

Análisis microeconómico y teoría del valor-trabajo

GUSTAVO VARGAS SÁNCHEZ*

INTRODUCCIÓN

En esta investigación se desarrolla una interpretación microeconómica de la dinámica de la empresa capitalista a partir de la teoría del valor-trabajo. Consideramos que a partir de los conceptos valor y trabajo podemos derivar una explicación alternativa a la teoría ortodoxa neoclásica; esta elaboración no sólo es diferente sino que es cualitativamente mas útil para el análisis de su dinámica y evolución.¹

Manuscrito recibido en junio de 2008; aceptado en marzo de 2010.

*Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), <vargassanchez@hotmail.com>. Este artículo se ha beneficiado de las valiosas observaciones realizadas por dos dictaminadores anónimos de esta revista a quienes queremos hacer patente nuestro agradecimiento, así como a los comentarios recibidos en su presentación en la IX Conference Association for Heterodox Economics realizada en Bristol, Inglaterra, 2007. Este artículo ha sido realizado en el marco del proyecto Programa de Apoyo a Proyectos Institucionales para el Mejoramiento de la Enseñanza (PAPIME), clave EN309404, auspiciado por la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la UNAM.

¹ En opinión de uno de los árbitros de esta revista, el análisis que presentamos se puede ubicar en el campo del “marxismo analítico enmarcado en la teoría del valor-trabajo de Marx, el cual es distinto del análisis de las empresas y corporaciones asociado con Hilferding o Baran y Sweezy y otros que han argumentado que la teoría del valor-trabajo ya no es válida por la naturaleza de las corporaciones modernas.” Sin embargo, dejamos la clasificación de este artículo al buen juicio del lector.

La idea central consiste en mostrar la importancia de la relación teórica que existe entre el conjunto de actividades laborales (el trabajo) que tiene lugar en su interior, la dimensión social del valor, el beneficio y la acumulación. La relación entre estos conceptos explica la dinámica de nuestro objeto de estudio.

A partir de estas consideraciones, la empresa aparece como una organización dinámica que crece y evoluciona en el tiempo a través de procesos de innovación, competencia, acumulación y concentración que se expresan en el hecho de que las grandes corporaciones dominan tanto el escenario económico nacional como el internacional. En este proceso, aquella organización se revela como el centro motriz de la economía capitalista y no el mercado, como afirma la teoría microeconómica tradicional.

Iniciamos analizando algunos conceptos de la teoría valor-trabajo que consideramos fundamentales. En segundo lugar, desarrollamos un enfoque de las características generales de la teoría de la empresa. En tercer lugar, proponemos una explicación microeconómica de la oferta a partir de la teoría del valor-trabajo; finalmente, se presentan las conclusiones.

CONCEPTOS Y RELACIONES DE LA TEORÍA VALOR-TRABAJO

No existe una interpretación única de la teoría del valor (Dobb 1981); más aún, en realidad podemos encontrar varias interpretaciones de una misma teoría del valor, en particular existe una amplia polémica sobre la teoría marxista del valor-trabajo.^{2,3} Sin embargo, existe un conjunto de conceptos

² Castaingts (1984:13-14) 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 cuya interpretación se encuentran 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; *c)* los que excluyen la teoría del valor-trabajo, identificando dos grupos: 1) a partir de la teoría de la producción y 2) a partir de la teoría del dinero. En el terreno del concepto del valor, la hipótesis que se adopte con respecto a “¿qué es lo que contiene?, ¿cómo se determina? [...] va a definir el enfoque con el que se aborde el problema de la transformación del valor en precios de producción”.

³ Por ejemplo, desde el punto de vista de Benetti y Cartelier la teoría de la forma valor de Marx “no es consistente para conciliar la forma equivalencial con la teoría del valor trabajo”. Sin embargo,

básicos de la teoría del valor sobre los cuales se puede construir una explicación micro de la empresa capitalista.⁴ Entre estos conceptos destacan: la definición y distinción entre fuerza de trabajo y trabajo,⁵ las formas del valor, el trabajo abstracto incorporado (TAI), el trabajo socialmente aceptado (TASA), el carácter social del valor, el dinero como equivalente general, el precio del mercado, el valor como proceso social del valor. A continuación sólo desarrollamos los últimos dos conceptos, y nos permitimos suponer el conocimiento del resto por parte del lector.⁶

Castaingts (1984:21) encuentra que los dos principios, el del trabajo y el del dinero “ayudan a comprender mejor los procesos reales”.

⁴ Antes de abordar lo que consideramos la visión de Marx y Smith sobre la empresa es necesario hacer una advertencia o aclaración: tanto Marx como Smith abordaron su análisis desde una perspectiva del sistema como un todo, no realizaron su investigación en términos de la teoría de la empresa. De hecho este no era un tema de análisis en el momento en que realizaron su investigación; el tema, como hoy lo conocemos en términos de una teoría de costos, de precios, entre otros, fue iniciado 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 pensadas 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 un enfoque comparable con el sistema estándar de la teoría de la empresa.

El análisis que se presenta en este documento es una interpretación liberal a partir de la obra de los clásicos sobre lo que consideramos que es su visión de la empresa. Seguramente muchos economistas, en particular los marxistas ortodoxos, rechazan la idea de pensar en el sistema de Marx en términos de la empresa, pero para el objeto de nuestro análisis es importante aproximarnos a la visión de los clásicos acerca de la dinámica de la empresa. El resultado de nuestra investigación puede ser sumamente 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.

⁵ 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 (Castaingts 1984:22).

⁶ Véase Marx (2001, tomos I y II), y en particular los capítulos 8, 9 y 10 del tomo III. De igual manera véase Aglietta (1991); utilizando los conceptos de este autor, podemos decir que el objetivo de nuestro artículo es mostrar que, a partir de la teoría valor-trabajo se puede construir una explicación de la dinámica de la empresa, es decir de las fuerzas que regulan su transformación desde pequeñas entidades hasta grandes corporaciones productivas y financieras, las cuales dominan el mundo actual. El principio interno de transformación de la empresa es el excedente o plusvalor, el cual por una parte da lugar al concepto de reproducción de la empresa, a su expansión y concentración y, por otra, torna irrelevante el concepto de equilibrio parcial y general de la microeconomía neoclásica.

Precio de mercado

Definimos el ‘precio de mercado’ como la forma dineraria del valor. Este no es igual al valor, es su expresión monetaria y manifiesta una sanción social al nivel de circulación de las mercancías.

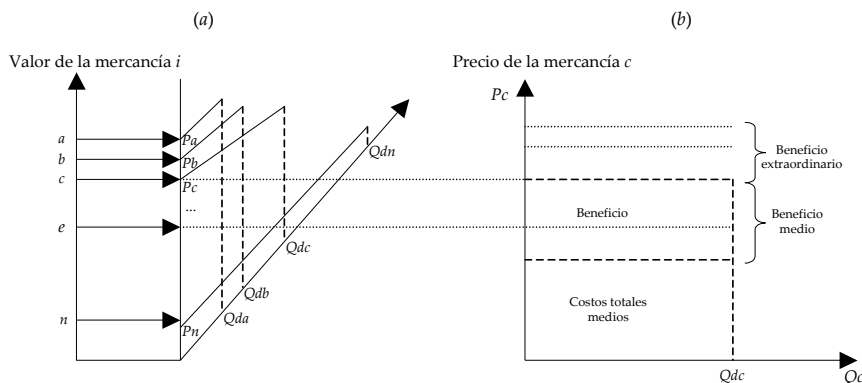
Hay dos momentos importantes de la transformación del valor. El primero consiste en la transformación del trabajo abstracto incorporado en el proceso de producción por cada unidad productora i a trabajo abstracto socialmente validado (TASV) en su forma precio, y cuya relación no es de igualdad sino de equivalencia. Y el segundo momento es la decisión de continuar o no el proceso de producción que abre dos opciones: una, su utilización para continuar o ampliar el proceso de la producción si se canaliza a la compra de los recursos productivos (D-M); y otra, la posibilidad de 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).

Las empresas producen mercancías las cuales son portadoras de un valor individual, o T_{AI} . En el mercado éste se transforma en valor social que posteriormente se expresa como un valor monetario o precio. Por ejemplo, la mercancía c producida por j empresas expresa su valor social o TASV, en el precio P_c (gráfica 1a). Aquí reside la aprobación social del lado de la producción (Valle 1991). El asentimiento del lado del mercado involucra a la demanda y se expresa en la determinación de la cantidad vendida (Q_{dc}).

Con esta información se pueden representar las magnitudes monetarias promedio (precio, beneficios, costos) asociadas a la producción de la mercancía c (gráfica 1b). A partir de esta representación de la mercancía se pueden clasificar las empresas que compiten en esa rama y en ese mercado.

En la gráfica 1a mostramos cómo el valor de las mercancías (a, b, \dots, n) se expresa 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 de mercado, por lo que dados los costos totales medios correspondientes, el beneficio medio es el área señalada en la gráfica 1b.

GRÁFICAS 1a-1b

Representación de la relación valor, precio y beneficios

Las empresas que tienen precio de mercado superior obtienen beneficios extraordinarios por unidad vendida, en tanto las que están por abajo tienen un beneficio unitario menor.

En la gráfica 1a, presentamos la relación entre precios y el valor de mercado de las mercancías y la cantidad realizada⁷ en la circulación de cada una de las mercancías, Q . En igualdad de circunstancias, un producto con las mismas características que se venda a un precio mayor implica una cantidad demandada menor, Q_{da} , y a la inversa.

El valor como proceso social

Este proceso social de transformación de valores en precios involucra un conjunto de factores y fuerzas que actúan directa e indirectamente sobre

⁷ La sanción social sobre el valor de las mercancías se efectúa en relación con la cantidad realizada o vendida de las mercancías, y no sobre la cantidad total de producción de la empresa, por eso Marx dice: “[...] cuando de 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” (Marx, tomo III, 1976:190-191, citado por Salama 1978:222).

la determinación de los beneficios y en particular sobre la tasa media de ganancia. En el diagrama 1 presentamos el proceso de determinación social del valor, el cual muestra el movimiento del valor como un proceso cíclico del capital que se repite y da lugar a un proceso de carácter acumulativo, pues la naturaleza del valor requiere que éste se valore de forma constante. La empresa como un agente económico de ese proceso se convierte en objeto y sujeto de esa dinámica.

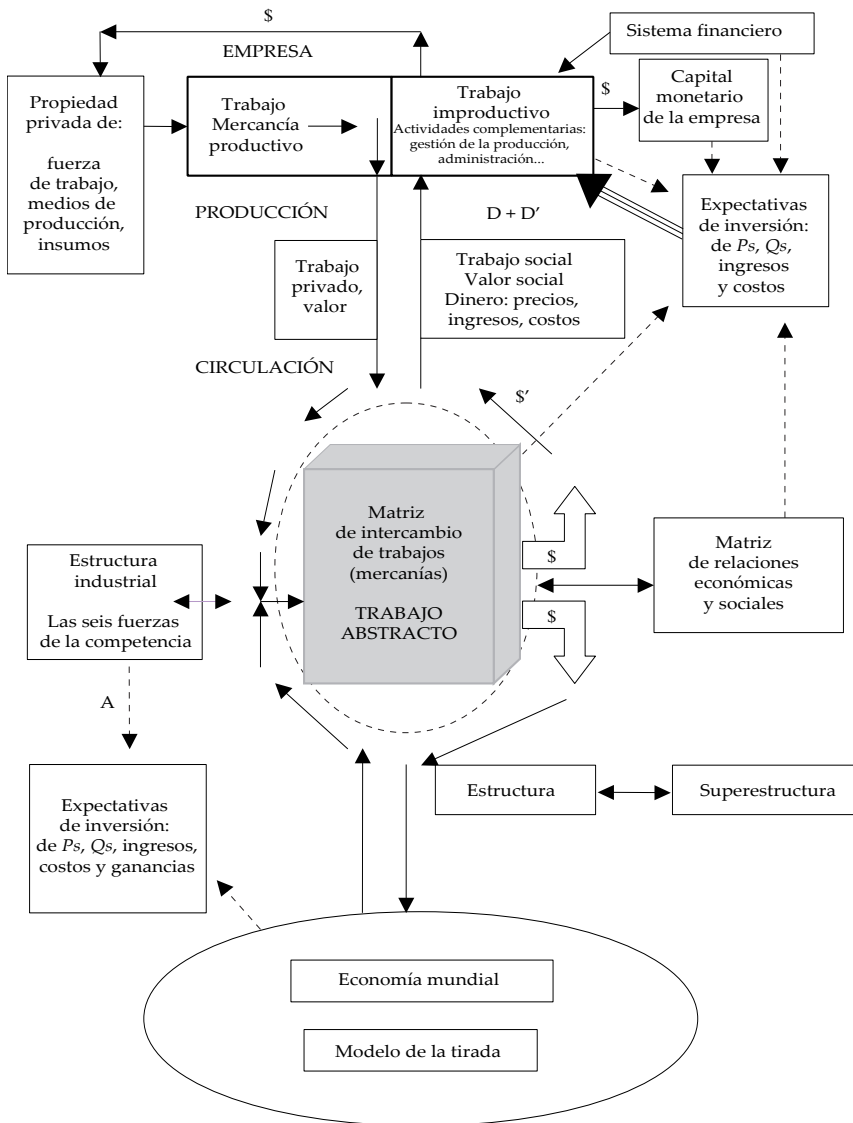
Este sistema no debe interpretarse como el de un equilibrio general, pues en cada una de sus fases existen tensiones, contradicciones y sobre todo una evolución y transformación continua en el tiempo.

Entre otras características del sistema podemos señalar las siguientes: *a)* la naturaleza misma del trabajo como creador de un valor excedente implica un proceso no estático; *b)* la transformación del TAI en TASV y en precios supone un juego de fuerzas y tensiones entre las unidades productoras, que hemos representado como *las seis fuerzas de la competencia* en las cuales agrupamos a las que provienen de: compradores, competidores actuales, potenciales, proveedores, productores de sustitutos y complementarios; *c)* la forma dinero del valor implica la posibilidad de una interrupción del ciclo del valor. El dinero puede o no regresar a la producción, retornar en la misma magnitud o en una reducida o incrementada, lo cual puede dar lugar a la acumulación, auge o crisis del sistema. Para la empresa, además, el dinero como reserva del valor implica la posibilidad de la acumulación y concentración de capital en esa misma o cualquier otra actividad de la economía que prometa ser rentable; *d)* la matriz de relaciones económicas y sociales que envuelve este proceso también crea una serie de fuerzas que detienen o aceleran y modelan el proceso de formación del valor. Destacan al menos: (i) la estructura económica, tanto interna como la inserta en la economía mundial, (ii) el estado de la ciencia y la tecnología; (iii) las instituciones y condiciones políticas y legales y (iv) 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.

DIAGRAMA 1

Proceso de formación y reproducción del valor



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 de la reproducción del valor social que involucra el proceso social de producción y circulación.

En la representación del proceso de formación de valor, la matriz de intercambios de trabajo destaca que la aceptación social del precio para una mercancía supone el conjunto de transacciones posibles de una mercancía por el resto de las mercancías.

El ambiente nacional se representa por la estructura económica y social en el cual se desenvuelven todas las unidades productivas 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; está formada por las fuerzas sociales, culturales, económicas, políticas, legales e institucionales y las capacidades tecnológicas.

El sistema financiero y sus relaciones con la producción es una parte importante en el ciclo del capital pues no sólo garantiza los flujos monetarios requeridos por la empresa sino los costos financieros de operación de la misma. Finalmente, cada vez más importante es la inserción de la economía nacional en la economía global que puede analizarse con el modelo de la *Triada* de la estructura económica mundial (Castaingts 2004).

El sistema anterior expresa, 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 dinámico que gestiona la creación de beneficios actuales y probables en el proceso general de formación social del valor.

El beneficio es una expresión monetaria del plusvalor, y consideramos la relación valor precio en términos de equivalencia. Esta relación trata de expresar una congruencia general compleja y no lineal o proporcional. Dada esta consideración, la importancia de 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.

CARACTERIZACIÓN DE LA TEORÍA DE LA OFERTA A PARTIR DE LA TEORÍA DEL VALOR

A partir de los conceptos de la teoría del valor-trabajo podemos definir que: la empresa es un espacio económico que gestiona el proceso de creación de valor, plusvalor y acumulación de capital. En términos monetarios podemos decir que es el espacio donde se gestiona la producción de beneficios privados. En general, es donde tiene lugar la producción y acumulación de valor a nivel privado.

La empresa como organización gestiona desde una posición concreta y con intereses privados el proceso de valorización del capital en conjunto y en cada una de sus diferentes formas, etapas y procesos (véase el diagrama 1), 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, entre otros, que se considera necesaria para la creación de valor en el corto y largo plazos; *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 en cuáles actividades se debe invertir el capital monetario; *h)* la estrategia del crecimiento y finalmente *i)* la inserción de la empresa en su mercado, industria y en el ambiente nacional e internacional en el que se desenvuelve.

Esta 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 poder del trabajo, a partir de la teoría valor-trabajo. Por tanto, en esta reflexión teórica deseamos destacar la importancia de la relación entre los procesos laborales internos a la misma y su desempeño económico en términos del excedente económico.

En ese marco, se trata de proponer sólo 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 y beneficios-acumulación ha sido abandonada u olvidada por la teoría económica contemporánea. Por lo que nuestro objetivo es contribuir a revalorarla por su utilidad para el análisis teórico.

La teoría de la empresa a partir de la teoría del valor-trabajo

La dinámica y el objetivo general de la empresa capitalista están sujetos 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 [...]” (Marx 2001:767). Por lo que consideramos que el estudio de la unidad productora se debe realizar en el marco de las relaciones producción-circulación, excedente-acumulación.⁸

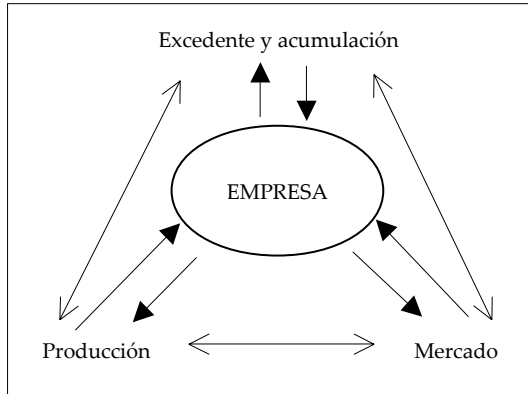
La existencia y dinámica de la empresa se pueden tratar si analizamos las características y relaciones que surgen de los siguientes tres nodos: la producción, el mercado y la relación beneficios-acumulación (Salazar 1990). Este fenómeno no existe sin alguno de esos tres nodos. Esta idea se presenta en el diagrama 2.

La empresa produce mercancías para el mercado, por lo que la dimensión que la complementa es el mercado. Ambos, además de producción y circulación, determinan los beneficios y la tasa de acumulación de la misma, y en general del capital.

El primer nodo (la producción) tiene lugar en el interior de la unidad de producción, espacio económico que se caracteriza porque en ella tiene

⁸ En el documento original se consideraba la relación producción, mercado y beneficio, gracias a la observación de uno de los dictaminadores anónimos hemos reconsiderado el papel del beneficio en este sistema, juzgamos más pertinente introducir la idea de reproducción y acumulación, lo que supone la obtención del beneficio y su utilización para la reproducción del sistema. Por lo demás el concepto de acumulación está más apegado al espíritu de la obra de Marx y de la realidad. En el tomo I se aborda el proceso de producción del capital, en el II el proceso de circulación y en el tomo III se analiza el proceso global de producción capitalista: producción y circulación.

DIAGRAMA 2

Producción, mercado y acumulación

lugar un proceso económico dual fundamental: por una parte, el proceso de producción de mercancías y, por otra, el proceso de formación de valor.^{9, 10} En otras palabras, la empresa es un espacio fundamental para el funcionamiento del sistema pues en ella tiene lugar la primera fase de la formación de valor. Su representación no se puede reducir a una función matemática “bien” comportada como lo hace la microeconomía tradicional.

El segundo nodo es el proceso de circulación. Éste lo definimos como el espacio económico donde ocurre la transformación del TAI (valor individual) en TASV (valor social). Aquí es donde el valor se transforma en precio gracias al consenso social.

En el tercer nodo tenemos el excedente y la acumulación del capital. La empresa privada como representante del capital se reconoce socialmente

⁹ “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 2001:213).

¹⁰ “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 2001:236.)

como propietaria del excedente monetario que surge del proceso de producción-circulación, no sólo lo gestiona sino decide en qué, cómo, cuánto y dónde invertirlo. Es conveniente definir dos conceptos que usamos de forma indistinta para referirnos al excedente, uno es la plusvalía o plusvalor¹¹ (la tasa de plusvalor,¹² la masa de plusvalor¹³) y otro es 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.^{14, 15}

Es la presencia de estos tres procesos lo que explica la existencia de la empresa como una organización económica cuya función fundamental es la gestión del valor y la acumulación del capital. La dinámica de ésta le ha permitido evolucionar como una unidad económica con relativa independencia, aun de los mismos propietarios, y convertirse en la más importante del sistema económico actual.

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 está sujeta la unidad capitalista de producción –generación de plusvalía– convierten a los procesos de producción dentro

¹¹ El plusvalor se define como el “excedente del valor del producto sobre la suma de valor de sus elementos productivos” (Marx 2001:255).

¹² La tasa de plusvalor es la proporción entre el plusvalor (p) y el capital variable (v), expresándola como p/v (Marx 2001:360).

¹³ La masa de plusvalor es igual a la magnitud del capital variable adelantado multiplicado por la tasa de plusvalor: $MP = (p/v^*)V$ (Marx 2001:368).

¹⁴ Marx (2001:369).

¹⁵ La empresa como espacio donde tiene lugar la producción está sujeta a las siguientes leyes del valor: 1ª. Dentro de ciertos límites, el aflujo de trabajo explotable por el capital es independiente del aflujo de obreros (p. 369). 2ª. El límite absoluto para obtener plusvalía es la jornada laboral media. 3ª. “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 2001:371.)

de la empresa en objeto de una búsqueda sistemática para incrementar los beneficios privados. Ese principio y esta ley son los que la convierten en un espacio de innovaciones, donde tienen lugar revoluciones tecnológicas y organizacionales que buscan aumentar la productividad del trabajo, y con esto la competitividad de la misma empresa en relación con sus competidoras. Esta misma ley da lugar a una búsqueda permanente de diferentes métodos y formas para influir en sus consumidores, mercado, industria e instituciones que conforman su entorno nacional o global.

La ley general del sistema económico obliga a que la estrategia general consista en una búsqueda sistemática en todos los espacios para aumentar sus utilidades. Podemos dividir las estrategias en tres tipos: *a*) una búsqueda sistemática por reducir el TAI y que más generalmente podemos calificar de reducción de costos laborales; *b*) buscar una modificación de las fuerzas del mercado en su favor; *c*) inserción rentable en su ambiente regional, nacional e internacional.

Existen en general dos formas de reducir el TAI: una, aumentando la jornada de trabajo sin remuneración y la otra, suponiendo una jornada de trabajo dada, consistente en un aumento en términos relativos de la parte del excedente.¹⁶ Por el entorno institucional actual, esta última forma es más importante para el análisis económico.

El trabajo y la empresa

El análisis debe iniciar con el estudio del trabajo. La empresa funciona gracias a dos clases de trabajo: el ‘trabajo productivo’, aquel que da lugar al trabajo abstracto incorporado en las mercancías, “el cual sirve al capital como el agente de auto-valorización” (Duménil y Lévy 2003:4). Sin embargo, el proceso de circulación del capital requirió que el capitalista se hiciera cargo de actividades tales como la coordinación y supervisión de la producción,

¹⁶ “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 2001:383).

el manejo de la liquidez, de las compras y ventas, del financiamiento, entre otros, todo ello necesario 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 desempeñan lo que podemos calificar como: el ‘trabajo no productivo’. Éste no produce valor, pero 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’:¹⁷ uno, el trabajo productivo y otro, el trabajo no productivo o complementario.

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 de una persona; y por otra, de que las nuevas corporaciones requieren una cantidad de capital que rebasa los límites de financiamiento de una familia (Duménil y Lévy 2003:9), apareciendo la necesidad de gestores para obtener el financiamiento adecuado a las dimensiones de la nueva unidad de producción. Este proceso continúa hasta que el capitalista desaparece del proceso de trabajo y adquiere mayor importancia el equipo de administradores, con lo cual aumenta significativamente el componente asociado a dicho trabajo cuya tarea consiste en buscar formas para maximizar la tasa de ganancia¹⁸ y la acumulación de capital.

Los mismos teóricos del valor-trabajo, como Duménil y Lévy parecen admitir que “la teoría del valor explica mucho pero no todo” (Duménil y Lévy 2003:13). Desde la perspectiva de nuestro objeto de análisis, la utilidad de esta teoría consiste en que: *a*) afirma que la fuente del excedente (plusvalía) está en la capacidad de la fuerza de trabajo para crear más valor del que requiere su reproducción; *b*) mediante el carácter social del valor, la empresa privada se reconoce como propietaria de dicho excedente y, lo que es muy importante, explica el proceso de expansión y acumulación.

¹⁷ La clasificación entre trabajo productivo e improductivo es un tema de debate entre los marxistas, lo que nosotros queremos destacar es que en la empresa moderna ambos son necesarios para el funcionamiento y la rentabilidad de la misma.

¹⁸ Duménil y Lévy (2003:10). Es conveniente decir—de acuerdo con estos autores—que esta delegación de actividades no transforma el trabajo improductivo en productivo.

Si se considera que la tasa de ganancia es una variable crucial en el análisis, es necesario ofrecer un análisis para su estimación. En este sentido es que Duménil y Lévy afirman la necesidad de la incorporación del trabajo improductivo, al cual califican con el concepto del trabajo que maximiza la tasa de ganancia (PRM, por sus siglas en inglés). Este trabajo es importante no sólo porque gestiona el funcionamiento de la empresa en el presente, sino por dos razones más: por una parte, determina su trayectoria y dinámica y, por otra, en nuestra elaboración teórica, nos permite completar la teoría de costos, que exponemos más adelante.

La importancia del trabajo que maximiza la tasa de ganancia surge de la misma evolución del sistema capitalista. En términos de la teoría del valor-trabajo, la revolución gerencial y el papel que desempeña ese grupo de administradores son de tal importancia que se les sitúa como la explicación de la “principal contratendencia de la caída en la tasa de ganancia” (Duménil y Lévy 2003:15).

La conclusión es que la relación entre trabajo productivo y beneficios que hemos postulado a partir de la teoría del valor-trabajo 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 obtenido. 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 procesos de trabajo internos de la empresa y las ganancias de la misma.

Ahora, con estos conceptos podemos continuar derivando nuestra explicación microeconómica de la oferta basada en la teoría del valor-trabajo,¹⁹ que a continuación esbozamos y que es compatible con la teoría poskeynesiana y heterodoxa de la empresa (Vargas 2007).

¹⁹ Como dicen Duménil y Lévy (2003:16), si bien la cuantificación de los costos asociados al trabajo PRM “es prácticamente imposible [de calcular] por la falta de series de datos apropiados”, 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.

ENFOQUE MICROECONÓMICO

Elaboramos una explicación microeconómica siguiendo la estructura de la teoría tradicional. Esto tiene como objetivo tomar estas dos explicaciones y entender que existe una rigurosidad en la argumentación que se deriva a partir de la teoría del valor-trabajo.

Teoría de la producción

Desde la perspectiva de la teoría del valor-trabajo, la producción es un proceso simultáneo de creación de mercancías y de creación de valor, que supone la interdependencia del ámbito privado de la unidad productora y el social de toda la economía.

El proceso de producción no sólo es una relación técnica de insumo-producto, sino una relación social de producción que consiste en que el empresario compra en el mercado la mercancía fuerza de trabajo que tiene la cualidad de producir 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 a cuya medición es posible aproximarse de dos formas: en tiempo y en dinero. El primer camino da origen al concepto de tiempo de trabajo. El segundo a costos, ingresos y beneficios. Ambos métodos son usados en la actualidad para evaluar el desempeño de las actividades internas de la empresa.²⁰ 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 (TTN), el tiempo de trabajo incorporado (TTI) y el tiempo de trabajo socialmente necesario (TTSN) (Marx 2001:48-49). El TTN es la cantidad de tiempo de trabajo requerido para reponer los

²⁰ Por ejemplo, en términos de tiempo, el sistema de tiempos y movimientos. En dinero la contabilidad de la empresa.

insumos que consume el proceso de producción, por ejemplo, el valor de la fuerza de trabajo (salarios) más los gastos en los medios de producción. El TTI se refiere al tiempo de trabajo ocupado en una unidad de producción 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; éste es el que determina la magnitud de *valor social* de la misma. La diferencia entre el TTSN y el TTN es la plusvalía.

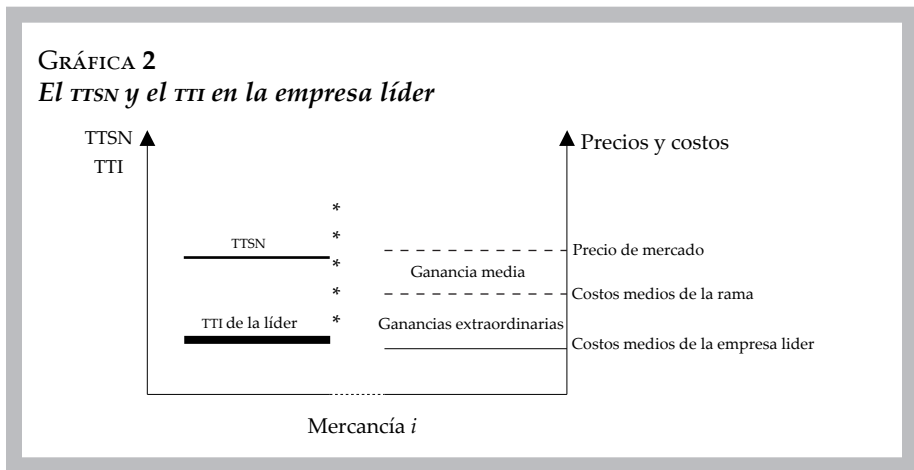
La magnitud de valor (ya sea individual o social) varía con los cambios en la fuerza productiva del trabajo y está determinada por múltiples circunstancias, entre otras por el nivel medio de la destreza del obrero, el estadio de desarrollo de la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas, la coordinación social del proceso de producción, la escala y la eficacia de los medios de producción y las condiciones naturales (Marx 2001:49). Por tanto, la estrategia básica consiste en una búsqueda sistemática para aumentar el poder productivo del trabajo ocupado. Este esfuerzo que impacta a todas las actividades laborales que se desarrollan en el 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 lo tanto el modo de producción mismo” (Marx 2001:382-383). Dentro 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 en la mercancía que produce.

Así, una de las formas más importantes que toma la competencia consiste en reducir 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 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”.²¹ 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 por la líder.

En cada rama existe una empresa líder, que ocupa los métodos de producción más avanzados con relación a las demás de la misma rama y podrá producir la misma mercancía con un TTI menor al social. Esto implica una plusvalía (ganancia) extraordinaria, como lo podemos ver en la gráfica 2.



En síntesis, la estrategia básica es reducir el TTI con 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

²¹ 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 sólo 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 2001:385). Para Marx la ley del valor implica una media social de competitividad, pues “sólo el tiempo de trabajo socialmente necesario, en efecto, cuenta como formador de valor”.

nado desde la cooperación, la división del trabajo y 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 $\Pi\Pi$, el efecto de esas innovaciones es que aumenta el volumen de producción (recuérdese el ejemplo de 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 actúan en el mercado (véase el diagrama 1).

Todas las explicaciones analíticas de la empresa, tanto por el lado de la teoría económica, como por el enfoque de la competitividad, consideran a la innovación organizacional y tecnológica como una estrategia competitiva que reduce costos, entonces surge la pregunta: ¿cuál es la diferencia entre ellas y la que estamos derivando a partir de la teoría del valor-trabajo? En efecto, esos procesos son tan importantes en la realidad que de una u otra forma han sido incluidos en cada teoría. La diferencia está en el concepto de valor. Es decir, en una cuestión teórica 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 demanda 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 oferta es que ubica al trabajo como la fuente del excedente, y éste 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, 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 proceso social de producción lleva el análisis más allá que el estudio de ésta

como una técnica de producción, pero no desplaza la importancia de su análisis, por lo que a continuación lo abordamos.

Técnica de producción

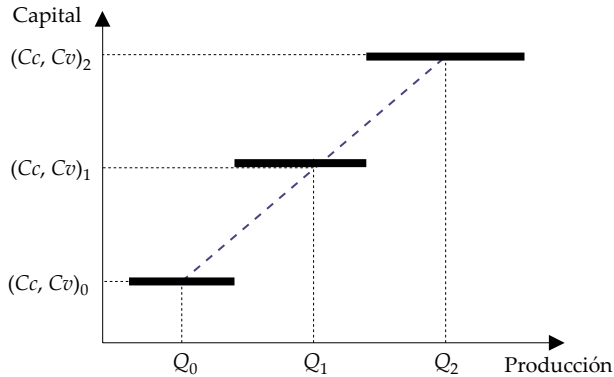
Tanto para Marx como para Ricardo, en la industria se encuentra una relación de insumos a productos que supone coeficientes fijos,²² de tal forma que un volumen de producción Q_1 es consistente con una combinación particular de factores de la producción: capital constante, Cc , y capital variable, Cv , es decir, dada la técnica de producción, un volumen mayor de esta última sólo 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” (Marx 2001:772). En este concepto se propone una relación cuantitativa determinada entre capital constante y variable, que hemos expresado como una relación de insumos complementarios.

Si en un primer acercamiento suponemos 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 $(Cv, Cc)_1$ 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 gráfica 3).

²² 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 rápidamente cuanto más rápidamente crezca éste [...]” (Marx 2001:759). En el caso de Ricardo, esta idea fue rescatada por el trabajo de Sraffa, entre otros.

GRÁFICA 3
Relación producto-insumos



Una primera conclusión es que el volumen de producción está acotado por el volumen de inversión ($Q_0:(C_c, C_v)_0$, $Q_1:(C_c, C_v)_1$, $Q_2:(C_c, C_v)_2$); 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 dan lugar a que aumente la tasa de producto a capital generando una línea de expansión creciente.

Costos

Aunque la teoría del valor no tiene como objetivo analizar los costos con relación a la producción, podemos deducir a partir de los diferentes ejemplos que ofrecen Ricardo y Marx una explicación de los costos de producción. Dada la característica de coeficientes fijos, podemos inferir 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 misma podemos comprender 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’ (que anteriormente hemos analizado) debemos tomar en cuenta los costos por trabajo improductivo. Estos costos no son parte del capital variable, ya que por definición no crean valor, son trabajo improductivo. Por tanto, entran como costos de producción y deben ser incluidos en los costos del capital constante.

Por su naturaleza, estos costos son semejantes a los costos generales de administración que la corriente heterodoxa ha analizado como costos indirectos (Vargas 2007). La característica de estos costos de trabajo improductivo consiste en que al aumentar el volumen de producción su costo unitario desciende.

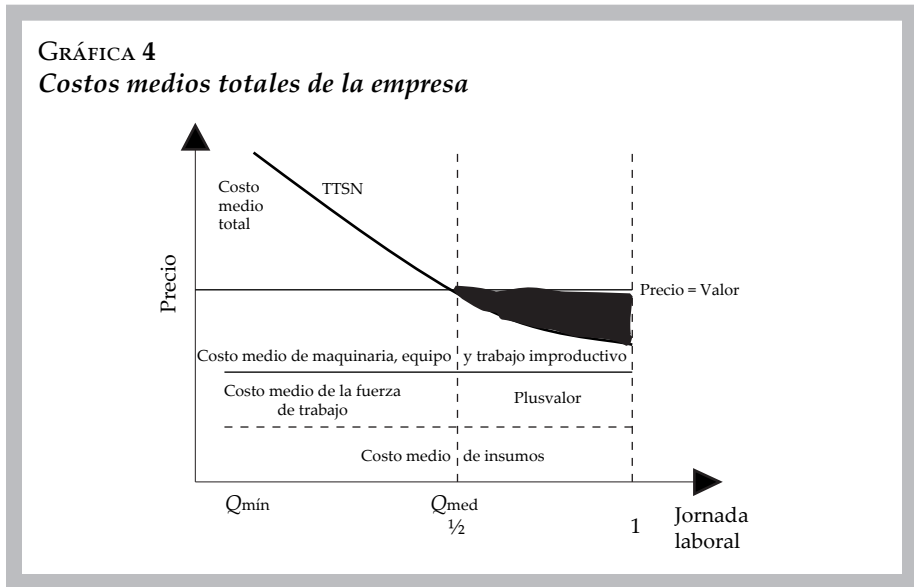
Los costos del capital constante,²³ por su definición, los podemos dividir en costos de maquinaria y equipo y costos de insumos y materiales de trabajo diverso. Aunque para Marx ambos forman parte de los costos del capital constante, tienen un comportamiento diferente cuando se les relaciona con el volumen 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 éste aumenta su costo medio se reduce.

Un comportamiento diferente presenta el costo de insumos y materiales directos, que varía conforme 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

²³ 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” (Marx 2001:252).

cuando aumenta la producción. En la gráfica 4 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 de los activos fijos.



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 Q_{med} se representa la cantidad de producción media, correspondiente (porque así lo suponemos) a la mitad de la jornada laboral que tomamos como suficiente para recuperar el valor de los costos de producción, y que concierne 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 Q_{med} se repone el valor del costo de producción tanto del capital fijo como del variable. Pero en ese nivel de producción la jornada de trabajo

es sólo la mitad de la establecida socialmente. Así que la fuerza de 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) continúa 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 la explicación de los precios Marx desarrolló en primer lugar lo que llamó el “modelo de precios de producción”. En éste el precio de una mercancía es igual al precio de costo más la ganancia ($pc + g$), donde la ganancia (g) es igual al precio de costo (capital constante más capital variable) por la tasa de ganancia (g') como se expresa en la formula: $P = pc + (pc \cdot g')$ (Marx 1976:209).

Los precios de producción pueden cambiar por: *a*) cambios en la tasa general de ganancia; *b*) por un cambio en el valor relacionado con su esfera particular de valor, ya sea por modificaciones técnicas, o por un cambio en el valor de las mercancías que entran en su capital constante; *c*) mediante la reacción conjunta de las dos primeras. Es claro que para Marx los cambios en los precios sólo pueden expresar cambios reales en el valor-trabajo de las mercancías. Si bien, la oferta y la demanda en el mercado pueden modificar en el corto plazo los precios, estos están sujetos a la determinación de la ley del valor. Esto es lo que se define como la ley natural de equilibrio (Marx 1976:237). “La modificación de producción siempre debe explicarse, *prima facie*, a partir de un cambio real de las mercancías [...]” (Marx 1976:209-210). Esto es: precio = valor del capital constante + valor del capital variable + plusvalor (Marx 1976:210); en términos de costos: precio = costo de capital constante + costo del capital variable + ganancia.²⁴

²⁴ Este modelo de precios posteriormente se recupera por poskeynesianos. En particular, podemos mencionar a Kalecki (1981:13), quien retoma este modelo para la construcción de su teoría.

En segundo lugar, los precios están determinados por la competencia y el efecto de ésta sobre la nivelación de la tasa de ganancia. 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 atraerán capitales presionando a la baja los precios y con esto se restablecerá la tasa de ganancia media. Si bien la empresa innova y busca reducir TTT no determina de forma absoluta los precios, pues éstos, en última instancia, son resultado del proceso de competencia en el mercado. En este sentido, reaparece la dimensión social del valor.

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 social de una tasa de ganancia media.

Para tomar la decisión de precios, la empresa considera los costos de producción 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” (Kalecki 1981:9). Por tanto, forma su precio esperando que la ganancia que obtendrá sea al menos la media; en este sentido es que podemos afirmar que en la teoría del valor-trabajo es la competencia la que regula los precios. “La competencia distribuye el capital de la sociedad entre las diversas esferas de la producción de tal suerte que los precios de producción se forman en cada una de las mismas según el modelo de los precios de producción en esas esferas de composición media”. (Marx 1976:219)

Para que los precios de venta de las mercancías correspondan a su valor se requiere: *a)* un intercambio sistemático o la generalización del sistema capitalista de producción; *b)* que no haya monopolios; *c)* que haya un sólo valor social para lo cual se requiere un ambiente de competencia entre los

productores; *d*) que las mercancías posean un valor de uso por lo que en el contexto de las necesidades sociales se presenten en una cierta medida: el volumen o cantidad demandada. Sin embargo esta última característica no implica que el valor tenga que ver con la utilidad de las mercancías, es decir el precio no se relaciona con la utilidad como afirma la escuela marginalista.

El precio se determina por la ley del valor y la cantidad producida tiene que ver con la población y la magnitud de las necesidades de esa sociedad. Precios y cantidades no están relacionados, como tampoco lo están los mismos valores y las cantidades de las mercancías (Marx 1976:236). Esta es una explicación que contrasta con la curva de la demanda de la microeconomía neoclásica tradicional.

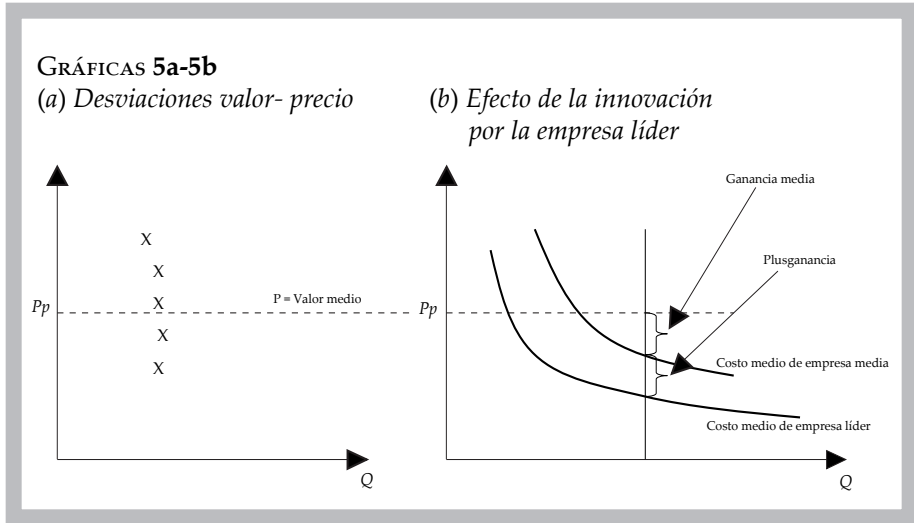
Podemos ver que dada la estructura de costos y la formación de precios, la empresa presenta características estructurales para el crecimiento y la expansión.

La dinámica de transición: la expansión

En el proceso de producción de valor y plusvalor existe, además, la posibilidad de obtener ganancias extraordinarias o una plusganancia, la cual puede acelerar la obtención de beneficios y acumulación para algunas empresas, veamos: “[...] si las mercancías se venden a su valor se originan [...] tasas de ganancias muy diversas en las diversas esferas de la producción, según la diversa composición orgánica de las cantidades de capital invertidas en ellas” (véase la gráfica 5a). Si bien existe la tendencia por el precio de mercado a igualar la tasa de ganancia, cuando en una industria hay diferentes estructuras de costos las empresas de la misma industria obtienen diferentes tasas de ganancia. Esto crea las condiciones para tasas diferentes de expansión.

Las diferencias en las estructuras de costos asociadas a diferencias en la composición orgánica de capital, no son resultado de accidentes o divergencias aleatorias, sino de estrategias competitivas de las empresas líderes de la industria. Dado un precio de producción medio y su correspondiente costo total medio, una empresa líder puede introducir innovaciones a su capital constante con lo cual podrá producir en mejores condiciones. Esto traerá

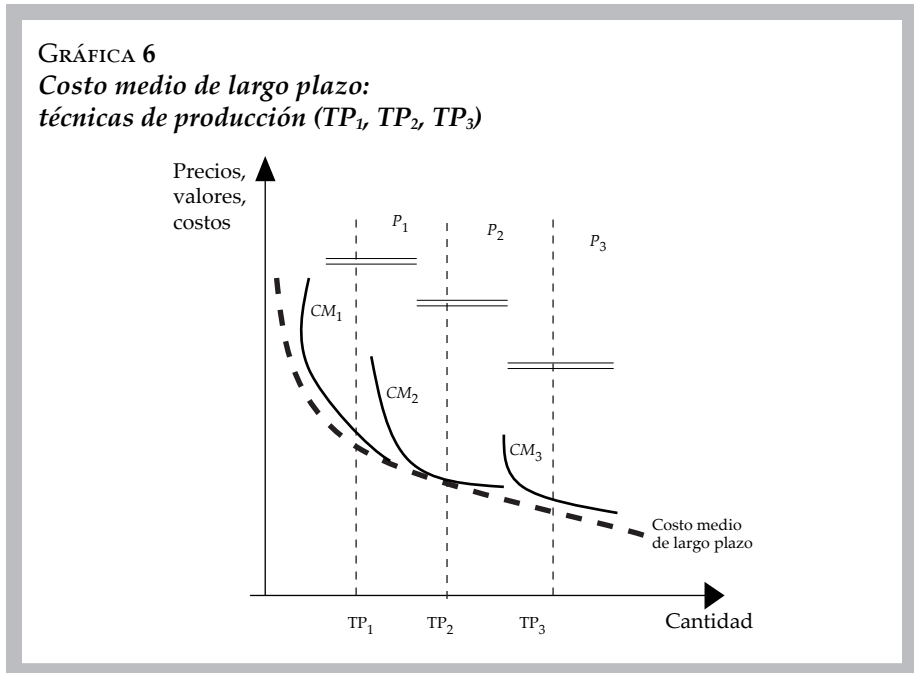
como efecto, por un lado, que el TAI se reduzca por unidad de producto y, por otro, que obtenga una plusganancia. En términos microeconómicos lo representamos en la gráfica 5b.



En el largo plazo, la competencia capitalista se expresa en una tendencia proactiva y en una la ley reactiva que da lugar al proceso de expansión de la empresa. Estas dos fuerzas dan lugar a procesos de cambio tecnológico y organizacional que transforman la técnica de producción con la que opera la industria. La introducción de estas innovaciones tiene como resultado que 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 aprecia en la gráfica 6 siguiente, donde presentamos el costo medio de largo plazo asociado a los costos medios de corto plazo, y éstos ligados a las técnicas de producción 1, 2, 3, (TP_1, TP_2, TP_3, \dots). Con el transcurso del tiempo las innovaciones en la ciencia y la tecnología que ocurren en el corto plazo se acumulan y se difunden entre las diferentes empresas, lo que generaliza los cambios del modo de producción y en toda la economía se observa un incremento en la productividad de la fuerza de trabajo.

Dentro de la unidad de producción el TTAI se reduce por unidad de producto y el costo medio también desciende. El efecto de la introducción de nuevos modos de producción en costos y precios se presenta en la gráfica 6.



Esta representación gráfica destaca, primero, que cuando la nueva técnica de producción ha demostrado ser eficiente para una empresa, las demás siguen a la primera, con lo que se generaliza ese nuevo modelo de producción y el plusvalor extraordinario desaparece. Y con éste, 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 representan los sucesivos cambios en tecnología, que implicarían reducciones en el nivel de la curva de costo medio asociado con la técnica de producción 1, 2, 3, ..., y muestra una conclusión importante: existen fundamentos para que la empresa crezca, acumule y se convierta en

una gran corporación. Por tanto, se puede concluir que existe una tendencia estructural a la formación de grandes corporaciones y monopolios. Este resultado, que ahora podemos derivar de la teoría del valor-trabajo, nunca fue comprendido por Schumpeter, quien por una parte calificaba a ésta como “inservible para el análisis de los casos de monopolio y oligopolio”, pero reconocía que “la predicción del advenimiento de las grandes empresas constituye, por sí sola, una importante contribución” (Schumpeter 1983) de la teoría valor-trabajo en una época en que no predominaban los monopolios.

La dinámica de la competencia y el crecimiento que estamos analizando han sido recuperados por los modelos de competencia-acumulación de Steindl (1979), Robinson y Eatwell (1973), entre otros. En el modelo de Steindl existen empresas de diferente tamaño, las cuales pueden fijar el precio de acuerdo a su mercado. El progreso técnico se expresa en una estructura industrial de costos diferenciada, que está asociada a diferentes tasas de ganancias y su correspondiente impacto en los procesos de acumulación y expansión de las empresas y de las industrias. Estos modelos han sido aceptados por los marxistas y los poskeynesianos mostrando un espacio de acuerdo y coincidencia entre estas escuelas de pensamiento.

El carácter evolutivo de la relación empresa-mercado y beneficios: la acumulación

La ley de la determinación del valor por el tiempo de trabajo socialmente necesario actúa sobre la empresa y su mercado e industria a través de dos fuerzas fundamentales: 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, entre otros que sean rentables. La segunda fuerza es una ley reactiva o coactiva que generaliza el nuevo modo de producción, igualando el precio social al individual más bajo (Marx 2001:387). En este proceso de competencia y acumulación, el papel de la empresa líder es fundamental pues marca en buena medida la dinámica de su sector y su efecto sobre la economía en su conjunto.

Es posible decir que una gran parte de la explicación del desarrollo o dinámica de cualquier economía, su marcha macroeconómica, la podemos encontrar en la dinámica interna de las empresas, en la dinámica microeconómica. Aquella 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: la cooperación,²⁵ la división del trabajo, el cambio tecnológico y los procesos de mecanización,^{26,27} así como los cambios organizacionales, administrativos y gerenciales.

La empresa no sólo es el agente que genera valor y plusvalor, sino el espacio donde la acumulación de capital tiene lugar. El ciclo del valor que toma la forma monetaria de D-M-D', que concluye en el beneficio, genera además información relevante para que el empresario tome o no la decisión de realizar nuevas inversiones. Tiene lugar entonces un proceso de expansión y crecimiento que explica, por un lado, su transformación de pequeñas empresas en grandes monopolios y, por otro, el proceso particular y general de la acumulación del capital.

En síntesis, este análisis microeconómico de la economía de la oferta es consistente con lo que Marx considera como “ley absoluta del capitalismo”: la fabricación de un excedente y su consecuente ‘ley general de acumulación capitalista’ (Marx 2001, tomo I, capítulo XXIII).

²⁵ La cooperación 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 histórica y conceptualmente el punto de partida de la producción capitalista” (Marx 2001:391).

²⁶ 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 es puramente tecnológica” (Marx 2001:515).

²⁷ 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 2001:512-513).

CONCLUSIONES

1. Hemos construido una explicación microeconómica de la oferta a partir de la teoría del valor trabajo. En este análisis, la empresa se revela como un fenómeno complejo y dinámico que evoluciona de pequeñas unidades productivas hasta las grandes corporaciones nacionales y transnacionales que dominan el escenario mundial.
2. La explicación de la empresa proviene del concepto valor-trabajo, el cual involucra la relación entre la producción y la circulación. Su carácter dinámico proviene del principio económico de que el trabajo genera un excedente o plusvalor. Y de la ley de que la empresa organiza el poder del trabajo para crear beneficios.
3. Ésta y su crecimiento sólo pueden ser comprendidos en el contexto del mismo sistema capitalista que implica un proceso social de competencia por el excedente. Esto se expresa en dos fuerzas económicas: una tendencia proactiva y una ley reactiva.
4. La teoría de la oferta, que hemos delineado a partir de la teoría del valor-trabajo, es compatible con la teoría de la oferta poskeynesiana, ambas explican de forma semejante la dinámica de la empresa. Para éstas lo relevante no es la determinación de un punto de equilibrio, como lo plantea la microeconomía neoclásica.
5. Finalmente, podemos definir a la empresa como el espacio o agente económico cuya función es gestionar la creación del valor, los beneficios y la acumulación de capital.

REFERENCIAS

- Aglietta, M., *Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos*, México, Siglo XXI, 1991.
- Castaings, J., *Dinero, valor y precios*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco (UAM-X), 1984.
- , *Los sistemas comerciales y monetarios en la tríada excluyente. Un punto de vista latinoamericano*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa (UAM-I)-Plaza y Valdés, S. A. de C. V., 2004.
- Dobb, M., *Teorías del valor de la distribución desde Adam Smith, ideología y teoría económica*, España, Siglo XXI, 1981.
- Duménil, G. y D. Lévy, “Production and management: Marx’s dual theory of labor”, París, Centre Pour la Recherche Economique et ses Applications (CEPREMAP), 2003.
- Kalecki, M., *Teoría de la dinámica económica*, México, Fondo de Cultura Económica (FCE), 1981.

- Marx, K., *El Capital*, México, Siglo XXI, tomo I, 2001.
———, *El Capital*, México, Siglo XXI, tomo III, 1976.
- Robinson, J. y J. Eatwell, *An Introduction to Modern Economics*, Londres, McGraw-Hill, 1973.
- Salama, P., *Elementos para una crítica sobre el valor*, México, Era, 1978.
- Salazar, E., *Lógica y expertos*, México, UAM-I, 1990.
- Valle, A., *Valor y precio: una forma de regulación del trabajo social*, México, Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (FE-UNAM), 1991.
- Vargas, G., “La nueva microeconomía dinámica”, *Investigación Económica*, vol. LXVI, núm. 262, octubre-diciembre, 2007.
- Schumpeter, J., *Diez grandes economistas de Marx a Keynes*, Madrid España, Alianza, 1983.
- Steindl, J., *Madurez y estancamiento en el capitalismo norteamericano*, México, Siglo XXI, 1979.