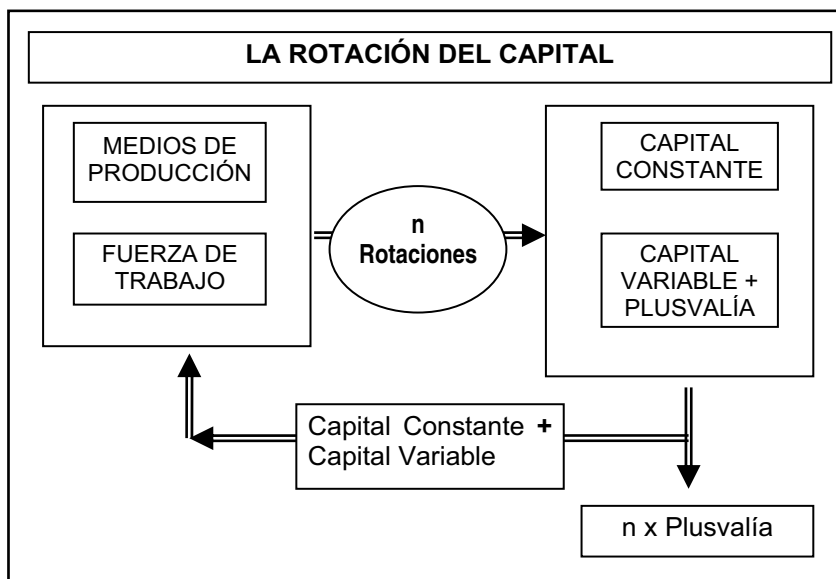
La relación entre la masa de plusvalía producida y el capital variable, es la cuota de plusvalía, que pone de manifiesto el grado de valorización del uso de la fuerza de trabajo, y más concretamente su grado de explotación.

Sean dos capitales distintos (A y B), cuya parte variable equivalga en ambos 500 um (unidades monetarias) y pro-

²⁶ Publicado en Realidad-Nueva Época, año III, número 25.

²⁷ Karl Marx es el primero en introducir en la Economía Política el concepto de capital variable, por contraposición al de **capital constante**. Éste último se refiere al valor donde se materializan los diversos medios de producción que intervienen en los procesos de trabajo.

duzcan ambos iguales masas de plusvalía, por tanto, con la misma cuota de plusvalía del 100%. Pero entre uno y otro capital se produce la diferencia en que, mientras el capital A, va a efectuar una rotación al año, el capital B, realizará dos rotaciones al año. Esta diferencia permitirá, que al final del año, los resultados sean distintos en cada caso. El primero de los capitalistas obtendrá una plusvalía de 500 um y el segundo de los capitalistas, el del capital B, obtendrá una plusvalía de 1.000 um.



El ejemplo anterior muestra la diferencia entre cuota de plusvalía y cuota anual de plusvalía. Si la primera es la relación entre la masa de plusvalía y el capital variable, la segunda se refiere a la relación entre la masa anual de plusvalía y el capital variable adelantado; si la primera se

refiere a una sola rotación, la cuota anual de plusvalía se refiere al conjunto de rotaciones del capital a lo largo del año. La cuota anual de plusvalía equivale, por tanto, a la cuota de plusvalía producida por el capital variable durante un periodo de rotación, multiplicado por el número de rotaciones que gire el capital variable empleado a lo largo del año.

Así pues se hace evidente que todo capitalista esté interesado en acelerar la rotación de su capital, toda vez que esta aceleración le permite obtener con el mismo capital una mayor plusvalía o de otra manera, la misma plusvalía con menos capital. De ahí el interés de los capitalistas en las técnicas de gestión de stock y aprovisionamiento, así como en las de comercialización y venta.

¿Quiere decir ello, que con sólo acelerar la circulación del capital se crea nuevo valor, se crea plusvalía? No. Lo que sucede es que la rotación más acelerada del capital y la más rápida realización en dinero de la plusvalía creada dentro del año, le permite al capitalista que un mismo volumen de capital, capital variable adelantado, se aplique en un número mayor de ocasiones y genere una masa de plusvalía mayor. Por tanto, que su grado de valorización (cuota anual de plusvalía) sea superior a lo largo del año, en virtud del mayor número de rotaciones.

El ciclo entero que recorre el valor capital, medido por el tiempo entre su adelanto y su regreso, constituye su rotación; y la duración de esa rotación, constituye un periodo de rotación. Transcurrido ese periodo, terminado el ciclo, el mismo valor capital, puede empezar de nuevo el mismo ciclo, esto es, valorizarse de nuevo, producir de nuevo plusvalía.

27. LA GANANCIA Y SU CUOTA²⁸

La ganancia capitalista

Cuando un capitalista vende las mercancías producidas en su empresa, la plusvalía obtenida aparece como el remanente que le queda tras cubrir los costes que tuvo en el proceso de producción. Pero a resultas de que, para calcular la rentabilidad de su negocio, él compara ese remanente con todo el capital que invirtió y no con la parte que gastó en la compra de la fuerza de trabajo, entonces la plusvalía adquirida adopta para él la forma de ganancia, apareciendo la totalidad del capital como la fuente de la ganancia.

Es esta una apariencia que enmascara la realidad. Lo cierto es que la fuente de la ganancia es la plusvalía creada por el trabajo de los obreros en el proceso de producción, a consecuencia del tiempo de trabajo que se ven forzados a realizar gratis para el capitalista. Es por lo que **Karl Marx** llama a la ganancia, forma metamorfoseada de la plusvalía. Así que, la ganancia es la plusvalía considerada en relación con todo el capital invertido en la producción, apareciendo al exterior como fruto de ese capital.

Cuota de ganancia

Se le llama cuota de ganancia, a la proporción de la plusvalía respecto de todo el capital desembolsado expresado en tanto por ciento. Su expresión aritmética es la siguiente:

²⁸ Publicado en Realidad-Nueva Época, año III, número 26.

$$g = \frac{P}{(K_c + K_v)}$$

Donde, g es la cuota de ganancia en tantos por ciento; P es la ganancia; Kc representa al capital constante, y Kv al capital variable.

Así, en el supuesto de que el capital global desembolsado fuera de 200 um (unidades monetarias), y la ganancia anual ascendiera a 40 um, la cuota de ganancia se obtendría dividiendo 40 entre 200, y multiplicando el resultado por 100. La cuota de ganancia resultante ascendería a 20%.

Comparación entre p y g, un caso práctico	
Ventas	240 um
Capital constante (Kc)	160 um
Capital variable (Kv)	40 um
Total capital	200 um
Plusvalía (o ganancia) (P)	40 um
Cuota de Ganancia	Cuota de Plusvalía
g=20%	p=100%
Expresa rentabilidad del capital.	Expresa valorización de la fuerza de trabajo (Ft).
Muestra al capital total como fuente de plusvalía.	Muestra a la Ft como fuente de la plusvalía.
Encubre la explotación de la fuerza de trabajo.	Muestra la explotación de la Ft.

Cuota de plusvalía y cuota de ganancia

Teniéndose en cuenta que el capital global ($K_c + K_v$), es mayor que el capital variable (K_v), siempre que K_c sea mayor que cero, la cuota de ganancia será siempre inferior a la cuota de plusvalía. Con ello, se aminora la explotación capitalista.

Así pues, si seguimos con nuestro anterior supuesto de 200 um de capital global, desglosándolo ahora en 160 um de capital constante (inversión en medios de producción), y 40 um de capital variable (compra de la fuerza de trabajo o salarios), la cuota de plusvalía resultante (p) será del 100%. Sin embargo, la cuota de ganancia es, como hemos visto, del 20%. Como se ve la cuota de ganancia es cinco veces menor que la cuota de plusvalía.

Como se puede observar, las dos cuotas son medidas relativas de la misma magnitud, la plusvalía creada (P). La diferencia es que, mientras la cuota de plusvalía está referida al elemento que la produce realmente, el capital variable (K_v), la cuota de ganancia está referida a los elementos necesarios para producirla ($K_c + K_v$).

La plusvalía y la cuota de plusvalía son, en término relativo, lo invisible y lo esencial en la producción capitalista; mientras que la cuota de ganancia y la plusvalía como forma de ganancia se manifiesta en la superficie de los fenómenos que genera esa producción capitalista. Si en la plusvalía se pone al desnudo la relación entre el capital y el trabajo, cosa distinta ocurre en la cuota de ganancia, en la que el capital aparece relacionado sólo consigo mismo y nuevo valor añadido como fruto del capital. Y es que, cuanto más se mistifica al capital, menos al desnudo aparece el secreto de su organismo interno, la explotación de los trabajadores.

Pero, la plusvalía que nace en la producción, aparece sin embargo como que surge en la esfera de la circulación, en el mercado. Es un fenómeno éste que se ve reforzado por el hecho de que: el que se realice o no la plusvalía y el grado en que se realice y se convierta en ganancia, depende dentro de la concurrencia, de las condiciones del mercado haciéndolo bajo el aspecto de diferencia entre su precio y los gastos del capitalista.

28. LA CUOTA DE GANANCIA Y SUS DETERMINANTES²⁹

El concepto de ganancia³⁰

La economía convencional no explica, sólo justifica el beneficio o ganancia capitalista, acudiendo a desvaríos relativos al riesgo que asumen los empresarios, por ejemplo. Sin embargo, para la economía crítica moderna, el beneficio capitalista es la diferencia entre el precio y el coste del producto, representado por el pago de la fuerza de trabajo y resto de factores utilizados en el proceso de trabajo.

Respecto a la ganancia capitalista, aspectos claves son su cuota y los determinantes de la misma, los cuales exponemos a continuación de manera resumida.

La cuota de ganancia

Se define como la cantidad de ganancia obtenida por el capitalista, dividida por el valor de los bienes de capital invertido en la producción. Siendo expresada en la siguiente fórmula: $g = P/K$. Donde, P, son los beneficios totales, y K es el valor de los bienes de capital poseídos para la producción en unidades monetarias.

Esta cuota de ganancia se convierte para el capitalista, en el indicador del grado de éxito alcanzado en su negocio, ya que mide la cuantía de la ganancia en comparación

²⁹ Publicado en Realidad-Nueva Época, año III, número 27.

³⁰ En el original aparece la palabra beneficio en vez de ganancia, y tasa en vez de cuota. Aquí son sinónimos, aunque para mantener la coherencia respecto del capítulo anterior hemos preferido hacer uso de la expresión “cuota de ganancia” frente a la de “tasa de beneficio”.

con la cuantía del dinero que invirtió. Y resultando ser el beneficio total, P, este sería igual a $V - K_c - S$. Donde, V es el valor de las ventas, K_c , representa el coste de los medios de producción gastados, y S representa los sueldos y salarios totales.

Siendo el producto neto o valor añadido (VA), el valor de las ventas totales, menos el valor de las materias primas y la amortización. De manera que el valor añadido es la suma de dos partes: la de los beneficios y la del salario, representado en la fórmula: $VA = P + S$.

Los determinantes de la cuota de ganancia

Dado que la ganancia capitalista es aquel que deriva de un proceso de trabajo, el nivel de su cuota, depende de una serie de factores que se pueden numerar en doce determinantes:

- La cantidad de materias primas utilizadas y el desgaste de las máquinas por hora de trabajo, (m).
- El precio a lo que el capitalista compra lo anterior, (P_m).
- La cantidad de bienes de capital fijo en uso por hora de trabajo, (B_c).
- Porcentaje de utilización de bienes capital en el proceso productivo, (uc).
- El precio al que se compró los bienes de capital, (P_c).
- El salario medio pagado por hora (w).
- Cantidad de trabajo realizada por hora, (d).
- Eficiencia, o producto bruto por unidad de trabajo realizada por hora, (e).

- Cantidad de producto bruto producida por hora de trabajo, (z).
- Horas de trabajo empleadas, (J).
- Valor del producto neto por hora de trabajo, (y).
- El precio comercial del producto, (Pz).

La observación de dichos determinantes nos lleva a la conclusión de que, cada uno de ellos afecta a la tasa de beneficios, haciendo variar sus niveles; así como que la competencia entre capitalistas, o el conflicto de intereses entre éstos y los trabajadores, inciden directamente en los determinantes expuestos.

Así por ejemplo, los beneficios de una empresa capitalista se verán aumentado, si permanece lo demás constante, en las siguientes circunstancias:

- Cuanto mayor sea: (Pz), (e), (d), y (uc).
- Cuanto menor sea: (Pm), (Pc), (Bc) y (w).

Así pues, cada capitalista en su afán de ver aumentado cada vez más sus beneficios, tratará de elevar (e), (d), reducir los salarios (w), o alargar por cualquier medio la jornada de trabajo (J). Sin embargo, los trabajadores en su propia defensa, deberán tratar, de que no le aumenten la intensidad del trabajo o que le suban el salario. Es decir, justamente lo contrario, de lo que está interesado el capitalista.

Es por lo que se puede concluir, que los beneficios capitalistas o excedente empresarial, siempre están situados en relación directa a la elevación de los ritmos de trabajo y aminorar el salario, contraponiéndose así, a las mejoras salariales y de las condiciones de trabajo de los obreros.

En consecuencia, se mire como se mire, el antagonismo entre trabajadores asalariados y capitalistas es una evidencia palpable.

29. LA REPRODUCCIÓN SOCIAL DEL CAPITAL³¹

Introducción

En capítulos anteriores, hablamos de la reproducción, de sus tipos (simple y ampliada) y de su contenido (la reproducción del capital produce y reproduce la escisión entre fuerza de trabajo y propiedad de los medios de producción, y por tanto, la explotación de los trabajadores por los capitalistas).

Ahora nos toca abordar el tema de la reproducción económica a nivel social, conforme al análisis de los sectores básicos de la economía y sus interrelaciones. Para ello haremos uso del modelo macroeconómico que **Marx** elaboró en el tomo II de “*El Capital*.”

Apunte histórico

Fue **Quesnay**, fundador de la escuela fisiocrática de la economía política, quien con la elaboración de su *Tableau économique* en el año 1766 expuso el primer modelo macroeconómico que se conoce. Éste estableció la composición y distribución del producto social en función de las clases fundamentales en la sociedad de su época.

Para **Quesnay**, eran tres las clases sociales: a) campesinos arrendatarios como única clase productiva; b) artesanos y comerciantes, que la consideraba como clase estéril, con sólo un carácter de servicio que surtía de medios de producción a los campesinos y de artículos de lujo a la clase de los terratenientes; y c) los propietarios terrate-

³¹ Publicado en Realidad-Nueva Época, año III, número 28.

nientes, que se dedicaban a gastar el producto neto que se apropian como renta del suelo; Incluyendo en éstos, tanto al rey como a la iglesia.

Y es que para **Quesnay**, médico de la corte del rey **Luis XV**, el trabajo productivo era aquel que se aplicaba a la agricultura, correspondiendo al dominio de las relaciones feudales.

Cien años después, **Marx** criticará y desarrollará la Tabla Económica de **Quesnay**, y la aplicará a una sociedad capitalista dando lugar a los Esquemas de Reproducción marxianos.

En los años 20 de este siglo, el economista americano **Leontief** basándose en los sistemas de contabilidad nacional soviéticos, desarrollará las Tablas Input-Output (TIO's). El contenido de las TIO's viene a ser el mismo de sus precedentes: las relaciones materiales de la sociedad. Pero, en la medida que las TIO's hacen abstracción del aspecto de las clases y de cómo éstas intervienen en la reproducción, produciendo y distribuyéndose el producto social, significarán un retroceso en relación a los Esquemas de **Marx**.

Esquemas de Marx

Karl Marx estructura desde el principio su análisis, simultaneando dos aspectos: el material y el del valor. Por su forma material (en tanto valores de uso), el producto social anual se divide en medios de consumo y en medios de producción. Mientras que por la composición en valor el producto social es resultado de: los elementos del trabajo muerto (capital constante, K_c), el trabajo vivo necesario (capital variable, K_v), y el trabajo vivo no pagado (plusvalía, P).

Los sectores básicos de la producción los organiza en dos secciones: la primera que abarca el conjunto de actividades que producen medios de producción (maquinaria, instalaciones, materias primas, materias auxiliares, etc), mercancías que por su función en el proceso de trabajo han de integrarse en el consumo productivo; y la segunda sección de la actividad económica, que abarca las actividades generadoras de medios de consumo (vivienda, alimentos, vestidos, etc.), mercancías cuyo uso es el consumo individual de las distintas clases sociales, los capitalistas y la clase obrera. El capital empleado en el conjunto de las dos secciones de la producción, constituye la gran sección del capital social.

Cada una de estas secciones (I, II y la suma de ambas), tiene su capital (M_1 , M_2 y M) desglosado en sus elementos constitutivos: por un lado capital constante, o desembolso en medios de producción (K_{c1} , K_{c2} y K_c), y por otro valor añadido o producto resultante del trabajo vivo. El valor añadido, a su vez, está desglosado en los dos elementos en que se reparte: capital variable o salarios (K_{v1} , K_{v2} y K_v), y plusvalía (P_1 , P_2 y P). Hay que observar, que la última fila del esquema (capital global) es la suma de las dos primeras (sección I y II).

Para ilustrar lo anterior exponemos un ejemplo numérico, en el que se suponen una composición orgánica del capital (relación entre capital constante y variable) igual a 4 y una tasa de plusvalía (relación entre plusvalía y capital variable) igual a 1.

Sección productora	Capital Constante	Capital Variable	Plusvalía	Valor Total
Medios de Producción	4.000	1.000	1.000	6.000
Medios de Consumo	2.000	500	500	3.000
Total Economía	6.000	1.500	1.500	9.000

El problema que le va a interesar a **Marx** será: ¿Cómo se repone, a base del producto anual, el valor del capital absorbido por la producción? Y ¿cómo se entrelaza el movimiento de esta reposición, con el consumo de la plusvalía por los capitalistas y el salario por los obreros?

El análisis de la reproducción es fundamental para captar el proceso de producción, haciendo aparecer a éste, como base del modo de producción capitalista. No considerando la reproducción en su aspecto técnico, sino en su relación de clases: reproducción de la clase capitalista y reproducción de la clase obrera, según la propia relación antagónica de la lucha de clases. De todo ello, seguiremos hablando.

30. LA REPRODUCCIÓN SIMPLE³²

El análisis de la circulación entre los dos sectores de la producción social comienza a realizarlo **Karl Marx**. A partir del sistema de reproducción simple o supuesto teórico en el que los capitalistas dedican a sus gastos personales toda la plusvalía que consiguen, de manera que la dimensión de la producción no se modifica en el tiempo. Cuando esto no ocurre, porque una parte del plusproducto sirve de base para la acumulación del capital entonces la reproducción simple pasa a ser ampliada, adquiriendo el modo de producción actual todo su realismo.

Así pues, es en el ámbito de la reproducción simple donde se va a comprobar, en primer lugar, que la producción social descompuesta en medios de producción, por un lado, y medios de consumo, por el otro, el principio de equivalencia se va a traducir en que, puesto que no es autoconsumido es vendido, lo que cada sector ha de vender es comprado por el otro, de forma que las compras y las ventas de cada sector han de igualarse. Es esta una condición primordial de la existencia normal de la reproducción social misma.

De esta manera, la idea aplicada por **Karl Marx** a la descripción del proceso de reproducción del producto social en el modo de producción capitalista, es que éste ha de representarse por el conjunto de condiciones bajo las cuales el sistema económico se tiene que desarrollar en tiempos que signifiquen, igualdad entre oferta y demanda para todos los componentes materiales y de valor del producto anual, y como consecuencia la realización total, sin

³² Publicado en Realidad-Nueva Época, año III, número 29.

excepción alguna, de todos los elementos del producto anual.

La teoría de la reproducción contempla los problemas relativos a la reposición de los medios de producción consumidos, y analiza lo que ocurre si estos medios no se renuevan a su debido tiempo. Si la cantidad de los medios de producción disminuye en las condiciones de una técnica dada, ello acarreará un descenso del producto social que traerá consecuencias negativas para el consumo personal. Por el contrario, si durante el proceso productivo no sólo se llega a renovar los medios de producción sino que la cantidad de los mismos efectúa periódicamente un incremento, e igualmente, aumenta la cantidad de fuerza de trabajo empleada, entonces se estará en fase de reproducción ampliada. Asegurándose ésta, en aquellas ramas de la producción social que se distinguen por una segura rentabilidad capitalista, pues el sector productivo que no rinde beneficios se va restringiendo hasta su desaparición.

Así, las condiciones de la marcha regular de la reproducción de la economía estarían dadas por las siguientes relaciones:

1. Dado que el producto total del Sector I se compone exclusivamente de medios de producción, ha de emplearse en su totalidad para reemplazar el capital constante de los dos sectores; de manera que:
$$Kc_1 + Kv_1 + P_1 = Kc_1 + Kc_2.$$
2. Dado que el producto total del Sector II se compone sólo de medios de consumo personal, éstos son consumidos por el conjunto de la clase obrera y de la clase capitalista que se encuentran distribuidas entre los dos sectores. De manera que:

$$Kc2+Kv2+P2 = Kv1+Kv2+P1+P2.$$

3. Dado que el Sector I reproduce por sí mismo su capital constante, y su capital variable y plusvalía son gastados en medios de consumo personal; y por otro lado, el Sector II reproduce por sí mismo, tanto los elementos de su capital variable como la plusvalía obtenida por sus capitalistas en su forma natural, y, además, tiene que reemplazar la forma material de $Kc2$, la marcha regular de la reproducción requiere, que sean iguales las partes sujetas a intercambio. De aquí se sigue que ha de ser: $Kc2 = Kv1+P1$.

Sectores básicos de la Producción Social	Capital Constante	Capital Variable	Plusvalía	Valor Total
Sector I.- Medios de Producción	Kc1	Kv1	P1	M1
Sector II.- Medios de Consumo	Kc2	Kv2	P2	M2
Producto Social Global.	Kc	Kv	P	M

Las tres ecuaciones anteriores pueden reducirse a una

sola. Es precisamente en esta ecuación que se expresa la condición de fluidez del proceso. La suma de los ingresos del Sector I tiene que ser igual al capital constante del Sector II. Satisfecha esta condición se tendrá:

- Para el Sector I. Un capital constante producido que permanece en el mismo sector; un capital variable que se reproduce y puede continuar funcionando en armonía con el capital constante; y una plusvalía que desaparece sin dejar otro rastro que la reproducción de los propios capitalistas.
- Para el Sector II. Una plusvalía producida que sin transponer los límites de este sector, satisface a sus dueños desapareciendo en sus vientres; un capital variable bajo forma que le permite transformarse nuevamente en capital variable sin transponer los límites de este sector; y un capital constante que tras cambiar su piel de consumo originaria a medios de producción, se une al capital variable.

Con ello, queda la producción en condiciones de continuar adelante para cumplir nuevamente otro ciclo productivo. Los actos de intercambio indispensables para la reproducción no involucran únicamente el intercambio entre los capitalistas de ambas secciones, en los cuales los capitalistas aparecen unos frente a otros como vendedores y compradores directos, sino también, múltiples actos de cambio entre capitalistas y obreros. Y es que, el capital variable considerado en cuanto a su valor es igual al valor de la fuerza de trabajo social, por ende, igual a la suma de los salarios por ella pagados.

31. EL CONSUMO EN LA REPRODUCCIÓN CAPITALISTA³³

La producción anual de mercancías del modo de producción capitalista como sabemos, la dividió **Karl Marx** en dos sectores básicos: el de los medios de producción (sector I) y el de los medios de consumo o de vida (sector II). En la persecución de un mayor realismo, el mismo autor dividió al sector de medios de vida en otros dos subsectores: el dedicado a la producción de los medios de vida necesarios (subsector 2a), y el dedicado a la producción de medios de vida suntuarios o de lujo (subsector 2b).

El esquema de la reproducción quedaría como sigue:

Sectores	<i>Kc</i>	<i>Kv</i>	<i>P</i>	<i>M</i>
Sector I	500	250	250	1.000
Subsector IIa	400	400	400	1.200
Subsector IIb	100	100	100	300
Total	1.000	750	750	2.500
<i>Kc, capital constante; Kv, capital variable; P, plusvalía; M, valor</i>				

De lo que tratamos a continuación es de las relaciones dentro del sector II (medios de vida), y por lo tanto de las relaciones entre los subsectores IIa (medios de vida ne-

³³ Este artículo fue realizado, pero no vió la publicación.

cesarios) y IIb (medios de vida de lujo).

Hipótesis

Para ello es necesario establecer algunas hipótesis de partida relativas a cómo distribuyen su renta cada una de las clases. Supondremos, por tanto, que los trabajadores gastan su renta (salarios) íntegramente en bienes de vida necesarios, mientras que los capitalistas gastan su renta (plusvalía) distribuyéndola en un 60 por ciento en bienes de vida necesarios y el 40 por ciento restante en bienes de vida suntuarios.

Intercambios dentro de IIa

Los trabajadores del subsector IIa gastan sus salarios (400) en medios de vida necesarios, o sea, ingresan el salario a los capitalistas que les pagaron. Por su parte, los capitalistas de dicho subsector gastan parte de su plusvalía (240) en medios de vida necesarios y, por tanto, quedan dentro de las arcas del conjunto de los capitalistas del subsector. En ambos casos, gasto de salarios del subsector IIa y gasto del 60 por ciento de la plusvalía del subsector IIa, no hay relación intersectorial ya que la circulación queda dentro del propio subsector.

No ocurre igual con la parte de la plusvalía (140) que los capitalistas del subsector IIa gastan en bienes de lujo (subsector 2b).

Intercambios entre IIa y IIb

En el subsector IIb, los trabajadores gastarán sus salarios (100) en medios de vida necesarios que adquirirán a los capitalistas del subsector IIa. Además, los capitalistas del subsector IIb gastan parte de su plusvalía (60) en bienes de vida necesarios y que, por tanto, comprarán a sus co-

legas del subsector IIa. Puesto que ambas transacciones se realizan desde el mismo subsector (IIb) y con igual destino (subsector IIb), podemos sumarlas.

Intercambios dentro de IIb

Nos queda por último, ver qué ocurre con la parte de la plusvalía que los capitalistas de IIb gastan en bienes de lujo. En este caso, la transacción no sale del subsector: los capitalistas de IIb se compran entre ellos sus productos.

Conclusiones

En este marco de análisis, y por lo que respecta al sector de medios de vida, el desarrollo estable de la producción social exige una correspondencia entre la producción de medios de vida necesarios y medios de vida suntuarios. Esta correspondencia se puede formular bajo la siguiente expresión:

$$\text{Salarios (IIb)} + \text{Plusvalía IIb (gastada en medios de vida necesarios)} = \text{Plusvalía IIa (gastada en medios de vida de lujo)}$$

Cuando dicha igualdad no se da se producen desequilibrios en el sistema económico. En épocas de expansión, el consumo suntuario aumenta, ya porque los capitalistas incrementen su gasto, ya por que determinadas capas de la clase obrera accedan al mismo. Ello, si no se acompaña de aumentos de producción provoca el aumento de precios. A su vez, si esto se da en coyunturas especulativas reaviva las tensiones inflacionistas.

Otra forma de interpretar la cuestión es que una parte de la clase obrera está vinculada al consumo suntuario de la clase capitalista. Una reducción de dicho consumo, por

ejemplo en épocas de crisis, lanza al paro a parte de estos trabajadores. Lo cual provoca a su vez un menor consumo de medios de vida, que hace excedentaria a otra parte de la clase obrera.

32. SOBRE LA PLANIFICACIÓN ECONÓMICA (I)³⁴

Todo plan económico en términos generales responde a la fijación de unos objetivos de carácter económico y social, junto con los medios para lograrlos. Y dado que el plan, ni se impulsa ni se materializa en un vacío social, éste queda siempre condicionado a una serie de factores de carácter económico, sociales, políticos, culturales e ideológicos. Aquellos que predominan en el ámbito de las decisiones de la planificación. Fijar la concreción y observación de dichos factores va a proporcionar de partida, tanto la tipología como los alcances socio-económicos que puede desarrollar dicho plan.

La planificación económica, en la medida en que comporta previamente revisar las condiciones socio-económicas de una realidad social determinada, para así poder aportar soluciones por la vía de satisfacer necesidades básicas de la colectividad social, representa un valor en sí. Siendo el aspecto social o de conjunto, la consideración dominante que ha de envolver la dinámica de dicha planificación, tanto respecto a las medidas de sus actuaciones, como a los objetivos y fin a conseguir.

Se hace evidente, que cuando nos estamos refiriendo a la planificación económica, no se está considerando, aquella planificación de carácter técnico y parcial, que suele acometerse en los ámbitos que responden a intereses privados en exclusiva, sino aquella otra en la que la planificación ha de ser el instrumento que toma como razón, los intereses socio-económicos del colectivo social.

³⁴ Publicado en Realidad-Nueva Época, año V, número 37.

De ahí que pueda decirse que con la planificación económica se pasa, desde las decisiones tomadas sólo en la esfera de lo individual, a las decisiones tomadas en base al acuerdo que se establece en el marco de unas relaciones colectivas preestablecidas. La planificación económica así entendida, es la manera de que la multiplicidad de decisiones particulares, puedan quedar sometidas de común acuerdo, al interés general, al programa común que se haya determinado en la propia planificación económica.

En el mundo contemporáneo se ha llegado a conformar dos maneras diferentes de planificar la economía: la llamada planificación socialista y la planificación que se realiza en los países de dominio capitalista, llamada planificación indicativa.

La planificación indicativa, que no cuestiona la organización de la economía que continúa en función de las leyes del mercado, consiste en la fijación de unos objetivos generales a alcanzar. Este tipo de planificación exhorta al capital privado, a que realice su tasa de crecimiento potencial, ayudándole a conseguir la mayor rentabilidad, a partir de lo cual incrementar el crecimiento de la economía.

Así pues, el Plan fija unas metas pero dejando en libertad de acción a las unidades de producción y distribución privadas; de manera que puede decirse, que la planificación indicativa es esencialmente orientadora para el sector privado, aunque vinculante respecto al sector público. Siendo esa preponderancia de lo individual en la decisión económica, una contradicción para la realización colectiva que ha de suponer la auténtica planificación económica.

Pues, si a un empresario le proporciona su negocio las

ganancias apetecidas, estará dispuesto a producir todo aquello que le posibilite esa ganancia; pero será bastante difícil que dicho empresario se disponga a realizar aquello que conviniéndole a la sociedad, no sea de su interés particular.

Planificación indicativa

En consecuencia, la ejecución del Plan que nos referimos vendrá dada por:

- a) la intervención sistemática de los poderes públicos, dependiendo su éxito, de la posibilidad de que el sector privado y el mercado siga sus directrices;
- b) una “concertación” entre los diversos agentes sociales y sectores de actividad económica, que posibilite llegar al compromiso de seguir la línea prefijada;
- c) un sistema de previsión que posibilite la eliminación de los riesgos que ocasiona las decisiones individuales;
- d) una opción determinada de distribución social, territorial y sectorial, según las fuerzas que intervienen en la adopción del Plan.

Y como se hace evidente la existencia de intereses contrapuestos en el proceso de planificación, para que el Plan pueda presentar coherencia, ha de manifestar en su orientación y realización, la tendencia a la compensación entre los diferentes grupos y clases sociales. En este sentido, los sindicatos de trabajadores, no pueden permanecer al margen del proceso; porque si así ocurre, serán observadores y víctimas a la vez, y no agentes y posibles beneficiarios.

De esta manera, la planificación económica indicativa se presenta, por una parte, como apoyo y estímulo al proceso de crecimiento del sistema económico imperante, y por otra parte, como vehículo que canaliza las exigencias que entran en contradicción con la lógica del sistema mismo, como es, el objetivo de satisfacer necesidades sociales y requerimientos de equilibrios en los desarrollos socio-económicos territoriales.

Una sociedad que desee conseguir los fines de bienestar social, pleno empleo, servicios sociales generalizados y universales, ha de lograr el control estratégico de la asignación de los recursos. Significando ello, considerar además a la planificación económica, como un proceso de negociación social, en el que no sólo se defina las necesidades económicas y el desarrollo, sino también, que se conciba a la planificación, como un medio para la asignación democrática de los recursos en beneficio del interés general frente al interés particular.

33. SOBRE LA PLANIFICACIÓN ECONÓMICA (II)³⁵

La planificación indicativa es aquella que no cuestiona el sistema económico capitalista, por lo que estimula al capital privado a conseguir su mayor rentabilidad, tratando de conjugarlo con objetivos de bienestar social, pleno empleo, servicios sociales generalizados. Pretende, en definitiva, responder a la satisfacción de las necesidades sociales, reflejado en mayores niveles de calidad de vida de la población. Lo cual es en sí mismo un proceso contradictorio que se dilucida en cada experiencia planificadora de este tipo, en función de las correlaciones de fuerzas que intervienen en el Plan, desde sus inicios hasta su finalización temporal.

Este tipo de planificación ha tenido, como uno de sus paradigmas, la experiencia planificadora francesa. Allí fue introducida, en las circunstancias excepcionales tras la segunda guerra mundial, cuando la empresa privada se encontraba necesitada de la iniciativa pública del Estado, para su recuperación económica, y albergando un evidente temor a las fuerzas organizadas que la clase obrera presentaba en ese periodo. En aquellas circunstancias, el éxito alcanzado por los primeros planes, dependió no sólo de la formulación de objetivos sectoriales acertados, sino también, de la influencia directa de la iniciativa pública sobre las empresas privadas, combinando equilibrada y oportunamente, medidas de "castigos" con compensaciones que favorecían a las mismas.

De esta manera, para amplios sectores de la población

³⁵ Publicado en Realidad-Nueva Época, año V, número 38.

francesa, "la planificación económica estaba considerada como un proceso social y político, mediante el cual, los problemas socioeconómicos no resueltos por los mecanismos del mercado, iban a identificarse para cuando menos compensarse, si no podían realmente remediarse."

Tras el éxito de los primeros planes, la planificación económica comenzó a declinar, viéndose mermado el interés del sector privado en las medidas indicativas, no sin que por ello quedase parado el proceso planificador. Los efectos de tal situación fueron, que los objetivos de la planificación tenían que ir acompañados ya, de una excesiva gama de "caramelos" para las empresas privadas con el fin de persuadirlas a seguir en el marco del Plan, convirtiéndose esta actuación, en un detrimento de los objetivos sociales a alcanzar, que claramente perjudicaba a las clases populares.

Al final, hasta bien entrada la década de los años ochenta, la planificación indicativa francesa, ha consistido en la práctica, en no ser más que, la coordinación pública en función del interés privado, con el manejo de fondos públicos, para realizar fundamentalmente, lo que le convenía a la empresa privada en cada momento.

Y es que no hay que engañarse. El fin principal de la planificación económica indicativa no es, en su sistemática, satisfacer las necesidades básicas de la población trabajadora, sino la de crear las condiciones más favorables para la actividad capitalista: el crecimiento económico por la vía del incremento de la rentabilidad capitalista, en general, y la de cada empresario, en particular.

Sin embargo, significaba admitir que la primacía del mercado no era aconsejable, que la planificación es una necesidad pese a la economía capitalista imperante, lo que

al mismo tiempo hace difícil la realización planificadora de cara al desarrollo económico y social. En consecuencia, los rasgos principales de la planificación indicativa son:

- a) un sector concurrencial dominante con multiplicidad de centros de decisión que subordina los objetivos de medio y largo plazo, a las anunciadas ventajas del corto plazo;
- b) un sector público, que pudiera encontrarse relativamente liberado de los imperativos del corto plazo, pero muy debilitado y subordinado a razones electorales;
- c) el aumento de las diferencias sociales y desigualdades en materias de empleo y rentas, acentuada con las mutaciones tecnológicas;
- d) la obtención del empleo, que aparece como la consigna reivindicativa central en detrimento de las condiciones salariales y de trabajo, por parte de las organizaciones de la clase trabajadora.

Con todo, a pesar de las contradicciones que se plantean, a los planificadores franceses, lo que les importa es mantener y desarrollar las iniciativas de planificación, sobre los siguientes ejes: "la práctica de la concertación, de manera que ésta posibilite los debates e intercambios entre las Administraciones Públicas y organizaciones profesionales, sindicales y sociales. Facilitar la posibilidad de que llegue a darse una coherencia entre las decisiones de los diversos agentes que planifica en sus esferas y las decisiones de los poderes públicos. Y proponer una visión de futuro como meta a conseguir". El problema es que la planificación verdadera no puede ser un simulacro.

34. SOBRE LA PLANIFICACIÓN ECONÓMICA (III)³⁶

Si en nuestras anteriores intervenciones hemos venido refiriéndonos sólo a la llamada planificación económica indicativa, en esta ocasión vamos a hacerlo respecto de la planificación económica socialista, de algunas de sus características y las distintas fases por las que ha de pasar su aplicación.

Así pues, respecto de la planificación económica socialista, decir de entrada, que el fin principal de dicha planificación, consiste en la garantía de que el tipo de producción y distribución de bienes y servicios, esté sólo en función de satisfacer las necesidades materiales y culturales de la población perteneciente al ámbito territorial en el que se va a desarrollar el proceso planificador.

Proceso que requiere, la participación masiva de los trabajadores y sectores populares, sobre todo, en los periodos de elaboración del Plan. Al tiempo de que se parta de la consideración, de que sólo por su carácter directivo y de obligado acatamiento al Plan aprobado, el proceso planificador tendrá garantizado con eficiencia y eficacia su ejecutoria.

Entre las circunstancias que requiere el proceso de planificación económica socialista están, el que ésta ha de contar con las condiciones objetivas existentes a la hora de ser fijado los objetivos del plan; garantizar la proporcionalidad entre las ramas de la economía y la esfera de los servicios, al tiempo que se emplee los sistemas de

³⁶ Publicado en Realidad-Nueva Época, año V, número 39.

balances, como regla principal del desarrollo económico. Siendo un aspecto imprescindible para asegurar el logro de dichos objetivos inicialmente determinados, la nivelación entre las consideradas necesidades y los recursos o posibilidades con las que contará el plan trazado.

Las distintas fases por las que atraviesa la aplicación de una planificación económica socialista son las siguientes.

En la primera etapa, (planteamiento de los fines estratégicos), se elabora los programas sociopolíticos y económicos a largo plazo, en los cuales se reflejan las metas de la planificación. Consistiendo uno de los fines estratégicos, en determinar la correlación existente entre los factores nacionales e internacionales que inciden directamente en la formación de la economía del país. Acertar en la preferencia de esos factores se hace vital para el éxito de la planificación.

Respecto de la segunda fase de la planificación, (formulación de los organismos planificadores), un determinado centralismo, combinado con el fomento de la iniciativa por localidades, es absolutamente necesario. Al mismo tiempo, el desarrollo planificador se verá considerablemente dificultado, si no cuenta con un riguroso sistema de servicios estadísticos y de indicadores del plan, aplicables a cada sector económico.

En la tercera etapa, (elaboración del proyecto del plan), aparece fundamental la concreción de los planes a medio plazo, cada uno de los cuales se hace necesario su desdoble en planes de a corto plazo o anuales, que tengan precisados sus objetivos y medidas de acción.

En la cuarta etapa, (debate popular del proyecto e introducción de correcciones), ha de cuidarse la más amplia

discusión sobre el proyecto del plan. Siendo objeto en las deliberaciones, tanto los temas productivos, como las cuestiones relacionadas con las medidas distributivas y sociales.

La quinta etapa consiste en aprobar definitivamente el plan con las correcciones ya introducidas, para que llegue adquirir, fuerza de ley; pues ha de asegurarse en la práctica el carácter obligatorio de las indicaciones del plan, y muy particularmente las entidades y empresas de signo público.

La sexta etapa es la fase del cumplimiento del plan y la organización del control para su realización. Respecto al cumplimiento del plan su complejidad se profundiza por el hecho de que en ese periodo, puedan surgir diversas desproporciones que no llegaron a preverse al elaborar el plan, tales como, dependencias de factores exteriores, variaciones en las condiciones climáticas, aparición de calamidades imprevistas, retrasos de empresas o ramas en el alcance de sus objetivos, etc. Siendo por ello necesario, la disposición de fondos de reservas que permitan contrarrestar las consecuencias negativas de semejantes desproporciones. En cuanto a los seguimientos, evaluaciones y control del cumplimiento del plan, éstos han de ser sistemático y exigente con las responsabilidades de los incumplimientos.

Finalmente, decir que, si las cuestiones estratégicas de la planificación son necesariamente dirigidas desde un centro planificador, determinando las proporciones fundamentales de la economía, fijándose las políticas en el terreno del progreso técnico, las inversiones básicas, las condiciones del trabajo y la calidad de vida del pueblo, respecto a la dinámica de cómo cumplir las tareas de la planifica-

ción y por cuáles vías y métodos ha de transcurrir, son cuestiones relativas a cada empresa o zona territorial homogénea.

35. SOBRE LA PLANIFICACIÓN ECONÓMICA (y IV)³⁷

Refiriéndonos de nuevo a la planificación indicativa o programación capitalista, una de sus concreciones hoy es la llamada planificación del desarrollo económico local, basada principalmente en la dinamicidad de los recursos endógenos de la localidad en la que se intenta aplicar el plan determinado.

Como corresponde a cualquier planificación adoptada en el ámbito de la economía liberal, la tipología de plan en el desarrollo local, responde más a la fijación de generalidades y actuaciones propias de las Administraciones Públicas, que en la organización de la economía local, que no deja de estar en función de las leyes del mercado.

Dicha tipología de planificación, exhortará al capital privado a que contribuya a realizar su tasa de crecimiento potencial, para lo cual, los poderes públicos presentes en la localidad estimulará a los negocios privados a conseguir su mayor rentabilidad, a partir de lo cual se vea incrementado el crecimiento de la economía local.

No obstante, en cuanto el plan ha de fijar unas metas que incida favorablemente en la socioeconomía de la localidad, dicha planificación económica se concibe como un proceso de negociación social, en el que no sólo se defina las necesidades sociales a abordar y el desarrollo socio económico a emprender, sino que al mismo tiempo ha de considerarse como un medio para asignar recursos bajo la premisa del interés general frente al particular.

³⁷ Publicado en Realidad-Nueva Época, año VI, número 40.

En este marco expuesto, el llamado Desarrollo Económico Local es definido por sus impulsores, como “aquel proceso reactivador de la economía y dinamizador de la sociedad local, que mediante el aprovechamiento de los recursos endógenos existentes, se fomente el crecimiento económico y el empleo en la comunidad local.”

Desde este posicionamiento, se parte, de que todas las comunidades territoriales poseen un conjunto de recursos, (económicos, humanos, institucionales y culturales), que constituye su potencial de desarrollo; la movilización de los mismos, obliga a concretar dichas potencialidades de la localidad para ponerlas en acción y que lleguen a ser motivo de creación de riqueza.

Para ello, se estudia previamente las condiciones de la localidad mediante el análisis de la situación de la que se parte, que viene a determinar el diagnóstico que ha de servir de base para la fijación de las estrategias de actuación más apropiadas con los objetivos que se persiguen. Diagnóstico que no sólo se lleva a cabo en la fase de elaboración del Plan, sino en todo el proceso de planificación, pues la realidad a la que ha de responderse, no es una instantánea sino que es dinámica. Se hace evidente que las conclusiones del diagnóstico, han de recoger al mismo tiempo, tanto los obstáculos que impidan lanzar el objetivo general que se pretende, como las potencialidades con las que actuar para superar dichos obstáculos.

El seguimiento y evaluación, tanto de las actuaciones como de los efectos e impactos de las mismas, forma parte del proceso planificador en su propio desarrollo, es decir, en las distintas fases de ejecución del plan.

En resumen, la planificación del desarrollo económico local, requiere de los siguientes pasos:

1. Definir un modelo de la localidad que se aspira, desbrozando la estructura y funcionamiento de su sistema socioeconómico.
2. Elaborar el análisis de la realidad al cual se llega tras el diagnóstico que se obtenga al inicio del proceso planificador.
3. Elaboración del documento central del Plan, donde se recogen las propuestas priorizadas y sus fundamentos, concretadas en líneas estratégicas y sus correspondientes medidas de actuación, con las que deberá alcanzarse los objetivos previstos.
4. Finalmente, ha de plasmarse los cumplimientos de las estrategias trazadas; precisándose la comprobación durante todo el proceso, sobre si lo planeado va coincidiendo con lo que se va realizando.

Todo ello implica establecer las reglas del juego en la que se van a tener que desenvolver los agentes públicos y privados, en lo referente, tanto a la ejecución de la política económica programada, así como a definir los campos de acción, donde han de fomentarse las inversiones de los citados agentes.

Por último decir, que al igual que ocurre con cualquier otro tipo del plan, para que sea de interés social ha de tener garantía de ejecución. No perdiéndose nunca de vista en la planificación indicativa, que la presencia de intereses contrapuestos en el proceso de la planificación, entraña la actuación de los mecanismos de seguimiento y control permanente y la negociación que de lugar a la compensación entre los diferentes grupos y clases sociales, representados en el contexto de dirección y aplicación del Plan.

ANEXOS

GLOSARIO DE ECONOMÍA POLÍTICA

Acción. Parte alícuota del capital ficticio de una sociedad anónima. Representa una parte de la propiedad de la empresa. Da derecho a la percepción de la renta de la propiedad sobre el capital, dividendos entre otras formas.

Acumulación del capital. Consiste en el aumento del capital en funcionamiento de una empresa. Hay dos formas: concentración y centralización. El motivo propulsor de la acumulación del capital es ante todo, la avaricia por incrementar la ganancia. Otro motivo de impulso de la acumulación del capital es la competencia entre los capitalistas.

Asalariado. Trabajador que vende su fuerza de trabajo a cambio de un salario, pues carece de medios de producción para realizar una actividad económica por cuenta propia. Cuando no encuentra comprador para su fuerza de trabajo, ha de permanecer en desempleo.

Capacidad Productiva o productividad del trabajo. Es el rendimiento y eficacia de la fuerza de trabajo para crear productos en un determinado tiempo de trabajo. Se mide por la cantidad de productos obtenida en la unidad de tiempo de trabajo.

Capital. Es el valor que se valoriza, que se utiliza para que rinda ganancias, mediante la explotación de los trabajadores asalariados. Atendiendo a su forma, se distingue entre capital dinero, capital productivo y capital mercancía. En sentido amplio, el capital es una relación social.

Capital Constante. Es la cantidad de capital invertida en los medios de producción (objetos y medios de trabajo).

Se denomina “constante” porque, desde el punto de vista de la valorización, su cantidad no se altera, al trasladar su valor, sin crear valor añadido, al valor del producto.

Capital Ficticio. Se denomina así a la titulación del capital real (medios de producción y dinero), que generalmente adopta la forma de acciones. De esta manera el mismo capital aparece dos veces: la primera en su forma real (medios de producción y dinero), y la segunda como títulos que acreditan la propiedad sobre los primeros, que también se comercializan en los mercados de renta variable (bolsas).

Capital Variable. Es la cantidad de capital invertida en la fuerza de trabajo. Se denomina variable porque su valor se ve acrecentado, al generar la plusvalía además del salario.

Capitalismo. Es el sistema económico que descansa en la propiedad privada de los medios de producción, el carácter asalariado de la fuerza de trabajo, en la explotación de dicha fuerza de trabajo para obtener la plusvalía, y en la mercantilización de los productos del trabajo. Todo ello conduce a que, en el sistema capitalista, la rentabilidad privada sea el criterio fundamental de la producción.

Capitalista versus Empresario. En las primeras fases del capitalismo, y en las formas más simples de empresas, el propietario (capitalista) coincide con el gestor del capital (empresario). Pero, en las formas más evolucionadas, como en las sociedades anónimas, se genera una separación entre los propietarios del capital (accionistas) y los gestores del mismo (consejo de administración y resto de la pirámide directiva).

Capitalista. Personificación económica del capital. Per-

sona o conjunto de personas, en tanto actúan colectivamente, que detentan la propiedad del capital de una empresa capitalista.

Centralización. Se llama centralización del capital al aumento del volumen del capital por efecto de la fusión de varios capitales en uno más voluminoso. Es una de las formas de la acumulación del capital, caracterizada por la suma de capitales individuales bajo una misma empresa. Ejemplos de ello son las absorciones y uniones de empresas.

Ciclo económico. Es el movimiento de la actividad económica, particularmente en el sistema capitalista. Dicho movimiento adopta la forma de ola, en la que tras las etapas de subida (auge o expansión) se sucede la etapa de descenso (crisis o contracción).

Circulación. Es la esfera de la actividad económica en la que los valores de uso cambian de manos. En las sociedades mercantiles, además cambia de manos el valor asociado (comercio) a dichos valores de uso. Este cambio de manos no tiene efectos a nivel de valorización, es decir no genera nuevo valor.

Composición orgánica del capital. Es la relación entre el capital constante (inversión en medios de producción) y el capital variable (coste de la fuerza de trabajo). Es un indicador de la tecnificación de la producción. La composición orgánica del capital varía según las ramas de la producción y, dentro de éstas, varía entre las diferentes empresas.

Concentración. Se llama concentración del capital, al aumento de volumen del capital como resultado de la acumulación de la plusvalía obtenida en una determinada

empresa. Así pues, la concentración del capital es una de las formas de la acumulación capitalista, caracterizada por la inversión de la ganancia.

Consumo. Es la esfera de la actividad económica en la que se destruyen los valores de uso, bien para el consumo personal, bien para el consumo productivo que se lleva a cabo en el proceso de producción.

Coste de producción. El coste de producción se obtiene sumando los costes de cada uno de los factores utilizados. El coste medio se calcula dividiendo el coste total de producción y la cantidad producida.

Coste. Es el precio de los factores incorporados o consumidos en la producción (medios de producción y fuerza de trabajo). Para cada factor, su coste, se calcula multiplicando la cantidad consumida de factor y su precio de mercado.

Crisis económica. Fase del ciclo económico, caracterizada por el descenso del nivel de actividad económica, descenso de la inversión de capital y aumento del desempleo.

Crisis y Ejército Laboral de Reserva. En los periodos de auge de la economía, los capitalistas encuentran el número suficiente de trabajadores parados y el paro forzoso se reduce. Pero, cuando adviene la crisis, de nuevo algunos trabajadores son lanzados a la calle para engrosar el ejército de reserva de los sin trabajo y en paro forzoso.

Cuota de Plusvalía. Medida relativa de la plusvalía, que indica la capacidad de los trabajadores para crear valor. Se determina por la relación entre la masa de plusvalía y el capital variable. La cuota de plusvalía indica la proporción producida para otros y la cantidad de trabajo realiza-

da por el trabajador.

Cuota o tasa de ganancia. Es la relación entre la ganancia y el capital en funcionamiento, en términos porcentuales. Siendo la medida relativa de la valorización del capital. En suma, es la relación entre la ganancia obtenida, diferencia entre el ingreso y el coste de producción, y el capital invertido.

Desempleado. Persona que no encuentra comprador para su fuerza de trabajo. Pertenece al ejército laboral de reserva.

Dinero. Es una de las formas del valor. El dinero surge como resultado del desarrollo histórico y social del cambio y de las formas del valor. El dinero es el equivalente general en el cambio de mercancías, apareciendo como encarnación de la riqueza abstracta, siempre en posición de convertirse en riqueza concreta.

Dinero, funciones del. A medida que se extiende la producción mercantil se desarrollan las funciones del dinero. La mercancía-dinero actúa cumpliendo diversas funciones: a) medida del valor; b) medio de circulación; c) como medio de acumulación y de atesoramiento; d) como medio de pago, en los casos en que la compraventa de las mercancías se efectúa a crédito; e) dinero mundial.

Distribución. Reparto del valor entre los agentes de la sociedad. Aunque el valor se crea en la producción, los depositarios finales de dicho valor no coinciden con sus depositarios iniciales ni con sus creadores. La distribución refleja esta cuestión.

Economía política. Se denomina así a la ciencia social que estudia las relaciones sociales en el ámbito de la producción, circulación, consumo y distribución de los valores

de uso. Es en su concepción capitalista, cuando las relaciones de valor adquieren mayor protagonismo.

Ejército Laboral de Reserva. En el capitalismo, una parte de la población trabajadora no encuentra empleo ni tiene estabilidad en su puesto de trabajo. La dinámica capitalista conlleva la creación de esta bolsa de trabajadores, fundamentalmente parados y temporales, y a su vez dicha bolsa se convierte en palanca de la acumulación de capital. Estos trabajadores desplazados de la producción o los servicios forman el ejército laboral de reserva.

Ejército Laboral de Reserva, formas. El Ejército Laboral de Reserva adopta varias formas de existencia en el sistema capitalista. En concreto se pueden distinguir, al margen del lumpemproletariado, cuatro formas: flotante, latente, estancada y pauperizada.

Ejército Laboral de Reserva y acumulación de capital. La existencia de una superpoblación obrera es producto necesario de la acumulación capitalista. A su vez, esta superpoblación se convierte en una palanca de la acumulación y más aún, en una condición de vida del régimen capitalista. Proporciona la fuerza de trabajo necesaria, así como presiona a la baja los salarios del Ejército Laboral Activo.

Ejército Laboral de Reserva y ciclo económico. La cifra que compone el ejército laboral activo describe fluctuaciones que responden a etapas de crecimiento, y desaceleración del crecimiento hasta iniciar un camino de descenso. Estos ciclos vienen determinados por la magnitud y el ritmo de la acumulación, que implica a su vez los cambios en la composición orgánica del capital.

Empresa. La unidad (económica) de producción en el

sistema capitalista. Es el lugar económico en el que se desenvuelven las relaciones sociales de producción capitalistas (propiedad y gestión de los medios de producción, y explotación de la fuerza de trabajo, entre otras).

Empresario (o gestor del capital). Es la persona que dirige el proceso de producción. Puede o no coincidir con el propietario del capital (capitalista). Su función es conservar e incrementar el capital que le ha sido confiado, y maximizar sus ganancias. A cambio de ello recibe una parte de la plusvalía o ganancia, la renta del empresario que incluye el salario de alta dirección.

Explotación capitalista. Es la relación social que se establece entre los capitalistas y los trabajadores asalariados, caracterizada por la compra-venta de la fuerza de trabajo por un determinado valor (salario) a cambio de la disposición de la fuerza de trabajo en el proceso de producción por el capital, permitiéndole la obtención de una plusvalía, bajo las condiciones acordadas en el contrato laboral (jornada, turnos, cualificación, entre otras).

Factores de producción. Para la producción de productos o servicios, la empresa ha de combinar una variedad de medios de producción y de fuerza de trabajo, según su proceso de trabajo; cada uno de estos elementos se denomina factor de producción.

Fuerza de trabajo. Conjunto de capacidades (físicas, intelectuales y emocionales) que tienen los seres humanos para transformar la realidad de forma consciente (trabajar). Estas facultades están vinculadas indisolublemente a la persona. Cuando el trabajador asalariado vende su fuerza de trabajo, autoriza su uso durante la jornada de trabajo, a cambio de un salario.

Fuerzas Productivas. Es el conjunto de condiciones materiales de la producción, formadas por la conjunción de la fuerza de trabajo y los medios de producción.

Ganancia. Es la forma aparente de la plusvalía. Aparece como diferencia entre el valor producido y el coste de producción, y, por tanto, como resultado de todo el capital. La ganancia es la razón de ser de la empresa capitalista. El capital, como propietario de los medios de producción, se la apropia. Luego, la distribuye entre: renta del empresario, renta del capitalista (dividendos), intereses, otras rentas e impuestos.

Inflación. Se identifica con un crecimiento generalizado de los precios de las mercancías y de los servicios. En este sentido está asociada a la desvalorización del dinero. Existen diversas teorías para explicar este fenómeno: aumento de la cantidad de dinero en la circulación, incremento de los costes, espiral de salario-precio, y relación oferta-demanda, entre las más importante.

Intensidad del trabajo. Es la velocidad a la que actúa la fuerza de trabajo a lo largo de la jornada laboral. La intensidad se determina por el trabajo invertido en la unidad de tiempo. Su aumento, permite el incremento de la productividad, aunque también supone un desgaste mayor de fuerza de trabajo.

Intercambio de mercancías. En las economías mercantiles, la capitalista incluida, las mercancías cambian de mano sobre la base del principio de equivalencia, según el cual se cambian cantidades iguales de trabajo socialmente necesario, aunque se trate de valores de uso distintos.

Jornada de trabajo (duración). Es la cantidad de tiempo durante el que fuerza de trabajo está empleada para que

actúe en el proceso de producción. La duración de la jornada laboral representa el aspecto extensivo del uso de la fuerza de trabajo. Se mide en unidades de tiempo.

Ley del Valor. Es la que regula el cambio de mercancías conforme a la cantidad de trabajo socialmente necesario materializado en ellas. Esto significa que los precios de las mercancías tienen como base la cantidad de trabajo socialmente necesario empleado en producirlas. La acción de dicha ley condiciona el desarrollo de las fuerzas productivas en las economías mercantiles.

Masa de Plusvalía. Magnitud absoluta de la plusvalía. La cantidad de plusvalía, medida en unidades monetarias. Está condicionada por el número de trabajadores y por la cuota de plusvalía.

Medios de vida. Los valores de uso que consumen las personas. En el caso de los trabajadores, estos medios de vida, forman la cesta de bienes que entran en la determinación del valor de la fuerza de trabajo. En el capitalismo los sectores que producen los medios de vida tienen una importancia adicional por su decisiva contribución a la plusvalía relativa.

Medios de producción. Está formado por los objetos de trabajo y por los medios de trabajo, que la fuerza de trabajo utiliza durante el proceso de trabajo. Conjunto de condiciones técnicas de la producción.

Medios de trabajo. Son todas las cosas que se emplean para actuar sobre los objetos del trabajo para transformarlos. Pero también son medios de trabajo, la tierra, las estructuras y edificios donde se produce. Junto con los objetos de trabajo forman los medios de producción.

Mercado de trabajo. Su denominación correcta sería

“Mercado de la Fuerza de trabajo”. Siendo este mercado, el conjunto de relaciones, entre oferentes de fuerza de trabajo (trabajadores) y demandantes de la misma (empleadores), que se establecen en la compra-venta de la fuerza de trabajo (salario, jornada de trabajo y condiciones laborales, entre otras).

Mercado. En sentido estricto, es el lugar económico donde se compran y venden las mercancías, definiéndose la cantidad de mercancías transaccionadas y el precio de las mismas. Siendo en sentido amplio, una relación social, establecida entre oferentes y demandantes, caracterizada por el intercambio de bienes sobre la base de igual valor.

Mercancía. Producto del trabajo destinado al mercado. Posee dos facultades o propiedades: la de satisfacer determinada necesidad social (valor de uso) y la de poderse cambiar (valor de cambio). La mercancía es la unidad contradictoria de ambos aspectos, valor de uso y valor de cambio.

Modo de producción capitalista. Es una producción mercantil que se basa en la explotación de la clase obrera asalariada por la clase de los capitalistas, dueña de los medios y los frutos de la producción.

Objeto de trabajo. Es aquello sobre lo que actúa la fuerza de trabajo mediante los medios de trabajo, para transformarlo en otro producto. Los objetos de trabajo puede suministrarlos la naturaleza (materia natural), o ser productos del trabajo (materia prima).

Obrero/a (trabajador asalariado). Persona, propietaria de su fuerza de trabajo, que vende ésta al capitalista (como una mercancía), para que la use bajo las condiciones pactadas por las partes, a cambio de un precio (salario).

Plusvalía. Es el valor que el trabajo del obrero asalariado crea por encima de su salario y del que se apropia gratuitamente el capitalista. Por tanto, la plusvalía corresponde al trabajo no pagado del trabajador. La plusvalía es la materialización de la explotación laboral a que se ve sometido el trabajador. La plusvalía es la forma capitalista del excedente económico.

Plusvalía absoluta. Método para la creación de plusvalía, basado en el aumento de la cantidad de trabajo, bien aumentando el número de trabajadores, ampliando su jornada individual o incrementando la intensidad con la que trabajan.

Plusvalía extraordinaria. Método para generar plusvalía, consistente en la incorporación de adelantos tecnológicos (máquinas y métodos de producción más perfeccionados) que permiten producir más en menos tiempo (mayor productividad).

Plusvalía relativa. Método de generación de plusvalía a nivel social, consistente en reducir el trabajo necesario, que es el empleado por el trabajador para producir el valor equivalente a su salario. Este método descansa principalmente en el desarrollo de la capacidad productiva de las ramas en las que se producen los bienes y servicios que consume la clase trabajadora.

Plusvalía salvaje. Método de generación de plusvalía en las empresas, que descansa en la contratación y uso de la fuerza de trabajo por debajo de los niveles socialmente aceptados. Incluye todas las formas de la economía sumergida: pagar salarios inferiores a la media, subidas salariales por debajo del incremento del nivel de vida (valor de la fuerza de trabajo), contratación de colectivos especialmente desprotegidos, entre otros.

Plusvalía, distribución de la. La plusvalía es generada por los trabajadores asalariados sin apropiársela (explotación). La distribución de la plusvalía se realiza entre otros agentes de la actividad económica: beneficio (por el empresario), dividendos (por el capitalista), intereses (sistema financiero) e impuestos (Estado).

Precio. Es la expresión monetaria, en dinero, del valor de una mercancía. O la cantidad de dinero por la que se cambia un producto o servicio en el mercado.

Proceso de producción. Conjunto de actividades que la fuerza de trabajo, bajo unas relaciones sociales determinadas, realiza sobre el objeto de trabajo con la ayuda de los medios de trabajo. Es la unidad del proceso de trabajo y de las relaciones de producción bajo las cuales se produce aquel.

Proceso de trabajo. Conjunto de actividades que la fuerza de trabajo realiza sobre el objeto de trabajo con la ayuda de los medios de trabajo. Es un concepto abstracto, pues en la realidad lo que se dan son procesos de producción.

Producción. Es una de las esferas de la economía, junto con el consumo, la circulación y la distribución. En esta esfera se crean nuevos valores de uso, y en las sociedades mercantiles también se crea nuevo valor.

Relaciones de producción. Conjunto de relaciones entre personas que se establecen en el ámbito de la producción. Las relaciones sociales en el proceso de producción. Incluye entre otras: la forma de la propiedad sobre los medios de producción, la situación que en la producción ocupan las clases y los grupos sociales, las relaciones mutuas que entre ellos existen y las formas de distribución

de lo que se produce.

Reproducción económica. El proceso por el cual el sistema económico genera las condiciones de su funcionamiento: condiciones materiales (medios de producción y fuerza de trabajo) y condiciones sociales (relaciones económicas).

Salario. Es la expresión, en dinero, del valor de la fuerza de trabajo. Está determinado principalmente por el nivel de vida (valor de los bienes de consumo) de la población trabajadora, las costumbres y por la correlación de fuerzas entre las clases capitalista y asalariada. Este último aspecto está muy relacionado con la situación del ejército laboral de reserva. También con el grado de organización, mediante sindicatos (lucha económica de clases).

Sobre-explotación capitalista. Explotación capitalista realizada en condiciones jurídicas aún más perjudiciales para el trabajador, como puedan ser los diversos incumplimientos de los mínimos legales (salario, jornada, entre otras).

Superpoblación estancada. Forma de la superpoblación relativa o ejército laboral de reserva, formada por personas que, habiendo perdido su trabajo regular, cuentan sólo con ocupaciones precarias y pagadas por debajo del nivel habitual de los salarios. Son las capas ocupadas que viven con empleos eventuales permanentemente.

Superpoblación flotante. Forma de la superpoblación relativa o ejército laboral de reserva formada por los trabajadores que han quedado sin trabajo por cierto tiempo.

Superpoblación latente. Forma de la superpoblación relativa o ejército laboral de reserva formada por trabajadores autónomos arruinados, por pequeños campesinos y

los jornaleros del campo que sólo tienen trabajo durante una pequeña parte del año.

Superpoblación pauperizada. Forma de la superpoblación relativa o ejército laboral de reserva formada la capa de trabajadores desalojados del trabajo desde hace largo tiempo y sin esperanzas de encontrar empleo.

Superpoblación relativa. Ver Ejército laboral de reserva.

Trabajo. La actividad de transformación que realiza la persona humana sobre los objetos de trabajo (materias primas y auxiliares), con la ayuda de los medios de trabajo, (herramientas y máquinas), con un fin prefijado y un plan predeterminado. El trabajo es el uso de la fuerza de trabajo, la fuerza de trabajo en acción. También es la sustancia del valor.

Tiempo de trabajo socialmente necesario. La cantidad de tiempo de trabajo que se considera normal en términos sociales. Es el que regula el valor de los bienes y servicios, y por tanto su precio. Puede calcularse, para un bien, dividiendo la totalidad de los tiempos de trabajo entre el número de bienes.

Tiempo de trabajo. La cantidad de tiempo durante el cual se trabaja. La magnitud de valor de la mercancía la determina el tiempo de trabajo. Cuanto más tiempo se necesite para producir una determinada mercancía, en términos sociales, mayor será su valor.

Trabajo abstracto. Es el aspecto abstracto de cualquier trabajo. Es decir, el gasto de la fuerza de trabajo realizado en cualquier actividad laboral. Se mide en horas de trabajo. Es el responsable de la creación de valores.

Trabajo abstracto y trabajo concreto. Son dos aspectos

distintos del trabajo materializado en la mercancía.

Trabajo concreto. Es el aspecto concreto de cualquier trabajo. Es decir, el gasto de una determinada fuerza de trabajo para un fin determinado. Por ejemplo, el trabajo de un carpintero para la realización de una silla. Es el responsable de la creación de valores de uso.

Valor. Relación social por la que los productos del trabajo adquieren la consideración de mercancías que se expresa en su precio. La sustancia del valor es el trabajo. La magnitud del valor de un producto se determina por la cantidad de trabajo socialmente necesario para la producción de dicho bien.

Valor añadido. Es el valor creado por el trabajador en el proceso de producción. Una parte le es devuelta, en concepto de salario, y otra se la queda el capitalista (plusvalía). Posteriormente, el capitalista ha de compartir esta plusvalía con otros agentes económicos (empresario, comerciantes, acreedores, administraciones públicas).

Valor de cambio. Carácter cambiable de cualquier mercancía. Por ejemplo, 1 naranja se cambia por 2 limones. Es la forma en la que se expresa el valor de cualquier mercancía. La forma precio (1 naranja se cambia por 2 unidades monetarias) es el mayor desarrollo del valor de cambio.

Valor de cambio, desarrollo histórico del. El valor de cambio atraviesa diversas fases, hasta alcanzar la forma precio. Desde el intercambio particular y esporádico, o forma simple del valor, que es el cambio de una mercancía por otra de igual valor. Hasta la generalización del cambio de la mercancía por dinero (equivalente general), función que asumieron los metales preciosos, particular-

mente el oro.

Valor de uso. Utilidad de los bienes y servicios. En el caso de los productos del trabajo es la propiedad para satisfacer necesidades de la sociedad. El valor de uso forma el contenido material de la riqueza, cualquiera que sea la forma social que ésta revista. En la economía mercantil, el valor de uso es el portador del valor de cambio de las mercancías.

RELACIONES MATEMÁTICAS

En este apartado, presentamos un conjunto fórmulas, que expresan matemáticamente el conjunto de relaciones entre las categorías económicas del glosario.

- **Acumulación del capital (ΔK)**

- $\Delta K = \Delta K_{cd} + \Delta K_{vd}$

- **Capacidad productiva o productividad del trabajo (C_p)**

- $C_p = \frac{Q}{T}$

- **Capital (K)**

- $K = K_c + K_v$

- **Capital desembolsado (K_d)**

- $K_d = K_{cd} + K_{vd}$

- **Capital consumido (K_a)**

- $K_a = K_{ca} + K_{va}$

- **Capital constante consumido (K_{ca})**

- $K_{ca} = \alpha \times K_{cd}$

- **Capital en funcionamiento (K_f)**

- $K_f = K_{cf} + K_{vf}$

- $Kf = Kd - Ka$
- **Composición orgánica del capital (O)**
 - $O = \frac{Kcf}{Kvf}$
- **Coste de producción (CP)**
 - $CP = \alpha \times Kca + Kva$
- **Cuota de Amortización del capital constante (α)**
 - $\alpha = \frac{Kca}{Kcd}$
- **Cuota de Plusvalía (p)**
 - $p = \frac{Te}{Tn}$
 - $p = \left(\frac{Cp \times J \times I}{Qv} \right) - 1$
 - $p = \frac{P}{Kva}$
- **Cuota o tasa de Ganancia (g)**
 - $g = \frac{P}{(Kcf + Kvf)}$
 - $g = \frac{p \times Kva}{(1 + O) \times Kvf}$

- **Dinero, Ley de la circulación del**

○ $D = \frac{M \times V}{v}$, donde D es la cantidad de dinero, M el volumen de mercancías en circulación, V el precio medio unitario de dichas mercancías, y v la velocidad del dinero.

- **Ganancia (G)**

○ $G = PP - CP$

- **Ganancia media(GM)**

○ $GM = g \times Kf$

- **Ley del Valor**

○ X unidades de mercancía A **se cambian por** Y unidades de mercancía B

○ X unidades de A **se cambian por** Y unidades de B

○ X unidades de A = Y unidades de B

○ Cantidad de Trabajo Socialmente Necesario en la producción de las X unidades de A **es igual a** la cantidad de Trabajo Socialmente Necesario en la producción de Y unidades de B

○ $TSN(XA) = TSN(YB)$

- **Plusvalía, masa de (P)**

○ $P = p \times Kva$

- $P = p \times N \times S$
- **Precio de producción (PP)**
 - $PP = CP + GM$
- **Reproducción Simple, Ley de la**
 - $Kc2 = VA1 = Kv1 + P1$, donde 1 se refiere al sector productor de medios de producción y 2 al sector productor de medios de consumo
- **Trabajo socialmente necesario (TSN)**
 - $TSN = \frac{T}{Q}$
- **Valor (V)**
 - $V = m \times TSN$
- **Valor Añadido (VA)**
 - $VA = N \times J \times I \times m$
 - $VA = Kv + P$
- **Velocidad del dinero (v)**
 - $v = \frac{n}{t}$

SÍMBOLOS

A continuación, presentamos los símbolos empleados en la formalización de las principales relaciones de las categorías económicas empleadas en el glosario.

En la primera columna aparece el símbolo o letra empleados para designar a la categoría. En la segunda columna indicamos el nombre de la categoría, y cuando es oportuno ponemos entre paréntesis la unidad en que se mide dicha categoría. Por ejemplo, en la fila tres, las letras CP identifican la categoría “Coste de producción” e indicamos que se mide en unidades monetarias. Cuando no aparece la unidad en que se mide, significa que dicha categoría no tiene dimensiones, por tanto es un número o un porcentaje. Por ejemplo, en la primera fila, aparece el símbolo alfa que identifica a la categoría “Cuota de amortización” y no tiene unidades de medida, significando que es solo un número o un porcentaje.

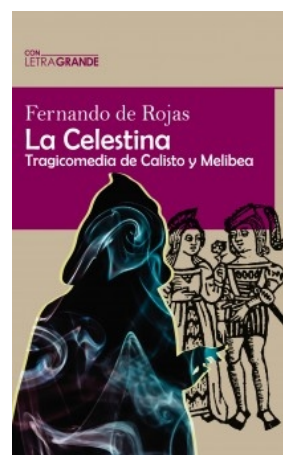
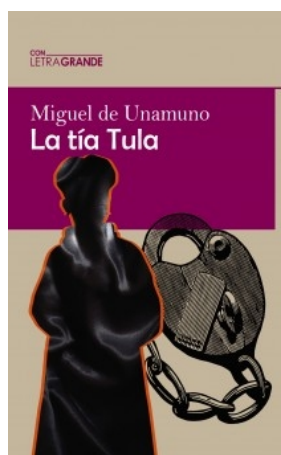
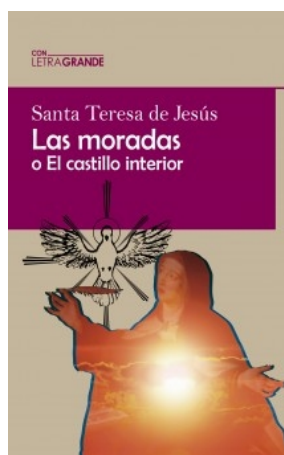
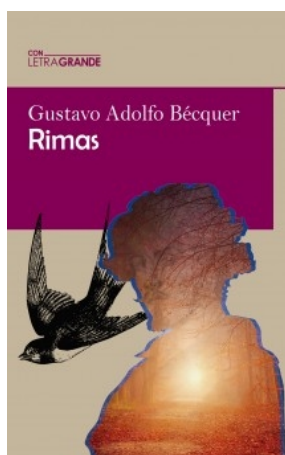
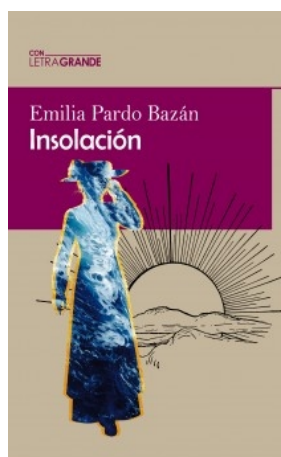
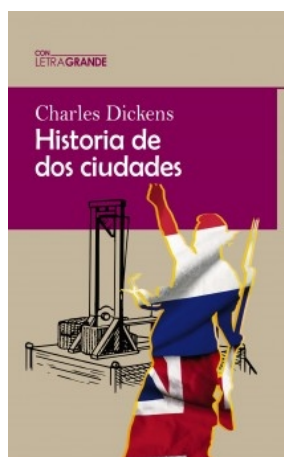
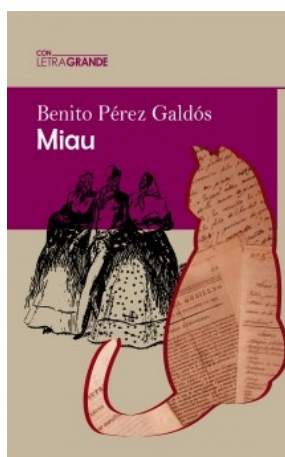
α	Cuota de amortización del capital constante
Δ	Variación, incremento
ΔK	Acumulación del capital (unidades monetarias)
C_p	Capacidad productiva o productividad del trabajo
CP	Coste de producción (unidades monetarias)
D	Cantidad de dinero en circulación (unidades monetarias)
g	Cuota de ganancia
G	Ganancia (unidades monetarias)

GM	Ganancia media (unidades monetarias)
I	Intensidad del trabajo
J	Duración de la jornada (unidades de tiempo)
K	Capital (unidades monetarias)
Ka	Capital consumido (unidades monetarias)
Kc	Capital constante (unidades monetarias)
Kca	Capital constante consumido (unidades monetarias)
Kcd	Capital constante desembolsado (unidades monetarias)
Kcf	Capital constante en funcionamiento (unidades monetarias)
Kd	Capital desembolsado (unidades monetarias)
Kf	Capital en funcionamiento (unidades monetarias)
Kv	Capital variable (unidades monetarias)
Kva	Capital variable consumido (unidades monetarias)
Kvd	Capital variable desembolsado (unidades monetarias)
Kvf	Capital variable en funcionamiento (unidades monetarias)
M	Mercancías en circulación (unidades físicas)

m	Expresión monetaria de la hora de trabajo socialmente necesario (unidades monetarias partida por unidad de tiempo)
n	Número de transacciones de la unidad monetaria
N	Empleo asalariado (número de trabajadores)
O	Composición orgánica del capital
p	Cuota de plusvalía
P	Plusvalía (unidades monetarias)
PP	Precio de producción (unidades monetarias)
Q	Producción física (unidades de producto)
Qv	Cesta de medios de vida (unidades físicas)
S	Salario medio de un trabajador (unidades monetarias)
T	Trabajo (unidades de tiempo)
t	Tiempo de circulación del dinero (unidad de tiempo)
Te	Trabajo excedente (unidades de tiempo)
Tn	Trabajo necesario (unidades de tiempo)
TSN	Trabajo socialmente necesario (u. de tiempo)
V	Valor de las mercancías (unidades monetarias)
v	Velocidad del dinero (número de movimientos de la moneda en la unidad de tiempo)

¿Conoces nuestro catálogo de **libros con letra grande**?

Están editados con una letra superior a la habitual para que todos podamos **leer sin forzar ni cansar la vista**.



Consulta **AQUI** todo el catálogo completo.

Puedes escribirnos a **pedidos@edicionesletragrande.com**