

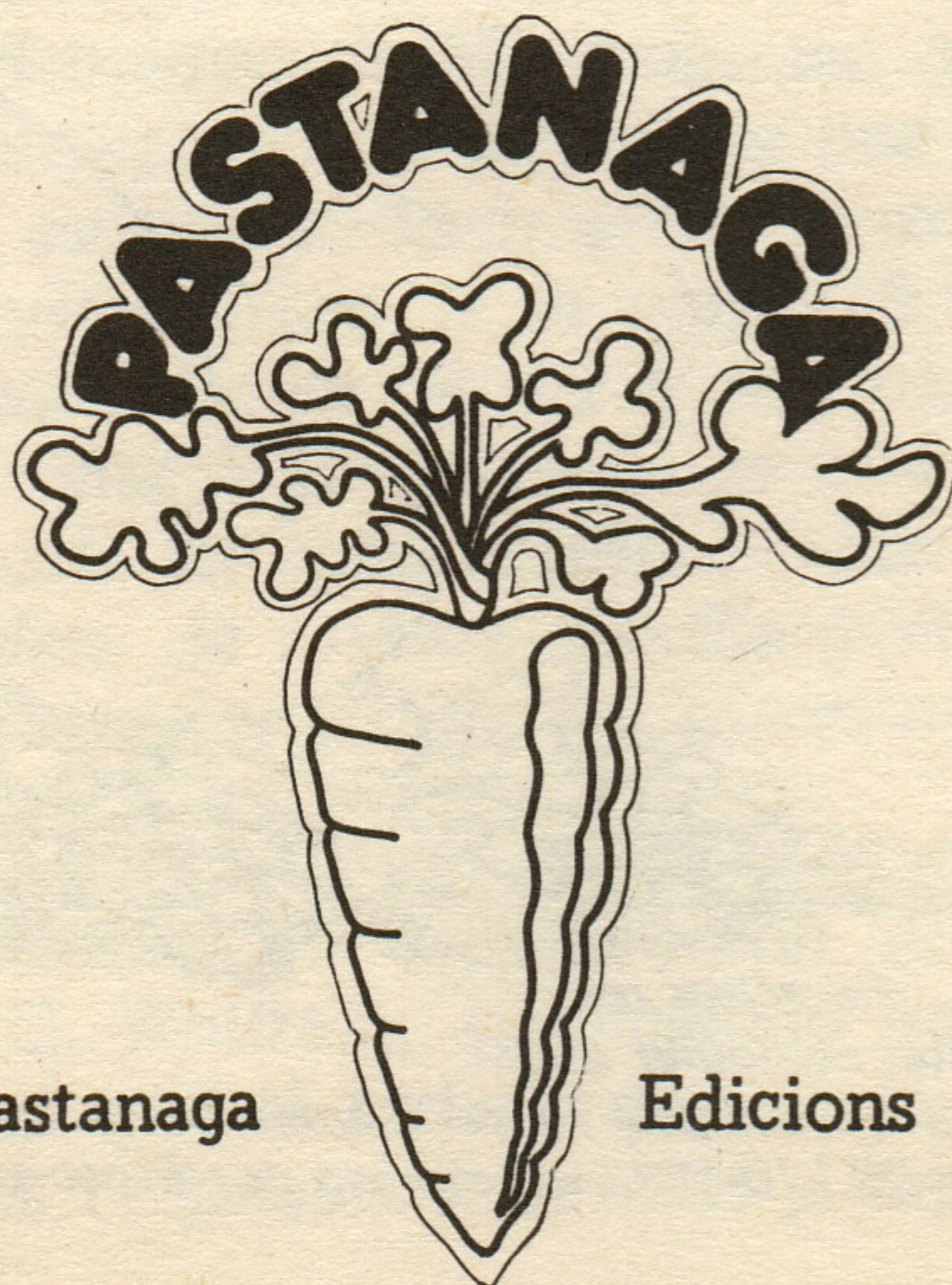
EL CAPITAL

DIBUJOS E HISTORIETAS DE MAX Y MIR SOBRE
«EL CAPITAL», LIBRO PRIMERO, DE K. MARX



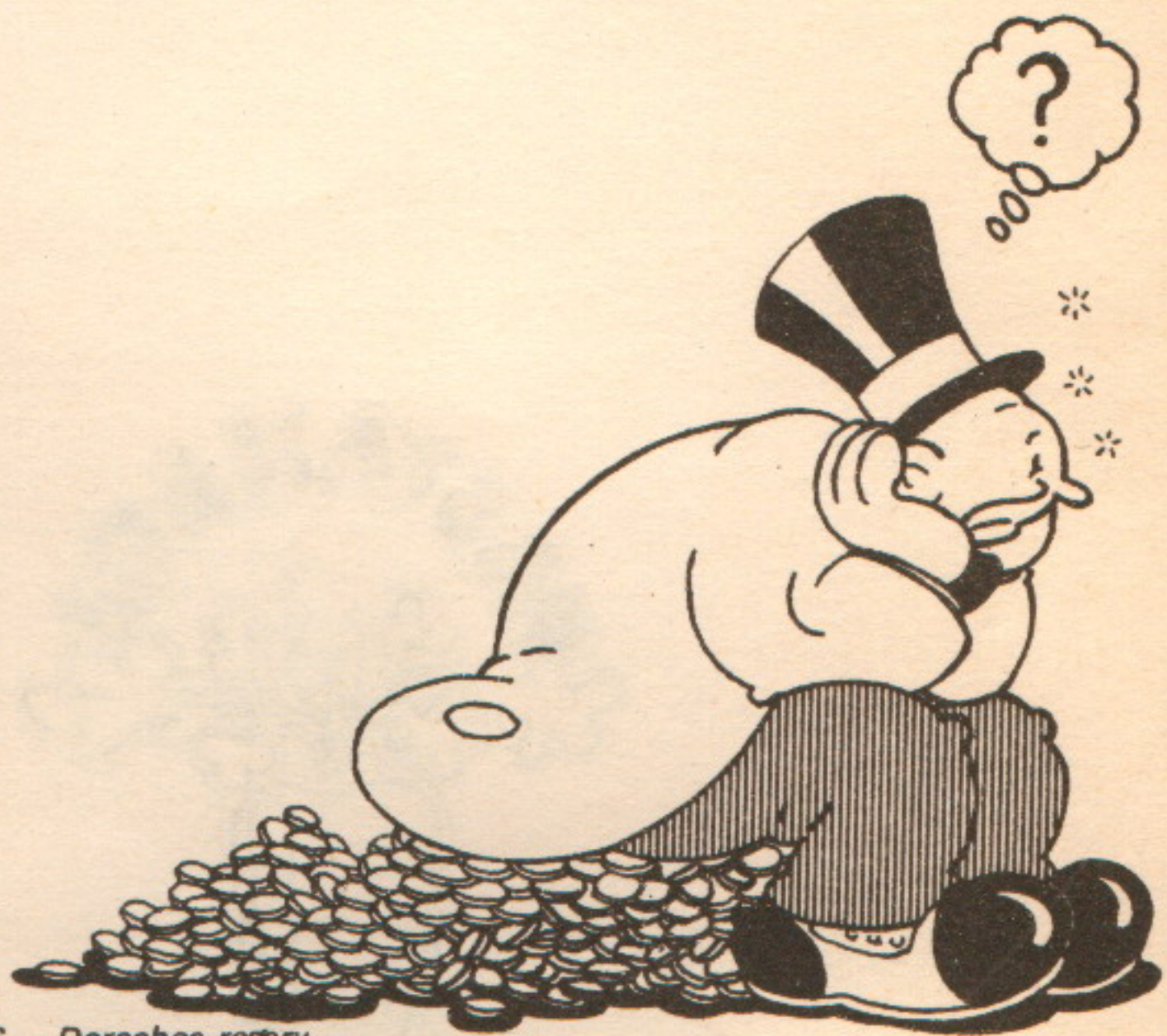
EL CAPITAL

**DIBUJOS E HISTORIETAS DE MAX Y MIR SOBRE
«EL CAPITAL», LIBRO PRIMERO, DE K. MARX**



Publicados por Pastanaga

Edicions — Los Tebeolibres

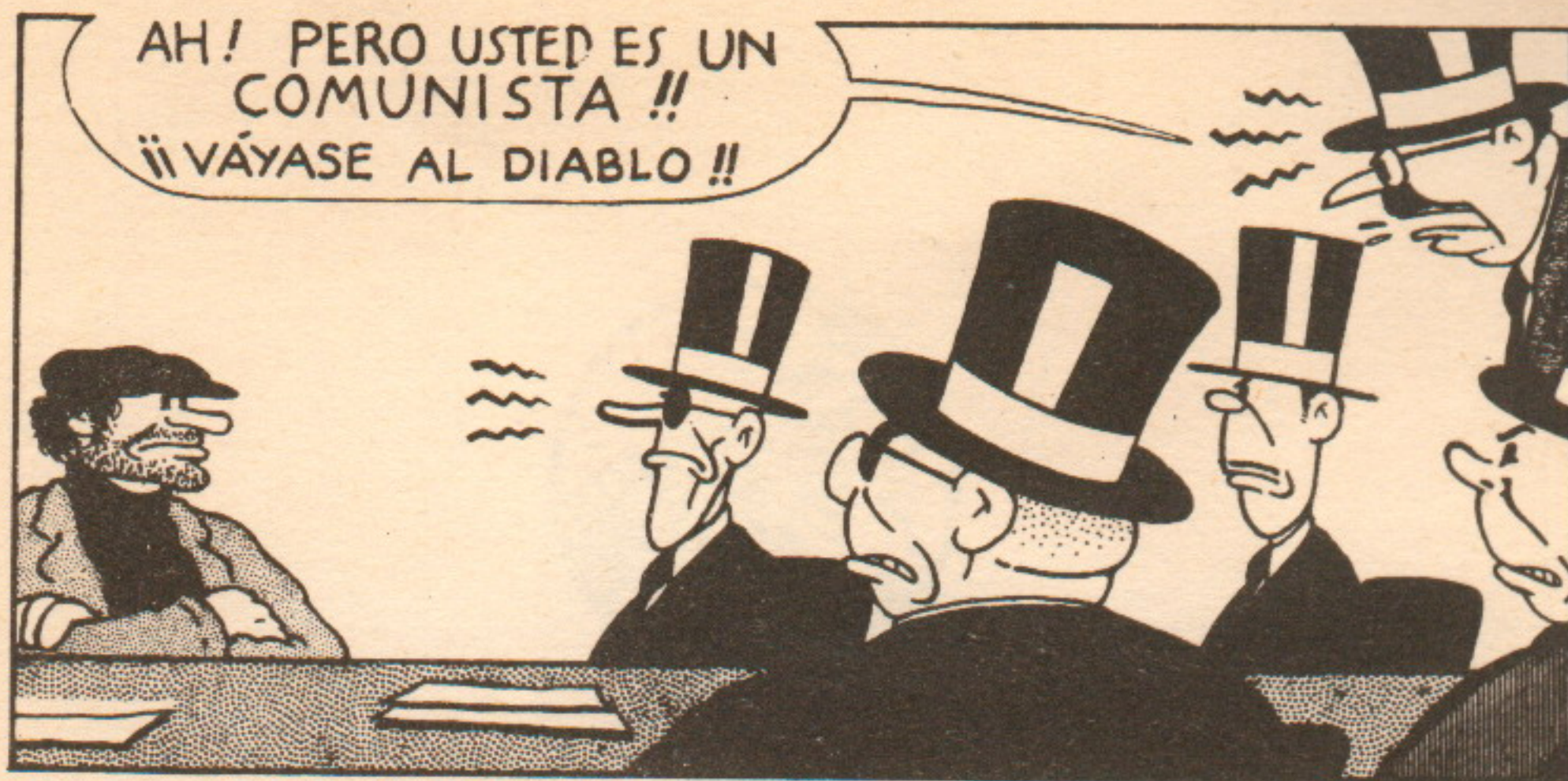


Pastanaga Edicions (PE: 1620/76)

Teléfono 2293611 — Barcelona-16 Derechos reserv
según la Conv. Berna - ICC. (consultar cualquier duda).

Textos base del guión traducidos del francés por Teresa Gómez Torres.

ISBN: 84-400-1629-8 — D. Legal: B-38.710-1977 — Impreso por Especialidades Gráficas, SA.- Quevedo, 24



La historieta, lejos de la insignificancia de ser un arte menor, posee el impacto comunicativo de la claridad del lenguaje directo. Al interés por esta obra fundamental de Marx unimos así la oportunidad de comprender los conceptos más esenciales por parte de todos. Y cuando escribo "todos" a eso me refiero: estos conceptos, ideas esenciales contenidas en el primer libro de la obra "El Capital", han sido editados pensando en la conveniencia de dar a conocer las revolucionarias ideas de Marx a las personas más diversas —lo que no se conoce, o se comprende mal, suele ser despreciado...— Las páginas que Max y Mir han dibujado ayudan, de manera sencilla y eficaz a que intuyamos algunos de los puntos de partida del marxismo.

En Alemania, con el título "Geschichten von Doppelcharakter", se editó también una versión de "El Capital", con guión e historietas de K. Ploeckinger y G. Wolfram, apareciendo posteriormente en Italia y Francia. Creemos que el trabajo que os presentamos ha mejorado sustancialmente los originales anteriores y esperamos merezca vuestra aprobación.



SUMARIO

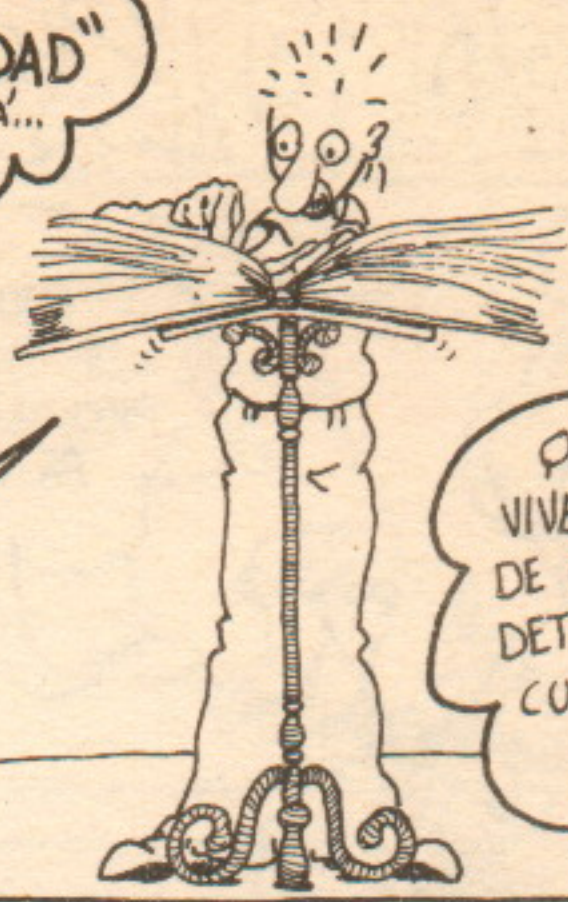
Qué significa "la sociedad"	9
Los tres fundamentos generales de la sociedad productora de mercan.	11
El doble aspecto de la mercancía	12
El proceso de intercambio. Génesis del dinero	14
Las funciones del dinero	17
Circulación de las mercancías y del dinero. Transformación del dine- ro en capital	19
El carácter fetichista de la mercancía y el dinero	22
La verdadera historia de la plusvalía	26
Los que se estafan reciprocamente	28
La máquina trabaja para nosotros	30
Los peligros de ser empresario	32
La fábula de la espiral. Salario-precio	34
La super-plusvalía	38
¿Existe la explotación?	40
Todos para uno y uno para todos	42
La división del trabajo.	46
La cogestión	49
Una ojeada al futuro	51
Cómo parecen ser y cómo son en realidad...	53
La acumulación	55
De como los capitalistas llegaron a constituir su capital.	58
No es el trabajo, sino el trabajador vivo, en persona! !	60
Reducción del trabajo en partes y horas extraordinarias	62
...Y todos se convierten en Empresarios (o el feliz ahorro y estos "monstruos" comunistas)	63
Capital, crisis, coyuntura - y libre mercado de trabajo	65

¿QUÉ SIGNIFICA LA "SOCIEDAD"?

... QUEREMOS HACER UNA ENCUESTA SOBRE LOS FUNDAMENTOS ECONÓMICOS Y SOCIALES DE LA ACTUAL SOCIEDAD BURGUESA

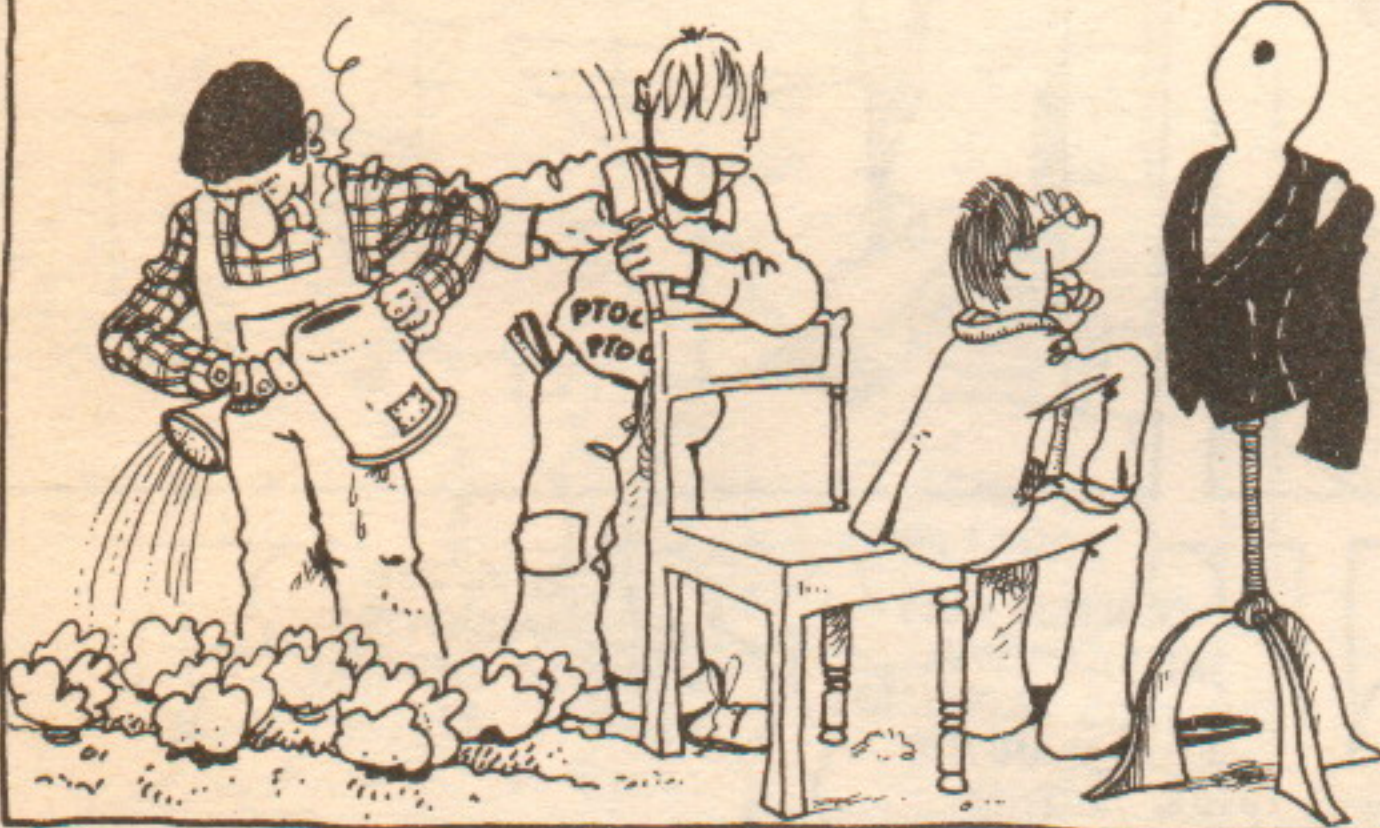


"SOCIEDAD"
AQUIESTA...



QUIERE DECIR QUE LOS HOMBRES VIVEN UNOS AL LADO DE OTROS DE DETERMINADA FORMA CUMPLIENDO TRES PUNTOS...

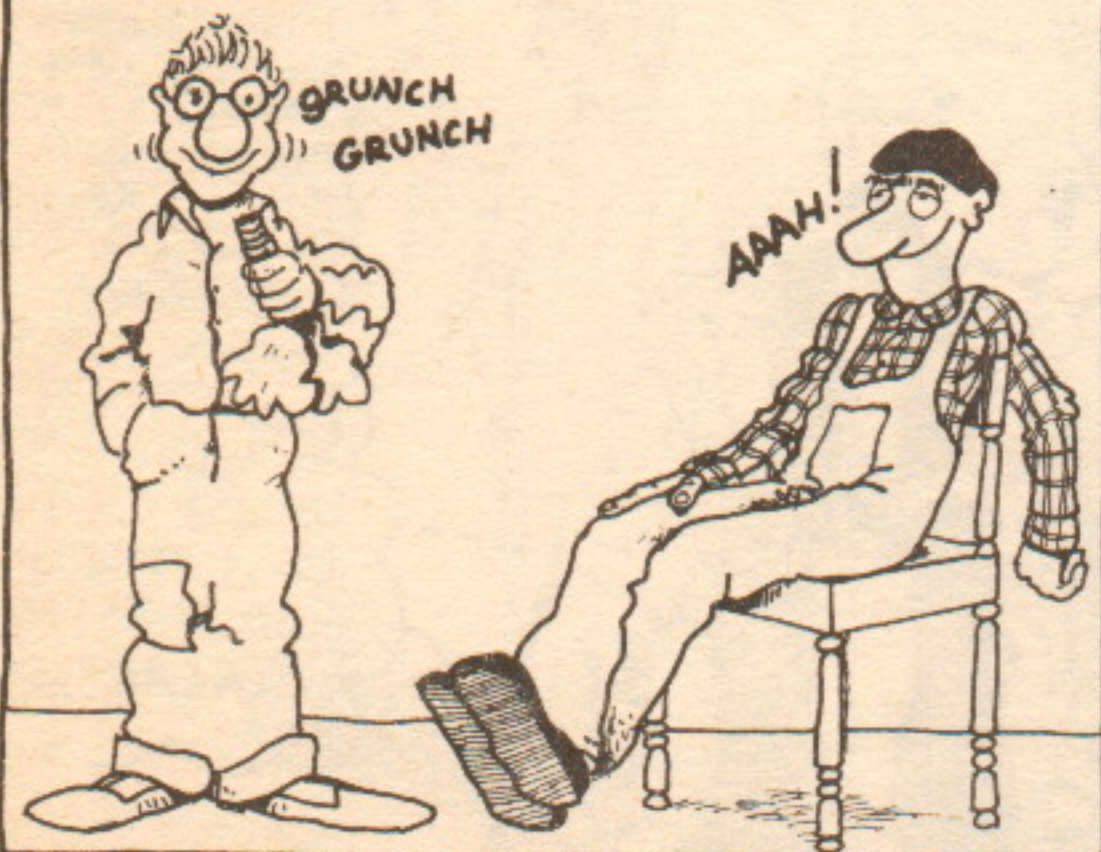
DEBEN PRODUCIR LAS COSAS QUE NECESITAN PARA VIVIR FABRICÁNDOLAS CON SU TRABAJO (1)



DISTRIBUYEN ENTRE SI LOS PRODUCTOS DE SU ACTIVIDAD (2)



CADA MIEMBRO CONSUME LOS PRODUCTOS DISTRIBUIDOS SEGÚN SUS NECESIDADES (3)



LA MANERA SEGÚN LA CUAL SE PRODUCE Y LA FORMA DE DISTRIBUIR LOS PRODUCTOS FABRICADOS DISTINGUEN A LAS DIFERENTES ORGANIZACIONES SOCIALES



LOS 3 FUNDAMENTOS GENERALES DE LA SOCIEDAD PRODUCTORA DE MERCANCIAS



SIEMBRO MI GRANO SOBRE MI TIERRA...

Y DESPUÉS SIEGO MI PRODUCTO

TODO ES DE MI PROPIEDAD PRIVADA



YO PRODUZCO INDEPENDIEMENTE DEL AGRICULTOR

MI PROPIEDAD PRIVADA DEPENDE DE LAS CONDICIONES DE PRODUCCIÓN...

TRANSFORMO EL PRODUCTO DE MI TRABAJO EN MI PROPIEDAD



AL IGUAL QUE EL AGRICULTOR Y EL PANADERO YO TAMPOCO TRABAJA PARA MI, SINO PARA MIS MÚLTIPLES NECESIDADES

EL TRABAJO ESTÁ DIVIDIDO SOCIALMENTE ENTRE NOSOTROS. CADA UNO PRODUCE ALGO DISTINTO. NOS DIVIDIMOS EL TRABAJO



DEBEMOS, PUES INTERCAMBIAR NUESTROS PRODUCTOS RECIPROCAMENTE PARA OBTENER AQUELLO QUE NECESITAMOS

PESE A SER INDEPENDIENTES UNOS DE OTROS DEBEMOS RECURRIR UNOS A OTROS

ASÍ PUES NUESTROS PRODUCTOS ESTÁN DESTINADOS DESDE UN PRINCIPIO. AL INTERCAMBIO Y SERÁN CONSUMIDOS POR LOS QUE LOS ADQUIERAN

LOS PRODUCTOS DE TAL ESPECIE Y SÓLO ESTOS SON MERCANCIAS



AHORA,
HAGAMOS LA
PREGUNTA...

¿CÓMO SE
DESARROLLA
TODO ESTO EN
LA SOCIEDAD
BURGUESA?

¿DE QUÉ
FORMA LOS
HOMBRES DE
ESTA SOCIEDAD
BURGUESA
PROVEEN SUS
NECESIDADES?



EN PRIMER
LUGAR VAMOS A
PREGUNTAR ACERCA
DE LAS CONDICIONES
DE LA PRODUCCIÓN
BURGUESA



... BUENO, EN LA
SOCIEDAD BURGUESA
CASI TODOS SOMOS
TRABAJADORES
ASALARIADOS QUE
TRABAJAMOS CON
UNAS CONDICIONES
QUE NO PODEMOS
ESTABLECER...

SOMOS
EMPLEADOS



SIN EMBARGO,
NOSOTROS POSEEMOS
SOLO NUESTRO FUERZA
DE TRABAJO. LA
POSIBILIDAD FÍSICA
E INTELLECTUAL PARA
TRABAJAR...

LOS
MEDIOS DE
PRODUCCIÓN, ASÍ
COMO LOS PRODUCTOS
AUNQUE SEAN
FABRICADOS POR
NOSOTROS, SON
PROPIEDAD DE
LOS EMPRESARIOS



SE TRATA,
PUES, DE ACLARAR
LA CONDICIÓN
DEL TRABAJO
ASALARIADO +
CAPITAL



SOCIEDAD BURGUESA
- PRODUCTORA DE
MERCANCIAS

PRODUCTOS PRIVADOS

PRIVADOS

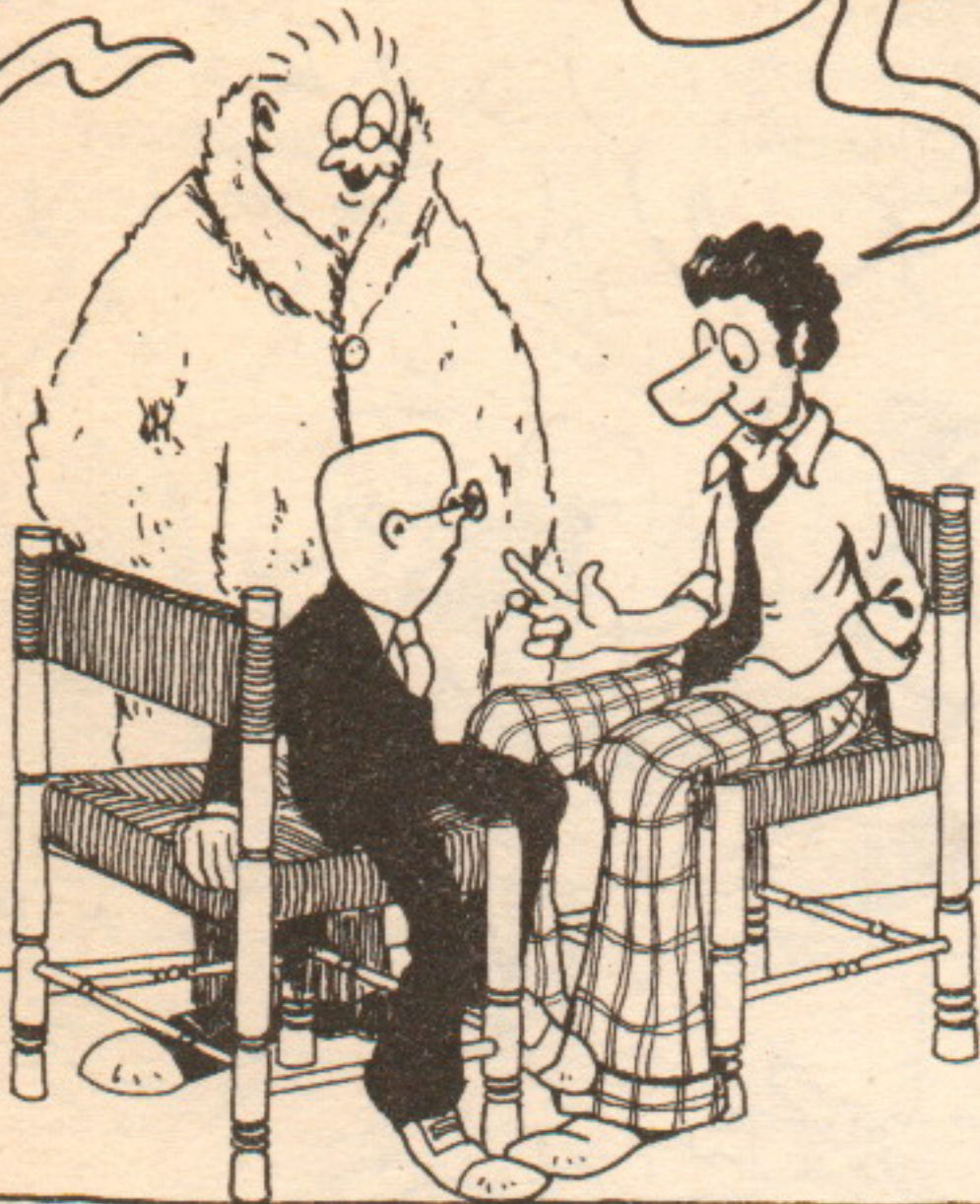
LA
SOCIEDAD BURGUESA
ES UNA SOCIEDAD PRODUCTORA
DE MERCANCIAS. LA PRODUCCIÓN
DE MERCANCIAS FUNCIONA
CON PRODUCTOS PRIVADOS
E INDEPENDIENTES...

EL DOBLE ASPECTO de la MERCANCÍA



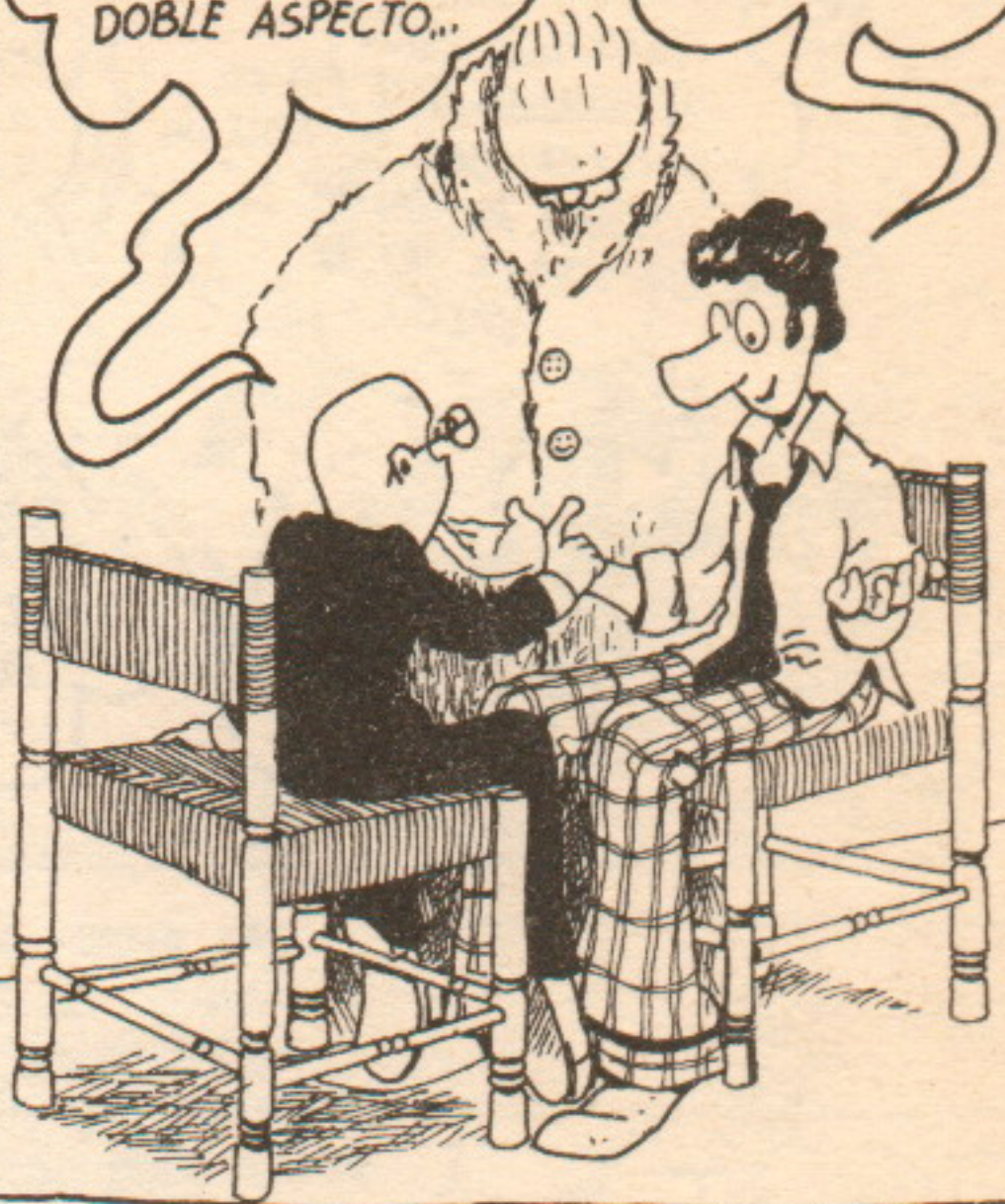
Y EL RESULTADO DE ESTE TRABAJO LAS CONVIERTE EN VALORES

... DOS MERCANCIAS SON INTERCAMBIABLES PORQUE EN CUANTO A VALOR SON IGUALES, EL VALOR NO ES UNA CUALIDAD NATURAL SINO SOCIAL...



¡AH!
ENTONCES LA MERCANCIA TIENE UN VALOR DE USO Y UN "VALOR"... EN ESO CONSISTE EL DOBLE ASPECTO...

¡EXACTO!
EL VALOR ES EL RESULTADO DEL TRABAJO Y SU MAGNITUD DEPENDE DE LA CANTIDAD DE TRABAJO..



LA MAGNITUD DEL VALOR ESTÁ DETERMINADA SOBRE LA BASE DEL TIEMPO DE TRABAJO NECESARIO PARA LA PRODUCCIÓN

ENTONCES...
ALGUIEN PUEDE TRABAJAR MÁS LENTAMENTE PARA QUE SU PRODUCTO TENGA UN VALOR MAYOR QUE EL PRODUCTO DEL QUE TRABAJA MÁS APRISA

¡NO, NO!
LA MAGNITUD DEL TRABAJO TIENE UNA VALIDEZ SOCIAL, SE DETERMINA SOBRE LA BASE DEL MERCADO...

LA MAGNITUD DEL VALOR DE UNA MERCANCIA ESTÁ DETERMINADA SOBRE LA CANTIDAD MEDIA DE TRABAJO QUE SE EMPLEA PARA SU PRODUCCIÓN...

...¡AH!...



EL PROCESO DEL INTERCAMBIO

GÉNESIS DEL DINERO

HOLA!

OTRA VEZ
CON USTEDES...
ESTA VEZ PARA
DECIRLES QUE EN EL
INTERCAMBIO SE APRECIA
SOLO EL VALOR DE
USO Y NO EL
"VALOR"

LA MERCANCIA
QUE EXPRESA EL
VALOR DE OTRA ES
UN EQUIVALENTE

OSEA,
EL VALOR DE USO
DE UN ABRIGO
SON DOS SILLAS...

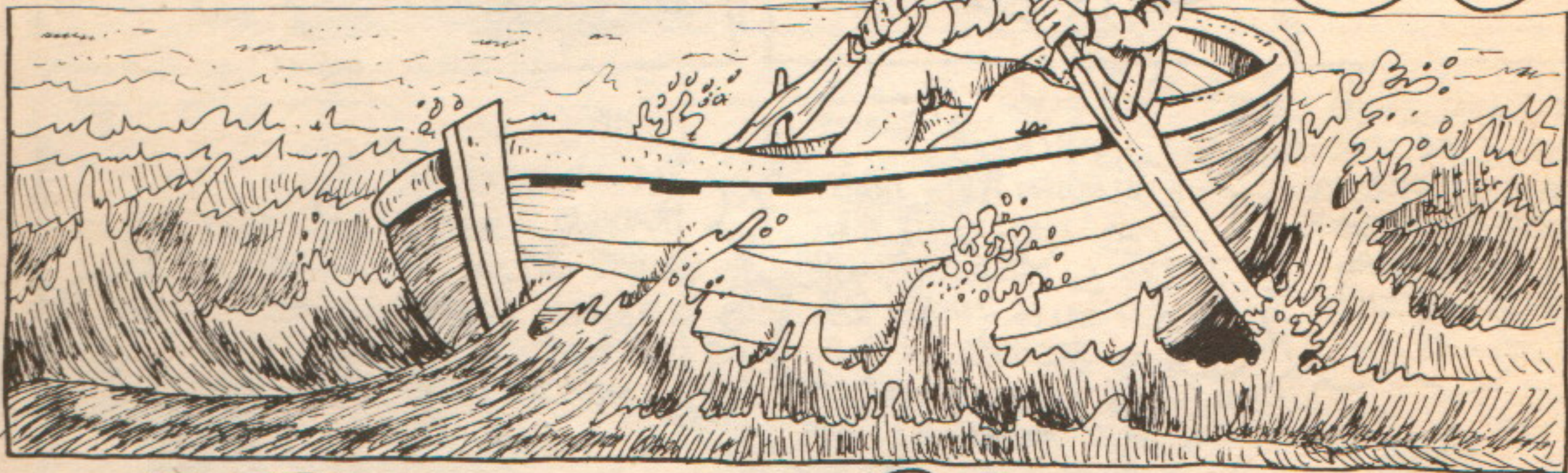
¿ESTÁ CLARO?

¿SÍ?

¡PUES A
POR OTRA
COSA!

Y HABLANDO
DE TODO...

¡MALDITO
MOTOR!

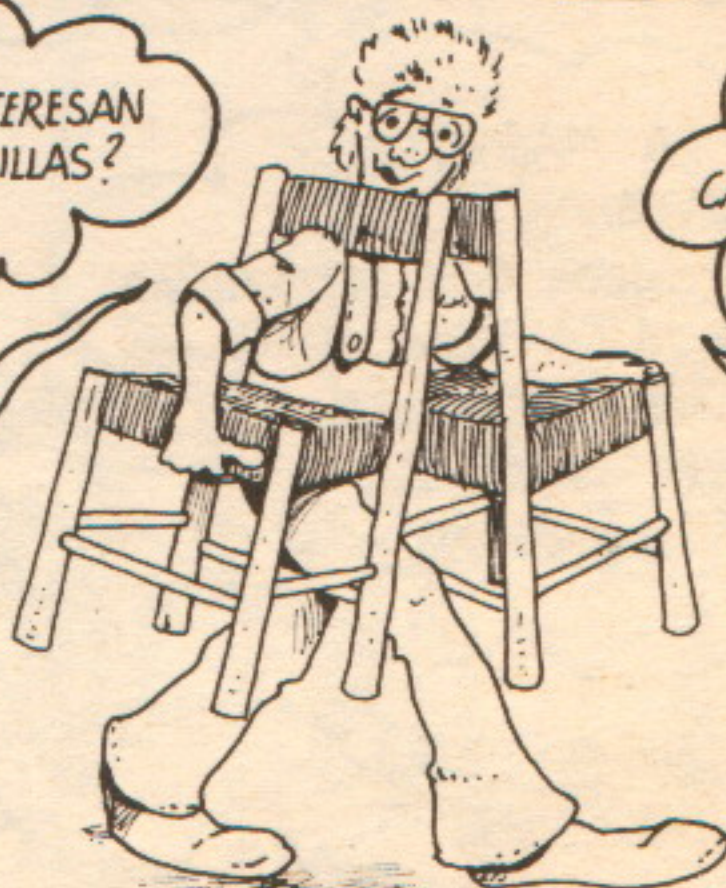


PERO, CLARO, LLEGARÁ
UN MOMENTO EN QUE NI EL
CARPINTERO QUERRÁ MÁS ABRIGOS
NI EL SASTRE MÁS SILLAS Y
DEBERÁN CADA UNO INTENTAR
COLOCAR SUS PRODUCTOS
ATENDIENDO A SUS NECESIDADES Y
SUS PRODUCTOS SERÁN SOLAMENTE
EQUIVALENTE A LAS MERCANCIAS
QUE TIENEN POSIBILIDAD
DE ESCOGER...



¿INTERESAN
SILLAS?

¡QUE LAS
CAMBIO BARATAS,
OIGAN!



PUES BIEN, DE LA MISMA FORMA QUE EL VALOR DE DOS SILLAS SE EXPRESA A SI MISMO EN OTRAS MERCANCIAS, LOS DEMÁS POSEEDORES DE MERCANCIAS PUEDEN INTERCAMBIAR SUS PROPIAS MERCANCIAS CON SILLAS...

... Y DOS KILOS DE ARROZ QUE HARAN LAS DOS SILLAS... ¿ESTÁ BIEN?

¿TRES METROS DE TEJA Y UNA SILLA POR UN SACO DE PATATAS?... ¡USTED DELIRA CABALLERO!

¡COMPREN, COMPREN, COMPREN MIS HERMOSOS JABALIES...!

¿INTERESAN SILLAS?

¿TIENE CAMBIO DE UNA SILLA?

BUENO..BUENO.. NO HACE FALTA EMPUJAR.. ¿EH?

... YA TENGO EL CONTRATO DE VENTA... VERÁ... LA PRIMERA PARTE CONTRATANTE CONTRATA A LA SEGUNDA PARTE CONTRATANTE...

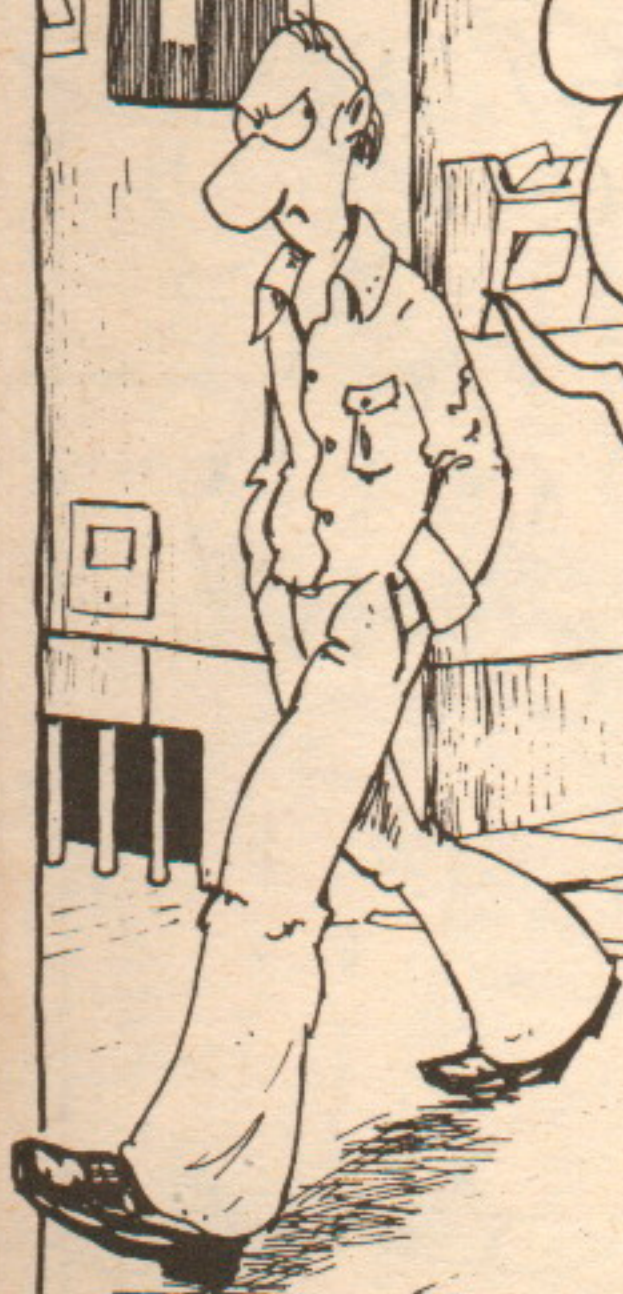


DE ESTA FORMA, LAS SILLAS EXPRESAN EL VALOR DE LAS DEMÁS MERCANCIAS

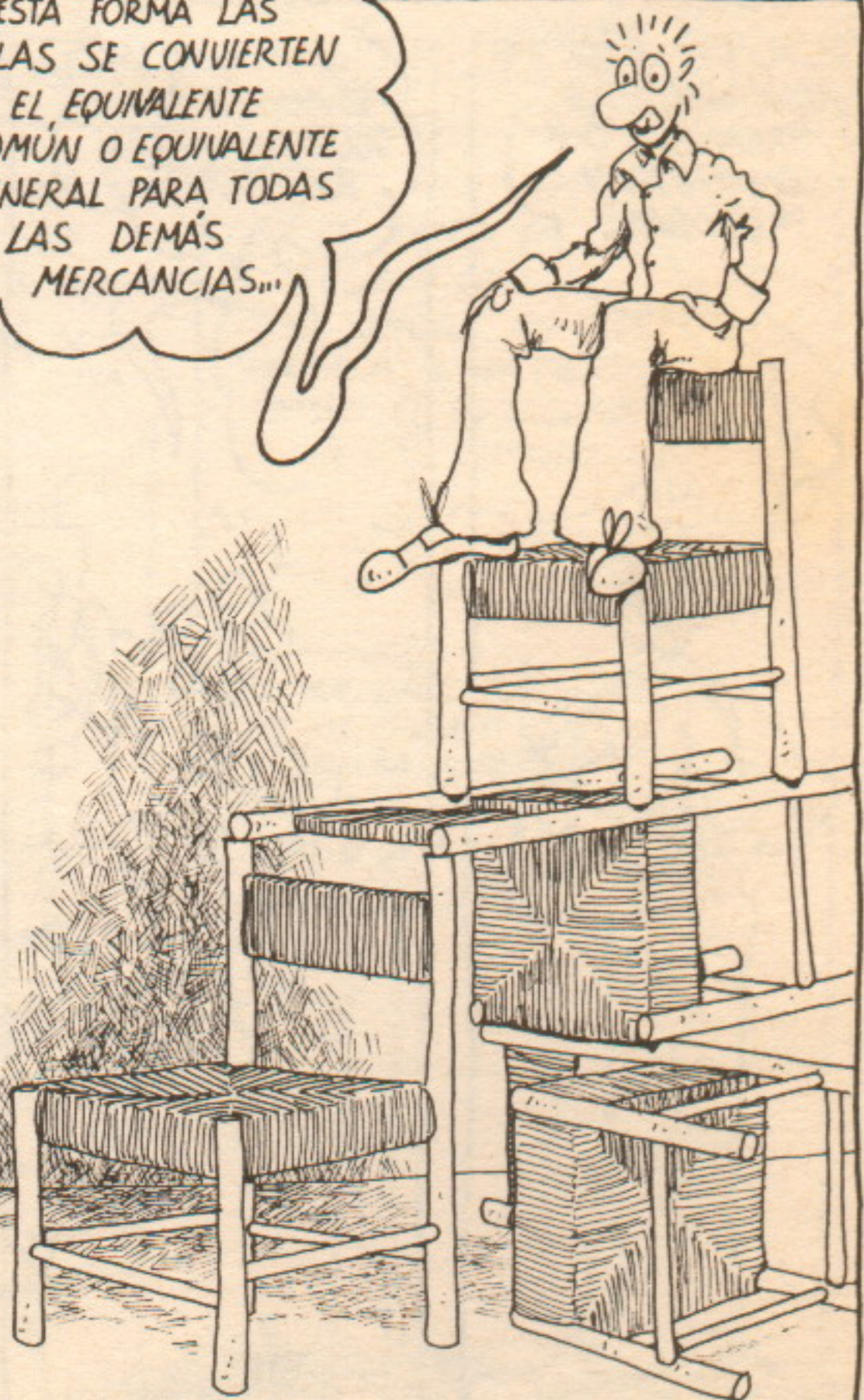
PENSION
LOLITA

69

¡ESTAN LOCAS!
¡DOS SILLAS
POR LA FOCA
ESA!



DE ESTA FORMA LAS SILLAS SE CONVIERTEN EN EL EQUIVALENTE COMÚN O EQUIVALENTE GENERAL PARA TODAS LAS DEMÁS MERCANCIAS...

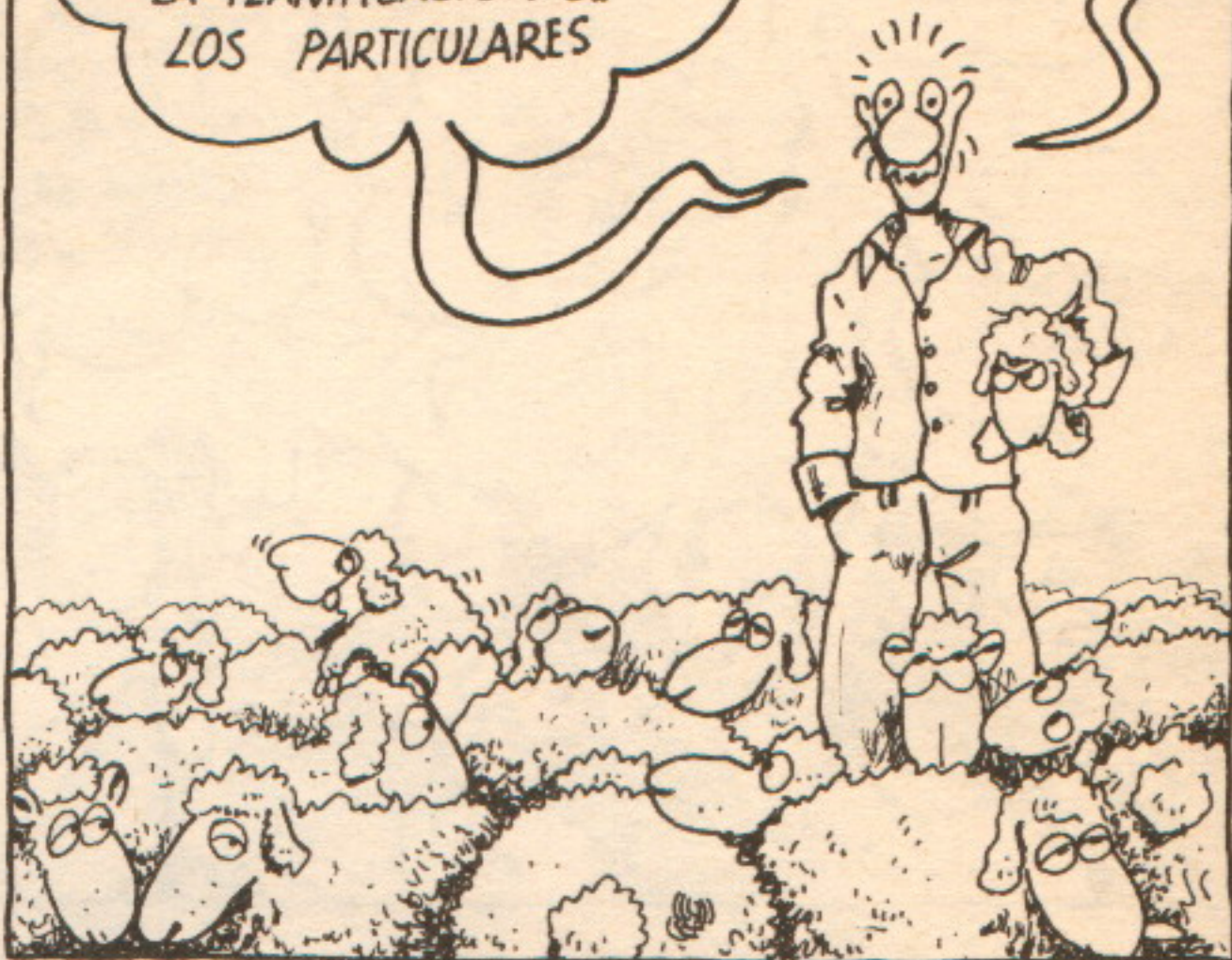


ESTA MERCANCIA, LA SILLA POR EJEMPLO, ES DINERO SI ES LA ÚNICA MERCANCIA QUE, EN LA SOCIEDAD TIENE LA FUNCIÓN DE EQUIVALENTE GENERAL...



EL DINERO HA NACIDO CON LA COSTUMBRE, SE DERIVA DIRECTAMENTE DE LA PRÁCTICA COTIDIANA INDEPENDIEMENTE DE LA PLANIFICACIÓN DE LOS PARTICULARES

ANTES, POR EJEMPLO, TENÍAN GANADO, MARISCOS, METALES PRECIOSOS...



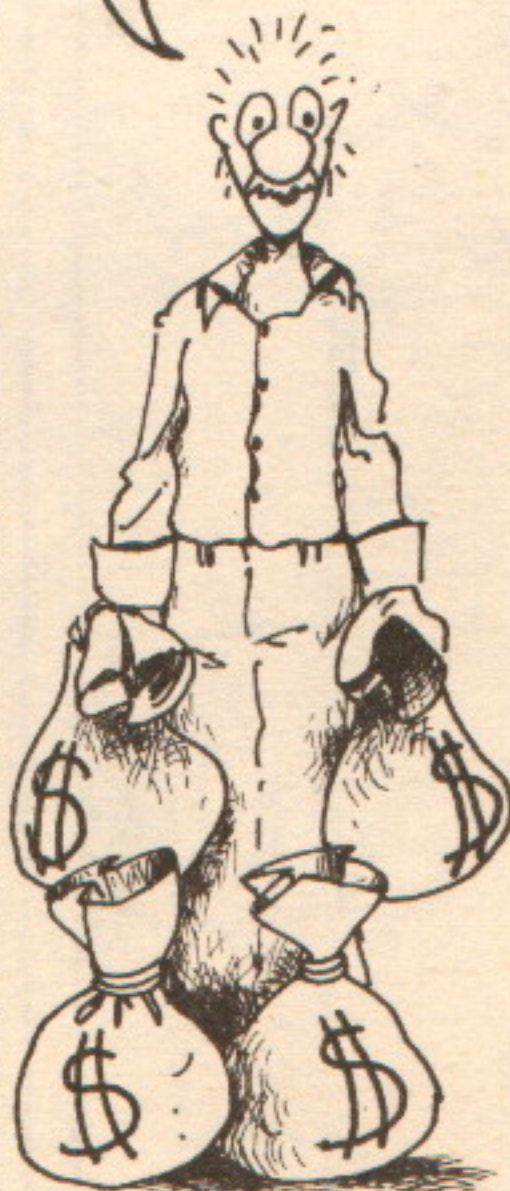
TOMAN VALOR MONETARIO LAS MERCANCIAS QUE SON RARAS Y PRECIOSAS...



QUE PUEDAN DIVIDIRSE A VOLUNTAD Y SEAN RESISTENTES

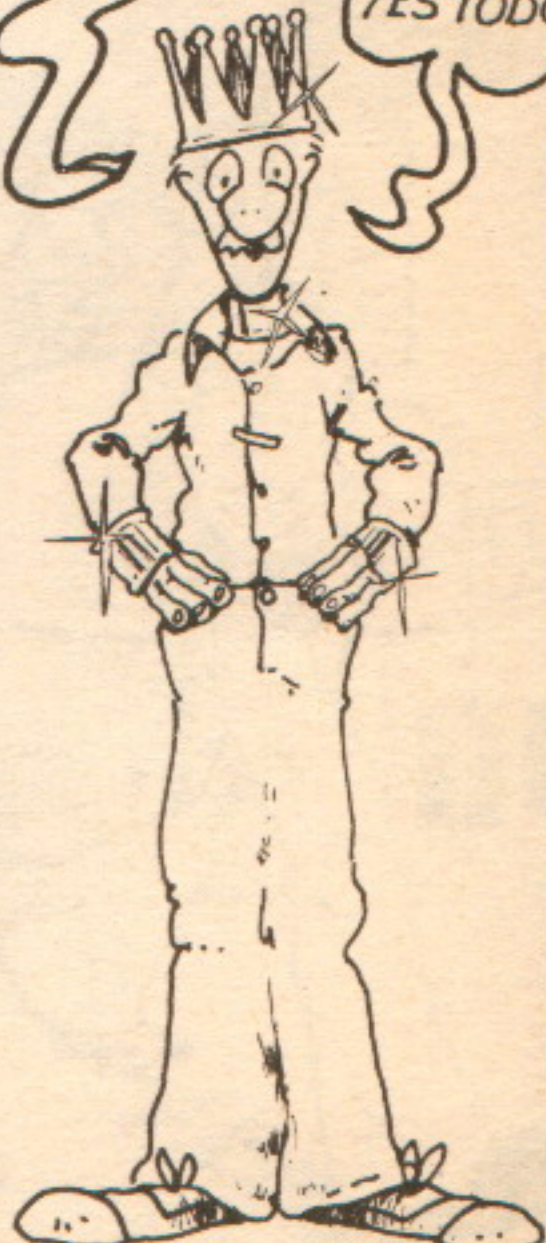


QUE PUEDAN CONSERVARSE E INTERCAMBIARSE



EN LA SOCIEDAD BURGUESA EL ORO SE HA CONVERTIDO HISTÓRICAMENTE EN LA MERCANCIA DINERO

¡ES TODO!



LAS FUNCIONES DEL DINERO



BUENO, YA HE
VENDIDO TODAS MIS
SILLAS Y TENGO
EL DINERO...
¿AHORA, QUÉ?

PUES AHORA
O COMPRAS LO QUE
NECESITES O TE
LO GASTAS EN
VINO Y MUJERES



¡SÍ... CLARO...
PERO MI PROBLEMA
ESTA' CUANDO MIS
SILLAS NO SE VENDAN
BIEN... ¡YO TENGO UNAS
NECESIDADES...

... EN ESE
CASO, AHORRA,
CUANTO MÁS TENGAS
AHORRADO, MÁS
SEGURO CREERÁS
QUE ESTÁS...

¿TÚ CREES?

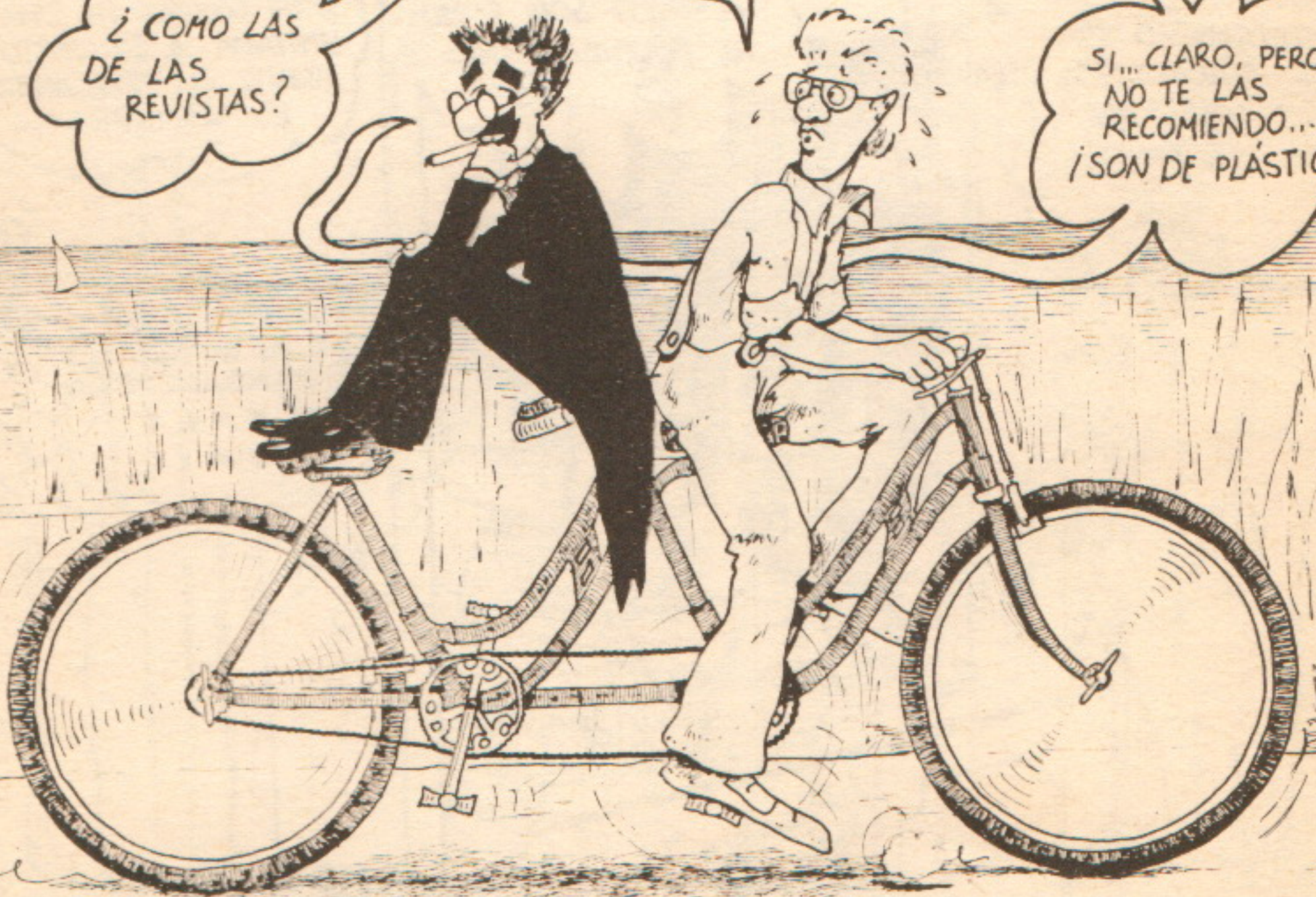
¡SÍ, HOMBRE!
SI QUIERES OBTENER
LA INDEPENDENCIA
CON RESPECTO AL
MERCADO TIENES QUE
AHORRAR Y AHORRAR...

PERO...
¿QUE HAY
ENTONCES DEL
VINO Y LAS MUJERES?

BUENO...
TEN EN CUENTA
QUE SI AHORRAS
MUCHO PODRAS
COMPRAR CUALQUIER
COSA...

¿COMO LAS
DE LAS
REVISTAS?

SI... CLARO, PERO
NO TE LAS
RECOMIENDO...
¡SON DE PLÁSTICO!

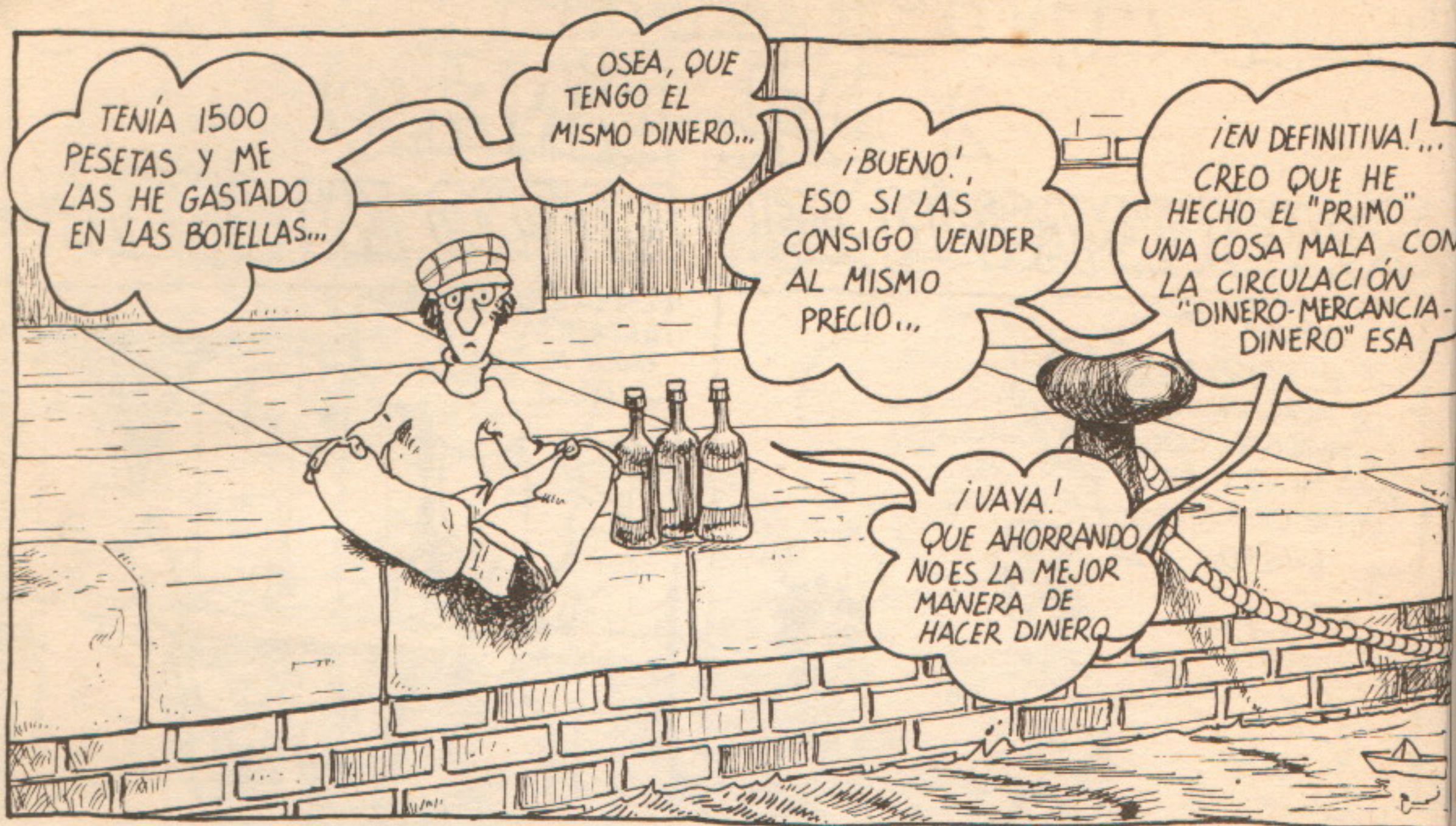


AMR

CIRCULACIÓN DE LAS MERCANCIAS Y DEL DINERO

TRANSFORMACIÓN DEL DINERO EN CAPITAL





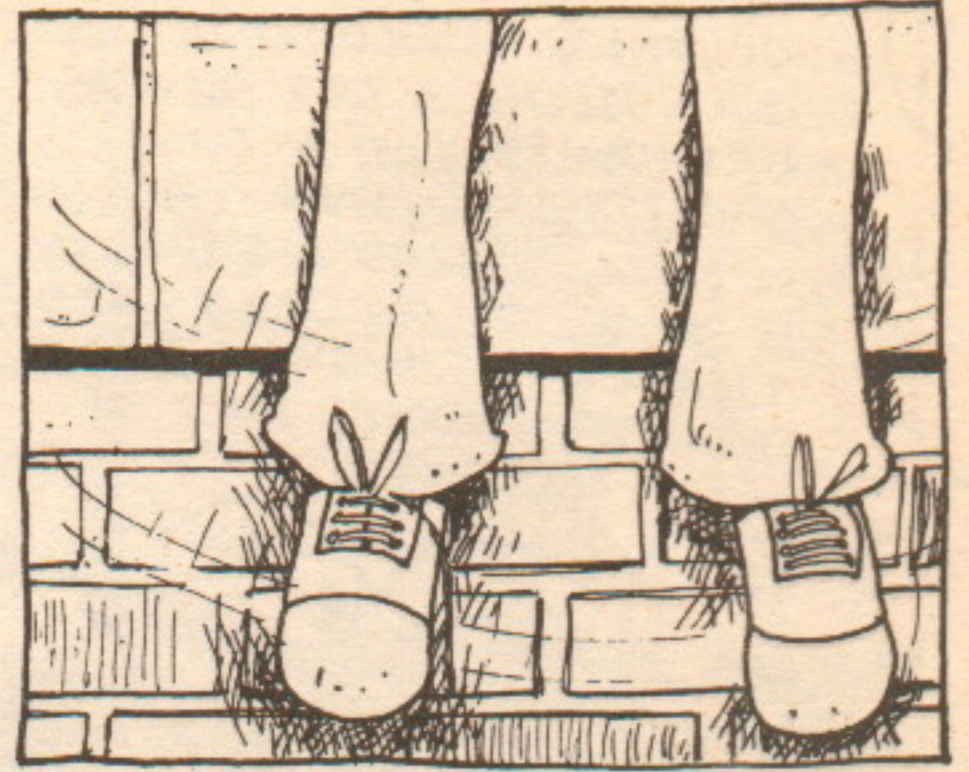
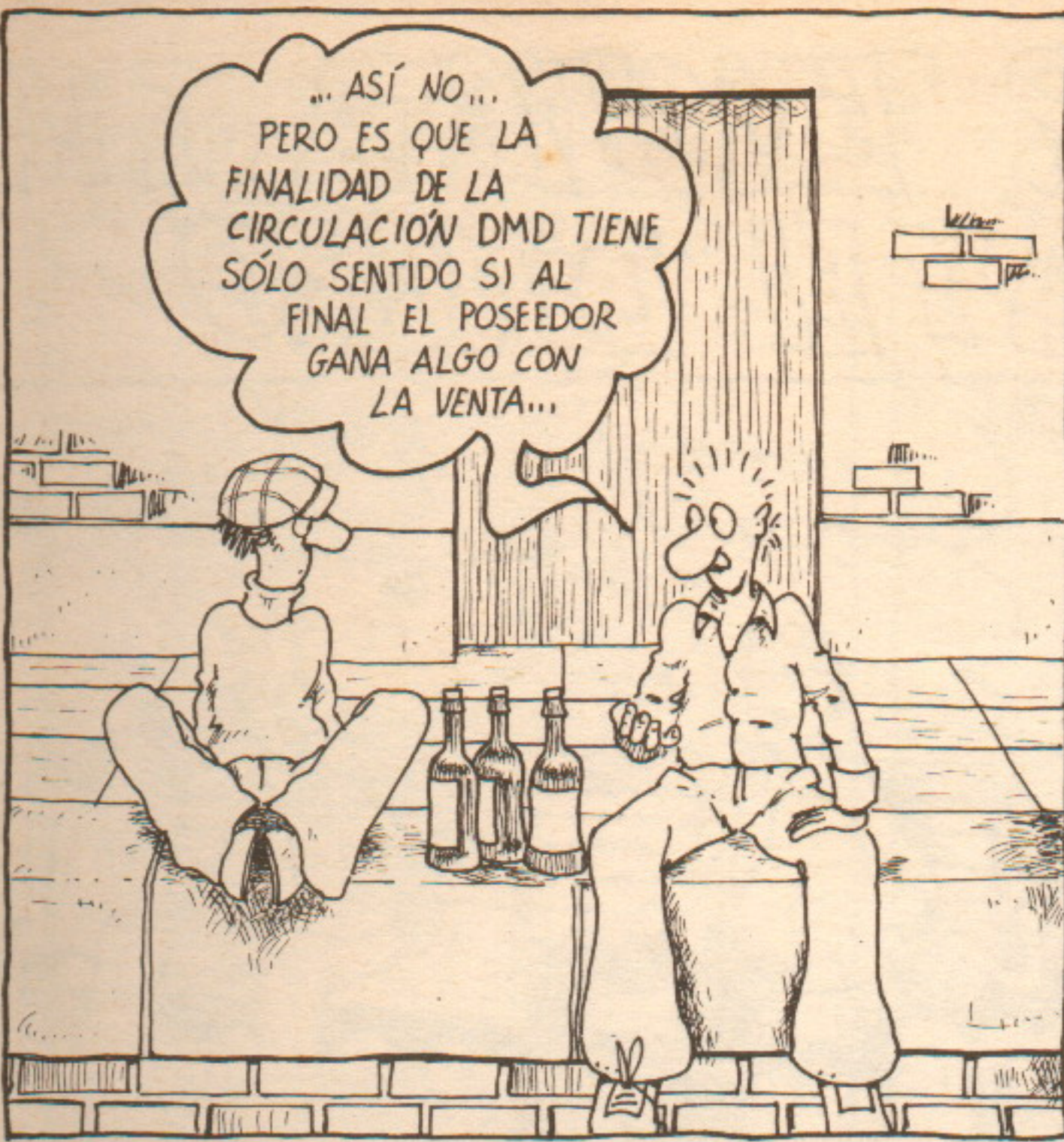
... ASÍ NO...
PERO ES QUE LA
FINALIDAD DE LA
CIRCULACIÓN DMD TIENE
SÓLO SENTIDO SI AL
FINAL EL POSEEDOR
GANA ALGO CON
LA VENTA...

LA FINALIDAD ES
AUMENTAR EL DINERO
INVERTIDO, OSEA,
"LA PLUSVALÍA" QUE ES
EL EXCEDENTE EN
RELACIÓN AL VALOR
ORIGINARIO INVERTIDO...

ESTE
MOVIMIENTO DE
AUMENTO DEL
VALOR TRANSFORMA
EL DINERO EN
CAPITAL

... ENTONCES...
SI SE INTERCAMBIAN
VALORES DE LA MISMA
MAGNITUD, OSEA, QUE SE
COMPRAN Y VENDEN
CANTIDADES IDENTICAS DE
VALOR, SI NO SE PUEDE
OBTENER MÁS DINERO...
¿ DE DÓNDE VIENE
LA PLUSVALÍA ?

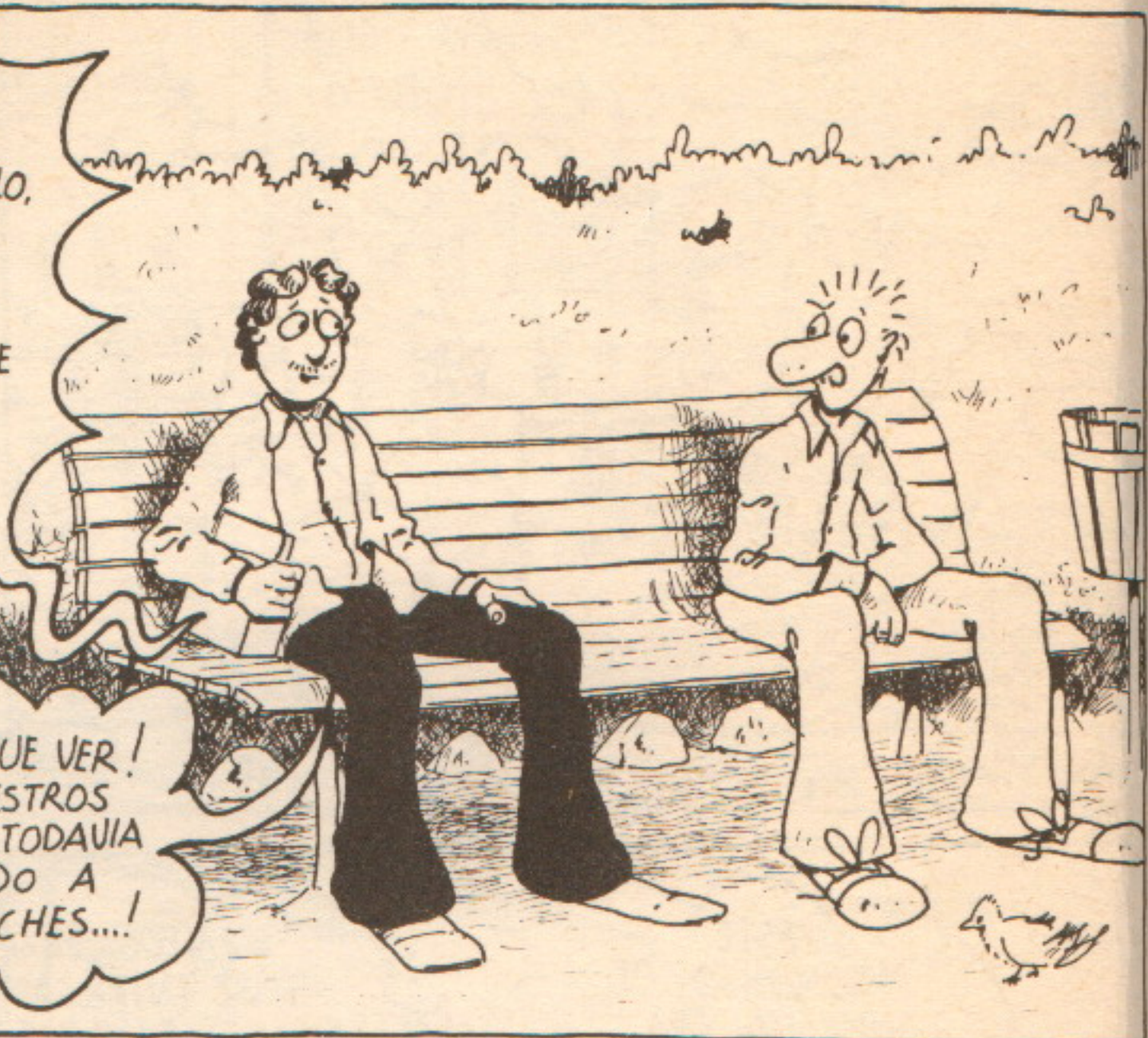
... ¡BUENA PREGUNTA!
... SI SEÑOR...
BUENA PREGUNTA...



EL CARACTER FETICHISTA DE LA MERCANCIA Y EL DINERO

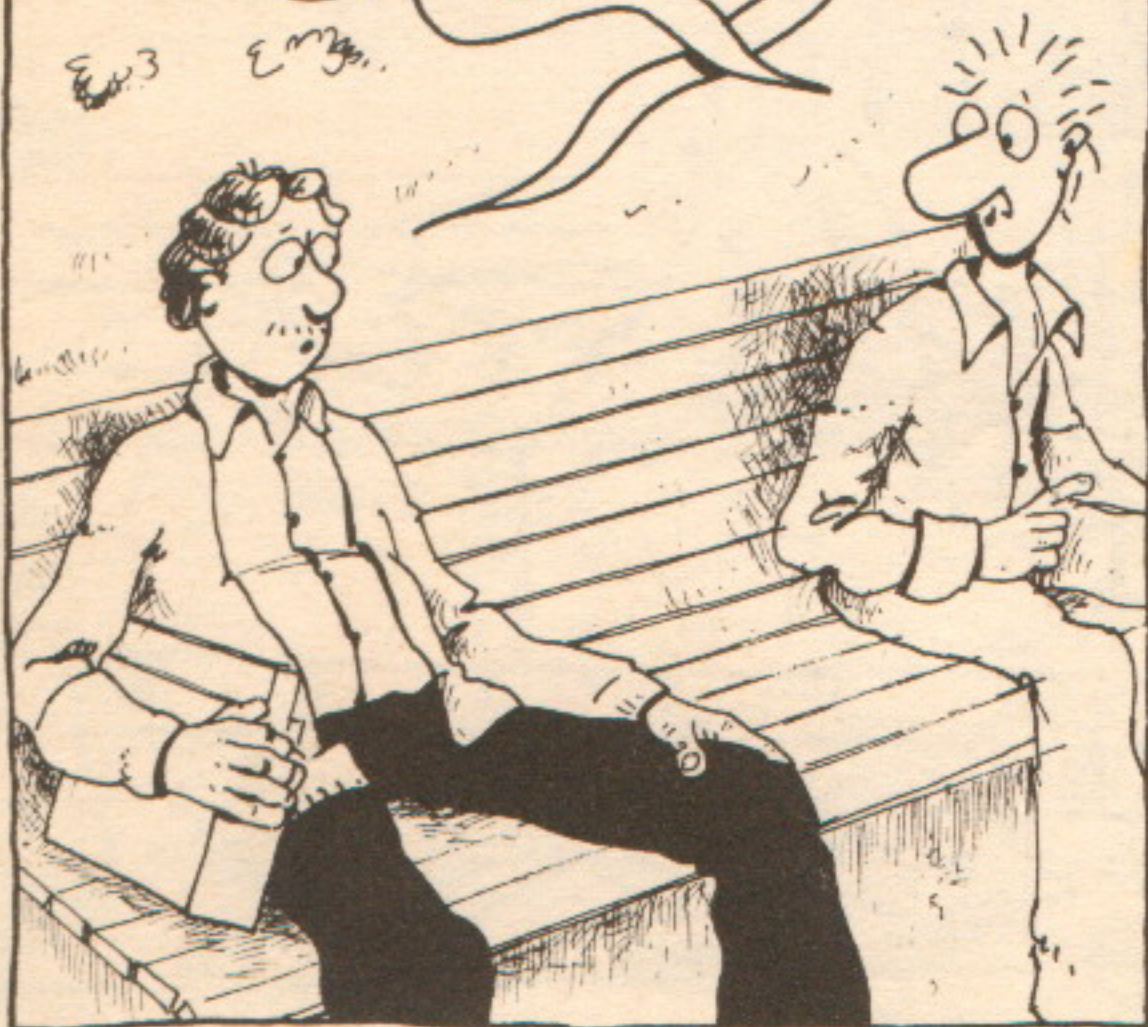
LOS PUEBLOS PRIMITIVOS NO TIENEN CONCIENCIA TODAVIA DE SUS CONDICIONES NATURALES NI SOCIALES... PUES POR EJEMPLO, ATRIBUYEN EL RESULTADO DE UNA BUENA COSECHA A LAS FUERZAS SOBRENATURALES Y NO A SU PROPIO ESFUERZO. PARA CONCILIARSE CON ESTAS FUERZAS LES OFRECIAN SUS PRODUCTOS, QUE PARA ELLOS TIENEN CAPACIDADES HUMANAS TRANSFORMÁNDOLOS EN FETICHES...

¡HAY QUE VER!
¡EN NUESTROS
DÍAS Y TODAVIA
JUGANDO A
FETICHES...!



... PUES LE ADVIERTO QUE EN NUESTRA QUERIDA SOCIEDAD SEGUIMOS JUGANDO A LOS FETICHES...

¿USTED CREE?

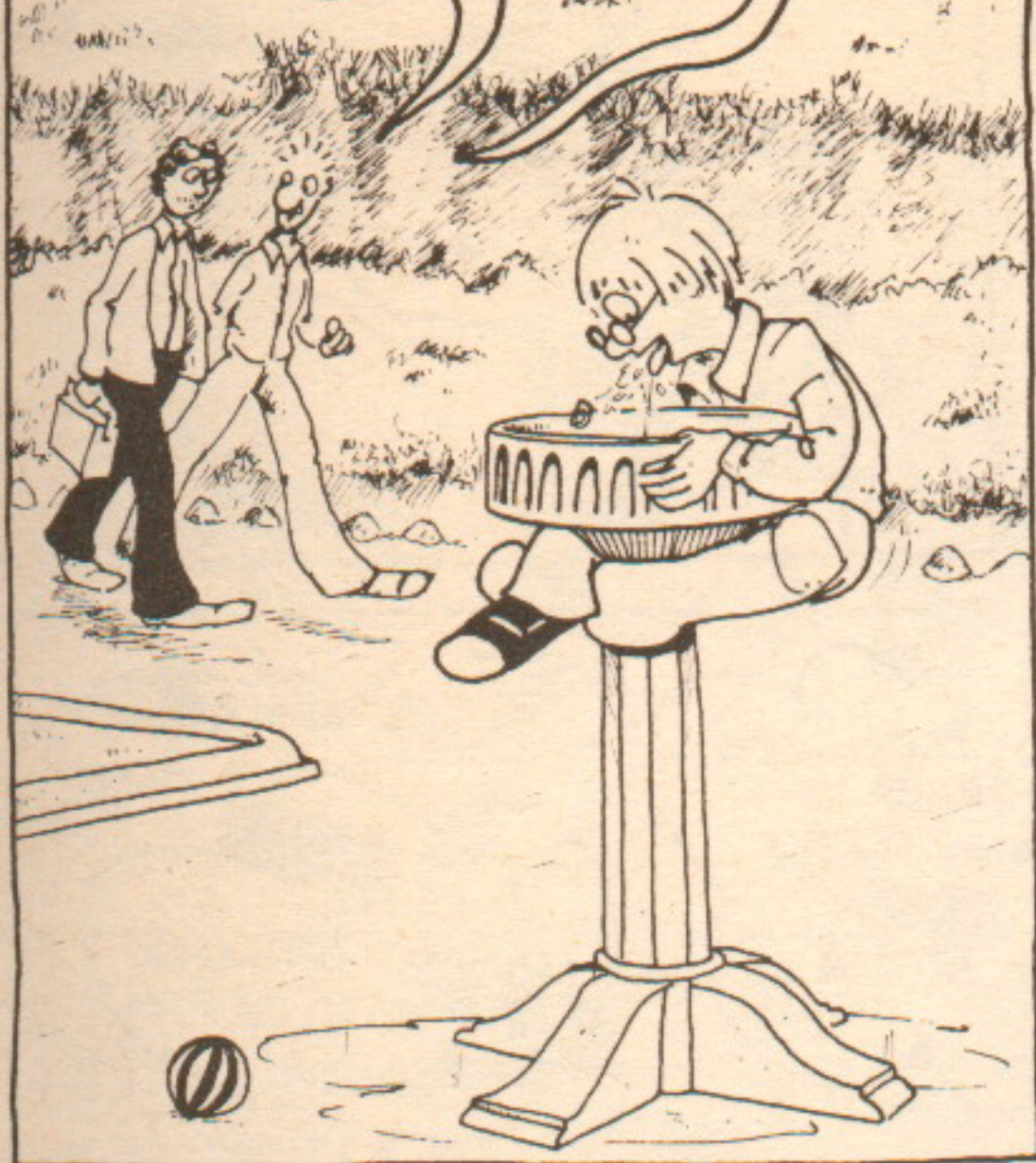


... PUES CLARO... AUNQUE LAS FUERZAS DE LA NATURALEZA YA NO SON NINGÚN SECRETO, LOS PRODUCTOS DEL TRABAJO SIGUEN TENIENDO UN CARÁCTER FETICHISTA.



... YA EN EL SIMPLE INTERCAMBIO APARECE EL CARACTER FETICHISTA DE LAS MERCANCIAS...

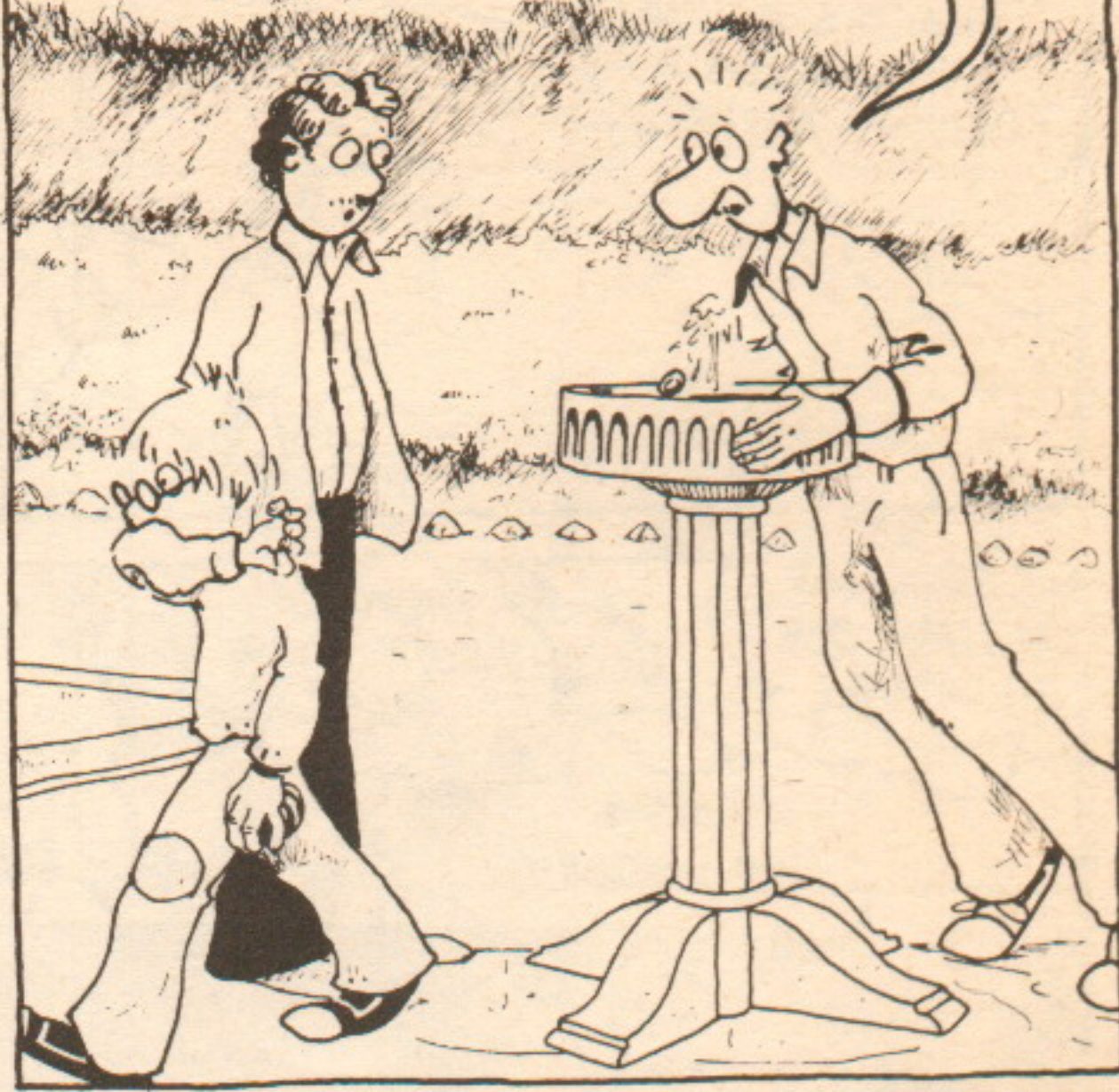
¿TÚ, EN QUÉ TRABAJAS?



¿YO? ¡SOY SASTRE!

¡VAYA! AQUÍ EL QUE NO ES SASTRE ES CARPINTERO

... BUENO... IMAGÍNA TE QUE EL VALOR DE DOS SILLAS EQUIVALE AL VALOR DE UN ABRIGO...



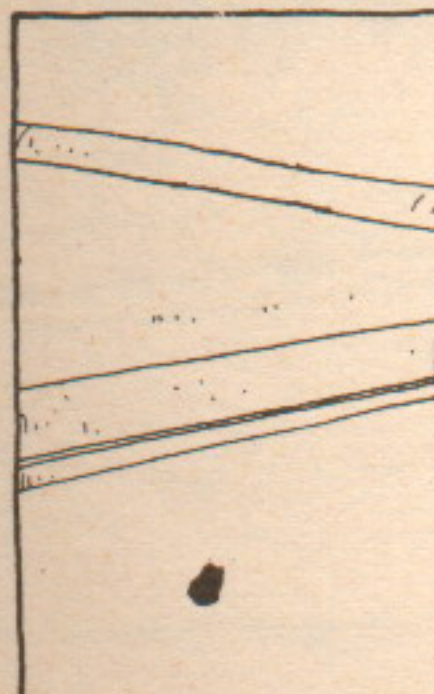
... EEE...
... SSS... SI!



... PUES ESTA EQUIVALENCIA SE PUEDE EXPRESAR SOLAMENTE BASÁNDONOS EN EL TRABAJO SOCIAL, AUNQUE NO ES DEL TODO EVIDENTE...



... TÚ TE DEBES REFERIR A QUE POR EJEMPLO EL VALOR DE USO DEL ABRIGO ES MÁS INTERCAMBIABLE POR SUS PROPIAS CUALIDADES NATURALES QUE POR EL TRABAJO EN SÍ... ¿NO? ...

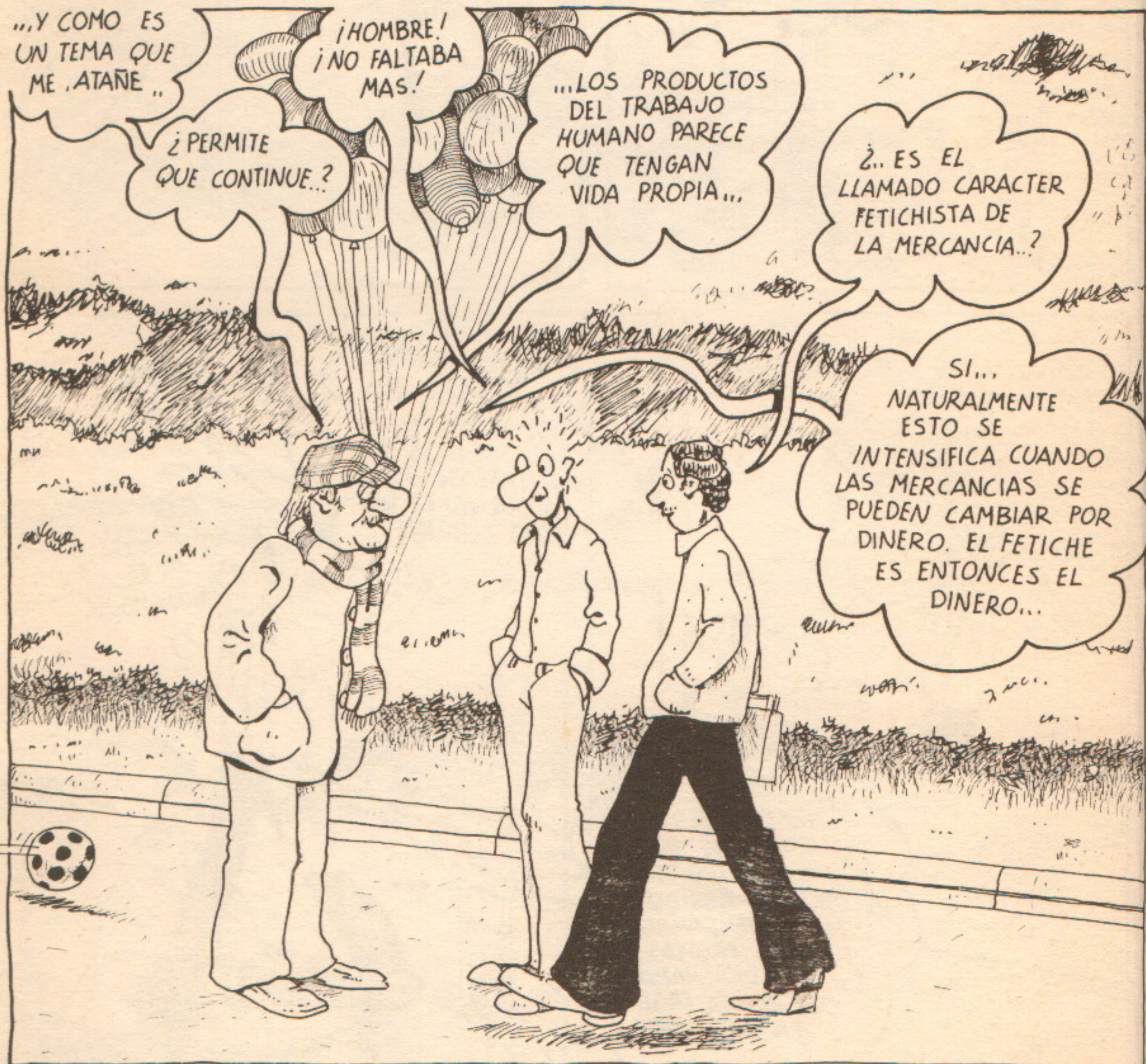




...PARA LOS POSEEDORES DE MERCANCIAS QUE PARTICIPAMOS EN EL INTERCAMBIO, LAS MERCANCIAS PARECEN INTERCAMBIARSE GRACIAS A UNA MISTERIOSA CUALIDAD NATURAL...



...PERDONEN... PERO ES QUE NO HE PODIDO EVITAR ESCUCHAR SU CONVERSACIÓN...



...Y COMO ES UN TEMA QUE ME ATAÑE...

¿PERMITE QUE CONTINUE...?

¡HOMBRE! ¡NO FALTABA MAS!

...LOS PRODUCTOS DEL TRABAJO HUMANO PARECE QUE TENGAN VIDA PROPIA...

¿.. ES EL LLAMADO CARACTER FETICHISTA DE LA MERCANCIA..?

SI... NATURALMENTE ESTO SE INTENSIFICA CUANDO LAS MERCANCIAS SE PUEDEN CAMBIAR POR DINERO. EL FETICHE ES ENTONCES EL DINERO...

... DE AHORA EN ADELANTE
LOS PRODUCTORES SÓLO
RECONOCEMOS EL
DINERO COMO
EQUIVALENTE GENERAL...



... A PESAR
DEL CAMBIO CON
DINERO, EL HECHO
DE COMPRAR Y VENDER
SIGUE SIENDO LA
CONDICIÓN SOCIAL
PARTICULAR DE
TODO PRODUCTOR
AISLADO...



... Y AUNQUE
APARENTEMENTE
PAREZCAMOS
INDEPENDIENTES...

... TODOS
DEPENDEMOS
DEL DINERO...

... ¡VAYA!
... QUE EL DINERO
DOMINA A LA
SOCIEDAD POR
COMPLETO...



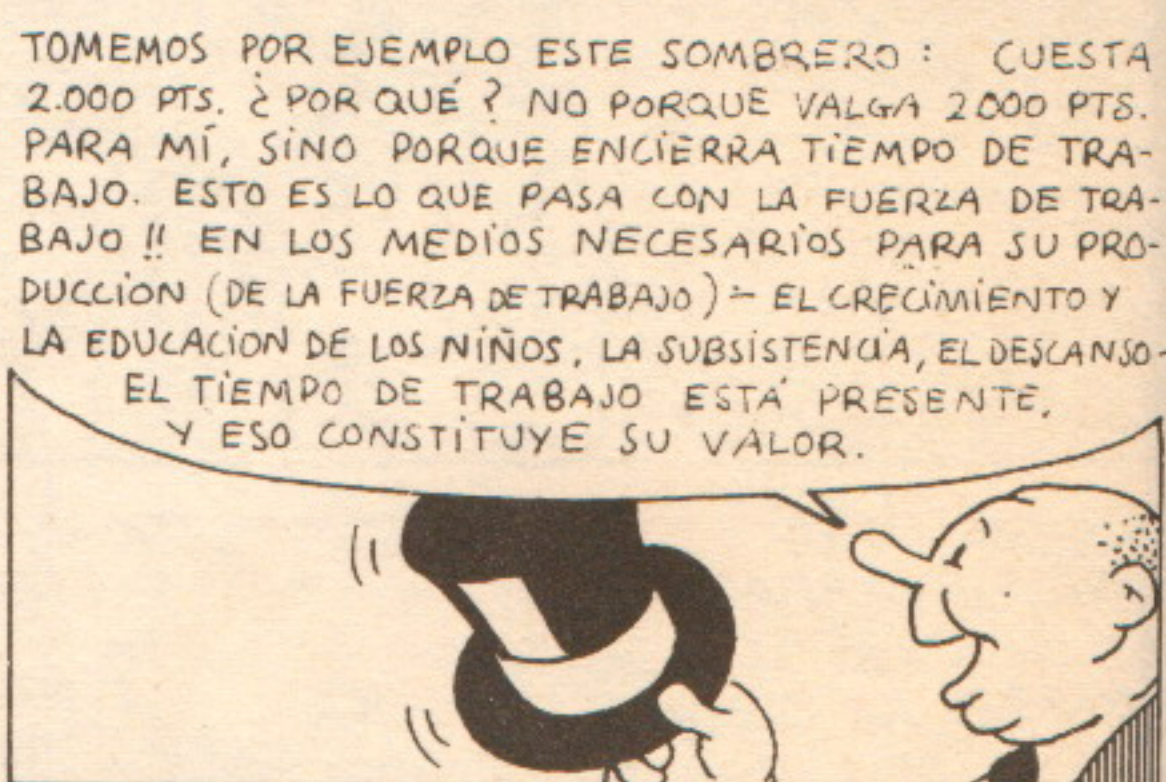
... Y AHORA, EN EL
MERCADO, LA RELACIÓN
SOCIAL ENTRE LOS
HOMBRES HA QUEDADO
EN UNA RELACIÓN
ENTRE COSAS...

... Y A PROPOSITO...
¿ NO TENEIS
QUE REGALAR
NINGÚN GLOBITO?

... PUES...
SI... SUPONGO...
YA VEREMOS...

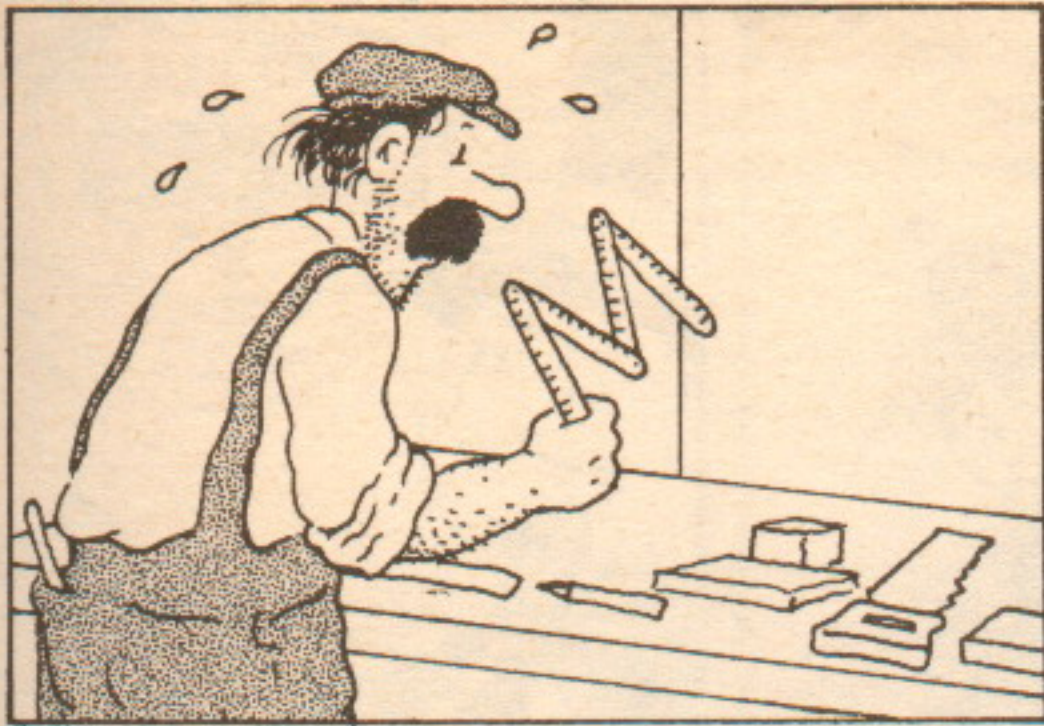


LA VERDADERA HISTORIA DE LA PLUSVALIA



HASTA AQUI COMPLETAMENTE!

ASÍ PUES, SE EMPIEZA ... SIN EMBARGO DOS SEMANAS MAS TARDE...



DE ACUERDO PUES. RECIBO 3.500 PTS. POR UNA MESA

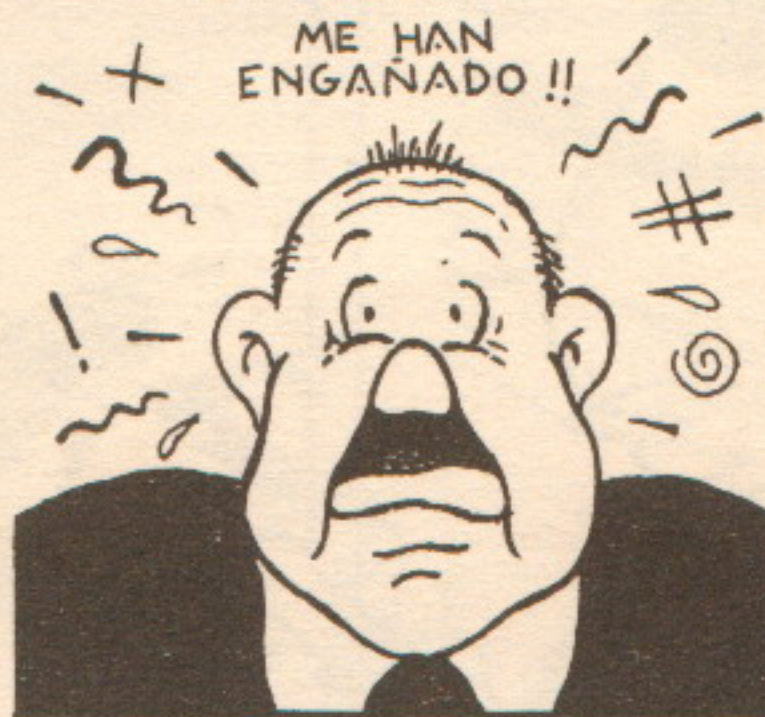


FIN

LOS QUE SE ESTAFAN RECIPROCAMENTE



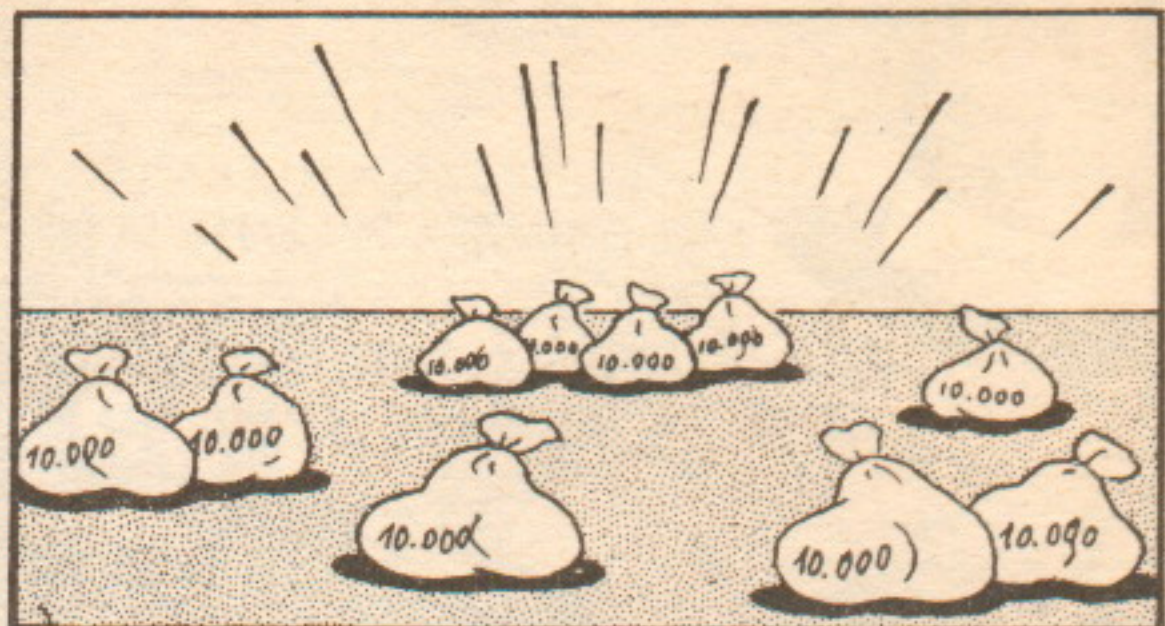
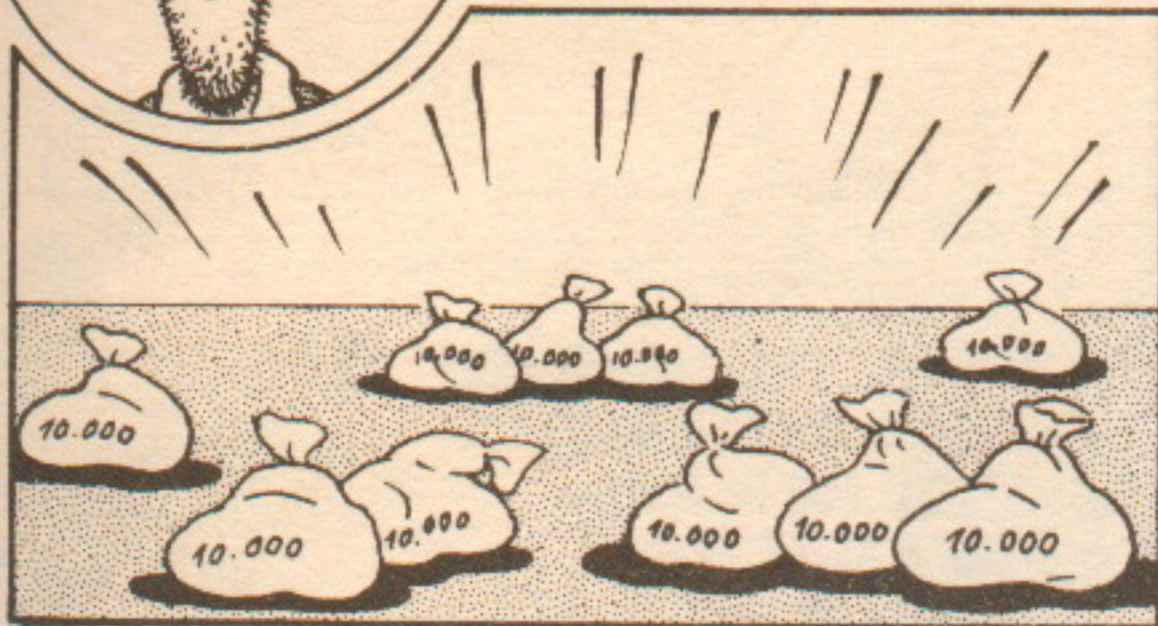
SI TE ACUERDAS DE ESTA ESCENA DEL CAPÍTULO ANTERIOR, HASTA ESTE MOMENTO TODO IBA BIEN, PERO ...



BIEN, ENTONCES
ESCUCHE UN POCO...

TOMEMOS POR UN
INSTANTE UNA
CAJA FUERTE. SI SU-
MAMOS TODAS LAS BOLSAS, LLE-
GAMOS A 100.000 PTS. AHORA
HAGAMOS UN PEQUEÑO CAMBIO:

SUMEMOS DE NUEVO : 100.000 PTS. !! COMO ANTES !!
NO HA CAMBIADO EN NADA LA SUMA GLOBAL !
SI, ADEMÁS, IMAGINAMOS AL LADO DE LAS BOLSAS
A SUS RESPECTIVOS PROPIETARIOS, VEMOS QUE MIEN-
TRAS UNOS SE HAN ENRIQUECIDO, OTROS SE HAN EMPO-
BRECIDO; LA SUMA GLOBAL (LA RIQUEZA SOCIAL) NO HA CAMBIADO.



SI USTED TUVIERA RAZÓN,
LAS COSAS SERÍAN HOY
COMO HACE 150 AÑOS...
PUESTO QUE NO ES ASÍ,
ESTO SIGNIFICA QUE SU
VERSION SOBRE EL
ORÍGEN DE LA PLUS-
VALÍA ES FALSA!



LA PLUSVALÍA NO NACE,
POR TANTO, DURANTE
LA VENTA O LA COMPRA,
SINO YA MUCHO ANTES.
DURANTE LA PRODUCCIÓN!
EL COMERCIO DE LA MERCAN-
CÍA TIENE LUGAR JUSTAMEN-
TE SOBRE LA BASE DEL VALOR
DE ESTA MISMA Y SOBRE
LA BASE DE LA CANTIDAD
DE TIEMPO DE TRABAJO
CONTENIDO EN ELLA!

LA COMPETENCIA LO
SABE BIEN ESTO!



PERO NUESTRO EMPRESARIO AÚN
NO HA LLEGADO AL

FIN

TIENE AÚN ALGO EN MENTE...
VEREMOS EN EL PROXIMO CAPITULO.



LA MERCANCIA FUERZA DE TRABAJO ES LA ÚNICA DE SU ESPECIE, NO SOLO TRANSMITE SU PROPIO VALOR, SINO QUE TAMBIEN AÑADE EL DE LA PLUSVALÍA

Y ENTONCES, PRECISAMENTE, UNOS POCOS SE LA APROPIAN.

LA MAQUINA TRABAJA PARA NOSOTROS



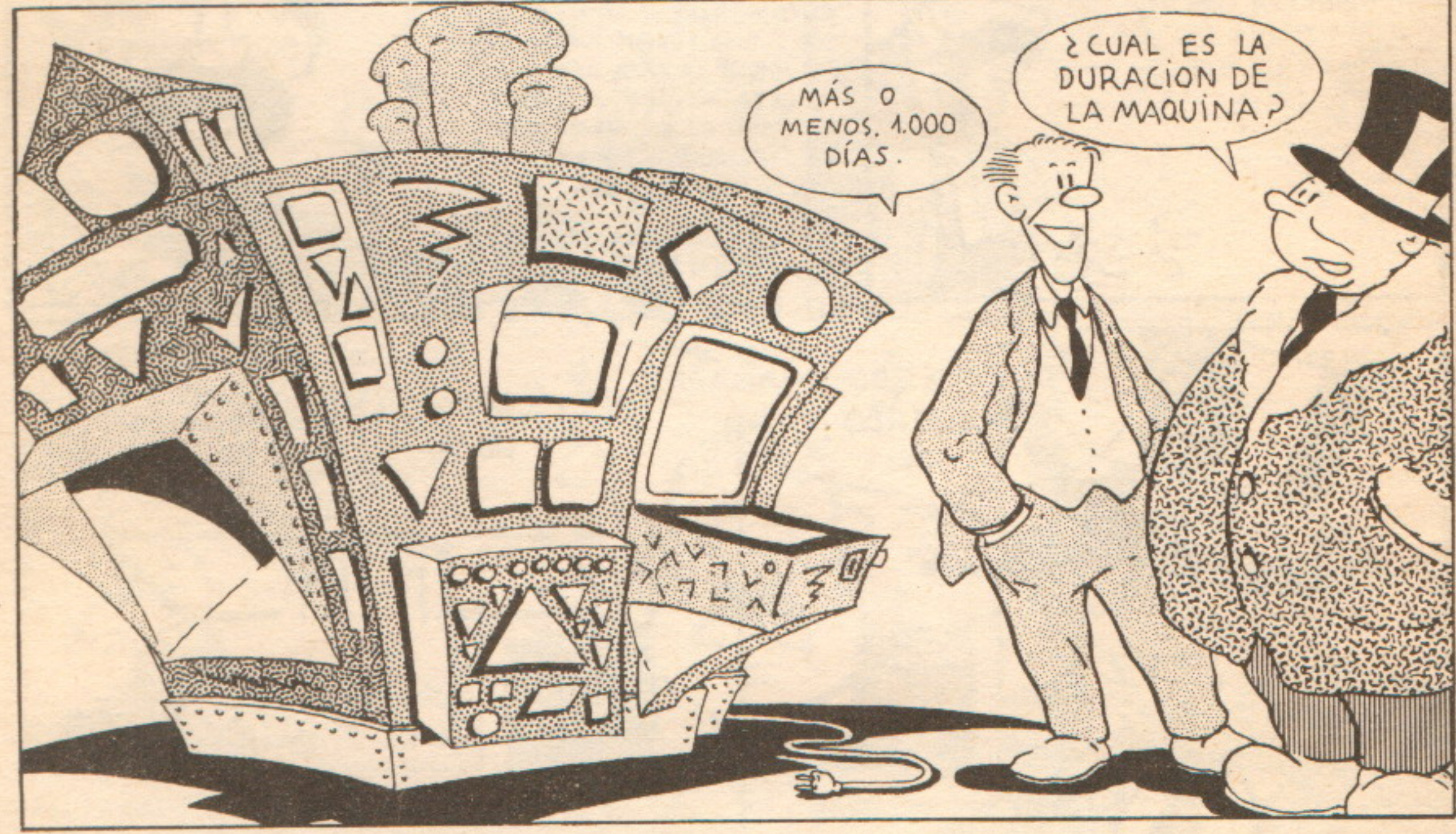
PUES BIEN, INCLUSO SI LA PLUSVALÍA SE FORMARA DURANTE LA PRODUCCION, NO SUCEDERÍA COMO TU CREES, SINO GRACIAS A LA AYUDA DE LA MÁQUINA



VALE, VALE! OCÚPEMOS NOS DE ESTO DE UNA VEZ POR TODAS!

VD. COMPRA UNA MAQUINA QUE CUESTA 1.000.000 DE PTS. PORQUE EN ELLA ESTÁ CONTENIDA LO QUE CORRESPONDE A 1.000.000 DE PTAS. DE HORAS DE TRABAJO.

ESTO SIGNIFICA PUES QUE LA MAQUINA TRANSMITE SU PROPIO VALOR AL PRODUCTO, TROZO A TROZO



MÁS O MENOS, 1.000 DÍAS.

¿CUAL ES LA DURACION DE LA MAQUINA?



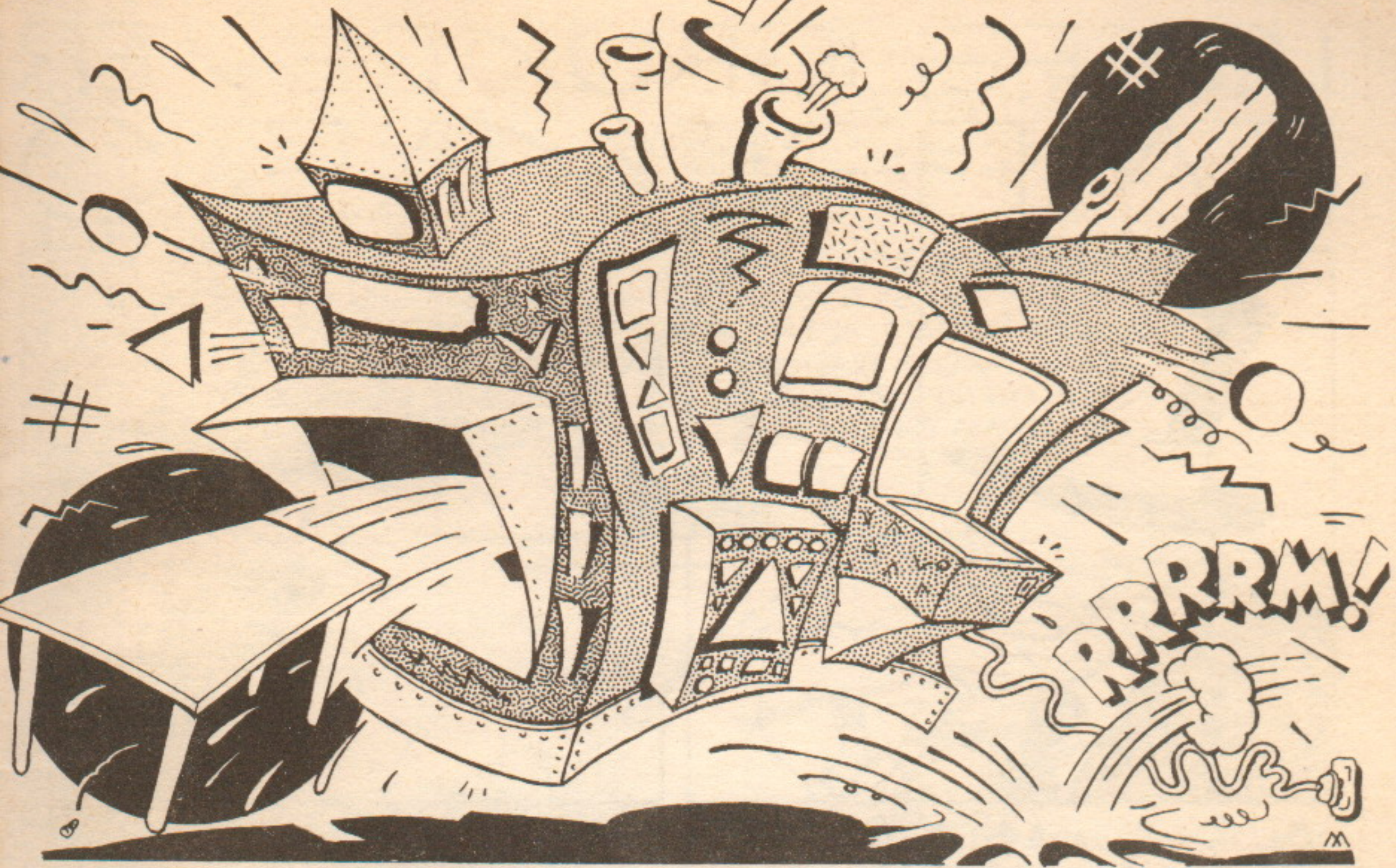
ADEMÁS, HEMOS CONSTATADO QUE VD. VENDE SUS MERCANCIAS A SU VALOR EFECTIVO: ES UNA LEY!



AHORA ADMITAMOS QUE EXISTE REALMENTE UNA MAQUINA QUE TRABAJA DE FORMA TOTALMENTE AUTOMÁTICA.

LA MAQUINA TRABAJA Y...

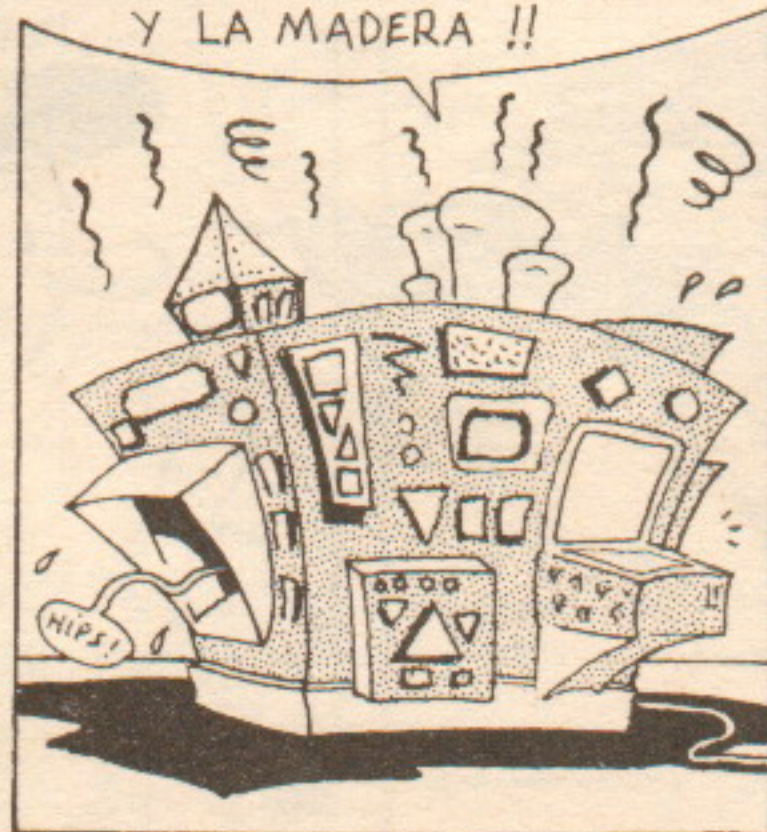
PRODUCE SU PRIMERA MESA



OBSERVEMOS UN MOMENTO ESTA MESA: ¿QUE VALOR POSEE EFECTIVAMENTE? COMO SABEMOS, ESO DEPENDE EXCLUSIVAMENTE DEL TIEMPO DE TRABAJO CONTENIDO EN ELLA! AHORA: ¿CUANTO TIEMPO ESTA CONTENIDO EN LA MESA? UNICAMENTE EL TIEMPO DE TRABAJO CONTENIDO EN LOS MEDIOS DE PRODUCCION (MAQUINA, MATERIALES ETC.)



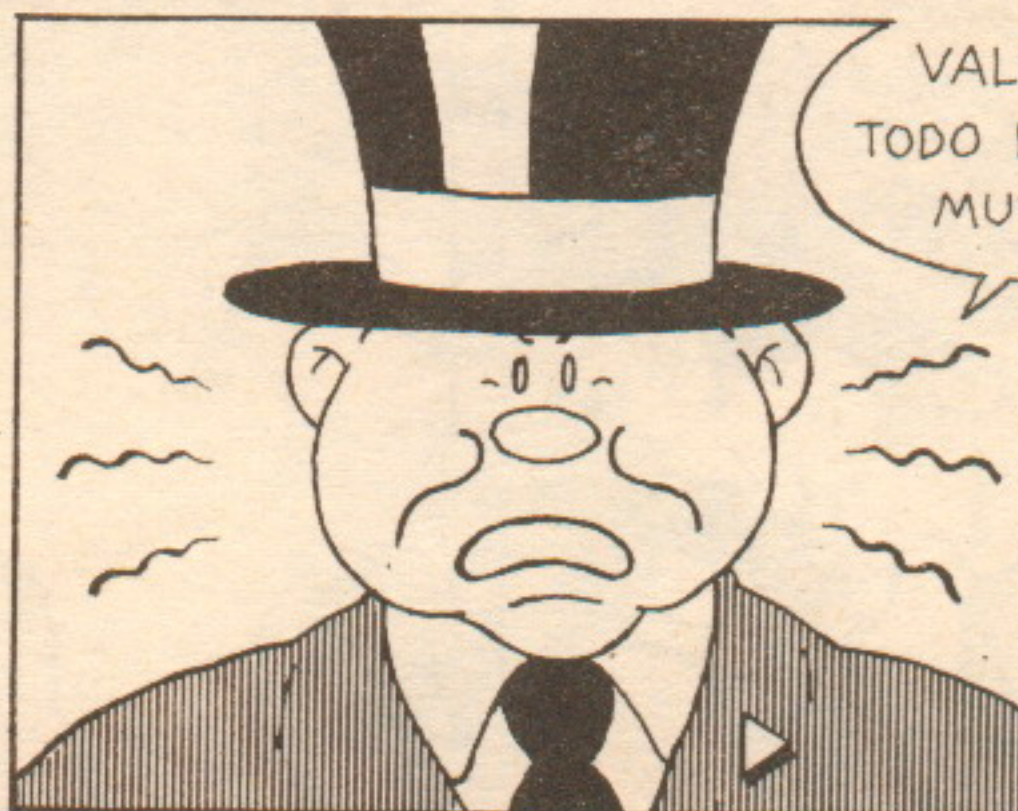
PUES BIEN, UD. HA PAGADO YA ESTE TIEMPO DE TRABAJO (ESTA MESA) CUANDO COMPRÓ LA MAQUINA Y LA MADERA !!



DE ESTA FORMA, EL VALOR DE LA MESA SE COMPONE DE 1/1.000 DEL VALOR DE LA MÁQUINA (A MESA POR DÍA) MÁS EL VALOR DE LA MADERA Y DE LOS DEMÁS MATERIALES! ¿ DONDE RESIDE ENTONCES SU GANANCIA ?



ESTO SIGNIFICA QUE CUANDO LA MAQUINA ESTA TRABAJANDO NO ASUME NINGUN VALOR, SINO QUE TRANSMITE EL SUYO PROPIO. EN CONSECUENCIA, VD. NO PUEDE PRODUCIR PLUSVALIA !!



VALE, VALE... TODO ESTO ESTARIA MUY BIEN SI...

¿ QUE TENTATIVA TENDRA TODAVIA EN RESERVA NUESTRO EMPRESARIO ?

FIN

LOS PELIGROS DE SER EMPRESARIO



?

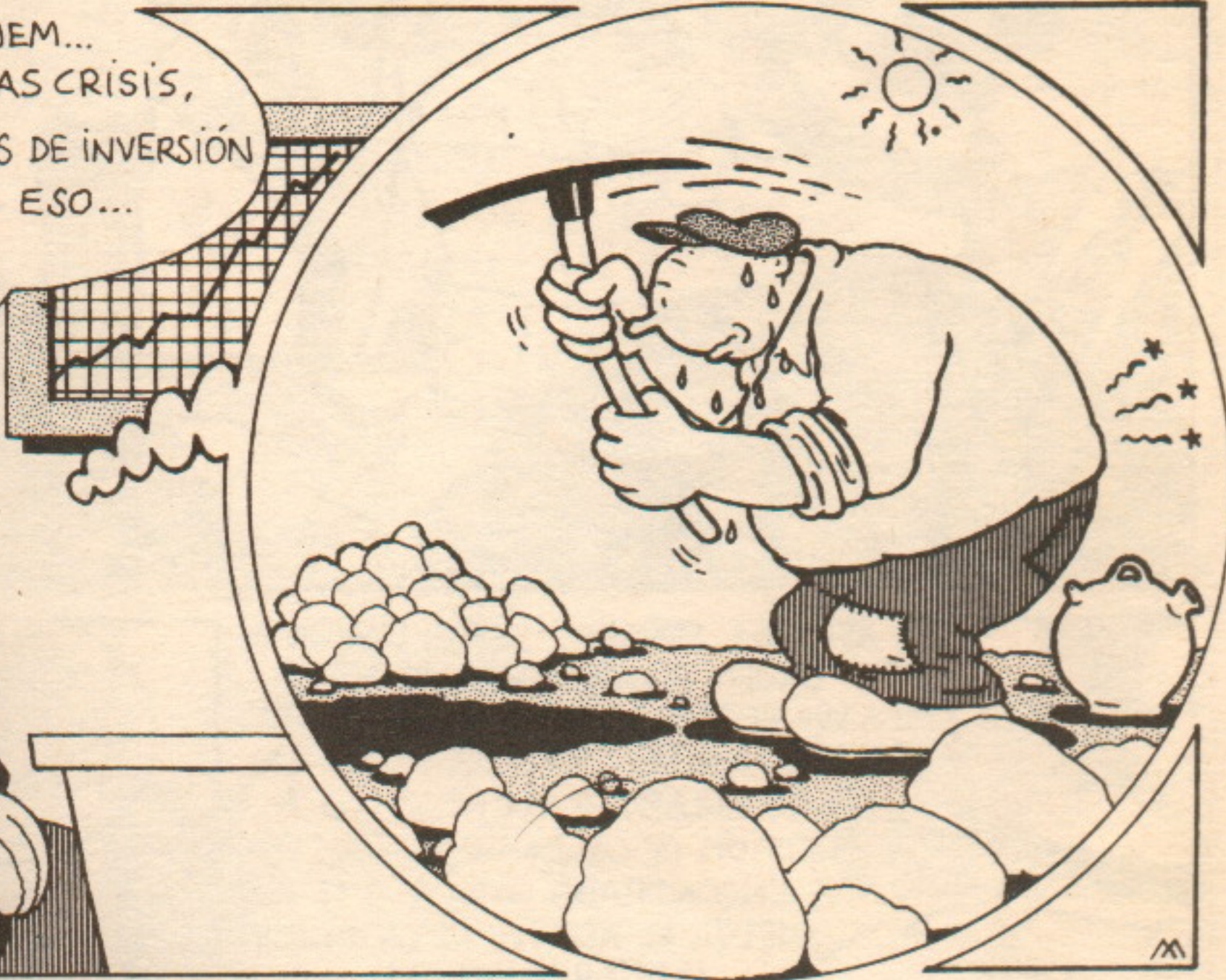


¿RIESGO?
¿QUE RIESGO?



GLUB !

... EJEM...
BUENO, LAS CRISIS,
LOS ERRORES DE INVERSIÓN
Y TODO ES...



AH síii ?!!
¿QUIERE DECIR ESTO QUE VD.
PODRÍA PERDER SUS MEDIOS Y ES-
TAR OBLIGADO COMO NOSO-
TROS A VENDER SU FUER-
ZA DE TRABAJO ?



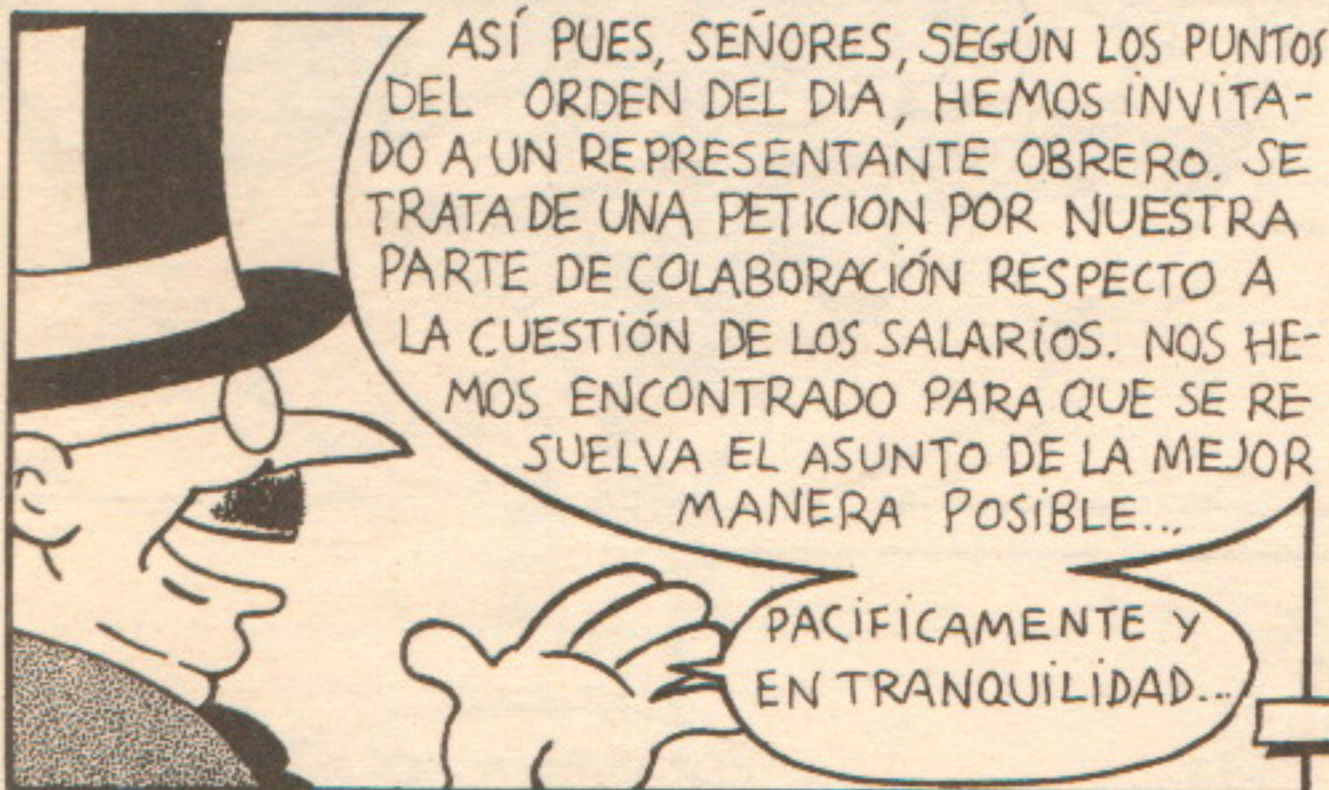
Y NOSOTROS ¿ES QUE
TENEMOS QUE TRABAJAR PARA
VD. ¿ PARA QUE NO SE CON-
VIERTA EN UN TRABAJADOR
COMO NOSOTROS ?

FIN

La fábula
de la
espiral

SALARIO-PRECIO

LUGAR DE LA ACCIÓN: UNA REUNIÓN DE
"ASOCIADOS"



ASÍ PUES, SEÑORES, SEGÚN LOS PUNTOS DEL ORDEN DEL DÍA, HEMOS INVITADO A UN REPRESENTANTE OBRERO. SE TRATA DE UNA PETICIÓN POR NUESTRA PARTE DE COLABORACIÓN RESPECTO A LA CUESTIÓN DE LOS SALARIOS. NOS HEMOS ENCONTRADO PARA QUE SE RESUELVAN EL ASUNTO DE LA MEJOR MANERA POSIBLE...

PACÍFICAMENTE Y EN TRANQUILIDAD...



(BENEVOLENCIA...)

MI QUERIDO SEÑOR, LE COMPRENDO PERFECTAMENTE, PERO LOS TIEMPOS QUE CORREN NO SON FAVORABLES. YA NO ES COMO ANTES.



A LO LARGO DEL AÑO LOS PRECIOS HAN AUMENTADO UN 10%, NUESTROS SALARIOS UN 3% ¡EXIGIMOS LA EQUIPARACIÓN!

USTEDES NUNCA NOS HAN DADO NADA, NI SIQUIERA ANTES, CUANDO LOS TIEMPOS ERAN AÚN FAVORABLES !!



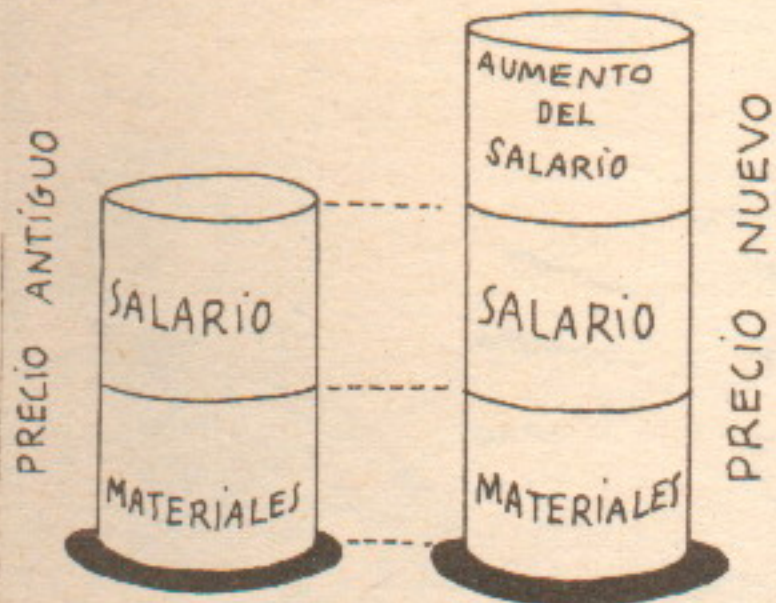
¡NO LE COMPRENDO EN ABSOLUTO! POR UN LADO VD. SE LAMENTA PORQUE LOS PRECIOS SUBEN, Y POR EL OTRO, QUIERE UN SALARIO MÁS ELEVADO. SI VD. RECIBE MÁS, LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN AUMENTAN Y, CON ELLOS, LOS PRECIOS, COMO EN UNA ESPIRAL.



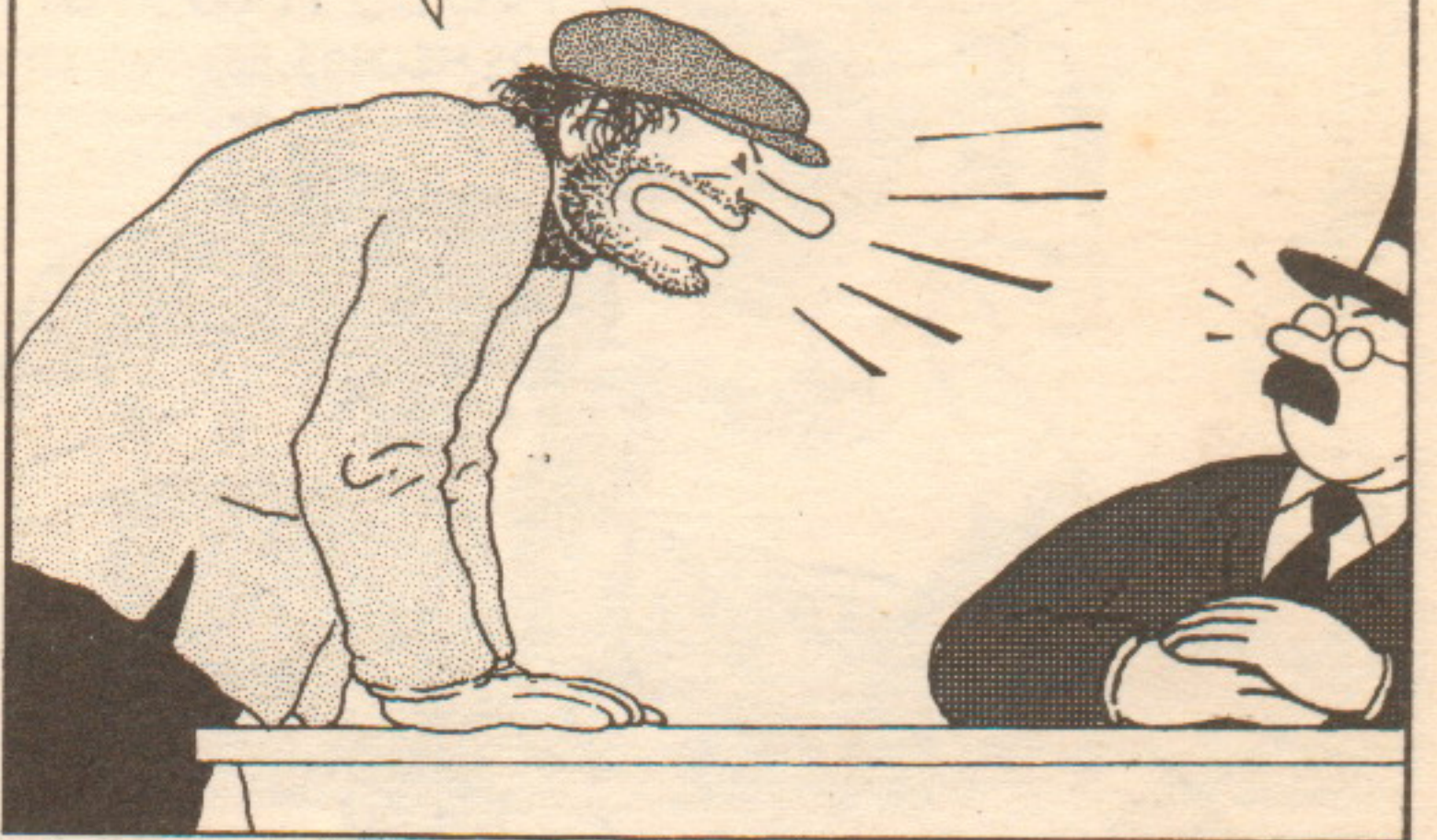
BIEN, BIEN, ... ASÍ QUE SI LOS COSTOS AUMENTAN, LOS PRECIOS AUMENTAN DE FORMA AUTOMÁTICA, EH? ¿QUE QUIERE DECIR ESO DE "FORMA AUTOMÁTICA"?



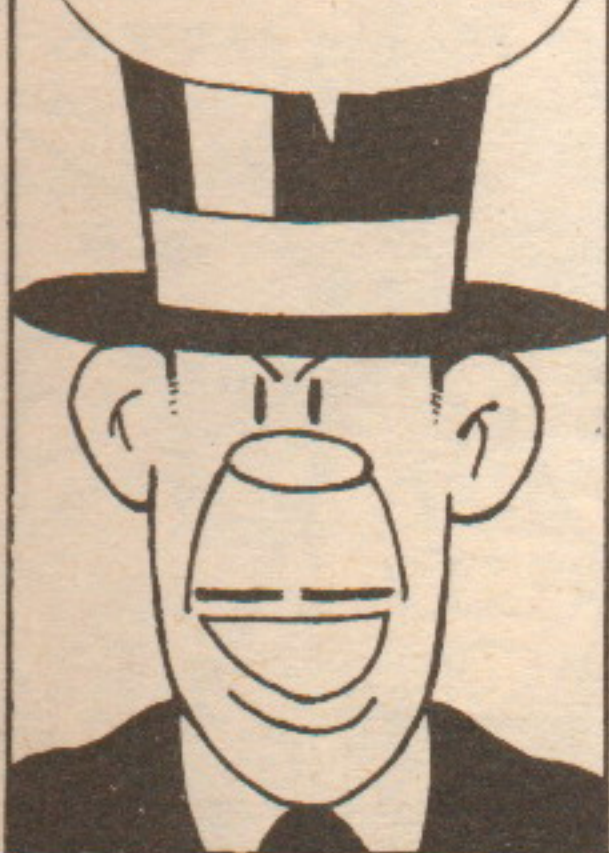
¿QUIZA ESTO?



¿ES QUE ESTO OCURRE ASÍ? !!
¡¡ LO LAMENTO, SEÑORES !! PERO LOS PRECIOS NO SE ESTABLECEN ASÍ !!



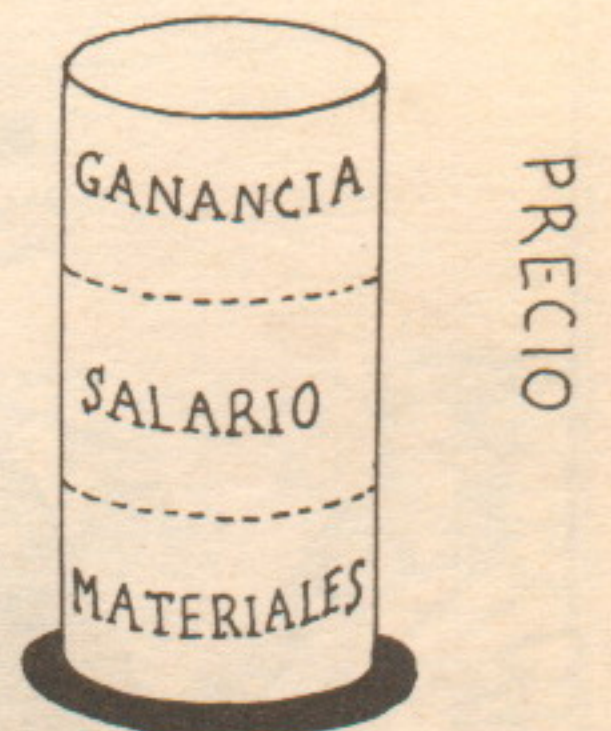
AH, NO?
¿...Y COMO ENTONCES?



EN SU REPRESENTACION DEL PRECIO, FALTA ALGO ABSOLUTAMENTE DECISIVO: LA GANANCIA, MEJOR DICHO, LA PLUSVALÍA QUE PRODUCIMOS PARA VDS. LOS PRECIOS TIENEN ESTE NUEVO ASPECTO...



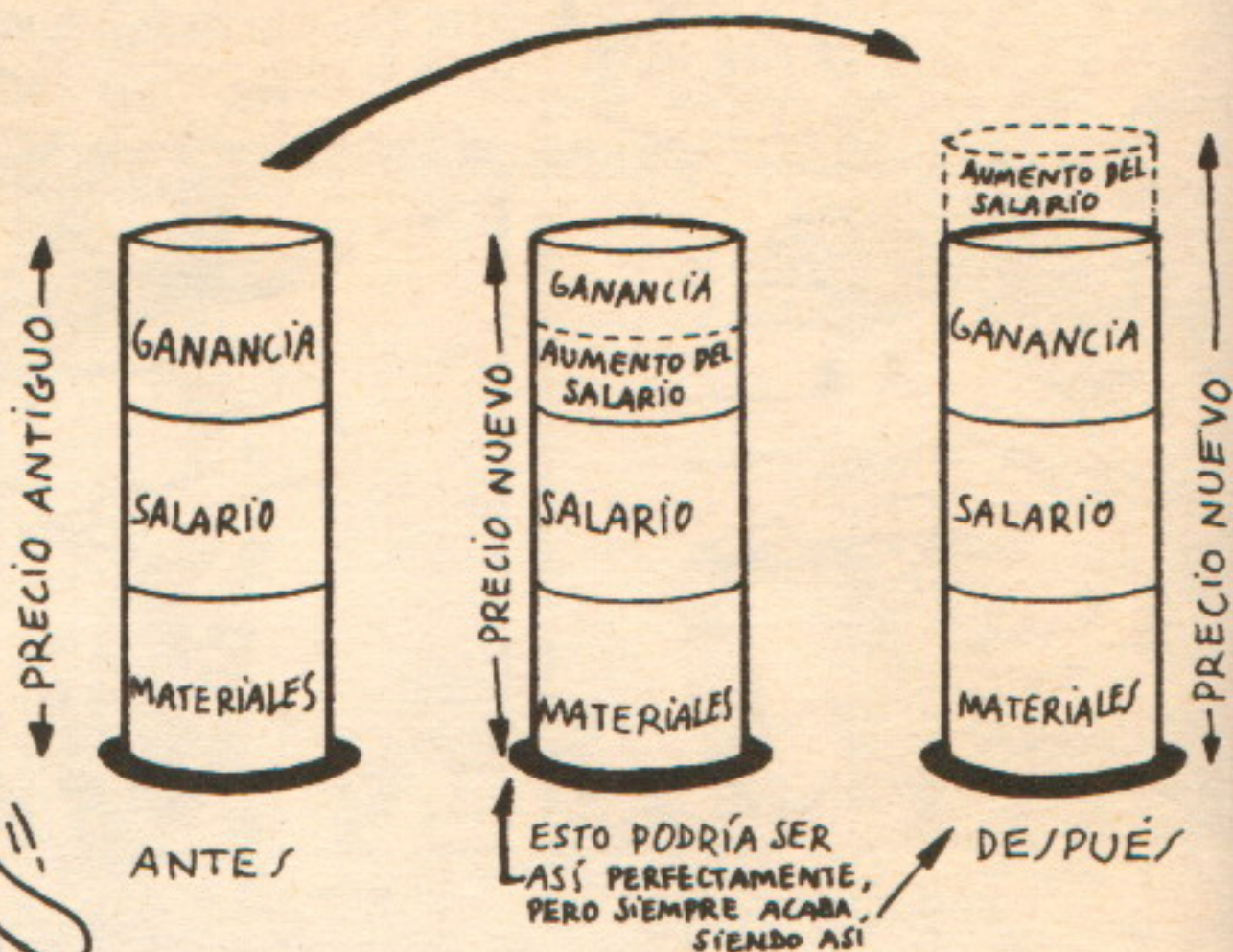
EL PRECIO SE COMPONE DE TRES PARTES:



DE HECHO, LOS PRECIOS NO TIENEN PORQUE SUBIR, AUNQUE RECIBAMOS UN SALARIO MÁS ELEVADO.

¿COMO?

ASÍ :



¡¡ EN REALIDAD SUBEN !! Y SI HAY ALGO QUE DISMINUYE NO SON NUNCA SUS GANANCIAS, SINO NUESTROS SALARIOS !!
ESTOS SON LOS HECHOS, ÉSTA ES LA REGLA !

PERO, QUERIDO AMIGO, NOSOTROS TAMBIÉN SUFRIMOS LA CARESTÍA DE LA VIDA. NO CONSIGO LA LECHE, EL PAN O LA GASOLINA A MEJOR PRECIO QUE VD.

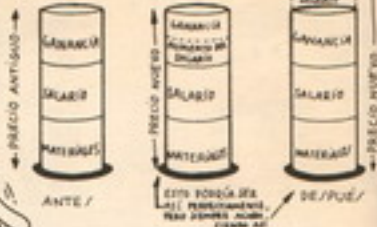
¡ NO ME HAGA REIR ! DIGAMOS QUE LO ESTRICTAMENTE NECESARIO PARA VIVIR SON 20.000 PTS. AL MES. ESTO ES LOS 2/3 DE MI SALARIO! Y ESTO NO LLEGA A LA DÉCIMA PARTE DE SUS BENEFICIOS!! MIENTRAS YO TENGO QUE APRETARME EL CINTURÓN, USTED NI SIQUIERA SE ENTERA !!



A/1 :

DE HECHO, LOS PRECIOS NO TIENEN PORQUE SUBIR, AUNQUE RECIBAMOS UN SALARIO MAS ELEVADO.

¿COMO?



¡ EN REALIDAD SUBEN !! Y SI HAY ALGO QUE DISMINUYE NO SON NUNCA SUS GANANCIAS, SINO NUESTROS SALARIOS !!
ESTOS SON LOS HECHOS, ÉSTA ES LA REGLA !

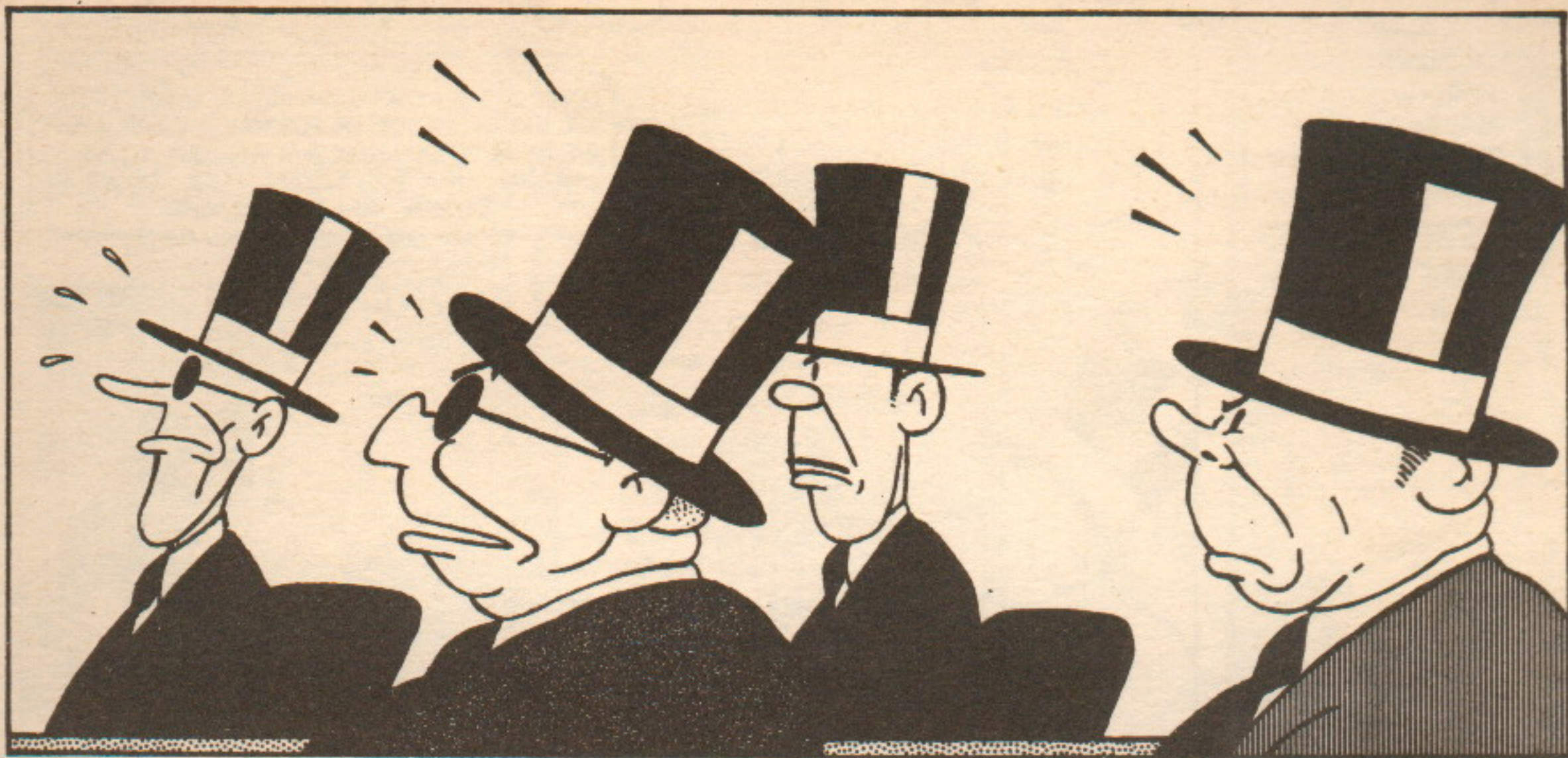


PERO, QUÉRIDO AMIGO, NOSOTROS TAMBIÉN SUFRIMOS LA CARESTÍA DE LA VIDA. NO CONSIGO LA LECHE, EL PAN O LA GASOLINA A MEJOR PRECIO QUE VD.



¡ NO ME HAGA REIR ! DIGAMOS QUE LO ESTRICTAMENTE NECESARIO PARA VIVIR, SON 20.000 PES. AL MES. ESTO ES LOS 2/3 DE MI SALARIO. Y ESTO NO LLEGA A LA DÉCIMA PARTE DE SUS BENEFICIOS !! MIENTRAS VO TENGO QUE APRETARME EL CINTURÓN, USTED NI SIQUERA SE ENTERA !!





LA SUPER-PLUS VALIA



25% PUES... HUM... SI DISMINUYO EL PRECIO DEL ARTICULO PARA LIBRARME DE LA COMPETENCIA, OBTENGO UN BENEFICIO EXTRA...

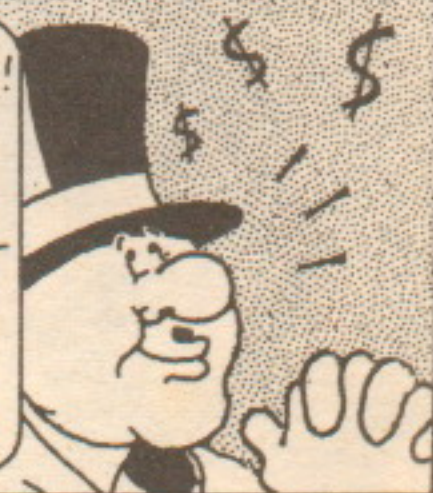


EL TIEMPO DE TRABAJO NECESARIO PARA FABRICAR UN PRODUCTO - Y CONSECUENTEMENTE PARA DETERMINAR SU PRECIO ES EL TIEMPO DE TRABAJO SOCIAL MEDIO. PERO SI UN EMPRESARIO, POR EJEMPLO, GRACIAS A UNA NUEVA MAQUINA, PUEDE PRODUCIR POR DEBAJO DEL TIEMPO DE TRABAJO SOCIAL MEDIO, PUEDE TAMBIEN REALIZAR UN SUPERBENEFICIO CON EL MISMO PRECIO DE VENTA Y AÚN CON UN PRECIO MENOR.

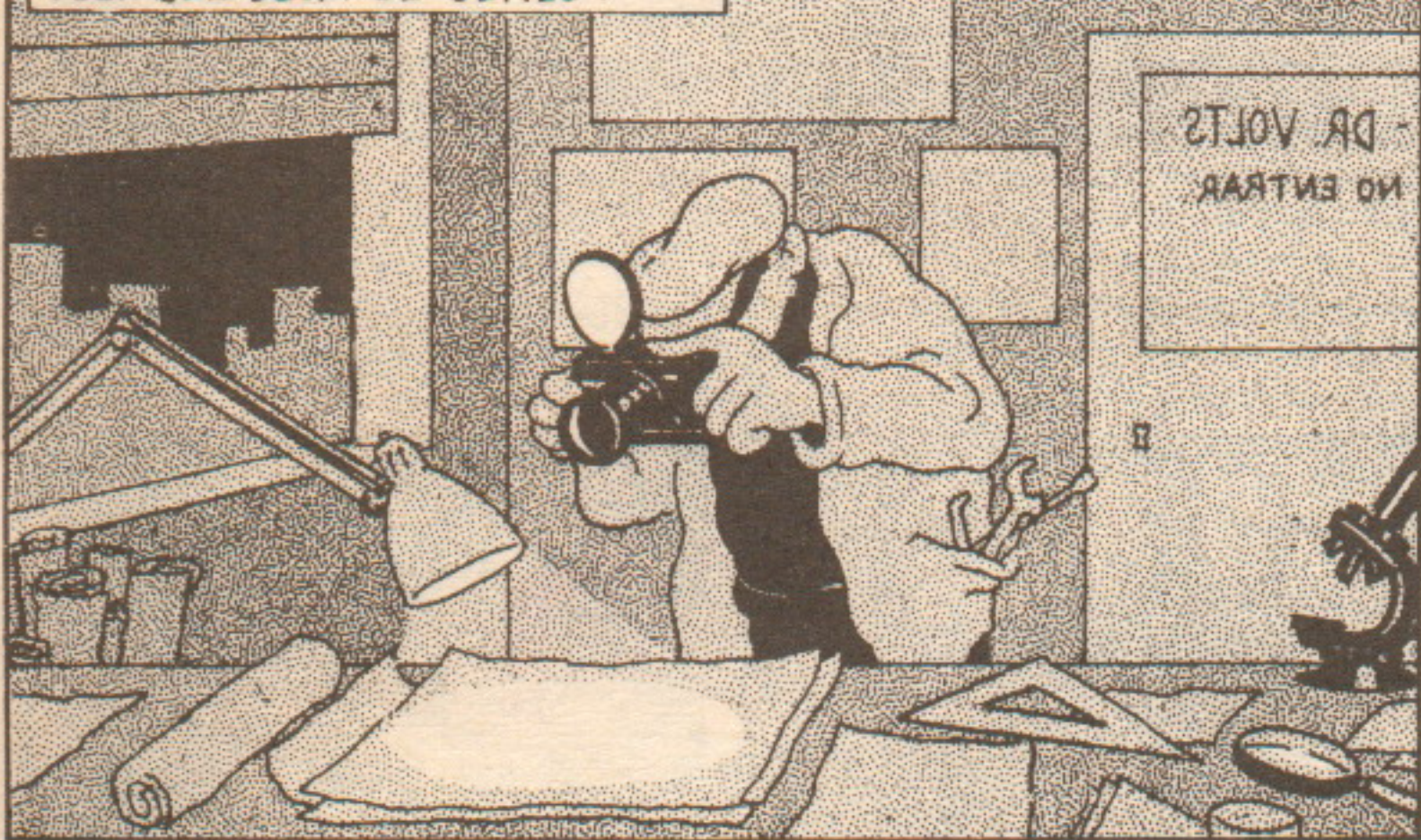
ESCUCHE BIEN, DOCTOR: ¡SECRETO ABSOLUTO!! ¿ENTENDIDO? LA COMPETENCIA NO DUERME!..



LA MAQUINA ES CONSTRUIDA Y PUESTA EN FUNCIONAMIENTO... ¡Y FUNCIONA! NUESTRO EMPRESARIO PUEDE PRODUCIR AHORA A COSTOS INFERIORES. ESTO SIGNIFICA QUE PARA LA FABRICACIÓN DE UN PRODUCTO, NECESITA UNA MENOR CANTIDAD DE TRABAJO. EN REALIDAD VENDE SOLAMENTE UN POQUITIN MAS BARATO PARA DOBLAR A LA COMPETENCIA, INGRESA EN CAJA EL RESTO, COMO BENEFICIO EXTRA, QUE SE AÑADE A LA PLUSVALÍA. MIENTRAS, LA COMPETENCIA DUERME, PERO...



POCO TIEMPO DESPUES... RÁPIDAMENTE EL SECRETO DEL DR. VOLTAJEZ DEJA DE SERLO.



ESTE NUEVO EMPRESARIO QUE DISPONE DE LA MÁQUINA DEL DR. VOLTAJEZ DISMINUYE TODAVÍA UN POCO EL PRECIO, ETC...ETC..

HASTA QUE DE NUEVO :

OH, PERDON SR. DIRECTOR... EL DR. VOLTAJEZ QUIERE VERLE..



FIN