

Cómo la plusvalía relativa influye en el proceso de creación de valor y como se relaciona este concepto con la distribución de la utilidad generada

*Cristóbal Bocaz
Estudiante de Ingeniería Industrial
U. de Chile*

“Un jardinero que cultiva su propio jardín, con sus propias manos, une en su persona los tres personajes, de propietario, agricultor y obrero. Su producción, por lo tanto, debe rendirle la renta del primero, la ganancia del segundo y el salario del tercero.” Adam Smith.

Hoy en día vivimos en un mundo altamente dinámico, donde las diferentes empresas u organizaciones deben adaptarse rápidamente a los cambios generados por el ambiente en el que se encuentran, sobre todo, adaptarse a los diferentes sistemas productivos para poder generar valor agregado a sus productos o servicios. Esto nos lleva a un concepto clave: Productividad. El modelo neoliberal define este concepto como “la cantidad de producción que obtiene una empresa a partir de una determinada cantidad de factores productivos, la cual puede ser distinta a la que puede obtener otra empresa. Influyen tanto las innovaciones tecnológicas como directivas de la organización” (Perloff, 2004, pág. 178).

A partir de esta organización de los diferentes factores productivos (donde se incluye obviamente la mano de obra de los diferentes trabajadores, tanto directos como indirectos del producto o servicio realizado), las empresas son capaces de cubrir sus costos fijos y variables para posteriormente generar utilidades, pero ¿cuánto es lo que tiene que trabajar realmente un empleado para cubrir sus propios costos de oportunidad? ¿Cómo el trabajador genera este excedente y en manos de quien termina la ganancia generada?

Para responder a estas interrogantes debemos adentrarnos en un personaje histórico que revolucionó el pensamiento de su época y lo sigue haciendo en la actualidad, es considerado por *The Financial Times* como uno de los cuatro grandes economistas de la historia y es considerado como uno de los clásicos de la economía, Karl Marx y su teoría de la plusvalía.

Karl Marx fue un destacado economista (entre muchas cosas más), el cual nació en 1818 en el reino de Prusia, actual Alemania. Entre sus obras más destacadas encontramos el *Manifiesto del Partido Comunista* y *El Capital*. En este último da a conocer su teoría de la plusvalía, la cual es clave para responder las interrogantes realizadas anteriormente.

Marx define la plusvalía como el trabajo no remunerado que realiza el trabajador, el cual está por sobre su fuerza de trabajo, y del cual el capitalista obtiene los beneficios producto del riesgo y costo de oportunidad que tiene al realizar sus diferentes inversiones. Para exponerlo de una forma simple consideremos lo siguiente: Un trabajador tiene una jornada laboral de 10 horas, en la cual produce 10 productos por cada hora a un valor de US\$1 cada uno, es decir, produce US\$100 en su jornada de trabajo, pero su salario alcanza solo los US\$80, este excedente, en este caso US\$20, queda en manos del capitalista por las razones antes mencionadas y tiene el nombre de plusvalía o plusvalor.

Este concepto nos aclara las dudas generadas en un principio pero nos instala otras, principalmente una: ¿existe alguna forma de que esta plusvalía crezca sin tener que aumentar la jornada laboral de los trabajadores y en manos de quien queda esta ganancia extra generada?

Marx también tiene la respuesta a la primera parte de esta interrogante, dando a conocer el concepto de plusvalía relativa, el cual definió como el plusvalor producido de la reducción de tiempo de trabajo necesario y del consiguiente

cambio en la proporción de magnitud que media entre ambas partes componentes de la jornada laboral. En este concepto la tecnología juega un rol clave, ya que al tener una innovación de este tipo y única en el mercado, generas una ventaja competitiva, la cual hace que aumenten las utilidades de la empresa de esta forma genere mayores ganancias a la persona dueña de estas utilidades extras.

Cabe tener en cuenta que estas ventajas no son perdurables en el tiempo y que solo la organización las tiene mientras estas no se masifiquen a nivel de la competencia lo cual lleve a una baja en los costos de todos y se vuelva al equilibrio de mercado, donde todos están en igualdad de condiciones y nadie saca ventajas de sus competidores.

Sin embargo según el teorema de Okishio una vez que se ha generalizado una innovación que abarata el producto, la tasa de ganancia, en lugar de bajar, sube, si los salarios se mantienen constantes. Esto se debe a que cae el valor del capital constante, por un lado, y por el otro aumenta la tasa de plusvalía.

Esto nos lleva a una disyuntiva, ya que este teorema se opone a lo planteado por Marx en relación a una baja en la tasa de ganancia, para lo cual varios economistas han planteado sus puntos de vista, entre los cuales encontramos a Anwar Shaikh, el cual critica el teorema diciendo que "si se adopta un modelo competitivo, en el que los capitalistas luchan mediante bajas de precios, y si se introduce el capital fijo, la tasa de beneficio debe bajar luego del cambio tecnológico. Presionados por la competencia los capitalistas adoptan métodos de producción que reducen los precios de costo, lo que equivale a un margen de ganancia mayor; pero lo hacen incluso cuando la tasa de ganancia baja. De manera que una vez que el nuevo método de producción se generaliza, la tasa de ganancia necesariamente es menor que la anterior".

Esto no convenció a todos, para lo cual el

profesor Rolando Astarita afirma lo siguiente: "La respuesta de Shaikh no es convincente, en nuestra opinión. En primer lugar, como dijimos, el teorema de Okishio fue generalizado por Roemer al caso del capital fijo. En segundo lugar, no es cierto que Okishio desconozca las guerras competitivas. De acuerdo al teorema, nada impide que cuando el capitalista innovador obtiene un margen más alto de ganancia venda el producto a menor precio que el establecido en el mercado, y con una ganancia más alta que antes de la innovación. En el período de transición hasta que se generaliza la nueva tecnología, pueden introducirse las presiones competitivas y la baja de precios; de hecho es el supuesto de Roemer. Además, como también sostiene Roemer, no es cierto que los capitalistas innovadores no tomen en cuenta la tasa de ganancia, como pretende Shaikh. Roemer sostiene que éste es un criterio que ha inventado Shaikh, y no corresponde con la competencia; pensamos que es correcta la objeción. (...) Como conclusión podemos decir que no es posible construir un contraejemplo numérico al teorema Okishio, respetando los supuestos de Marx. En particular, para que el cambio tecnológico del capitalista innovador tenga sentido económico, es necesario suponer que el aumento de la productividad, obtenido con la nueva maquinaria, es superior al aumento del valor de la maquinaria. Pero en este caso, cuando la innovación se generaliza, la tasa de ganancia sube. La respuesta que propongo es que hay que modificar uno los supuestos del cambio tecnológico de Marx, cuando formuló la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia, para explicar lo que sucede en la realidad" (Astarita, 2010).

A raíz de esto nos damos cuenta básicamente de una cosa, que los procesos de innovación tecnológica dentro de las empresas no crean un valor asociado extra, sino que mas bien transfieren valor el cual vuelve a un equilibrio al momento que las diferentes tecnología se vuelven de uso común o se masifican.

Ahora bien, este valor transferido en manos

de quien queda, ¿del capitalista? ¿de los trabajadores? ¿del administrador?

Smith propone que las ganancias son el pago justo al capitalista por su función social que era la de satisfacer las necesidades y proporcionar materiales y maquinaria para la producción. Ricardo plantea que “el principal problema de la economía política es determinar las leyes que regulan la distribución (...) La ley de gravitación de los beneficios es razonada muy sintéticamente así: a medida que progresa la acumulación de capital, el número de trabajadores empleados, las producciones, el volumen de los salarios distribuidos y el de las rentas aumenta regularmente, al igual que el precio del bien numerario y la tasa de salario natural expresada en moneda mientras que los beneficios totales aumentan hasta cierto punto, luego disminuyen y la tasa de beneficio disminuye constantemente. El progreso se detiene cuando la tasa de beneficio alcanza un valor umbral que permite exactamente la reproducción del sistema de manera idéntica. Este alcanza entonces el “estado estacionario” (tasa de crecimiento nula)”.

A partir de los datos recopilados, podemos concluir que la productividad es un factor clave al momento de generar valor en los productos, este valor generado extra es llamado plusvalía, el cual corresponde a el trabajo no remunerado que realiza el trabajador, el cual esta por sobre su fuerza de trabajo, y del cual el capitalista obtiene los beneficios.

La forma de generar una ganancia mayor sin afectar el tiempo de la jornada laboral es a través de la plusvalía relativa, este concepto esta ligado firmemente con la innovación tecnológica y como esta transfiere valor ya que el trabajador cumple con cubrir sus costos de oportunidad (su salario) en menos tiempo, lo que implica que trabaja mas tiempo para el capitalista haciendo que obtenga mas ganancias mientras se mantenga esta ventaja competitiva. El problema surge al momento de ver quien es el que debe recibir estas ganancias extras, autores como Smith,

Ricardo, Schumpeter y Keynes plantean diferentes alternativas pasando por que la ganancia adicional corresponde al capitalista, otros postulan que al administrador por hacer eficiente y eficaz el proceso productivo y otros dicen que a los trabajadores, quienes son los que finalmente realizan el trabajo asociado al producto o servicio entregado por las distintas empresas.

En fin, es un tema bastante amplio y el cual nunca se podrá tener una sola mirada de su implicancia en la sociedad, las diferentes posturas sociales tienen opiniones y fundamentos bastantes encontrados entre ellos y solo depende de la persona que lo estudie el enfoque que quiera realizar de ellos.

Bibliografía:

Perloff, Jeffrey M. (2004), *Microeconomía*, Tercera edición. Pearson Addison Wesley, Madrid. Pág 178

Astarita, Rolando. *Tasa de ganancia y el teorema de Okishio* (2010)

Okishio, N. (1961): “Technical Changes and the Rate of Profit”, *Kobe University Economic Review*, pp. 85-99.

Okishio, N. (1977): “Notes on technical progress and capitalist society”, *Cambridge Journal of Economics*, pp. 93.100.

Shaikh, A. (1991): *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*, Bogotá, Tercer Mundo Editores.

Marx, Karl. *Capitulo V: La Mercancía. En su Crítica de la Economía Política - El Capital. Tomo I. México, Fondo de Cultura Económica, 1964.*

Mankiw, Gregory. *Principios de la economía. Cuarta edición. Thomson.*