

La teoría valor-trabajo y la teoría de la empresa

Dr. Gustavo Vargas Sánchez

En el presente ensayo buscamos contestar las siguientes preguntas: ¿Es posible derivar de la teoría del valor trabajo una explicación microeconómica de la oferta de la empresa? Si esto es posible, ¿podremos hacer un análisis comparativo entre la microeconomía derivada de la teoría valor trabajo con la teoría micro neoclásica tradicional? ¿La explicación micro de la dinámica de la empresa derivada de la teoría valor trabajo, es tanto o mas capaz para explicar el comportamiento de la empresa en una economía capitalista?

Los resultados de nuestra investigación a partir de esas preguntas nos permiten afirmar que a partir de los conceptos valor y trabajo podemos derivar una teoría de la empresa alternativa a la teoría ortodoxa neoclásica, la cual no solo diferente sino que es cualitativamente mas útil para el análisis de la dinámica y evolución de la empresa. La idea central consiste en mostrar la importancia de la relación teórica que existe entre el conjunto de actividades laborales (trabajo) que tienen lugar al interior de la empresa, el valor y el beneficio. La relación entre estos tres conceptos, (trabajo, valor, beneficio) explican la dinámica de nuestro objeto de estudio: la empresa. Esta aparece como una organización dinámica que evoluciona en el tiempo a través de procesos de innovación, competencia, acumulación y concentración que se expresan en la dominancia de las grandes empresas y corporativos que dominan el escenario económico nacional sino internacional. En este proceso la empresa se revela como el centro motriz de la economía capitalista y no el mercado como afirma la teoría micro tradicional.

Iniciamos definiendo la teoría del valor trabajo en los clásicos, pasamos a analizar los conceptos de esta teoría, que consideramos fundamentales para el análisis de la empresa a nivel microeconómico, y continuamos con el desarrollo de una aproximación de las características generales de la teoría de la empresa a partir de dichos conceptos. Desarrollamos nuestro análisis de forma que por una parte analizamos de forma rigurosa el significado de los conceptos básicos de la teoría del valor y por otra, los ordenamos en términos de la estructura explicativa que hace la microeconomía tradicional, pues de esta forma nos permitirá hacer un análisis comparativo entre ambas explicaciones. Finalmente, terminamos con algunas conclusiones.

La teoría valor trabajo en los economistas clásicos

En los economistas clásicos podemos encontrar tres teorías¹ del valor-trabajo, una de A. Smith² y otra de D. Ricardo, y otra finalmente de C. Marx. El primer autor desarrolló la “*teoría del valor-trabajo ordenado*” que afirma que el valor de las mercancías lo determina la cantidad de trabajo que dichas mercancías pueden comprar u “ordenar” (Libro 1, Cáp. 5). D. Ricardo, desarrolló la “*teoría del valor-trabajo incorporado*” que afirma que el valor de cambio de las mercancías lo determina sobre todo la cantidad de trabajo necesario para su producción³. Y C. Marx por su parte desarrolló la “*teoría del valor-trabajo definido como el tiempo de trabajo socialmente necesario*”.

El análisis que desarrollaron A. Smith y D. Ricardo se orientó a la relación entre el trabajo y el intercambio en el mercado, por lo que el significado del valor quedó acotado como valor de cambio, donde la socialidad descansó en el concepto trabajo. Por ejemplo, A. Smith, consideraba al valor como una *relación de cambio*, de las mercancías que proviene de que se intercambian mercancías-trabajo. En particular, el valor de las mercancías no depende de la cantidad de trabajo que poseen, sino de la cantidad de trabajo que permiten comprar u ordenar. La condición de existencia de un *beneficio* positivo implica que la cantidad de trabajo ordenado por las mercancías fuera mayor a la cantidad de trabajo necesario para su producción.

En cambio para D. Ricardo el principio del valor de cambio entre las mercancías se determina según las cantidades de trabajo, directa o indirectamente necesarias para su producción⁴.

Ricardo colocó en el centro de su análisis la esfera de la producción por eso: “El valor de cambio lo determinan enteramente en este caso las condiciones de producción expresadas en términos de cantidades de trabajo” requeridas para la producción. La

¹ En esta explicación seguimos a C. Benetti en su trabajo *Valor y distribución*, Editorial Saltes, Madrid España, 1978. P. 39

² J. Schumpeter considera que en Smith existen tres teorías: la teoría valor trabajo, una teoría de la escasez, y una teoría de costos. Véase J. Schumpeter, *Historia del análisis económico* I, FCE, México. 1ra. Edición 1971. También: J. Schumpeter, *Diez grandes economistas de Marx a Keynes*, Editorial Alianza, Madrid España, 5ta. Edición, “En el libro de bolsillo” 1983. En la obra de A. Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, se puede encontrar un trabajo sin duda de un gran valor intelectual para todos los economistas, destaca en particular que para él la economía se caracteriza por su dinámica y complejidad.

³ El análisis del valor y en particular del valor de cambio es uno de los temas de gran importancia en el análisis económico, por ejemplo, para C. Benetti al referirse a la economía clásica nos dice que el “problema económico” del capitalismo es “como se determina el valor de cambio de los productos del trabajo ...-y agrega mas adelante- la cuestión teórica fundamental es la articulación entre la formación del valor de cambio y la formación de los diversos tipos de ingresos que componen el producto excedente. Estos ingresos son el beneficio, la renta y el interés” Benetti, Carlo. VALOR Y DISTRIBUCIÓN, Editorial Saltes, Madrid España, 1978. P. 36

⁴ Benetti, Carlo. VALOR Y DISTRIBUCIÓN, Editorial Saltes, Madrid España, 1978. P. 28

implicación de esta idea significa de acuerdo con Marx que: “Ricardo considera la existencia del beneficio como algo puramente dado”.⁵

La contribución de C. Marx a esta discusión fue la de mostrar que el valor de las mercancías y la determinación del beneficio no es un asunto de agregación, sino un proceso social, que involucra simultáneamente tanto a la producción como a la circulación. Nos encontramos ante un proceso complejo de relaciones, donde por un lado se considera el trabajo que se incorpora a las mercancías, y por otro, el proceso social que lo transforma en un valor social en forma monetaria, esta aprobación social tiene lugar en el intercambio, en el mercado, y supone el conjunto de relaciones del sistema capitalista.

Conceptos y relaciones de la Teoría Valor Trabajo para el análisis de la Empresa

Debemos iniciar diciendo que no existe una sola interpretación de la teoría del valor, en realidad podemos encontrar varias interpretaciones y una amplia polémica sobre la teoría marxista del valor.^{6 7} Sin embargo, después de hacer nuestro estudio sobre las diferentes teorías de la empresa, consideramos que existen un conjunto conceptos básicos de la teoría del valor sobre los cuales se puede construir una explicación de la empresa⁸.

⁵ Citado por: Benetti, Carlo. VALOR Y DISTRIBUCIÓN, Editorial Saltes, Madrid España, 1978. P. 45

⁶ J. Castaingts (1984) encuentra que existen tres interpretaciones de la teoría marxista del valor: A. Las teorías que se basan en la teoría de la producción, B. El valor como relación social. En esta interpretación encuentra tres grupos: 1. Los que acentúan el fetichismo de la mercancía, 2. Los que privilegian la oposición capital en general, capital numeroso, y 3. la interpretación de valor a través de la relación de equivalencia. Y C. Los que excluyen la teoría del valor-trabajo, aquí se identifican dos grupos: 1. a partir de la teoría de la producción, y 2. la exclusión del valor a partir de la teoría del dinero. En el terreno de concepto del valor, la hipótesis que se adopte con respecto a “¿qué es lo que contiene?, ¿cómo se determina? ... va a determinar el enfoque con el que se aborde el problema de la transformación del valor en precios de producción”. p.13 y 14.

⁷ Por ejemplo, desde el punto de vista de C. Benetti y J. Cartelier la teoría de la forma valor de Marx “no es consistente para conciliar la forma equivalencial con la teoría del valor trabajo” Pero por otra parte, sin embargo, J. Castaingts (1984) encuentra que el los dos principios, el del trabajo y el del dinero “...ayuda a comprender mejor los procesos reales...”p.21.

⁸ Antes de abordar lo que consideramos la visión de C. Marx y A. Smith sobre la empresa es necesario hacer una advertencia o aclaración: Tanto C. Marx como A. Smith abordaron su análisis desde una perspectiva del sistema como un todo, no realizaron su investigación en términos de la teoría de la firma o de la empresa. De hecho este no era un tema de análisis en el momento en que realizaron su investigación, el tema de la firma, como hoy lo conocemos en términos de una teoría de costos, de precios, etc. fue iniciada por Marshall. Los clásicos estaban interesados en los procesos de creación de riqueza y de acumulación de capital en el marco del sistema capitalista en su conjunto, por lo que las referencias que hicieron con relación a la empresa fueron pensando en la dinámica general. Y así es como nosotros lo entendemos, sin embargo, queremos ir más allá, deduciendo y haciendo explícita la visión de la empresa que está en estos economistas. Nuestro objetivo es obtener una aproximación comparable con el sistema estándar de la teoría de la empresa.

Fuerza de trabajo y trabajo⁹

C. Marx fue el primer economista que distinguió entre fuerza de trabajo y trabajo, y en esta diferenciación reside la base sobre la que se construye su aportación al pensamiento económico. El *trabajo* es la capacidad que tiene el hombre para transformar la naturaleza ¹⁰ con objeto de satisfacer sus necesidades y crear más bienes o productos de los que requiere para satisfacer sus propias necesidades (y de su familia), esta capacidad propia del hombre es la que explica el origen de excedente. Sin embargo, la comprensión del concepto fuerza de trabajo requiere considerar que las formas en que se organizan los hombres para producir tiene un contexto histórico muy específico y solo en el capitalismo es donde esa cualidad del hombre se transforma en fuerza de trabajo debido a que se convierte en una mercancía. Solo cuando el hombre es reconocido y se reconoce así mismo como propietario de dicha capacidad, es que puede vender en el mercado su fuerza de trabajo como una mercancía. Podemos definir a la *fuerza de trabajo* como “el conjunto de las facultades físicas y mentales que existen en la corporeidad, en la personalidad viva de un ser humano y que él pone en movimiento cuando produce valores de uso de cualquier índole.”¹¹.

El análisis que a continuación se presenta es una interpretación liberal a partir de la obra de los clásicos sobre lo que consideramos es su visión de la empresa. Seguramente, muchos economistas, en particular los marxistas ortodoxos rechacen la idea de pensar al sistema de Marx en términos de la empresa, pero para el objeto de nuestro análisis es importante aproximarnos a cual era la visión de los clásicos acerca de la dinámica de la empresa. El resultado de nuestra investigación con mucho puede ser muy interesante para los mismos marxistas. Algo semejante se tiene que decir sobre el concepto de valor, el cual, en el marco del marxismo ortodoxo se considera como una relación social abstracta, y que nosotros tratamos en el marco de la misma empresa.

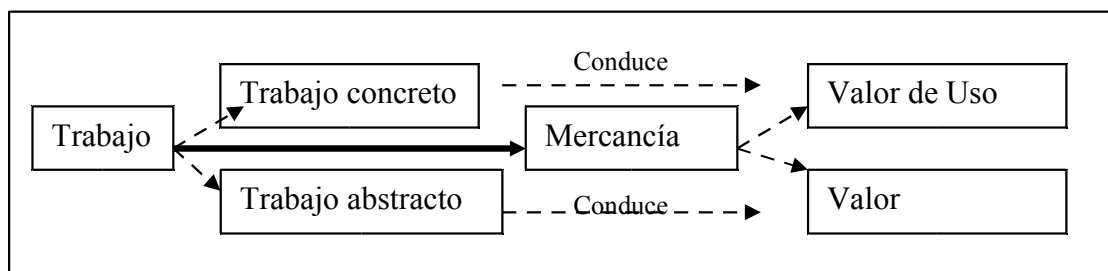
⁹ El concepto trabajo tiene como punto de partida para el análisis la “socialidad por el trabajo” el cual es alternativo a la “socialidad por el dinero”, un papel central en el debate entre las teorías marxistas del valor y las que no lo son. Cuando se analiza la economía a partir de la “socialidad del trabajo” se pone el énfasis en que la explicación del intercambio proviene de que las mercancías son producto del trabajo del hombre, se pone en el centro el principio de que es la actividad transformadora del hombre hacia la naturaleza y el mismo hombre, la base del proceso social. “El trabajo es social, o no es”... “se supone una socialidad por el trabajo en la que el sujeto que lo realiza se indiferencia socialmente; al hacerlo, también se someten al proceso de indiferenciación social el objeto y el medio de trabajo, el sujeto está enajenado, en el sentido de que la validación social de su trabajo le es ajena, por determinarse en el mercado”. J Castaingts (1984) p.22.

¹⁰ “El trabajo es, en primer lugar, un proceso entre el hombre y la naturaleza, un proceso en que el hombre media, regula y controla su metabolismo con la naturaleza” Citada por Valle A. Valor y precio: una forma de regulación del trabajo social. Edit. por la FE, UNAM, México, 1991. p. 9.

¹¹ Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Pág... 203 Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México. Para Marx son dos magnitudes distintas, el valor que puede crear la fuerza de trabajo, y el valor que cuesta la fuerza de trabajo. El primero es la magnitud que es creada por la fuerza de trabajo, y la segunda es el valor socialmente necesario para conservar y reproducir a los trabajadores. En sus palabras: “El *valor de la fuerza de trabajo* se resuelve en el *valor de determinada suma de medios de subsistencia*” En esta investigación estamos interesados en la primera característica del trabajo como creador de valor, aunque la segunda es considerada como un costo monetario de la empresa.

El trabajo posee un carácter dual: trabajo concreto y trabajo abstracto. *El trabajo concreto* es un tipo de trabajo particular asociado a un conjunto de características de conocimiento y de las habilidades de ciertos hombres que a través de sus actividades específicas dan lugar a la producción de mercancías con cualidades específicas para satisfacer alguna necesidad particular. Se refiere a esas cualidades que diferencian unos oficios y profesiones de otros. El trabajo concreto conduce o da lugar al valor de uso de una mercancía. *El trabajo abstracto*, es la ‘esencia’ de los bienes, es el carácter general del trabajo, que se descubre cuando se hace abstracción del trabajo concreto, con lo que queda el trabajo puro o general, al cual se le llama trabajo abstracto. La importancia de este concepto es fundamental, pues “constituye el valor de la mercancía” p.57 . En forma resumida, el trabajo abstracto es el valor, y el valor de las mercancías representa el trabajo humano en general. (Véase la figura 1)

Figura 1: El doble carácter del trabajo y de las mercancías.



La formas del valor

Podemos encontrar cuatro formas del valor: 1. La forma simple, 2. La forma total o desplegada de valor, 3. La forma general del valor, y 4. La forma dinero y la forma precio del valor. Hay tres características de las formas del valor que consideramos importante subrayar: A. el intercambio solo es posible porque las mercancías poseen una sustancia común, que consiste en el trabajo general que ellas poseen.¹² B. La circulación o intercambio transforma el valor en algo social, en un *valor social* el tabajo abstracto incorporado TAI, toma la forma de trabajo abstracto socialmente aceptado TASA¹³, y C. El dinero cumple la *función social de equivalente general del valor*.

El carácter social del valor.

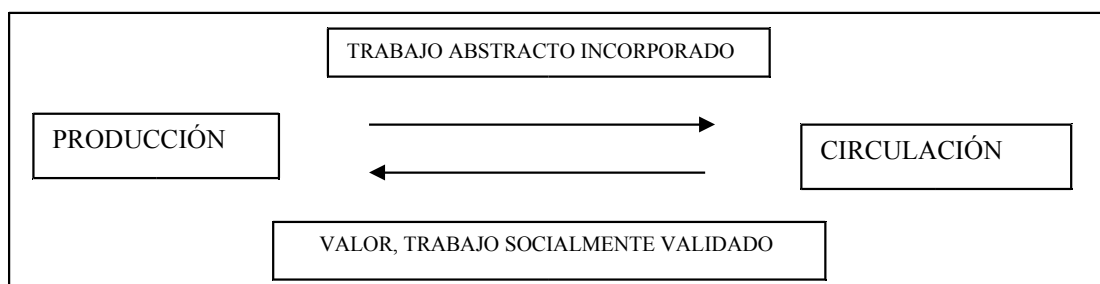
Hay dos momentos y dimensiones del valor que deseamos distinguir: el TAI es el valor que sale de la producción en la forma de mercancías. Y el *valor en su dimensión social como*, trabajo abstracto social o *trabajo abstracto socialmente validado* TASV es

¹² Marx, C. El Capital, TI, Vol. 1. p 62

¹³ Marx, C. El Capital, TI, Vol. 1. p 71

el valor que sale de la circulación y regresa a la empresa privada en forma de dinero. Esta transformación del valor la presentamos en la siguiente figura 2.

Figura 2: Transformación de TAI en valor o trabajo socialmente validado.



Lo que destaca en esta transformación de la forma del valor, es que el intercambio, es un proceso de transformación social del trabajo. El valor como TAI incorporado en una mercancía particular se transforma en TASV cuya forma desarrollada esta expresada en el precio de las mercancías, en dinero. Por lo que se afirma que el precio es la forma dineraria del valor, y tiene un claro carácter social. El dinero como equivalente general ha sido aceptado socialmente para representar y cuantificar el valor social.

En el estudio del proceso de transformación es importante la distinción¹⁴ entre valor de cambio y valor de mercado. El *valor de cambio* se refiere a una mercancía ‘i’ producida por la empresa ‘j’, en tanto, el *valor de mercado* se refiere a la misma mercancía ‘i’, pero producida con diferentes niveles de eficiencia según el número de empresas (a, b, c, ...j) que existan en esa rama produciendo la misma mercancía ‘i’.

El valor de mercado, como la media de valor de ciertas mercancías “corresponde a una *sanción* del lado de la producción. Más precisamente, sólo traduce la idea según la cual la magnitud de valor corresponde a la cantidad de trabajo *socialmente necesario*.”¹⁵ Una mercancía producida con una tecnología menos eficiente a la media portará un TAI superior al valor de mercado TASV de la misma mercancía. En tanto, las mercancías producidas en las empresas con tecnologías superiores portarán un TAI inferior a la media. Por tanto, esta diferencia entre el TAI y el TASV se refleja en la plusvalía que recibe cada empresa de cada rama. Así se puede explicar la “*transferencia de plusvalía entre empresas, transferencia que sancionan las condiciones sociales de producción*”¹⁶

Precio de Mercado

¹⁴ En esta explicación hemos encontrado muchas coincidencias con la interpretación de P. Salama (1978), que aunque su objetivo no es el análisis de la teoría de la empresa, su explicación es de mucha utilidad, por lo que lo seguimos de cerca.

¹⁵ P. Salama Ob. Cit. P. 220 y 221.

¹⁶ P. Salama Ob. Cit. P.221.

Otro concepto clave para nuestra explicación es: el *precio de mercado* que hemos definido como la forma dineraria del valor. Este no es igual al valor, es su expresión monetaria. Esta expresión, en forma de precio manifiesta *una sanción social al nivel de circulación de las mercancías*.

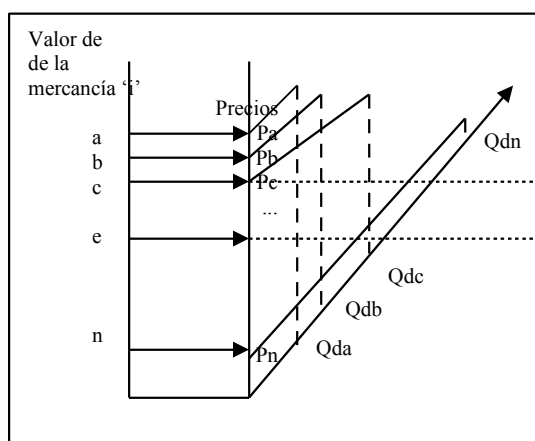
Podemos hablar de dos momentos importantes de la transformación del valor: La primera consiste en la transformación del trabajo abstracto incorporado en el proceso de producción de una empresa 'i' a trabajo abstracto socialmente reconocido en su forma precios, y cuya relación no es de igualdad sino de equivalencia. Y en segundo lugar, la decisión de continuar o no el proceso de producción que, abre dos opciones: a. su utilización para continuar o ampliar el proceso de la producción si se canaliza a la compra de los recursos productivos (D-M), y, b. Es posible que parte o todo el capital pueda ser retirado del ciclo y entre al mercado financiero donde se puede observar un conjunto de transacciones de tipo puramente monetario (D-D)

En la determinación del beneficio que supone el precio de una mercancía, por tanto hemos considerado en primer lugar que la empresa compra fuerza de trabajo y medios de producción para producir mercancías, las cuales son portadoras de un valor individual (TAI). En el mercado este, se transforma en valor social y posteriormente este valor social se expresa como un valor monetario o precio. Por ejemplo, la mercancía 'c' producida por 'j' empresas expresa su valor social TASV en el precio 'c' (ver gráfica 1). Hasta aquí la aprobación social del lado de la producción. La aprobación del lado del mercado corresponde a la determinación de la cantidad vendida, Q_{dc} .

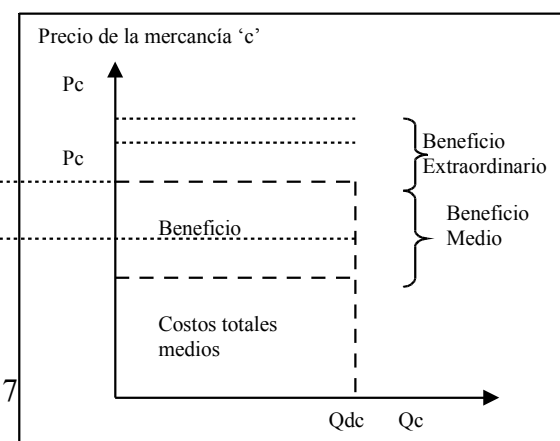
Con esta información, se puede representar (gráfica 2) las magnitudes monetarias promedio (precio, beneficios, costos) asociadas a la producción de la mercancía 'c'. A partir de esta representación de la mercancía se pueden clasificar las empresas que compiten en esa rama y en ese mercado.

Representación gráfica de los beneficios promedio para la mercancía "i"

Gráfica 1



Gráfica 2



En la gráfica 1 mostramos como el valor de las mercancías (a, b, n) se expresan en sus correspondientes precios los cuales están asociados con su estructura de costos y el beneficio correspondiente. Tomamos a la mercancía 'c' como la representante de las condiciones medias, y suponemos que su precio es el precio de mercado por lo que a ese precio, y dados los costos totales medios, el beneficio medio es el área señalada en la gráfica 2. Las empresas que tengan precio de mercado superior obtienen beneficios extraordinarios por unidad vendida, en tanto las que estén por abajo tienen un beneficio unitario menor.

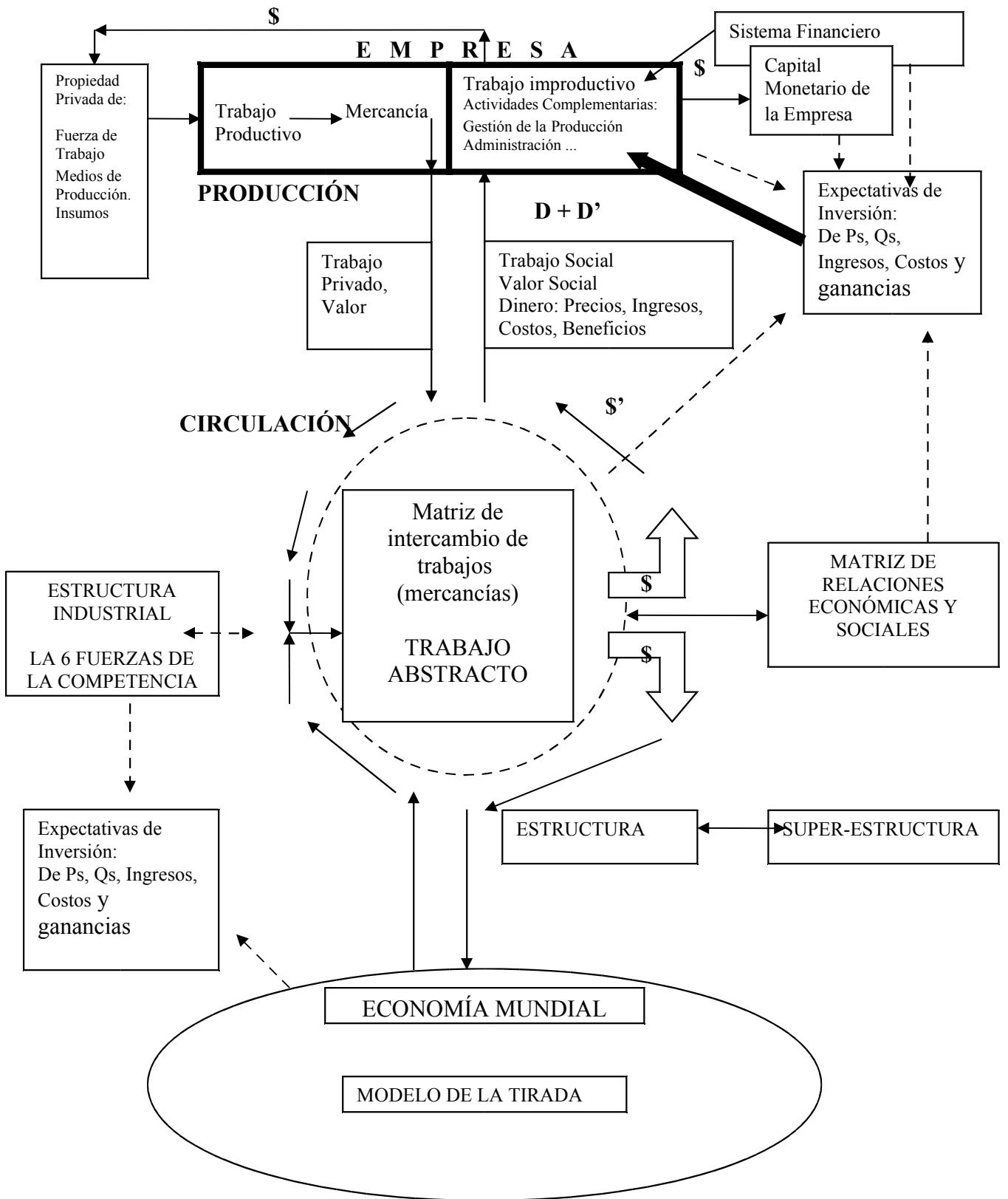
En la gráfica 1, hemos recuperado la relación entre precios (como expresión monetaria del valor social) y el valor de mercado de las mercancías. La cantidad realizada¹⁷ (en el gráfico se escribe como: Qdc, pues lo que cuenta no es la cantidad ofrecida sino la realmente vendida o realizada) en la circulación de cada una de las mercancías, lo cual presentamos en el eje Q.

[El valor como proceso social](#)

La determinación del benéfico y de los precios de una empresa son parte de un proceso social del valor. Este proceso involucra una conjunto de factores y fuerzas que actuan directa e indirectamente sobre la determinación de los beneficios de las empresas en particular y de la tasa de beneficios en general y que debemos considerar en el análisis del valor como una relación social. En la figura 4 siguiente presentamos una aproximación del proceso de determinación social del valor:

¹⁷ La sanción social sobre el valor de las mercancías se efectúa en relación a la cantidad realizada o vendida de las mercancías, y no sobre la cantidad total de producción de la empresa, por eso Marx dice: “ cuando la mercancía concreta de que se trata se produce una cantidad que rebasa el límite de las necesidades sociales, se derrocha una parte del tiempo de trabajo social y la masa de mercancías representa, en estos casos, una cantidad mucho menor de trabajo social que la que realmente encierra” C. Marx, El Capital, t. III. Pp.190-191. Citado por P. Salama. 1978, Ediciones Era, S. A. México, D. F. Pp. 222.

Figura 4: Proceso de Formación y Reproducción del Valor



La figura (4) anterior muestra el movimiento del valor como un proceso cíclico del capital que vuelve a repetirse en forma acumulativa, pues la naturaleza del valor requiere que este se valore de forma constante. La empresa como un agente económico de ese proceso se convierte en objeto y sujeto de esa dinámica.

Queremos hacer notar que esta no debe interpretarse como un sistema de equilibrio general pues en cada una de sus fases existen tensiones y contradicciones. Entre otras podemos señalar:

1. La naturaleza misma del trabajo como creador de un valor excedente implica un proceso no estático.
2. la transformación del TAI en TASV y en precios, supone un juego de fuerzas y tensiones entre las empresas productoras que hemos representado como las ‘6 fuerzas de la competencia’ en las cuales agrupamos a las fuerzas que provienen de: los compradores, competidores actuales, potenciales, proveedores, productores de sustitutos, y complementarios.
3. La forma dinero del valor, implica la posibilidad de una interrupción del ciclo del valor. El dinero puede o no volver a regresar a la producción, regresar en la misma magnitud o en una magnitud reducida o incrementada, lo cual puede dar lugar a la acumulación, auge o crisis del sistema. A nivel de la empresa, además, el dinero como reserva del valor implica la posibilidad de la acumulación y concentración de capital en esa misma empresa o cualquier otra empresa de la economía que prometa ser rentable.
4. La matriz de relaciones económica y sociales que envuelve este proceso también crea una serie de fuerzas que detienen o aceleran y modelan el proceso de formación del valor. Podemos destacar al menos: a. La estructura económica, tanto interna como la inserción a la economía mundial. b. El estado de la ciencia y la tecnología, c. Las instituciones y condiciones políticas y legales y c. La estructura social y cultural.

La influencia y solución de las tensiones señaladas configuran las características estructurales del modelo general de formación de valor y de acumulación, así como su magnitud y tasa de crecimiento. Este es el marco general en que la empresa se desarrolla y el cual modela con su dinámica.

Por tanto, la dinámica de la empresa proviene de los cambios en los procesos y condiciones de producción que ocurren al interior de ella misma, y de su relación con los cambios en la naturaleza misma de la reproducción del valor social, que involucra el proceso social de producción y circulación.

En la figura 4, referente al proceso de formación de valor queremos destacar en la matriz de intercambios de trabajo que la aceptación social del precio para una mercancía supone el conjunto de transacciones posibles de una mercancía por el resto de las mercancías.

La estructura económica y social (ubicado a la derecha de la matriz de intercambios en la figura 4) es el ambiente nacional en el que se desenvuelven todas las empresas y las diferentes industrias. Esta estructura influye de forma general en la transformación de valores en precios y con ello afecta los beneficios de las empresas. Esta estructura esta formada por: las fuerzas sociales y culturales, las fuerzas económicas, las fuerzas políticas, legales e institucionales y las fuerzas y capacidades tecnológicas.

El sistema financiero y sus relaciones con la empresa es una parte importante en el ciclo del capital (figura 4) pues no solo garantiza los flujos monetarios requeridos por la empresa sino los costos financieros de operación de la misma. Finalmente y actualmente cada vez más importante, está la inserción de la economía en la economía mundial que puede aproximarse por el modelo de la triada de la estructura económica mundial¹⁸.

El proceso global de formación y reproducción del valor de una economía son los procesos complejos que determinan por una parte la formación y crecimiento del valor, y por otra la formación de expectativas para la inversión y la dinámica de crecimiento de una economía. *La empresa privada aparece en este contexto como un agente económico que gestiona la creación de beneficios privados actuales y probables en el proceso general de formación de valor social.*

La importancia del concepto de valor para el análisis de la teoría de la empresa consiste en que la empresa es un espacio o entidad económica la cual compra los factores de la producción, los organiza en proceso de trabajo para la producción de mercancías, administra su venta, los ingresos monetarios, distribuye estos ingresos entre trabajo y beneficios y planea el crecimiento y ampliación del proceso de producción y distribución en que está involucrada. En otras palabras, *la empresa es la entidad económica que gestiona la obtención y reinversión de beneficios privados en la*

¹⁸ Castaingts, J. *Los sistemas comerciales y monetarios de la triada excluyente, un punto de vista latinoamericano*. Edit. UAM y Plaza y Valdez, primera reimpresión 2004.

economía capitalista, y gracias a las propiedades del dinero, el valor puede trasladarse a cualquier espacio y actividad de la economía por lo que posibilita a la empresa para expandirse en muchas en múltiples actividades. Lo interesante es que el beneficio supone un proceso fundamentalmente social que solo puede comprenderse a través del análisis conjunto del juego de relaciones ente la empresa y el mercado, considerando el conjunto de fuerzas sociales, institucionales, legales, culturales, etc. en que se desenvuelve. Tanto el valor como el beneficio involucra tres procesos: la producción, la circulación y los procesos económicos-sociales.

El beneficio es una expresión monetaria del plusvalor, y como expresión monetaria de una magnitud cuantitativa que hemos llamado valor, supone la amplia controversia que existe, por lo que parece prudente expresar la relación valor precio como una ‘expresión’ o relación de equivalencia general:

Valor de la mercancía i : cantidad de \$ (precio)¹⁹

Esta relación (:) trata de expresar una relación general compleja, y no lineal o proporcional. Dada esta consideración, la importancia del expresar el valor en términos de dinero permite abordar su papel como un medio fundamental para la reinversión y la acumulación de capital que tiene lugar en los procesos que involucra el funcionamiento y el crecimiento de la empresa.

El dinero como equivalente general.

Cuando la empresa vende en el mercado sus mercancías no obtiene otra cosa que dinero, este es la forma socialmente reconocida del valor²⁰. El dinero cumple varias funciones, una es ser el equivalente general de valor y otra es la de ser una medida del mismo valor²¹, y gracias a estas dos propiedades el precio se define como la “forma dineraria del valor característica de la mercancía...”²². Por tanto, el precio es el equivalente monetario del valor por unidad de mercancía vendida.

El precio supone una correspondencia entre el valor de la mercancía y la cantidad monetaria recibida por ella, pero ya con un carácter social. “En cuanto medida de los valores y como patrón de los precios, el dinero desempeña dos funciones

¹⁹ Vamos a usar como hipótesis inicial general una relación de correspondencia positiva entre los cambios de valor y precio. Como veremos a lo largo de esta investigación esta relación puede no ser proporcional entre otros factores por el poder de monopolio de algunas empresas para fijar precios.

²⁰ Se reconoce como propietaria de las mercancías que produce, y al mismo tiempo reconoce que ellas son cuantificables en términos monetarios.

²¹ Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Pág. 115. Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México. Nos dice: “En cuanto medida de valor, el dinero es la *forma de manifestación necesaria* de la medida del valor *inmanente* a las mercancías: el tiempo de trabajo.”

²² Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Pág. 116. Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México

completamente diferentes. Medida de los valores es el dinero en cuanto encarnación social del trabajo humano; patrón de los precios como peso metálico fijo. En cuanto medida del valor, el dinero sirve para transformar en precios, ... los valores de ... las mercancías ...".²³ En síntesis: "El precio es la denominación dineraria del trabajo objetivado en la mercancía".^{24 25}

Sí el dinero obtenido de la venta se vuelve a invertir reiniciando el proceso de transformación del dinero en capital. Tiene lugar la *fórmula general del capital* D-M-D'. El objetivo del empresario no es producir mercancías sino más (valor) dinero del que invirtió al inicio del proceso. Como el dinero es la forma del valor, podemos decir que el objetivo de la empresa es obtener ganancias, es decir más *dinero* que el dinero invertido inicialmente. En otras palabras mas *valor* que el invertido inicialmente. Esto se puede expresar en la fórmula general del capital: D-M-D'.²⁶ Esta formula quiere enfatizar que el valor adelantado originariamente se *valoriza*. Y este movimiento lo *transforma* en *capital*.²⁷ Desde nuestro punto de vista el agente y el espacio concreto donde se lleva a cabo este proceso es la empresa.

Características de la teoría de la empresa a partir de la teoría del valor

A partir de los conceptos de la teoría del valor que hemos analizado previamente, podemos proponer la siguiente definición: *La empresa es un espacio económico que gestiona el proceso de creación de valor. En términos monetarios podemos decir es el espacio donde se gestiona la producción de beneficios privados. Es donde tiene lugar la producción y acumulación de valor a nivel privado.*

²³ Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Págs. 119 y 120. Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México

²⁴ Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Pág. 124 Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México

²⁵ En este punto debemos tener cuidado de pensar que los valores de las mercancías determinan directamente las relaciones de cambio, se trata mas bien, de acuerdo con C. Benetti de una relación contradictoria que "...reaparece, evidentemente, al nivel de medición: el valor se mide por la cantidad de una no-mercancía (el trabajo abstracto), mientras que la medida de valor de cambio es una cantidad de mercancía. La relación entre estas dos categorías de valor y valor de cambio (o forma valor) no es, por consiguiente, una relación de determinación cuantitativa de una por la otra, sino una relación contradictoria. Esta contradicción es el punto de partida del análisis marxista del dinero". Benetti, Carlo. VALOR Y DISTRIBUCION, Editorial Saltes, Madrid España, 1978. P. 211

²⁶ Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Pág. 180 Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México

²⁷ Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Pág. 184 Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México. Par Marx el ciclo interminable del dinero es en realidad un *ciclo social de formación de capital*. Lo anterior es muy interesante, pues nuevamente es claro que para Marx el proceso de valorización no se reduce a lo que ocurre al interior de la empresa, o en el mercado, sino en el sistema en su conjunto. El ciclo entre empresa y mercado al generalizarse se convierte en un sistema social de generación de valor, de muchos procesos sucesivos de formación de valor que en realidad están transformando el dinero en capital, finalmente resulta en un sistema capitalista de producción.

La empresa como organización, es el espacio donde se *gestiona desde una posición particular el proceso de valorización del capital en conjunto y en cada una de sus diferentes formas, etapas y procesos*, (vea la figura 4) como son: a. la compra de la fuerza de trabajo, materias primas y medios de producción; b. el proceso de producción, la combinación adecuada de los factores de la producción para la producción de mercancías; c. la realización, venta y circulación de las mercancías; d. la organización del conjunto de actividades complementarias a la producción, como la gerencia, la contabilidad, la investigación, etc., que se consideran necesaria para la creación de valor en el corto y en el largo plazo; e. la administración, distribución y asignación de los recursos monetarios y financieros; f. la acumulación de capital monetario y con ello la *gestión del valor en su forma monetaria*; g. la toma de decisiones sobre hacia que actividades se debe invertir el capital monetario de la empresa; h. La estrategia del crecimiento de la misma empresa, y finalmente; i. la inserción de la empresa en su mercado, industria, y en el ambiente nacional e internacional en el que se desenvuelve.

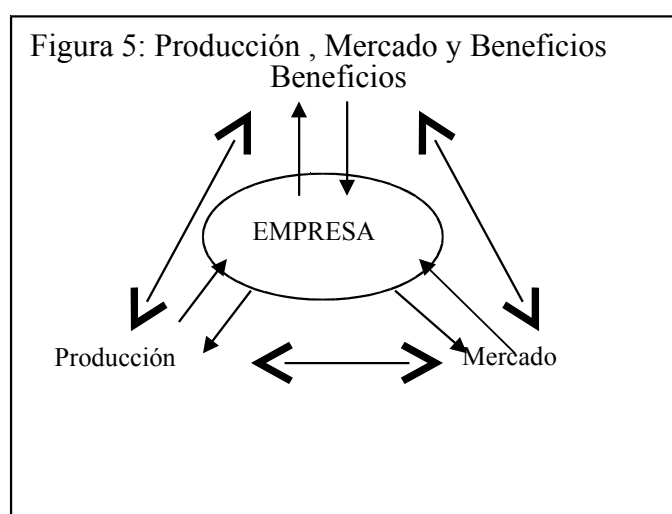
La empresa como una organización económica es efectivamente muy compleja, su comprensión requiere el análisis de cada una de las fases de formación del valor (arriba señaladas), y su relación en conjunto. Por lo que en este trabajo, en general, nos proponemos una modesta pero coherente aproximación a lo que podríamos llamar, la teoría de la empresa a partir de la consideración fundamental de que la fuente del excedente está en el valor-trabajo. Por tanto, en esta reflexión teórica, deseamos destacar la importancia de la relación entre los procesos laborales internos a la empresa y su desempeño económico en términos de beneficios privados.

En ese marco, se trata por tanto de proponer solo una idea: *que el concepto de valor, como trabajo privado y social) es fundamental para explicar la dinámica de la empresa. Esta idea que implica la relación producción- circulación- rentabilidad, ha sido abandonada u olvidada por la teoría económica contemporánea de la firma. Por lo que nuestro objetivo es contribuir a revalorarla por su utilidad para el análisis teórico de la empresa. Consideramos que los conceptos de trabajo y valor son útiles no solo para explicar la dinámica real de la empresa, sino para ofrecer una explicación –aproximación- teórica de la empresa. Lo cual es nuestro objetivo general.*

[La teoría de la empresa a partir de la teoría del valor-trabajo](#)

La dinámica y objetivo general de la empresa esta sujeta a la ley general del sistema capitalista: la producción de ganancias privadas. “*La producción de plusvalor, el fabricar un excedente, -lo cual- es la ley absoluta de este modo de producción...*”²⁸ Por lo que el estudio de la empresa, consideramos se debe analizar en el marco de la relación entre producción circulación y beneficio:

La existencia y dinámica de la empresa se puede aproximar sí analizamos las características y relaciones que surgen de los siguientes tres nodos²⁹: La producción, el mercado y el beneficio. La empresa privada no existe sin alguno de eso tres nodos. Esta idea se presenta en la siguiente figura 5:



La empresa produce mercancías para el mercado, por lo que la dimensión complementaria de la empresa es el mercado. Ambas, como producción y circulación, determinan los beneficios que obtiene la empresa. La tasa y la masa de utilidades, así como su distribución también determinan el tamaño de la empresa y del mercado.

1. La producción tiene lugar al interior de la empresa. Esta es el espacio económico que se caracteriza por que en ella tiene lugar un proceso económico dual fundamental: por una parte, el proceso de producción de mercancías y el proceso de formación de valor.

²⁸ Karl Marx. *El Capital*, tomo 1, Vol3. Cap. XXIII, pág. 767.

²⁹ Salazar, Enrique J. *Lógica y Expertos*. Edit. UAM-I México 1990, p. 39-41 y 128.

³⁰ ³¹ En otras palabras, la empresa es un espacio fundamental para el funcionamiento del sistema pues en ella tiene lugar

2. El procesos de circulación. Este lo definimos como el espacio económico donde ocurre la transformación del TAI (valor individual) en TASV (valor social). En este espacio es donde el valor se expresa en su forma monetaria gracias al consenso social de la producción y del intercambio.

3. El beneficio es la forma monetaria del excedente o plusvalía creada en la producción y realizada en el mercado. La empresa como representante del empresario se reconoce como propietaria del excedente monetario que surge de este proceso. Es conveniente definir dos conceptos que usamos de forma indistinta para referirnos al excedente, uno es la plusvalía o plusvalor³² (*la tasa de plusvalor*³³, *la masa de plusvalor*³⁴) y otro la tasa de beneficio ($p/v+c$). Pueden darse diferentes combinaciones para mantener una *masa de plusvalor determinada*, por ejemplo si se reduce la magnitud del capital variable puede aumentar la tasa de plusvalor y dejar la masa inalterada.³⁵ ³⁶

Es la existencia de estos tres procesos (producción-circulación-beneficios) lo que explica la existencia de la empresa como una organización económica cuya función fundamental es la gestión de la creación y acumulación de valor. La dinámica de esta le ha permitido evolucionar como una unidad económica con relativa independencia aún

³⁰ “El proceso de consumo de la fuerza de trabajo es al mismo tiempo el proceso de producción de la mercancía y del plusvalor. El consumo de la fuerza de trabajo, al igual que el de cualquier otra mercancía, se efectúa fuera del mercado o de la esfera de la circulación..., se efectúa en la producción al interior de la empresa” Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Pág... 213 Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México

³¹ “Así como la mercancía misma es una unidad de valor de uso y valor, es necesario que su proceso de producción sea una unidad de proceso laboral y proceso de formación de valor.” Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Pág... 236 Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México

³² El plusvalor se define como el “excedente del valor del producto sobre la suma de valor de sus elementos productivos”, Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Pág.. 255 Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México

³³ La tasa de plusvalor es la proporción entre el plusvalor (p) y el capital variable (v), expresándola como p/v . Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Pág.. 360 Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México

³⁴ La masa de plusvalor igual a la magnitud del capital variable adelantado multiplicado por la tasa de plusvalor” (en letras: $MP = (p/v*)V$). Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Pág.. 368 Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México

³⁵ Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Pág.. 369 Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México

³⁶ La empresa como espacio donde tiene lugar la producción está sujeta a las siguientes leyes del valor: 1ra. Dentro de ciertos límites. El aflujo de trabajo explotable por el capital es independiente del aflujo de obreros. (p. 369) 2da. El límite absoluto para obtener plusvalía es la jornada laboral media. 3ra. “Una vez dados la tasa de plusvalor o grado de explotación de la fuerza de trabajo y el valor de la fuerza de trabajo o magnitud del tiempo de trabajo necesario, se desprende de suyo que cuanto mayor sea el capital variable cuanto mayor será la masa del valor y el plusvalor producidos. ... Dados la tasa del plusvalor y el valor de la fuerza de trabajo, las masas del plusvalor producido estarán en relación directa a las magnitudes del capital variable adelantado.” Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Pág.. 371 Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México

de los mismos capitalistas y convertirse en la unidad económica más importante del sistema.

La relación entre producción y beneficios.

El principio económico de que el excedente surge del trabajo y la ley general del capitalismo a la que esta sujeta la empresa – generación de beneficios- convierte a los proceso de producción al interior de la empresa en objeto de una búsqueda sistemática por incrementar los beneficios privados de la empresa. Ese principio y esta ley es la que convierten a la empresa un espacio de innovaciones, donde tienen lugar revoluciones tecnológicas, organizacionales que buscan aumentar la productividad del trabajo y con esto la competitividad de la misma empresa con relación a sus competidoras. Esta misma ley convierte a la empresa en una entidad económica que busca, también sistemáticamente diferentes métodos y formas para influir en su mercado e industria, y por tanto aprovechar cualquier forma para lograr una inserción rentable en el ambiente económico social que la rodea.

La ley general del sistema económico implica que la estrategia general de la empresa sea una búsqueda sistemática en todos los espacios para aumentar sus utilidades. Siguiendo la figura 4 del proceso de formación del valor, podemos dividir las estrategias de la empresa en tres grupos: La primera consiste en una búsqueda sistemática por reducir el TAI y que más generalmente podemos calificar de reducción de costos laborales. La segunda es de mercado, y consiste en buscar una modificación de las fuerzas del mercado en su favor. Y la tercera consiste en una inserción rentable en su ambiente regional, nacional e internacional. La teoría del valor de la cual podemos derivar esos tres tipos de estrategias, sin embargo, se abocó al estudio de la primera estrategia debido a que es en el proceso de producción donde se crea el valor (siempre considerando la relación con la circulación).

La primera estrategia consiste en una búsqueda sistemática para reducir su costos (TAI). Existen en general dos formas de reducir sus costos: una aumentando la jornada de trabajo sin remuneración, y la otra, suponiendo una jornada de trabajo dada, consiste en un aumento en términos relativos de la parte del excedente.³⁷ Sin duda, esta última

³⁷“Denomino *plusvalor absoluto* al producido mediante la prolongación de la jornada laboral, por el contrario, al que surge de la *reducción* del tiempo de trabajo necesario y del consiguiente cambio en la *proporción de magnitud* que media entre ambas partes componentes de la jornada laboral, lo denomino *plusvalor relativo*.” Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Pág. 383 Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México. Como en los casos anteriores las itálicas corresponden al autor.

estrategia es más importante para el análisis económico, dada que la primera está limitada institucionalmente en el contexto de una nación.

En virtud del descuido que existe en la teoría de la empresa sobre la importancia de los procesos laborales, y de la idea central de este trabajo, a continuación nos vamos a centrar en la estrategia de la empresa de reducir el TAI, en otras palabras, en la estrategia de aumentar en términos relativos el excedente.

El trabajo y la empresa

El análisis de la empresa nos parece debe iniciar a partir del estudio del trabajo. La empresa funciona gracias a dos clases de trabajo: trabajo productivo y trabajo no productivo. El *trabajo productivo* es el que da lugar al trabajo abstracto incorporado en las mercancías. “... es el que sirve al capital como el agente de autovalorización, como medio para la producción de autovalorización”.³⁸ Sin embargo, el proceso de circulación del capital requiere que el capitalista se haga cargo de actividades tales como la coordinación y supervisión de la producción, el manejo de la liquidez, compras y ventas, del financiamiento, etc. todas ellas actividades necesarias para el funcionamiento del proceso de *circulación del capital*. Conforme, el capitalismo se ha desarrollado estas tareas han sido delegadas a un grupo de empleados que se han hecho cargo de dichas actividades, por tanto, *el trabajo no productivo* es el que no produce valor pero que es necesario para la circulación del capital. De esta forma, la empresa está organizada y funciona sobre la base de dos clases de *trabajo necesario*³⁹: uno el trabajo productivo y otro el trabajo no productivo o complementario.

El desarrollo del capitalismo ha llevado a la transformación de la empresa pequeña en grandes corporaciones, y con esto la delegación de actividades del capitalista en manos de un grupo de administradores. La explicación de la separación entre propietarios y administradores proviene por una parte, del crecimiento y complejidad de las actividades de coordinación y administración de las nuevas corporaciones que sobrepasan las posibilidades del empresario, y por otra, en que las nuevas corporaciones requieren una cantidad de capital que rebasa los límites de financiamiento de una familia⁴⁰ apareciendo la necesidad de gestores para obtener el financiamiento necesario para las dimensiones de la nueva empresa. Este proceso continúa hasta que el capitalista desaparece del proceso de trabajo y toma más importancia el equipo de

³⁸ Citado por Duménil y Lévy (2003), p.4.

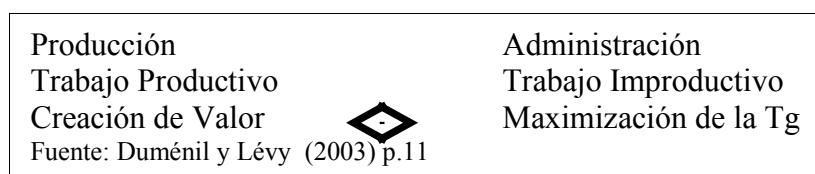
³⁹ La clasificación entre trabajo productivo e improductivo, es un tema de debate entre los marxistas, lo que nosotros queremos destacar es en la empresa moderna ambos son necesarios para el funcionamiento y la rentabilidad de la empresa.

⁴⁰ Duménil y Lévy. p. 9 2003.

administradores, con lo cual aumenta de forma importante el componente asociados a dichos administradores cuya tarea consiste en buscar formas para maximizar la tasa de ganancia⁴¹.

En síntesis, el trabajo productivo es el que crea valor, y el trabajo improductivo el que gestiona la maximización de la tasa de ganancia como se ve en la figura 6 siguiente:

Figura 6. Empresa: trabajo productivo e improductivo



Los mismos teóricos del valor-trabajo, como Duménil y Lévy parecen admitir que “La teoría del valor explica mucho pero no todo”⁴². Desde la perspectiva de nuestro objeto de análisis, la empresa, podemos decir que, *la utilidad de la teoría del valor trabajo consiste en: a. afirma que la fuente del excedente (plusvalía) esta en la cualidad de la fuerza de trabajo de crear más valor del que requiere su reproducción, b. El carácter social del valor permite que la empresa privada se reconozca como propietaria de dicho excedente.*

Sin embargo, la teoría del valor no explica –entre otras problemas- los “...precios relativos en una economía capitalista. Los precios de producción no pueden ser derivados de los valores. Los precios reflejan costos y el monto de capital requerido para la producción en el largo plazo, y desequilibrios entre la oferta y la demanda en el corto plazo. *Una tasa de ganancia expresada en términos de valor no tiene relevancia en relación al funcionamiento del capitalismo*”⁴³. El punto es que sí se considera que la tasa de ganancia es una variable crucial en el análisis es necesario ofrecer una aproximación para su estimación. En este sentido, es que Duménil y Lévy afirman que para la comprensión de la tasa de ganancia es necesaria la incorporación del trabajo improductivo, al cual le califican con “el concepto del trabajo PRM” (que maximiza la tasa de ganancia). Este trabajo es importante no solo porque gestiona el funcionamiento

⁴¹ Duménil y Lévy. P. 10, 2003. Es conveniente decir –de acuerdo con estos autores- que esta delegación de actividades no transforma el trabajo improductivo en productivo.

⁴² Duménil y Lévy. P. 13 (2003)

⁴³ Duménil y Lévy. P. 13 (2003). El subrayado es nuestro.

de la empresa en el presente sino por dos razones más: por una parte, determina la trayectoria y dinámica de la empresa, y por otro nos permite completar el cuadro de costos con miras a desarrollar la teoría de costos de la empresa.

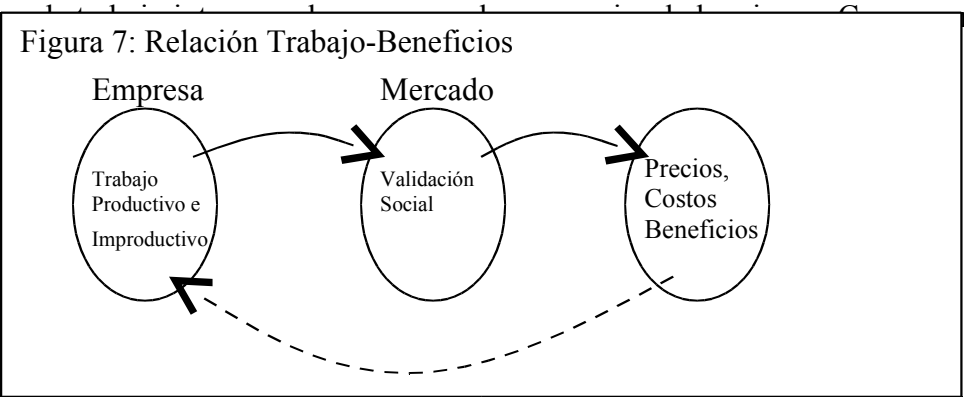
La importancia del trabajo PRM surge de la misma evolución del sistema capitalista. La transición del viejo al nuevo capitalismo del siglo XIX al XX se ha caracterizado por tres revoluciones: las corporaciones, la financiera, y la gerencial. Esta transformación ha dado lugar a corporaciones que operan no solo con actividades laborales directamente ligadas a la producción, sino a un conjunto de actividades complementarias en las que destaca la participación de un grupo de gerentes y administradores en el marco de una estructura organizacional que la hacen funcional, y sin cuya consideración la empresa moderna no es comprensible. En términos de la teoría del valor, la revolución gerencial y el papel que desempeña ese grupo de administradores es de tal importancia que en el marco del capitalismo contemporáneo se le ubica como la explicación de la “principal contratendencia de la caída en la tasa de ganancia”⁴⁴.

Consideramos que la inclusión del trabajo PRM en la explicación de la empresa es importante pues con este nuevo concepto podemos explicar a la empresa como está formada en la realidad: con trabajo productivo y con un conjunto de actividades complementarias, que se pueden agrupar bajo el concepto de trabajo no productivo, y de esta forma comprender la división del trabajo que priva en la empresa, más allá del proceso de producción. Por otra parte, la misma dinámica de crecimiento y la nueva competencia entre las corporaciones no podría ser comprendido sin el papel que desempeña el equipo de gerencia y administradores que gestionan el funcionamiento de la empresa.

La conclusión es que la relación entre trabajo productivo y beneficios que hemos postulado a partir de la teoría del valor debe incluir al conjunto de actividades laborales complementarias al trabajo productivo. Por tanto ahora podemos postular que *existe una relación entre el conjunto de actividades laborales (trabajo productivo e improductivo) y el beneficio que obtiene la empresa. El trabajo productivo crea valor TAI y el trabajo improductivo gestiona la ‘maximización de la tasa de ganancia.* Si bien esta relación es compleja podemos decir que existe una correspondencia entre los

proce en la

⁴⁴ Dum



A partir de la consideración de la relación entre actividades laborales y beneficios, podemos continuar derivando nuestra explicación microeconómica de la empresa basada en la teoría del valor, que a continuación esbozamos y que, como argumentaremos en un próximo ensayo es compatible y complementaria con la teoría poskeynesiana y heterodoxa de la empresa⁴⁵.

Teoría de la producción.

La producción desde la perspectiva de la teoría del valor es un proceso simultáneo de creación de mercancías y de creación de valor, que supone la mutua interdependencia del ámbito privado de la empresa y el social de toda la economía.

No es una relación técnica de insumos productos únicamente, es sobre todo, una relación social de producción que consiste en que la empresa compra en el mercado la mercancía fuerza de trabajo que tiene la cualidad de que su trabajo produce lo suficiente para recuperar el valor invertido inicialmente, y además crea un excedente de valor. En términos monetarios esta relación corresponde al ciclo de D-M-D’.

El valor creado en el proceso de producción-circulación es una magnitud cualitativa cuya medición se ha aproximado de dos forma: una en tiempo y otra en dinero. El primer camino da origen a conceptos como tiempo de trabajo. En el segundo a costos, ingresos, beneficios. Ambos métodos son usados en la actualidad para evaluar el desempeño de las actividades internas a la empresa.⁴⁶ A continuación usaremos la evaluación por tiempo y cuando pasemos a costos la evaluación monetaria.

Hay tres conceptos que podemos usar para medir el valor en términos de tiempo: *El tiempo de trabajo necesario*, el *tiempo de trabajo incorporado* TTI, y el *tiempo de*

⁴⁵ Si bien como dice Duménil y Lévy, la cuantificación de los costos asociados al trabajo PRM (por sus siglas en inglés), “es prácticamente imposible de –calcular- por la falta de series de datos apropiados” p.16. (2003) este no es un problema para nuestros objetivos, pues ésta es una propuesta fundamentalmente sobre la teoría de la empresa, y no sobre el análisis empírico de la empresa.

⁴⁶ Por ejemplo, en términos de tiempo, el sistema de tiempos y movimientos. En dinero la contabilidad de la empresa.

trabajo socialmente necesario TTSN⁴⁷. El TTN, es la cantidad de tiempo de trabajo requerido para reponer los insumos que consume el proceso de producción, por ejemplo: el valor de la fuerza de trabajo, (salarios) mas los gastos en los medios de producción. El TTI se refiere al tiempo de trabajo ocupado en una empresa en particular para producir una mercancía, y el TTSN es el tiempo de trabajo que en promedio requieren en una rama las empresas que producen dicha mercancía, este es el que determina la magnitud de *valor social* de la misma. La diferencia entre el TTSN y el TTN es la plusvalía.

La *magnitud de valor*, (ya sea individual o social) varía con los cambios en la *fuerza productiva del trabajo*. Y está determinada por múltiples circunstancias, entre otras por el nivel medio de la destreza del obrero, el estadio de desarrollo de la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas, la coordinación social del proceso de producción, la escala y la eficacia de los medios de producción, las condiciones naturales⁴⁸. Por tanto la estrategia básica de la empresa consiste en una búsqueda sistemática para aumentar la fuerza productiva del trabajo por ella ocupada. Este esfuerzo que impacta a todas y cada una de la actividades laborales que se desarrollan al interior de la empresa se puede expresar como una reducción en el tiempo empleado, como en términos del costo medio.

El incremento de las fuerzas productivas, se puede definir en términos generales como “una modificación en el proceso de trabajo gracias a la cual se reduzca el tiempo de trabajo socialmente requerido para la producción de una mercancía, ...el capital tiene que revolucionar las condiciones técnicas y sociales del proceso de trabajo, y por tanto el *modo de producción* mismo.”⁴⁹ A nivel de la empresa individual el aumento de la fuerza productiva de trabajo consiste en una modificación del proceso de trabajo que reduzca el tiempo de trabajo incorporado (TTI) en la mercancía que produce.

Así para la empresa una de las formas más importantes que toma la competencia entre las empresas consiste en bajar el tiempo de trabajo ocupado para la producción de las mercancías y con esto sus costos individuales. Si esto se logra por una empresa, el resultado es que “*El valor individual –TAI-* de esta mercancía se halla ahora *por debajo*

⁴⁷ Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Págs. 48 y 49. Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México.

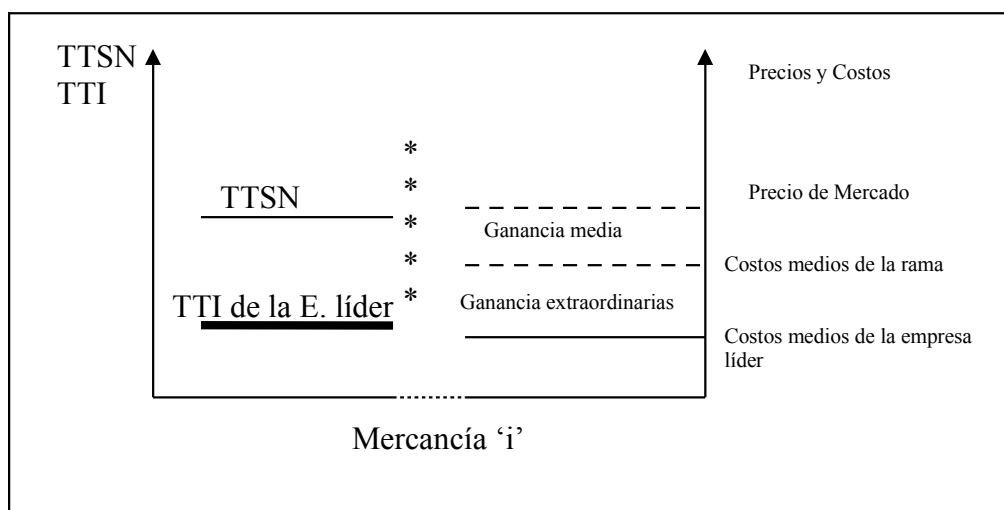
⁴⁸ Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Pág. 49. Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México.

⁴⁹ Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.II. Pág. 382,383 Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México. Como en los casos anteriores las itálicas corresponden al autor.

de su *valor social-TTSN*-, esto es, cuesta menos tiempo de trabajo que la gran masa del mismo artículo producida en las condiciones sociales medias...”⁵⁰ El incremento en los beneficios de la empresa innovadora proviene de que el ingreso por unidad vendida no es la expresión del TAI, sino de su valor social, en su expresión monetaria, el precio. Por tanto, dado el precio de mercado, la reducción en los costos aumenta el beneficio obtenido.

Sí consideramos que en una rama existe una empresa líder que ocupa métodos de producción más avanzados que otras empresas de la misma rama, podrá producir la misma mercancía con un TTI menor al social. Esto implica una *plusvalía (ganancia) extraordinaria* para la empresa líder, como lo podemos ver en la gráfica 1 siguiente:

Gráfica 1. El TTSN y la empresa líder



En síntesis, la estrategia básica de las empresas es reducir el TTI en relación al TTSN, lo que conduce a la reducción de costos unitarios. Esta estrategia se ha realizado a través de: a. cambios en la organización de la producción que ha evolucionado desde la cooperación, la división del trabajo, la producción en serie hasta el moderno justo a tiempo; b. La innovación tecnológica que aumenta inversión en capital y reduce la parte correspondiente al capital variable. En uno o en otro caso, además de reducir el

⁵⁰ Marx ejemplificando nos dice “La pieza que cuesta 1 chelín, en término medio, o representa 2 horas de trabajo social, al transformarse el modo de producción cuesta solo 9 peniques o no contiene mas que 1 ½ horas de trabajo. El valor real de una mercancía o el ingreso por su venta, sin embargo no es su valor *individual*, sino su valor *social*, esto es, no se mide por el tiempo de trabajo que insume efectivamente al productor en cada caso individual, sino por el tiempo de trabajo requerido socialmente para su producción...” Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.II. Pág. 385 Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México. Como en los casos anteriores las itálicas corresponden al autor. Para Marx la ley del valor implica una media social de competitividad, pues “Solo el tiempo de trabajo socialmente necesario, en efecto, cuenta como formador de valor.”

TTI, el efecto de esas innovaciones es que aumenta el volumen de producción (recuérdese el ejemplo de A. Smith sobre los alfileres) esto obliga a la empresa a aumentar su mercado, lo que va a alterar el balance de las seis fuerzas económicas que compiten en el mercado. (vea figura 4)

Todas las aproximaciones teóricas de la empresa, tanto por el lado de la teoría económica, como de la teoría de la competitividad consideran a la innovación organizacional y tecnológica como una estrategia competitiva que reduce costos, entonces surge la pregunta de, ¿cuál es la diferencia entre ellas al respecto?. En efecto esos procesos son tan importantes en la realidad que de una u otra forma han sido incluidos en cada teoría. La diferencia más importante está en el concepto de valor. Es decir en una cuestión central: el origen y causa del excedente y el beneficio.

Por su parte la teoría neoclásica explica el valor a partir de la utilidad marginal que supone para el consumidor la compra de bienes o servicios. La teoría heterodoxa y poskeynesiana, incluso los posricardianos no poseen una teoría del valor, y en esto se parecen a los teóricos de la administración y la competitividad que realizan su análisis en términos de las puras variables monetarias, precios, costos y beneficios.

La importancia de la teoría del valor-trabajo para el estudio de la empresa, es que ubica al trabajo como la fuente del excedente y este como expresión del valor se determina en un juego de relaciones entre la empresa privada, su mercado y el ámbito económico global. Es en esta relación fundamental, entre actividades laborales y beneficios empresariales en donde encontramos una coincidencia fundamental entre la teoría del valor –trabajo y la administración y los teóricos de la competitividad. La limitación de estos últimos es que, precisamente no cuentan con una explicación económica de los beneficios.

Definir el proceso de producción que ocurre en la empresa como un procesos social de producción, lleva el análisis más allá que el del estudio de la empresa como una técnica de producción, pero no desplaza la importancia de su análisis, por lo que a continuación lo abordamos.

[Técnica de producción](#)

Tanto para Marx como para Ricardo en la industria se encuentra una relación de insumos a productos que supone coeficientes fijos⁵¹, de tal forma que un volumen de

⁵¹ A este respecto se pueden encontrar muchas referencias en las obras de Ricardo y Marx, por ejemplo, Marx dice: “...Si suponemos que, a condiciones en lo demás iguales, la composición del capital se mantiene inalterada, esto es, que para poner en movimiento determinada masa de medios de producción a capital constante se requiere siempre la misma masa de fuerza de trabajo, es evidente que la demanda de trabajo y el fondo de subsistencia de los obreros crecerán en proporción al capital, y tanto más

producción Q_1 es consistente con una combinación particular de factores de la producción, (Capital constante C_c , y capital variable C_v). Es decir dada la técnica de producción, un volumen mayor de producción solo es posible con el incremento correspondiente y en la misma proporción tanto en capital constante (maquinaria equipo, e insumos y materias primas) como de capital variable (trabajo).

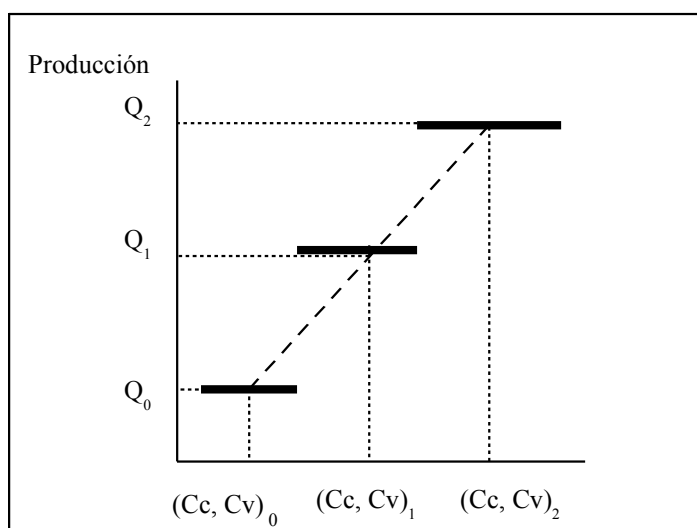
Se asume un *grado social de productividad del trabajo*, que se expresa como: el volumen de la magnitud relativa de los medios de producción que un obrero, durante un tiempo dado y con la misma tensión de la fuerza de trabajo, transforma en producto”⁵². En este concepto se propone una relación cuantitativa determinada entre capital constante, variable, que hemos expresado como una relación de insumos constantes y de estos con el producto.

Si suponemos en un primer acercamiento que no hay cambio tecnológico y que las condiciones de productividad del trabajo no cambian, para que la empresa aumente su volumen de producción (de por ejemplo, $(Q_0 \text{ a } Q_1)_0$) se debe incorporar un nuevo paquete de trabajo, insumos y capital $(C_v, C_c)_1$ que contiene la misma combinación de trabajo y capital, que previamente se tenía. Lo mismo ocurrirá si el volumen de producción de la empresa se desea aumentar a Q_2 . Véase la siguiente gráfica 2:

rápido cuanto más rápidamente crezca éste...” EL CAPITAL, tomo1, vol. 3, capítulo XXIII, pag. 759. En el caso de Ricardo, esta idea fue rescatada por el trabajo de P. Sraffa entre otros.

⁵² EL CAPITAL, Tomo I, vol. 3, cap. XXIII pag. 772

Grafica 2: relación producto-insumos



Una primera conclusión es que: el volumen de producción está acotada por el volumen de inversión ($Q_0: (Cc, Cv)_0$; $Q_1: (Cc, Cv)_1$, $Q_2: (Cc, Cv)_2$) si ésta aumenta dados los supuestos sobre el estado de las fuerzas productivas, entonces la producción aumentará. Como la relación producto capital es la misma, la ruta de expansión que une los puntos medios del límite superior de producción es una línea recta. En el largo plazo, el cambio tecnológico o la innovación organizacional da lugar a que aumente la tasa de producto a capital dando lugar a una línea de expansión creciente.

Costos

Aunque la teoría del valor no tiene como objetivo analizar los costos, en relación con la producción, podemos deducir a partir de los diferentes ejemplos que ofrece Ricardo y Marx, una explicación de los costos de producción. Dada la característica de coeficientes fijos, podemos desprender que el costo medio del capital variable (Fuerza de trabajo) es constante.

En general los clásicos asumían que el capitalista es el que se hace cargo de la dirección y administración de la empresa, y aunque podemos encontrar referencias al equipo de administración y al de capataces que vigilaban los procesos de producción en la empresa podemos considerar que entonces eran no significativos. Sin embargo, a partir de considerar las nuevas corporaciones y la introducción que hacen Duménil y Lévy de la “Teoría dual del trabajo de Marx” debemos considerar los costos por trabajo improductivo. Estos costos, no se pueden considerar parte del capital variable ya que por definición no crean valor, son trabajo improductivo en tal sentido. Por tanto, entran como costos de producción y deben ser incluidos en los costos del capital constante.

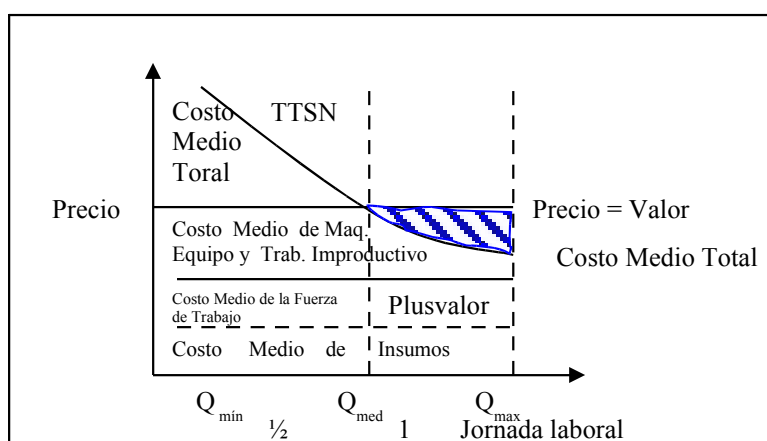
Por su definición estos costos son semejantes a los costos generales de administración que la corriente heterodoxa ha analizado. La característica de los costos de trabajo improductivo consiste en que al aumentar el volumen de producción su costo unitario desciende.

Por su definición los costos del capital constante⁵³ los podemos dividir en los costos de maquinaria y equipo, y los costos de insumos y materiales de trabajo diverso. Aunque para Marx ambos forman parte de los costos del capital constante, tiene un comportamiento diferente cuando se les relaciona con el volumen de producción de la empresa. El costo total de la maquinaria, el equipo y otras rentas son constantes durante el corto plazo y no dependen del volumen de producción, por lo que cuando el volumen de producción aumenta su costo medio se reduce.

Un comportamiento diferente presenta el costo de insumos y materiales directos, que varía con forme cambia el volumen de producción, y cuyo costo medio es constante cuando aumenta el volumen de producción.

Al sumar los componentes del costo del capital constante tenemos que el costo medio asociado es descendente, y si agregamos el costo del capital variable (el cual es constante) tenemos que el costo medio total se reduce cuando aumenta la producción. En la grafica 3, presentamos cada uno de los costos medios de la empresa. En el costo fijo medio incluimos tanto el costo de maquinaria y equipo como el costo del pago del trabajo improductivo. Esto porque, es un costo que se comporta como el costo de los activos fijos.

Gráfica 3: Costos medios de la empresa.



⁵³ Marx define al capital constante como: “La parte del capital... que se transforma en *medios de producción*, esto es, en materia prima, materiales auxiliares y medios de trabajo, -que- *no modifica su magnitud de valor* en el proceso de producción.” Y define como capital variable “la parte de capital convertida en *fuerza de trabajo* -que- *cambia su valor* en el proceso de producción. Reproduce su propio equivalente y un excedente por encima del mismo, el *plusvalor*, que a su vez puede variar, ser mayor o menor.” Kaarl Marx, El Capital, Tomo I, Vol. I. P.252.

En la gráfica se muestra un nivel de producción medio de la empresa, correspondiente a las condiciones sociales medias de producción. En el nivel de producción Qmed, se representa la cantidad de producción media, correspondiente (porque así lo suponemos) a la mitad de la jornada laboral que se supone suficiente para recuperar el valor de los costos de producción, y que corresponde al tiempo de trabajo socialmente necesario para la reproducción del valor de los costos en que se incurre en ese nivel de producción.

La intersección entre el costo medio total y el valor o precio, proviene del supuesto de que el precio de las mercancías corresponde a su valor, tiempo de trabajo socialmente necesario. A ese precio y con la cantidad de producción Qmed se repone el valor del costo de producción tanto del capital fijo como variable. Pero en ese nivel de producción la jornada de trabajo es solo la mitad de la establecida socialmente. Así que el trabajo se deberá desempeñar por el resto de la jornada de trabajo.

En la segunda mitad de la jornada de trabajo, el trabajo consume insumos y materias primas, cuyo costo medio es el mismo y el costo medio del resto del capital fijo (maquinaria, equipo y pagos al trabajo complementario) continua descendiendo. El valor generado en esta parte es lo que se define como plusvalor, ganancia o excedente.

La conclusión a partir del análisis de costos es que la empresa cuenta con características estructurales de costos para expandir su producción en el corto plazo, hasta el límite que marca la jornada de trabajo.

Precios

En el contexto de la economía del siglo XIX, y del análisis de los clásicos, los precios parecen estar determinados por el mercado. En este proceso se pueden distinguir dos fuerzas: la primera es el consenso social del lado de la producción y la segunda del lado del mercado de compradores. Aquellos productos cuyo precio suponga una tasa de ganancia superior a la media atraerá capitales presionando a la baja los precios y con esto se restablece la tasa de ganancia media. Si bien la empresa innova y busca reducir TTI no fija el precio pues, éste es resultado del proceso de competencia en el mercado.

Es la competencia por el plusvalor lo que regula los precios y al mismo tiempo le da contenido a la definición de tiempo de trabajo socialmente necesario dentro de una rama de producción, en términos de la productividad promedio, y de la producción como un

todo. De esta forma la determinación de los precios está sujeta a la formación de una tasa de ganancia media.⁵⁴

Es posible considerar que los clásicos pensaban que la empresa para tomar la decisión de inversión considera los costos de producción, a partir de sus costos en capital constante y variable que requiere para realizar su inversión y agrega la tasa media de ganancia, en otras palabras, la “formación de precios no es una función del trabajo abstracto contenido en los bienes -...- sino de sus costos y de la tasa de ganancia promedio”⁵⁵. Por tanto, la empresa forma su precio esperando que la ganancia que obtendrán sea al menos la ganancia media, en este sentido es que decimos que en la teoría del valor trabajo, es el mercado el que regula los precios.

Por tanto, nuevamente podemos ver que dada la estructura de costos, y la formación de precios la empresa presenta características estructurales para el crecimiento y la expansión.

Largo Plazo

En el largo plazo existe cambio tecnológico y organizacional que transforma la técnica de producción con la que opera la empresa. La introducción de estas innovaciones tienen como resultado: a. el costo del capital variable medio descienda, y lo mismo ocurre con el costo del capital constante. Por lo que en el largo plazo el costo medio del capital total se reduce.

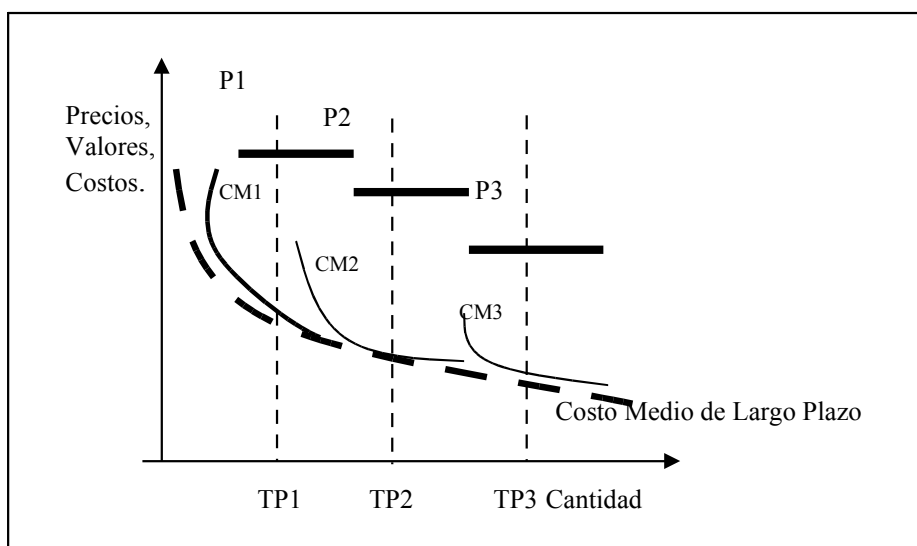
Esto se presenta en la gráfica (4) siguiente, donde presentamos los costos medios de corto plazo asociados a las técnicas de producción 1,2, 3, (TP1, TP2, TP3, etc.). En el transcurso del tiempo las innovaciones y cambios en la ciencia y la tecnología que ocurren en el corto plazo se acumulan y se difunden entre las diferentes empresas lo que generaliza la modificación en los cambios del modo de producción con lo que en toda la economía se observa un incremento la productividad de la fuerza de trabajo.

A nivel de la empresa el TTAI se reduce por unidad de producto y el costo medio también desciende. El efecto de la introducción de nuevo modos de producción en costos y precios se presenta en la siguiente gráfica 4.

Gráfica 4: Costo Medio de Largo Plazo: técnicas de producción TP (TP1, TP2, TP3)

⁵⁴ Mattick, P. “The Value-Price Transformation: Marx’s Resolution of a Ricardian Conundrum, fuente: internet pm16@is3.nyu.edu, p. 6.

⁵⁵ Ibidem p. 9.



Esta representación gráfica destaca, primero que cuando la nueva técnica de producción ha demostrado ser eficiente para una empresa, las demás empresas siguen a la primera con lo que se generaliza ese nuevo modelo de producción y el plusvalor extraordinario desaparece. Y con esta, la diferencia entre el *valor social* y el *individual* de la mercancía, así como la ventaja en costos de la empresa líder. Nuevamente el supuesto de que los precios bajan por la competencia que tiende a igualar la tasa de ganancia es fundamental.

En la última gráfica se representa los sucesivos cambios en tecnología, que implicarían reducciones en el nivel de la curva de costo medio asociado en la técnica de producción 1, 2, 3, etc. y muestra una conclusión importante, existen fundamentos para que la empresa crezca, acumule y se convierta en una gran corporación. Por tanto, se puede deducir una tendencia estructural a la formación de grandes empresas, corporaciones y monopolios. Esta conclusión, que ahora podemos desprender de la teoría de la empresa a partir de la valor-trabajo, nunca fue comprendida por J. Schumpeter quien por una parte decía que esta teoría “es inservible para el análisis de los casos de monopolio y oligopolio” e inmediatamente reconocía que “la predicción del advenimiento de las grandes empresas constituye, por sí sola, una importante contribución”⁵⁶ en una época en que no predominaban los monopolios.

⁵⁶ Schumpeter J. *10 grandes economistas: de Marx a Keynes*. Edit. Alianza Editorial, Quinta edición, 1983.

El carácter evolutivo de la relación empresa-mercado y beneficios.

La relación dominante entre la empresa y el mercado, que se resuelve en términos de las ganancias y sus variaciones, está dominada por una *tendencia proactiva y la ley reactiva*. Estas fuerzas generan una tendencia constante a potenciar las fuerzas productivas y el desarrollo económico.

La ley de la determinación del valor por el tiempo de trabajo y su expresión monetaria, los beneficios, actúa sobre la empresa y su mercado e industria con dos fuerzas. Una *tendencia proactiva*, que lleva a los capitalistas a introducir innovaciones y cambios en: las técnicas y formas de producción ya existentes (producir mercancías con un TTAI inferior a la media), desarrollar nuevas mercancías, mercados, etc. que sean rentables. Y en segundo lugar, una *ley coactiva* que generaliza el nuevo modo de producción, igualando el precio social al individual más bajo.⁵⁷ El papel de la empresa líder es fundamental pues marca en buena medida la dinámica de su sector y su efecto sobre la economía.

Por tanto, podemos decir que una gran parte de la explicación del desarrollo o dinámica de cualquier economía la podemos encontrar en la dinámica interna de las empresas. La empresa ha sido, y es el escenario en el cual se han experimentado los grandes procesos de transformación de las formas de producción, entre las que destacan: a) La cooperación⁵⁸, b) La división del trabajo, c) El cambio tecnológico y los procesos de mecanización^{59 60}, así como los cambios organizacionales, administrativos y gerenciales.

Conclusiones

⁵⁷ Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Pág. 387 Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México.

⁵⁸ La cooperación, la cual se observa cuando se requiere la producción a "... escala *cuantitativamente* mayor. El operar de un número de obreros relativamente grande, al mismo tiempo, en el mismo espacio (o, si se prefiere, en el mismo campo de trabajo) para la producción del mismo modo de mercancías y bajo el mando del mismo capitalista, constituye históricamente y conceptualmente *el punto de partida de la producción capitalista...*"

Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Pág. 391 Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México. Como en los casos anteriores las itálicas corresponden al autor.

⁵⁹ En la fábrica menciona "...la *división del trabajo* reaparece en la fábrica automática, se trata, ante todo, de la *distribución de obreros entre las máquinas especializadas* ... -como- división del trabajo *puramente tecnológica*" Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Pág. 515. Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México. Como en los casos anteriores las itálicas corresponden al autor.

⁶⁰ Una nueva forma de la división del trabajo caracterizada por la maquinaria sustituye a la vieja, "... desde el punto de vista tecnológico, la maquinaria arroja por la borda el viejo sistema de la división del trabajo, ... para después ser reproducido y consolidado por el capital de manera sistemática ..." Marx, Karl. El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Pág. 512,513 Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México. Como en los casos anteriores las itálicas corresponden al autor.

1. *El origen del benéfico está en el trabajo.* Una teoría económica de la empresa en particular, como cualquier teoría económica como un cuerpo explicativo requiere poseer una teoría del valor: Pues de la *cuestión central de la economía consiste en explicar cuál es el origen de los beneficios.* La teoría del valor trabajo hace descansar su explicación en la naturaleza económica del trabajo. La fuerza de trabajo es la mercancía que puede crear más valor que el valor necesario para su reproducción. El valor es trabajo abstracto, por lo que es fundamentalmente social y surge del proceso simultáneo de producción y circulación. El resultado de ese proceso es un plusvalor o el excedente, el cual socialmente se reconoce propiedad de la empresa privada donde se produce. En síntesis, *la utilidad de la teoría del valor trabajo consiste en: a. afirma que la fuente del excedente está en la cualidad de la fuerza de trabajo de crear más valor del que requiere su reproducción, b. El carácter social del valor permite que la empresa privada se reconozca como propietaria del valor excedente.*

2. La empresa aparece como un espacio económico en el que se gestiona la producción, reproducción y acumulación del valor. Existen dos formas de aproximarnos a la cuantificación del valor: una es el tiempo y otra es el dinero. En ambas forma se puede cuantificar el plusvalor, en la primera como el tiempo de trabajo apropiada por la empresa. La segunda como un beneficio monetario que recibe la empresa. Por tanto, podemos definir a la empresa como el espacio o agente económico cuya función es gestionar la creación, acumulación y reinversión de beneficios privados.

3. Las estrategias se pueden dividir en tres clases, la orientadas a la eficiencia productiva, al mercado y hacia su inserción en el ambiente económico social. La primera estrategia la definimos como la estrategia básica de competencia de la empresa y consiste en un búsqueda sistemática por reducir el tiempo de trabajo incorporado (TTI) en el producto, por debajo del tiempo de trabajo socialmente necesario (TTSN). En términos monetarios esta estrategia consiste en la búsqueda sistemática por reducir sus costos por debajo de los costos medios con que operan otras empresas en la rama, al mismo tiempo que amplía la participación del beneficio por unidad producida.

4. Hemos construido una aproximación a lo que llamamos la teoría microeconómica de la empresa a partir de la teoría del valor trabajo, en la cual destacamos que: a. La

empresa organiza la producción de bienes y servicios que al mismo tiempo es la producción de valor, b. Los costos medios totales en el corto y en el largo plazo tienden a decrecer; b. El precio es determinado por la competencia. Estas son condiciones estructurales que conducen a la empresa a competir innovando y buscando sistemáticamente abatir sus costos y penetrar el mercado y su ambiente de la forma más rentable posible. Por lo que en el largo plazo se observa una tendencia que lleva a la empresa a crecer, acumular y concentrar capital. Identificamos que aquí está la explicación no solo de la dinámica de crecimiento de las empresas sino de su transformación en grandes corporaciones oligopólicas, y monopólicas. Tanto la estrategia básica como las estrategias de mercado y de inserción a la economía son gestionada por el grupo de gerentes y administradores (trabajo PRM) que buscan ‘maximizar la tasa de ganancia’ de la empresa.

Bibliografía

- Aristóteles, *Gran Ética*, 4a. Ed., Aguilar, Buenos Aires, 1973.
- Benetti, C. *Valor y distribución*, Editorial Saltes, Madrid España, 1978.
- Castaingts, J. *Dinero, Valor y Precios*. UAM-X México 1984.
- Castaingts, J. *Los sistemas comerciales y monetarios en la tríada excluyente. Un punto de vista latinoamericano*. Edit. UAM-I y Plaza y Valdés, S. A. de C. V. México Primera reimpresión, 2004.
- Dobb, M. *Teorías del valor de la distribución desde Adam Smith, ideología y teoría económica*. Edit. Siglo XXI, quinta edición 1981. España
- Duménil, and D. Lévy, “Producción and Management: Marx’s Dual Theory of Labor”, MODEM-CNRS and CEPREMAP-CNRS, version: January 8, 2003.
- Marx, Karl. *El Capital*, Tomo 1/ Vol. I y II. Págs. 48 y 49. Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México.
- Mattick, P. “The Value-Price Transformation: Marx’s Resolution of a Ricardian Conundrum”. Internet.
- Platón, *La República*, 3ª. Reimpresión, Editores Mexicanos Unidos, México, 1992, pág. 90, y 91.
- Ricardo, D. *Principios de Economía Política*
- Robert B. Ekelund y Robert Herbert en *Historia de la Teoría Económica y sus Métodos*. Edit. Mc Graw Hill, México, 1993, pág. 18.

- Salazar, Enrique J. *Lógica y Expertos*. Edit. UAM-I México 1990.
- Sunkel y P. Paz, *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, Edit. Siglo XXI, México, sexta edición, 1973
- Valle A. *Valor y precio: una forma de regulación del trabajo social*. Edit por la FE, UNAM, México, 1991. p. 9.
- J. Schumpeter, *Diez grandes economistas de Marx a Keynes*, Editorial Alianza, Madrid España, 5ta. Edición, “En el libro de bolsillo” 1983.
- J. Schumpeter, *Historia del análisis económico I*, FCE, México. 1ra. Edición 1971.
- A. Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Edit. FCE. México, Tercera reimpresión 1982.