**El Principio del Servicio,**

**El Valor y**

**El Poder Legítimo**

(Incluyendo una argumentación sobre la otra cara de la Teoría de la Explotación de K. Marx, y como combatir la Violencia)

Alfredo A. Villa Alta

Actualizado Dic/2020

**Publicado en San Salvador,**

**El Salvador, C.A.**

**Editorial: Alfa-Press**

**Edición: Lic. Alfonso Rivera M.**

**Dirección: Calle Arce No 1038, Altos E-1**

**Tel. y Fax: (503) 2222 6370**

**1ª Edición**

**Año 2010**

**ISBN:** **978-99923-73-83-5**

**Distribuido por: Escuela para el Éxito**

**Edificio La Paz 723, L-6, 89 Av. Norte y Calle El Mirador, Colonia Escalón, San Salvador**

**Tel. (503) 2207 4264**

**e-mail:** [**avilla\_alta@hotmail.com**](mailto:avilla_alta@hotmail.com)

**Prohibida la producción total o parcial sin autorización del autor. Derechos Reservados y debidamente protegidos en el registro de la propiedad intelectual.**

Dedicado a

El Innombrable

A mis hijas Vilma Patricia y Lorena Beatriz, a mi hijo Alfredo Julio Luis, a Dilma Leticia Aguiluz, a Celina Eugenia Villacorta, a mi madre María Leonor Deras de Villa Alta, a la memoria de mi padre Julio Cesar Villa Alta Prados; a mis hermanos Julio Abraham, Manuel Tomás, Ana Leonor, Rosa María y Jesús Alberto.

A todos aquellos que ejerzan o desean ejercer el poder.

Tabla de contenido

[Introducción 8](#_Toc278377739)

[Propósito de la Obra 8](#_Toc278377740)

[Antecedentes 9](#_Toc278377741)

[Nuestras Causas de Inefectividad 9](#_Toc278377742)

[MI PROPUESTA EDUCACIONAL 10](#_Toc278377743)

[NUESTRAS PERCEPCIONES 10](#_Toc278377744)

[La Actividad Humana, más Importante, más frecuente y más trascendental. 13](#_Toc278377745)

[La Importancia de la Selección Correcta 13](#_Toc278377746)

[¿Qué son los Principios? 16](#_Toc278377747)

[Definiendo la palabra Servir 18](#_Toc278377748)

[Tipos de Servicio (Tipo de Utilidad) 19](#_Toc278377749)

[Servicios Onerosos 20](#_Toc278377750)

[El Servicio de Alimentación en comedores, restaurantes, hoteles 20](#_Toc278377751)

[El Servicio de hospedaje en pupilajes, pensiones, hoteles.. 20](#_Toc278377752)

[El Servicio de Educación, en colegios, academias, universidades, … 21](#_Toc278377753)

[El Servicio de Comunicación telefónica, 21](#_Toc278377754)

[El Servicio de Consejería matrimonial 21](#_Toc278377755)

[Servicio Material: 21](#_Toc278377756)

[Servicio Económico 21](#_Toc278377757)

[Servicio Social 21](#_Toc278377758)

[Servicio Cultural 21](#_Toc278377759)

[Servicio Personal: 22](#_Toc278377760)

[Servicio Espiritual: 22](#_Toc278377761)

[El Principio del Servicio 22](#_Toc278377762)

[Enunciado del principio del Servicio 22](#_Toc278377763)

[Esta es la respuesta a la pregunta que dejamos pendiente sobre el Propósito de nuestras vidasEl mayor servidor. 23](#_Toc278377764)

[Introducción a mi propuesta sobre la otra cara de la Teoría de la Explotación de K. Marx 24](#_Toc278377765)

[El Sistema Capitalista del Siglo XXI 25](#_Toc278377766)

[1.- La Propiedad Privada de los medios de producción 25](#_Toc278377767)

[2.- El Trabajo como Mercancía 25](#_Toc278377768)

[3.- Los Precios de Mercado 25](#_Toc278377769)

[4.- El Valor de los Productos y Servicios 26](#_Toc278377770)

[5. La Ganancia 26](#_Toc278377771)

[6.- El Libre Mercado. 27](#_Toc278377772)

[7.-La Libre Competencia. 27](#_Toc278377773)

[8. El Interés Privado 27](#_Toc278377774)

[9. La Publicidad, 27](#_Toc278377775)

[10. La Acumulación de Capital. 28](#_Toc278377776)

[11.- Nueva Formas de Negocios y Negociaciones 28](#_Toc278377777)

[12- El Móvil del Sistema Capitalista. 29](#_Toc278377778)

[13. El Rol del Gobierno y Los Impuestos 29](#_Toc278377779)

[Resumen 30](#_Toc278377780)

[Supuestos del Sistema Capitalista 30](#_Toc278377781)

[Breve Análisis de los Supuestos del Sistema 32](#_Toc278377782)

[El Efecto de la publicidad en el Precio de los productos o Servicios 34](#_Toc278377783)

[El Valor de las Cosas y los Seres 35](#_Toc278377784)

**[El Valor Objetivo](#_Toc278377785)** [35](#_Toc278377785)

**[Mi Propuesta sobre el Valor](#_Toc278377786)** [36](#_Toc278377786)

**[Relación entre el Valor de las Cosas y los Seres, con el Servicio](#_Toc278377787)** [36](#_Toc278377787)

[Tasa de Utilidad del servicio (tus) 37](#_Toc278377788)

[Clases de Valor 38](#_Toc278377789)

[Cuantificación del Valor 39](#_Toc278377790)

**[Estimación del valor de una persona](#_Toc278377791)** [40](#_Toc278377791)

[El Valor de las Cosas y El precio de las Cosas 42](#_Toc278377792)

[El Valor de las Cosas 42](#_Toc278377793)

[El Precio de las Cosas. 43](#_Toc278377794)

[El valor del trabajo de las personas y el precio del trabajo de las personas 45](#_Toc278377795)

[El Precio del Trabajo, la Aptitud y la Habilidad 47](#_Toc278377796)

[El valor de las personas y el precio de las personas 48](#_Toc278377797)

[El Valor y El Servicio 48](#_Toc278377798)

**[La Aptitud es Relativa.](#_Toc278377799)** [50](#_Toc278377799)

[La Ganancia 50](#_Toc278377800)

[La Ganancia del Trabajo o Ganancia del Trabajador 52](#_Toc278377801)

[La ganancia como recompensa a la utilidad del producto o servicio creado 54](#_Toc278377802)

[Explotación Positiva 54](#_Toc278377803)

[La Otra Cara de la Teoría de la Explotación 56](#_Toc278377804)

[El Valor de la Producción Global 56](#_Toc278377805)

[La Explotación Global del Sistema 57](#_Toc278377806)

[Compensación de Plus Productos 59](#_Toc278377807)

[La Ganancia del Empresario y El Principio del Servicio 60](#_Toc278377808)

[La Violencia 63](#_Toc278377809)

[Que es la Violencia? 63](#_Toc278377810)

[Cuál es la causa de la Frustración y por lo tanto de la Violencia 63](#_Toc278377811)

[Como se elimina la Violencia 66](#_Toc278377812)

[¿Quién es el ser más poderoso? 68](#_Toc278377813)

[El Poder Legítimo 69](#_Toc278377814)

[El poder de Atracción del Servicio 70](#_Toc278377815)

[El poder del Dinero 70](#_Toc278377816)

[Poder Potencial 71](#_Toc278377817)

[Poder Real 71](#_Toc278377818)

[Conclusión 73](#_Toc278377819)

.

# 

Aquí encontrará una exposición sobre mi descubrimiento del Principio del Servicio, enunciado en mi obra: El 8º Principio, el cual aquí amplío y basado en este principio expongo una “Tesis sobre el Valor de las personas y de las cosas”, una “Tesis sobre el Poder Legítimo” y una ampliación a la teoría de la explotación marxista, que he dado en llamar “la otra cara de la teoría de la explotación” y que desvaloriza y contradice el uso indebido que algunos políticos partidarios hacen del Marxismo para promover el odio de clases.

Explico primero lo que son los principios, lo que entiendo que es Servir y los tipos de servicio.

Presento una argumentación sobre como el conocimiento y aplicación del Principio del Servicio puede convertirse en una herramienta para combatir la raíz de la violencia Inter-personal, intra-familiar, empresarial y social.

Para aquellos que piensan que una tesis para ser seria debe tener razonamientos numéricos, presento una formulación matemática para explicar mis tres tesis. Para una mejor comprensión de las argumentaciones, recomiendo al lector la lectura de mis otras obras: Cómo Identificar cual es el Propósito de Dios para tu Vida; La Toma de Decisiones Acertadas y el Trabajo en Equipo Efectivo y Las 9 Claves para el Éxito.

# Propósito de la Obra

Presentar a la población en general, a los trabajadores y en particular a los dirigentes de los partidos políticos tanto de izquierda como de derecha; a los funcionarios del poder legislativo; a los funcionarios del poder ejecutivo; a los funcionarios del poder judicial; a los dirigentes de entidades públicas; a los dirigentes de ong´s; a los dueños y ejecutivos de las empresas que operan con fines de lucro y a todos aquellos que tienen dentro de sus roles el dirigir a otras personas, una nueva visión sobre “el Valor” y “el Poder” que les permita adoptar una conducta distinta con respecto a los que consideran sus adversarios y con respecto a la población.

Antecedentes

La Escuela Tradicional, nos “capacita” para realizar un Trabajo: abogado, medico, ingeniero, contador, secretaria, .., …, Pero desafortunadamente no nos “Educa” para la Vida: Social, Empresarial, Familiar , Personal, Espiritual .

Nos enseña conocimientos científicos y técnicos para conocer y manipular sustancias, materiales, procesos, y personas, todos externos a nosotros Ej.: Matemática, Ciencias, Lenguaje, etc.

Nos Capacita para Conocer, lo que está afuera de nosotros,

**Pero no nos Enseña** **cual es EL PROPÓSITO ESENCIAL DE NUESTRAS VIDAS**

El Resultado de este tipo de educación es:

Vidas sin Propósito, sin Dirección y sin Sentido;

Vidas Egoístas y Conflictivas;

VIOLENCIA Familiar, Empresarial, Social

¿Por qué ocurre todo esto? Por la IGNORANCIA.

IGNORANCIA ES FALTA DE CONOCIMIENTO.

¿Cómo lo Solucionamos?: **CONOCIENDO.**

## Nuestras Causas de Inefectividad

**1ª Causa de INEFECTIVIDAD**

La capacitación tradicional está muy bien, y es muy Importante, pero ASUME algo, que afecta la EFECTIVIDAD de las personas, de los empresarios, de los líderes y dirigentes

¿Qué es lo que se Asume?

1. Que las personas, los empresarios, los líderes y dirigentes SE CONOCEN a SI MISMOS (Jesús decía: Miran la espinita en el ojo ajeno, pero no ven la viga en el propio)
2. Que conocen el Propósito de sus Vidas
3. Que tienen y conocen la Visión y Misión de sus vidas y de sus empresas (empresa en sentido extenso).

Le invito a preguntarse:

* ¿SE CONOCE A USTED MISM@?
* ¿CONOCE EL PROPÓSITO DE SU VIDA?
* CONOCE LA VISIÒN Y MISIÓN DE SU VIDA Y DE SU EMPRESA

**2ª causa de INEFECTIVIDAD**

En mi experiencia, el 90% de los problemas, (No técnicos), que ocurren entre las personas, las familias, las Empresas, las comunidades son PROBLEMAS DE COMUNICACIÓN

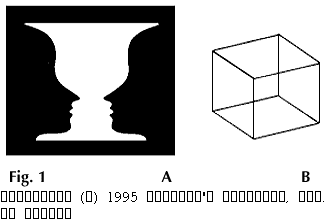
* Los problemas de comunicación no ocurren entre la maquina y el trabajador, sino:
  + Entre los trabajadores con sus colegas,
  + Entre los trabajadores y los supervisores,
  + Entre los trabajadores y la dirección,
  + Entre los trabajadores y los dueños
  + Entre los directores y los dueños.
  + Entre los padres y sus hijos
* Y la principal dificultad para que una persona, trabajador, empleado, ejecutivo, director o dueño de empresa sea **EFECTIVO** en su **COMUNICACIÓN** para la realización de su Actividad, (sea de ejecución o dirección) **NO RADICA EN LOS DEMÁS, SINO EN ELLOS MISMOS**

## MI PROPUESTA EDUCACIONAL

Mi propuesta en esta obra tiene que ver con usted mismo y su Propósito, como clave de Efectividad y Éxito en su vida personal, profesional y de negocios

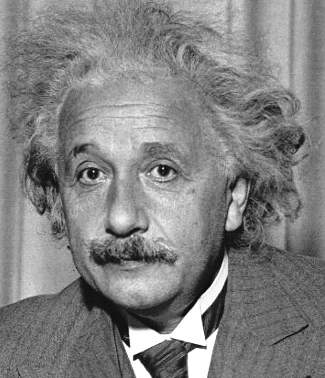
### NUESTRAS PERCEPCIONES

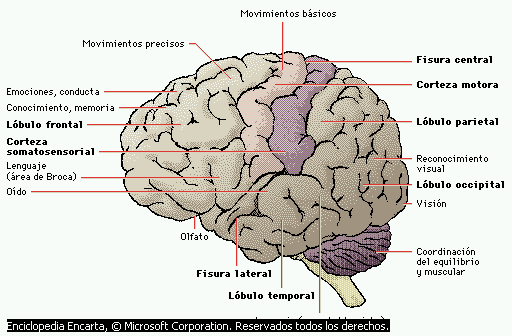
¿Qué Mira? Un Pozo ó Una Pirámide



¿Qué Mira? ¿Una copa o dos caras?**, ¿**El cubo de la derecha, se mueve o no**?**











LO QUE UD CREE, LO QUE UD PIENSA, LO QUE HA APRENDIDO DE SU EXPERIENCIA Y DE LAS DE OTROS, TODO ESTO LO GUARDA EN SU CEREBRO COMO: “CONCEPTOS, IDEAS o IMÁGENES”

Usted **“ENTIENDE E INTERPRETA”** lo que ocurre en **LA REALIDAD** de acuerdo a sus **“Conceptos, Ideas o Imágenes”**.

**Así como usted “entiende” las cosas, así cree que son las cosas para todos, cuando en realidad así son las cosas para usted solamente.**

**Si sus conceptos, ideas o imágenes “NO SE CORRESPONDEN CON LA REALIDAD”,**

* Por ej., Si Usted CREE:
* “Que las mujeres bellas son solo las blancas pelo rubio y ojos azules
* Que el amor es como en las novelas o en las Películas
* Que los Jóvenes son enemigos de los Viejos
* Que los Estudiantes son enemigos de los profesores
* Que los Empresarios son enemigos de los trabajadores
* Que los Electricistas, motoristas, albañiles, Vendedores no son Profesionales , como los mmédicos y los ingenieros
* Que todas las mujeres engañan a los maridos
* Que los fantasmas existen
* Que Todos somos Iguales
* Que los Ideales son la realidad
* Que no sirve para nada Asociarse
* Que este no es tiempo para hacer negocios
* Que los del Frente son Comunistas
* Que es mejor hacerlo a mano que con la computadora
* Que el pasado siempre es mejor
* Que usted tiene 30 años de experiencia y nadie le va a enseñar nada
* ……

**Entonces usted tendrá una “captación o percepción” de *LA REALIDAD* “DISTORSIONADA”, lo cual INFLUIRÁ en sus DECISIONES:**

* + **DE HACER O NO HACER,**
  + **DE ACEPTAR O NO ACEPTAR,**
  + **DE CREER O NO CREER,**
  + **DE SENTIR O NO SENTIR.**

**Por eso debemos preguntarnos ¿corresponden mis percepciones?**

* Con mi propia realidad
  + Relativa a mi Edad: Adulto Mayor, Adulto , Adulto Joven, Joven
  + Relativa a mi Sexo: hombre o mujer
  + Relativa a mi Estado Civil: solter@ o casad@, Divorciad@
  + Relativa a la Propiedad: Soy Dueño, Trabajador, Propietario o Arrendante
  + Relativa a mis Estudios: Estudiante o Profesional
  + Relativa a mi Status Social: Dirigente o Dirigido, Líder, Seguidor
  + Etc.
* Con la realidad objetiva del Entorno en que vivimos
  + Relativo a mi status Social: Soy de Clase Media, Soy de Clase Alta, ….
  + Relativo al Sistema Social y Económico: Vivimos en un Sistema de Libre Mercado; Vivimos en un Sistema Democrático, Vivimos en un Sistema Partidocrático, Vivimos en un Sistema Anárquico
  + Relativo a mi Cultura: Con cultura propia o sin cultura propia, malinchista

**Si sus percepciones NO se corresponden con la Realidad**

* USTED TENDRÁ UN GRAN PROBLEMA DE **“EFECTIVIDAD”**

# La Actividad Humana, más Importante, más frecuente y más trascendental.

¿Cuál es la ACTIVIDAD, distinta de sus funciones vitales como respirar, comer, etc.?, que hacemos:

**Con Mayor FRECUENCIA**

**De Mayor IMPORTANCIA**

**Y que es TRASCENDENTAL**

**R**espuesta**: TOMAR DECISIONES**

## ¿Qué es DECIDIR?

**R**espuesta: Escoger entre 2 o má**s alternativas.**

La Importancia de la Selección Correcta

* **¿Qué es Seleccionar?**
* Escoger entre varias alternativas
* Escoger => Calificar

# ¿Por qué es importante la Selección de la Profesión o el Trabajo, la Pareja o el Negocio?

* Si usted **SE EQUIVOCA EN LA SELECCIÓN** de la Profesión o el trabajo o la Pareja o el Negocio, el tiempo y recursos en que incurra, serán un GASTO
* Si usted ACIERTA en la selección de la Profesión, o el trabajo o la pareja o el negocio, el tiempo y recursos que incurra , serán un INVERSIÓN
* La INVERSIÓN es productiva, el Gasto No.

He preguntado a muchas personas:

***¿Porque está aquí en la Vida, Cuál es el Propósito de su Vida?***

He obtenido respuesta como por Ejemplo: Para vivir. Para Gozar. Para Sufrir. Para Competir, Para Ganar, Para preservar la especie, Para lo que Dios Quiera,…..

También he preguntado a muchas personas:

***¿Tiene una Visión para su vida?***

He obtenido respuestas como: Creo que sí; No lo sé, No había pensado en eso….

La Realidad es que la mayoría no tiene una visión de su vida

También he preguntado a muchas personas:

***¿Sabe Cuál es la dirección y Sentido de su Vida?***

He obtenido respuestas como: Creo que sí; No lo sé, No había pensado en eso….

La Realidad es que la mayoría no lo sabe

# Lo que deberíamos conocer para hacer una Selección Correcta

Una de las primeras cosas que deberíamos conocer es:

## ¿Quien Soy, Donde Estoy, qué tengo?



Lo siguiente que deberíamos saber es:

## ¿Qué quiere lograr en su vida?







## Determinar su Visión,Misión,Objetivos yMetas

Tener una Visión, Misión, Objetivos y Metas son las que dan:

1. **“DIRECCIÓN Y SENTIDO” a nuestra vida**
2. **“LA MAGNITUD DE ESFUERZO” a nuestra “ACTIVIDAD”**

Lo siguiente que deberíamos preguntarnos es:



* **SABER HACIA DONDE VAMOS, ES lo que hace que nuestras “DECISIONES” SEAN ACERTADAS.**
* **Si no sabemos para donde vamos, nuestras Decisiones podrán ser astutas, inteligentes, oportunas,.. PERO NO SERÁN ACERTADAS**

**Por lo cual si una persona, empresario, líder, dirigente, padre de familia, … Sabe hacia a donde va él y su empresa, (empresa, en sentido extenso), Sus Decisiones serán Acertadas, es decir, altamente Efectivas**

**Después de expresado lo anterior permítame volver a Preguntar y entonces**

**¿Para qué hemos venido a la Vida?, ¿para qué estamos en la Vida?**

* ¿Para Mientras?
* ¿Para Parasitar de su familia, de su Empresa, del gobierno, de sus compañeros de trabajo, de sus amigos?
* ¿Para Obtener Poder?
* ¿Para ser Admirado?
* ¿Para Ganar Dinero?
* ¿Para lograr sus Metas?
* ¿Para SERVIR?

¿Qué son los Principios?

Los principios son conceptos "descubiertos" por el hombre de su observación de la realidad.

Los principios son distintos de los Valores, pues estos son inventados.

Los principios no pueden ser inventados.

Los principios son "estables en el tiempo". (Al menos en la noción de tiempo que conocemos).

Los Principios son enunciados que gobiernan los "patrones" de ocurrencia de los Eventos, fenómenos o Hechos de la Naturaleza y que gobiernan la ocurrencia de los Hechos de los Individuos o Hechos Individuales y que gobiernan la ocurrencia de los Hechos de las Comunidades de Individuos o Hechos Sociales o Hechos de la Sociedad.

De aquí que podamos decir que hay:

a) Principios Naturales: son aquellos que gobiernan la ocurrencia de los Eventos, fenómenos o Hechos de la Naturaleza.

b) Principios Individuales: son aquellos que gobiernan la ocurrencia de los Eventos, fenómenos o Hechos de los Individuos.

c) Principios Sociales: son aquellos que gobiernan la ocurrencia de los Eventos, fenómenos o Hechos de la Sociedad.

Como parte y resultado que son de la Evolución de la Naturaleza Animal, a los Individuos y a la Sociedad, y a los Hechos de los Individuos y a los Hechos de la Sociedad les son aplicables los mismos Principios que rigen a la Naturaleza.

También por el grado o materia de aplicación podemos decir que hay:

a) Principios Generales

b) Principios Particulares

Los principios generales son aquellos que se aplican a cualquier materia de la naturaleza, como los antes mencionados: principios de la naturaleza, principios individuales o principios sociales

Los principios particulares son aquellos que se aplican a una determinada materia de la naturaleza; por ejemplo los principios Morales, principios del Derecho, principios de la Física, principios del Razonamiento, etc.

Así por ejemplo cuando hablamos de los principios de La Moral entendemos aquellos que sirven para expresar los patrones de "lo bueno" y "lo malo", en tanto que la moral persigue la obtención de "lo más bueno" para el hombre, la sociedad y la naturaleza; o cuando hablamos de los principios religiosos entendemos aquellos que sirven para expresar "la virtud", "la voluntad de la divinidad" o cuando hablamos de los principios del Derecho entendemos aquellos que expresan los patrones de "el deber" "la obligación" y "el derecho"; o cuando hablamos de los principios de la lógica entendemos aquellos que expresan "las reglas del razonamiento".

Nota: Debe quedar claro que los principios de la moral son distintos de los “valores morales”, los principios de la religión son distintos de los valores religiosos, etc.

En razón del propósito de este libro me limitaré a presentar mis argumentos sobre mi descubrimiento del principio del servicio y como este es la base del valor de las cosas y las personas y además la base del poder legítimo.

# Definiendo la palabra Servir

Para comprender el Principio del Servicio, primero debemos definir lo que significa la palabra: **SERVIR**

Muchas personas piensan que Servir es un acto o son los actos que solo realiza la Servidumbre, es decir las personas del servicio doméstico, los meseros en los restaurantes, los que lavan los baños e inodoros, etc.

Esta conceptualización no es correcta, ya que lleva aparejado el concepto de sometimiento de la voluntad por la opresión o subyugación

De mi experiencia y observación de la realidad he podido entender y descubrir que Servir es: **SER DE UTILIDAD.**

Todas aquellas cosas, plantas, animales o personas que son de utilidad, decimos que **“SIRVEN”**.

En efecto a contrario sensu, aquellas cosas, plantas, animales o personas que no son de utilidad decimos que **NO SIRVEN**.

Pregunta: ¿Y qué hacemos con las cosas, plantas, animales o personas que **no** nos Sirven?

Respuesta: Las Tiramos, No las guardamos.

Por lo tanto Servir, es decir, **ser de utilidad** es por lo que somos reconocidos como personas importantes, como personas valiosas, como personas útiles, como personas que dan alegría, como personas dadivosas, como personas que practicamos el amor.

Cuando servimos nos sentimos bien, cuando no servimos nos sentimos mal.

Sin embargo la anterior afirmación de que hay cosas o seres que no Sirven es Relativa, ya que en la realidad, todas las cosas y seres tienen una utilidad, es decir Sirven.

Nota: Como en muchos otros casos que ocurren en nuestro universo desconocido y de conformidad al principio de correspondencia y a la teoría de la relatividad, debemos mencionar las siguientes Paradojas:

Lo que pensamos que es inútil también es útil

Lo que pensamos que no Sirve también Sirve

En función de a quien algo o alguien le es útil o sirve:

Lo que es útil para mi, puede ser inútil para otra persona

Lo que me Sirve a mí, puede que no le sirva a otro

En función del tiempo en el que algo o alguien es útil o sirve:

Lo que me sirve hoy, puede que mañana no me sirva

Lo que me servirá mañana, puede que hoy no me sirva

# Tipos de Servicio (Tipo de Utilidad)

Existen muchos tipos de servicio en los que las personas nos podemos ocupar.

Categorizaciones como las que presentamos a continuación, son conceptuales ya que una actividad de utilidad puede caer en varias categorías de las que enunciamos.

Para propósitos de ilustración podemos destacar los siguientes tipos de servicios:

**En función de a cuantas personas servimos, podemos decir que hay:**

Servicios al individuo o Servicios Individuales

Servicios a la Familia o Servicios Familiares

Servicios a la Comunidad o Servicios Comunitarios

Servicios al País o Servicios Nacionales

Servicios a la Región o Servicios Regionales

Servicios al Mundo o Servicios Mundiales

**En función del costo monetario de adquisición del servicio, podemos decir que hay:**

**Servicios Gratuitos y**

**Servicios Onerosos**

## Servicios Gratuitos

Son aquello servicios que recibimos sin tener que pagar por ellos

Ejemplos de Servicios Gratuitos son:

El servicio de Energía Solar, que nos brinda el Sol: Energía, gracias a la cual existe la mayoría de la vida orgánica en el planeta tierra. Las plantas la toman en el proceso de la fotosíntesis y de allí todos los animales herbívoros ( notablemente es gratis!!)

El servicio de Calefacción Solar, que nos brinda el Sol

El servicio de recolección del néctar de las flores, que denominamos Miel, que nos brindan Las abejas

El servicio de hidrogenación de la tierra que nos brindan los gusanos.

El servicio de absorción del anhídrido carbono y producción del oxigeno, indispensable para la vida, que nos brindan las plantas.

El servicio de des-salinización del agua de los mares que nos brinda la naturaleza a través del proceso de evaporación-condensación-traslado y riego (ríos- lluvia)

El servicio de alimentación que brindan a toda la cadena de vida animal en los océanos, el plancton

El Servicio de la tierra, el agua y el aire como medios a través de los cuales nos podemos transportar

El Servicio del ozono como defensor de la radiación ultravioleta

El Servicio de Polinización que realizan los insectos.

………

## Servicios Onerosos

Son aquello servicios que para recibirlos tenemos que pagar por ellos

Ejemplos de Servicios Onerosos son:

El servicio de traslado y purificación del agua hasta nuestros hogares.

El servicio de producción y traslado de la energía hidráulica

El servicio de información de los periódicos, radios, televisoras

El servicio de transporte de personas de una zona geográfica a otra

El Servicio de Alimentación en comedores, restaurantes, hoteles

El Servicio de hospedaje en pupilajes, pensiones, hoteles..

El Servicio de Educación, en colegios, academias, universidades, …

El Servicio de Comunicación telefónica,

El Servicio de Consejería matrimonial

……..

**En función del tipo de utilidad que prestan las personas o las cosas podemos decir que hay:**

## Servicio Material:

Es el que prestan las personas o cosas para Ser de Utilidad en cuestiones de orden material.

Por ejemplo Un carpintero es de utilidad en la fabricación de muebles en los que podemos descansar, comer, guardar objetos, etc.

Un médico es de utilidad en la curación de nuestras enfermedades físicas

Un psicólogo es de utilidad en la curación de problemas de la conducta

Un automóvil presta servicio de traslado a las personas o cosas

## Servicio Económico

Es el que prestan las personas o las cosas para Ser de Utilidad en cuestiones de orden económico

Por ejemplo un Asesor Económico es de utilidad para las empresas al brindarles sus servicios de asesoría en cuestiones económicas

Una computadora es de utilidad para las empresas en asuntos económicos.

Una casa que aloja una empresa es de utilidad para sus asuntos económicos

## Servicio Social

Es el que prestan las personas o las cosas para Ser de Utilidad en cuestiones de orden Social.

Por ejemplo Un Psicólogo Social es de utilidad en la identificación de las conductas de los grupos sociales, identificando las causas de tales conductas sociales y proponiendo medidas que eviten conductas antisociales.

Un camión de la basura es de utilidad a la sociedad al contribuir a remover la basura de las áreas habitacionales

## Servicio Cultural

Es el que prestan las personas o las cosas para Ser de Utilidad en cuestiones de orden Cultural

Por Ejemplo un Profesor de primaria es de gran utilidad en la preservación o transmisión de la cultura de una comunidad, de una región o de un país.

Los medios de comunicación son de utilidad en la preservación, y transmisión de la cultura.

## Servicio Personal:

Es el que prestan las personas o las cosas para Ser de Utilidad en cuestiones de orden Personal.

Por ejemplo un Psicólogo Clínico es de utilidad en la identificación de las conductas de las personas, identificando las causas de tales conductas individuales y proponiendo medidas que eviten conductas que afecten la salud mental y física de las personas

Los zapatos son de utilidad para proteger los pies de las personas

## Servicio Espiritual:

Es el que prestan las personas o las cosas para Ser de Utilidad en cuestiones de orden Espiritual

Por Ejemplo un sacerdote o un pastor es de utilidad en brindar a las personas explicaciones, consejos o guías en relación a la vida espiritual de las personas

Los libros sagrados de cada cultura son de utilidad para brindar consejos o guías en relación a la vida espiritual de las personas

# El Principio del Servicio

## Enunciado del principio del Servicio

El Principio del Servicio lo describo de la siguiente manera:

**Todas las cosas y todos los seres existen para Servir.**

**La razón de Ser de la Vida del ser menos apto es la de servir al más apto y La razón de Ser de la vida del ser más apto es la de servir al menos apto.**

Este principio al igual que los otros principios rige sobre los seres del mundo material.

Pienso que: Lo que llamamos material son formas de la energía y de lo espiritual en el sentido de materia sutil; lo material es temporal, es cambiante y es medible; y es a lo que se aplican los 8 principios generales.

Sobre lo “espiritual” concebido como lo que no es material, y que se dice es eterno, no cambia y no se puede medir; en tanto que no lo alcanzo a comprender, diré que no se si se les aplicarían los 8 principios.

## Corolario:

Como bien lo dijera Jesús de Nazaret, ***Hemos venido al mundo para SERVIR***,

Esta es la respuesta a la pregunta que dejamos pendiente sobre el Propósito de nuestras vidas

## El mayor servidor.

Nos podemos preguntar. ¿Y entonces quien es el mayor servidor?

El mayor servidor será aquel ser que sea el de mayor utilidad, bien porque sirve a un mayor número de otros seres y porque les sirve en mayor número de áreas y porque les sirve durante más tiempo y porque les sirve en mayor número de lugares o dimensiones.

**El mayor servidor es Dios**

Comprendiendo que todo lo que existe son formas emanadas o generadas por Dios, y por lo tanto: formas de Dios, cuando nos tomamos un vaso de agua para mantener la vida, estamos recibiendo una forma de Dios en nuestro cuerpo: el agua; cuando respiramos el aire para vivir, estamos recibiendo una forma de Dios en nuestro cuerpo: el aire; cuando comemos un vegetal o un animal, estamos recibiendo una forma de Dios en nuestro cuerpo: el vegetal o el animal

Y en la forma de los insectos que comen los pájaros, en la forma de leche que alimenta a humanos, en la forma de vegetales que alimentan a los herbívoros, otorga vida.

¡¿Qué mas servicio!?, para que otros vivan y en la figura del que se sacrifica se ofrenda para que otros estén mejor.

Que mejor ejemplo de “servicio” que el que nos da Dios.

Los seres humanos solemos pensar en el sacrificio como algo desagradable, visto sin la perspectiva de lo que aquí mencionamos, pero si el sacrificio lo consideramos como lo que es: una ofrenda, y desde la perspectiva del “servicio”, entonces comprendemos que el “sacrificio” también es deseable.

La destrucción de un ser sin que sirva a otro, en el mundo fenomenal no existe, pues siempre habrá algún ser a quien le servirá el ser que ha sido “destruido”

En el mundo de los hombres, que nosotros llamamos “mundo humano”, pensamos que la destrucción de un ser humano sin que sirva a otro humano estaría violando el principio del servicio en el mundo humano,

De conformidad al principio de relatividad, esta percepción sería correcta en el mundo humano, pues es como los humanos lo perciben.

Sin embargo si nos trasladamos al Mundo de la Naturaleza, la destrucción de un ser humano aún cuando tal destrucción no sirva a otros humanos, no violaría el principio del servicio, ya que tal destrucción servirá a otros seres en el mundo de la naturaleza.

Esto lo podemos entender mejor con el conocimiento de la denominada: Ley de los Grandes números

Esta ley enuncia que hay fenómenos que a nivel individual no tienen sentido o no responden a una regla, pero sí lo tienen o sí responden a una regla al observarlos en grandes números.

El ejemplo más sencillo para ilustrar la Ley de los grandes números la tenemos en el evento de lanzar una moneda al aire, que dice que si lanzamos un número suficientemente grande de veces, por ejemplo 100,000 veces la moneda, el 50% de las veces caerá “cara” y el 50% de las veces caerá “cruz”. Si usted sólo lanza la moneda un par de cientos de veces no se cumplirá la regla del 50% antes enunciada.

En pequeños números no se cumple la regla, en grandes números, sí.

Similar ocurre con el evento de la evolución social del ser humano, es decir del cambio ascendente de los humanos, en grandes números la humanidad va evolucionando socialmente, aún y cuando hayan grupos que en lugar de evolucionar, involucionen.

De la observación empírica de la sociedad observamos que aquellos grupos sociales en los que se observa más el principio del servicio son los grupos sociales donde hay más evolución social.

La observación del principio del servicio a nivel individual es el que lleva a la Paz Individual;

La observación del principio del servicio a nivel familiar es el que lleva a la Paz Familiar; y

La observación del principio del Servicio a nivel social, es el que lleva a la Paz Social.

# Introducción a mi propuesta sobre la otra cara de la Teoría de la Explotación de K. Marx

Los defensores del Sistema Capitalista hacen depender la legitimidad de la ganancia de la legitimidad de la propiedad del capital.

**Yo pienso que los teóricos defensores del Sistema Capitalista, con esta argumentación, económica-financiera, han dejado por fuera la causa más importante de la legitimidad de la ganancia, que es la que se deriva del Principio del Servicio.**

A continuación y para propósitos de establecer el marco teórico para mi propuesta presentaré un resumen de las principales características del Sistema Capitalista y sus supuestos, para luego presentar algunos argumentos para demostrar que el Valor y la Ganancia se derivan del Servicio y al derivarse la ganancia del Servicio que se provee es “causa y razón” suficiente para que la obtenga quien Produce o Distribuye el producto o servicio

# El Sistema Capitalista del Siglo XXI

El sistema capitalista del siglo XXI es un sistema económico en el que podemos distinguir las siguientes características:

## 1.- La Propiedad Privada de los medios de producción

La propiedad privada de los medios de producción: capital en dinero, acciones, o cualquier forma de títulos valores, capital en recursos naturales: tierras o terrenos superficiales o sub-terréanos, pozos o manantiales de agua, pozos petroleros, capital en maquinarias, equipos y herramientas, mecánicas, eléctricas, electrónicas y con inteligencia artificial para la industria, agricultura, minería,etc., capital en materias primas, capital en procesos de producción, capital en procesos de administración, capital en procesos de distribución, capital en Sistemas de Información Computarizada o software, para la producción, dirección, administración, control, diseño industrial, diseño grafico, publicidad, investigación y análisis de mercados, Capital en Equipos de Computación, hardware, Satélites de Comunicación, Equipos y herramientas Médicas etc.), es privada.( privada individual o privada social(sociedad anónima, sociedad mixta, cooperativa, etc.)

## 2.- El Trabajo como función social

En la teoría marxista el Trabajo material e intelectual es una mercancía que se ofrece en el mercado, propiedad de los trabajadores asalariados, pero también de los dueños de los medios de producción (empresarios) que participan en el proceso de producción y distribución de productos y servicios y de los dueños de las maquinas, equipos, computadoras, robots, nano-robots y sistemas de software, que también trabajan.

En la legislación moderna de los países capitalistas o de libre mercado, para quitar esta connotación de mercancía, que se puede asociar al tiempo cuando aún existía la esclavitud, (es decir cuando algunos humanos eran considerados “cosas, animales o mercancías” que se podían comprar y vender), se ha quitado la connotación de mercancía para considerarlo como una función social.

Por ej., según el artículo 37 de la Constitución de la República de El Salvador, el Trabajo es una función social, goza de la protección del Estado, y no se considera un artículo de comercio.

## 3.- El Mercado y Los Precios de las cosas

El mercado es el lugar donde se intercambian, compran o venden bienes o servicios), en función de la oferta y demanda de tales productos o servicios.

Ahora los Mercados en el capitalismo del siglo XXI, son:

1. Un lugar físico: zocos, mercados tradicionales, ferias locales o nacionales, super-markets, shopping-centers, malls, Bolsas de Valores, ..
2. Lugares virtuales: TV Shops, Call-Centers telefónicos-informáticos, o Web Shops y Web Mall virtuales en Internet
3. Lugares Internacionales: IMF, World Bank, WTO, OPEP, ITA1[[1]](#footnote-1)

Los precios a los que los consumidores adquirimos los productos y servicios se determinan en el mercado por los comerciantes y empresarios ofertores de bienes y servicios, en correspondencia con la oferta y demanda de tales productos o servicios.

Los precios de mercado , en los países de libre mercado, ocurren a nivel internacional, nacional y local, determinados por la ley de oferta y demanda.

En el Sistema sin embargo hay “Super-actores” que pueden ser Países, u Organizaciones Transnacionales que pueden afectar el normal funcionamiento de la ley de oferta y demanda.

## 4.- El Valor de los Productos y Servicios

En el sistema de libre mercado se argumenta que el “valor” de los productos y servicios que se crean en el sistema obtienen su “valor” en mayor proporción por el capital invertido en los medios de producción, (como se describió anteriormente), que se introduce en su producción y distribución, que por el trabajo asalariado y compensado que se invierte (introduce) en su producción y distribución.

Por lo cual se argumenta que “la Riqueza”, en el Sistema Capitalista, es creada en “mayor proporción” por el Capital que por el Trabajo.

En el sistema de libre mercado se suele equiparar al precio de las cosas con el valor de las cosas.

En las secciones que siguen demostraremos que esto no es correcto y que el valor de las cosas es mayor que el precio de las cosas.

## 5. La Ganancia

En el sistema de libre mercado, la Ganancia monetaria es propiedad de los dueños de las empresas de producción, distribución, intermediación y publicidad, así como de los trabajadores que participan en la producción de los bienes y servicios que se producen en el sistema.

Tipos de Ganancia son:

La Ganancia Industrial o de Producción, como forma de Retribución a la inversión de los medios de producción que se genera en el proceso de producción y distribución-venta de bienes y servicios es propiedad de quien tiene la propiedad de los medios de producción, ya que el Trabajador recibe su parte en la ganancia, a través de sus compensaciones (salario, honorario, bonos, premios, prestaciones, etc.)

La Ganancia de Producción se entiende como la Retribución a la inversión de capital que hace el dueño de los medios de producción en el proceso de producción y/o distribución y a la Retribución de las Acciones de Gestión y Asunción del Riesgo del negocio por parte del dueño o dueños

La Ganancia de Intercambio o Ganancia Comercial se entiende como la retribución que obtienen los dueños de productos y servicios de todo tipo: de alimentación de transporte, de comunicación, de salud y belleza, de vivienda, de seguridad, etc., incluyéndose productos y servicios de dudosa moralidad e inmorales como son las que se derivan de la venta de Armas, de licores, de la venta de drogas dañinas y de servicios como la prostitución, cuando los venden en el Mercado

La Ganancia Financiera se entiende como la retribución que obtienen los empresarios de la realización de transacciones de carácter monetarias, tales como la concesión de préstamos monetarios: hipotecarios, prendarios, fiduciarios, personales, en tarjetas de crédito, intercambio de monedas de distintos países, inversiones en depósitos, ganancias de la intermediación en el alquiler de inmuebles,

La Ganancia Especulativa, se entiende como la retribución que obtienen los empresarios de la realización de operaciones de Seguros, co-aseguros y reaseguros, de la realización de Operaciones de Compra-Venta de Inmuebles, objetos de Arte, Antigüedades y de la compra-venta de acciones y títulos-valores en las bolsas de Valores.

La ganancia del trabajo, se entiende como la retribución que obtienen los trabajadores: obreros, auxiliares, supervisores, gerentes, directivos, por su participación en el proceso de producción

## 6.- El Libre Mercado.

En el sistema de libre mercado, el Productor es “libre” de decidir qué tipo de productos o servicios produce; para cual mercado, en que calidad o cantidad y en qué lugar geográfico y El Consumidor es “libre” de decidir de quien, (productor o distribuidor), y donde compra los productos o servicios que se producen en el sistema.

## 7.-La Libre Competencia.

En el sistema de libre mercado, los productores de bienes y servicios compiten libremente por obtener los compradores del mercado.

Para garantizar la libre competencia que requiere el buen funcionamiento del Sistema Capitalista los Gobiernos regulan la existencia de Monopolios y Oligopolios[[2]](#footnote-2) que son propios de algunas industrias .

## 8. El Interés Privado

En el sistema de libre mercado, el Interés Privado, (interés de cada persona o de cada empresario o de un grupo de propietarios de una empresa o de un grupo de empresas), es el motor que mueve la Acción de los Actores en el Sistema, sin el cual se pierde el Incentivo que impulsa la creatividad e iniciativa de los trabajadores, de los empresarios y de los Funcionarios Públicos.

## 9. La Publicidad,

En el sistema de libre mercado, la Publicidad es el mecanismo necesario para darle validez a uno de los Supuestos del Sistema Capitalista, cual es el de Información Perfecta3[[3]](#footnote-3)

Sin la Publicidad los productores no podrían vender y los compradores no podrían comprar.

## 10. La Acumulación de Capital.

En consonancia con los elementos que caracterizan al Sistema, éste permite el que los Empresarios industriales, comerciales y financieros obtengan Ganancias y las Acumulen para la creación de más Capital, de aquí la designación del Sistema, como Sistema Capitalista.

La Acumulación de Capital permite o hace posible el que los Empresarios puedan invertir en la Investigación y Desarrollo científico y tecnológico lo cual hace posible la creación de nuevos productos y servicios para mejorar el nivel de vida de los consumidores

## 11.- Nueva Formas de Negocios y Negociaciones

La propiedad de los medios de producción, de los productos y servicios y de sus intereses se puede Negociar en forma directa o a través de operaciones bursátiles.

Una de las grandes evoluciones del capitalismo de los siglos IXX y XX lo constituyó la creación de lo que hoy en día conocemos como: Las Sociedades Anónimas.

Esta nueva forma dio origen a lo que conocemos como Personas Jurídicas, las cuales ostentan muchas de las características de las Personas Naturales, siendo la principal la que se refiere a que la Persona Jurídica puede ser dueña de Empresas de todo tipo y al mismo tiempo sus accionistas son dueños de Partes Alícuotas del Capital de la Empresa.

Esta nueva figura permitió que en el sistema no solo se vendieran productos y servicios que producen las empresas, sino a la posibilidad de negociar parcial o totalmente las acciones de las empresas, con lo cual el sistema evoluciono a la creación de una de las Entidades más poderosas del Sistema: La Bolsa de Valores.

Hoy en día en las Bolsas de Valores además de acciones de empresas privadas, empresas mixtas y entidades públicas dedicadas a actividades de todo tipo nacionales e internacionales se transan otros tipos de títulos valores tales como cedulas hipotecarias, bonos públicos, letras del tesoro, valores a futuro, y materias primas animales, minerales, gases y vegetales

Otra de las grandes evoluciones del capitalismo del siglo XX la constituyó la creación de lo que hoy en día conocemos como las Empresas Multinacionales.

Al trascender la actividad económica su dimensión local y nacional a una actividad transnacional, trajo como consecuencia el nacimiento de la Banca Internacional y la Bolsa Internacional.

La codicia de algunos jugadores del Sistema, no el Sistema per se, promovieron en países pequeños con gobiernos nada desarrollados, la creación de lo que vino a ser para el Sistema Capitalista una Involución: Hablo de los que llamamos los “Paraísos Fiscales”

Estos vendrían a ser con el tiempo lo que Yo llamo “los Hoyos Negros” (Black Holes) del Sistema Económico Capitalista Mundial, causa en parte de la crisis económica actual

## 12- El Móvil del Sistema Capitalista.

La Obtención de Ganancias por sí mismas y su acumulación por parte de los empresarios y las empresas con el objeto de obtener más ganancia, más capital y más poder económico es el móvil de la actividad de producción y distribución en el Sistema Capitalista.

En esto reside su “virtud”, pero al mismo tiempo y por la ignorancia de los postulados del principo del servicio, el valor, el poder legítimo y la otra cara de la teoría de la explotación este se convierte en su “falencia” y la causa raíz de que el sistema sea el principal generador de violencia económica-social, para la convivencia humana y con los ecosistemas.

Como aquí presentamos, hasta que los empresarios omprendan que su valor como empresarios y como personas, en todos sus roles posibles de vida, no depende de la ganancia ni de la acumulación de capital por si mismos y en si mismo, sino que del Servicio que con ello puedan proveer a su prójimo y a sus ecosistemassino, podremos solucionar el problema de la violencia en todas sus formas.

## 13. El Rol del Gobierno y Los Impuestos

En tanto que el Sistema Capitalista privilegia el interés privado y la libre competencia como generador de las Ganancias que permiten la Acumulación de Capital que permite la Investigación y Desarrollo científico y tecnológico para mejorar el nivel de vida de la población, Los padres del Sistema Capitalista, conscientes de que hay actividades que por su magnitud, finalidad o riesgo social y económico, requiere para su propia existencia de la existencia de un Ente supra-individual, supra-comunitario y supra-empresarial que regule, controle y armonice la actividad e intereses de los Empresarios y la población y Produzca todos aquellos bienes y servicios que bien por su magnitud, finalidad o riesgo social y económico, no puedan o no sea conveniente que lo realicen los Empresarios Privados

Este Ente es el Gobierno de cada Estado o Nación

El Rol del Gobierno es en el Sistema Capitalista es el de Regular, Controlar y Armonizar las Actividades e Intereses de los Empresarios Capitalistas y el de la Población Trabajadora y el de producir los bienes y servicios que bien por su magnitud, finalidad o riesgo social y económico no puedan o no sea conveniente que lo realicen los Empresarios Privados.

Para el cumplimiento de su Rol el Gobierno necesita de Ingresos

En el sistema capitalista, los ingresos de los gobiernos nacionales provienen de o los pagan los empresarios y los trabajadores, bajo la forma de Impuestos, tasas, contribuciones y multas

**Los impuestos son la participación en las ganancias del Sistema Capitalista de la población.**

Estas Ganancias son administradas por los Funcionarios Gubernamentales, quienes deben responder por la administración de los mismos en provecho de la población.

Si los administradores de estos ingresos lo hacen de manera correcta, es decir, sin Corrupción, sin nepotismo, sin apropiación indebida, con ética y de manera eficiente y efectiva, se traducirán en beneficios reales para la población

Si estos ingresos no se administran eficiente y efectivamente los gobiernos recurren a solicitar donaciones de la Ayuda Internacional y a los Empréstitos de otros Gobiernos.

## Resumen

En resumen los actores principales en el Sistema Económico Social Capitalista, son:

Los capitalistas, quienes poseen los recursos y el capital, buscan la maximización del beneficio propio por medio de la acumulación del capital y reproducción de los recursos a través de la ciencia y la tecnología;

Los trabajadores, quienes trabajan por la recompensa material que reciben (el salario) y, por último

Los consumidores, quienes buscan obtener la mayor satisfacción o utilidad adquiriendo lo que quieren y necesitan al menor precio posible.

## Supuestos del Sistema Capitalista

**Supuestos del Sistema Económico de libre mercado**

*El Sistema Económico de libre mercado como su nombre indica se basa en los siguientes Supuestos:*

El Supuesto de Competencia Perfecta.

El Supuesto de Información Perfecta

El Supuesto de Actuación en Libertad de los Actores del Sistema.

El Supuesto del Imperativo de la búsqueda del Interés Particular

El Supuesto de Actuación Racional de los Productores y Compradores del Sistema

El Supuesto de la Mano Invisible o Auto-regulación del Mercado

**Explicación Corta.**

### El Supuesto de Competencia Perfecta.

Este supuesto dice que en el Sistema Capitalista, (también llamado de Libre Mercado), no existe Monopolio ni Oligopolio, de Productores ni de Consumidores.

En el mercado hay suficientes Productores (Oferentes) y suficientes Compradores (demandantes) que “Compiten” en buena lid, a través del sistema de Precios resultante de la Ley de Oferta y Demanda.

### El Supuesto de Información Perfecta

Este supuesto dice que los compradores de bienes y servicios están perfectamente informados sobre los precios, calidades, modelos de productos, tipos de servicios y lugares donde y a los que pueden adquirir los bienes y servicios que demandan; y los vendedores (productores o distribuidores), están perfectamente informados sobre los precios, calidades, modelos de productos, tipos de servicios y lugares donde y a los que los consumidores desean adquirir los bienes y servicios que demandan y además a los que los están ofreciendo cada uno y todos los demás productores y distribuidores

### El Supuesto de Actuación en Libertad de los Actores del Sistema.

Este Supuesto dice que tanto los compradores como los productores y distribuidores son “libres” de decidir por sí mismos lo que quieren comprar o quieren producir o distribuir.

### El Supuesto del Imperativo de la búsqueda del Interés Económico-financiero Particular

Este supuesto dice que tanto los consumidores como los productores y distribuidores buscan el uno en la compra y el otro en la venta la obtención de su propio interés.

### El Supuesto de Actuación Racional de los Vendedores y Compradores del Sistema

Este supuesto dice que tanto los vendedores como los consumidores actuaran de manera “racional”, para obtener el mayor provecho en sus respectivas inversiones, es decir con criterios no “emocionales”

### El Supuesto de la Mano Invisible o Auto-regulación del Mercado

Este supuesto dice que los Gobiernos, nacionales e internacionales no deben intervenir para regular el funcionamiento del Sistema Económico Social Capitalista, pues la Libre Competencia de la oferta y demanda de bienes y servicios, que se produce por la búsqueda del interés económico financiero particular guiado por la actuación racional y en libertad de los productores y compradores del Sistema, perfectamente informados basta por sí sola para que el Sistema rinda los frutos esperados de producir más ganancias y mas capital para las empresas y los empresarios y más trabajo y más productos y servicios para la población

*Si bien es cierto que hasta antes de la actual crisis económica del 2008-2009 se argumentaba por los Defensores del capitalismo que este sistema puede organizarse a sí mismo como un sistema complejo sin necesidad de un mecanismo de planeamiento o guía externa, modernamente se acepta que los Gobiernos de los países y los organismos Supranacionales en su caso, pueden y deben intervenir para corregir las imperfecciones del Sistema, que se originan de sus Supuestos de Operación*.

### El Supuesto de que el Precio del Producto es igual al Valor del Producto.

Se suele suponer que en el Sistema el Precio de los productos y servicios es igual al valor de los mismos.

Pienso que este supuesto se hace con el objeto de evitar que la gente no considere la teoría del valor Marxista, que argumenta que el precio de los productos y servicios es distinto del valor de los productos o servicios y propone que el trabajo de los trabajadores genera un “plus producto” del que los capitalistas se apropian “indebidamente” a lo cual Marx califica como “explotación del trabajador”

## Breve Análisis de los Supuestos del Sistema

De un corto análisis de estos supuestos se puede deducir que la mayoría de estos supuestos no se corresponden con la realidad del Mercado Capitalista.

**No existe Competencia Perfecta**

La competencia en el Sistema es imperfecta ya que para que exista competencia perfecta, se necesitaría:

1. Que las empresas que compitan tuviesen el mismo tamaño económicamente hablando
2. Que las empresas que compitan tuviesen la misma tecnología de producción, de administración

**No existe información Perfecta**

La información en el sistema es imperfecta ya que para que exista información perfecta, se necesitaría:

1. Que todos los compradores tuviesen acceso a la información sobre las características y los precios de los productos que desean comprar
2. Que todos los compradores tuviesen acceso a la información sobre todos los vendedores de los productos que necesitan
3. Que todos los vendedores tuviesen acceso a la información sobre los compradores de sus productos
4. Que todos los vendedores tuviesen acceso a la información sobre las características y precios de los productos que desean vender.

En la práctica, todo lo anterior no se cumple.

**Los Actores del Sistema no tienen libertad de Actuación**

Millones de compradores que no tienen capacidad de pago no tienen “libertad” para decidir lo que querrían comprar u obtener

**El Supuesto del Imperativo de la búsqueda del Interés Económico-financiero Particular**

El supuesto que más se corresponde con la realidad es de que tanto los compradores como los vendedores buscan obtener su interés particular

En muchos mercados, principalmente en los llamados “mercados emergentes” y mercados subdesarrollados, donde los compradores no tienen el nivel socio-económico y cultural requerido para analizar y buscar apropiadamente su mejor interés; este supuesto tiene más realidad para los productores y distribuidores quienes por sus calificaciones persiguen y obtienen mejor su propio interés económico-financiero al comprar o vender

**Los Vendedores y Compradores del Sistema no Actúan Racionalmente**

Millones de compradores no compran de manera Racional, como resultado:

1. De no tener un nivel de ingresos que les permita obtener el mejor precio de compra
2. Del efecto de la “publicidad-inductiva” y de la “publicidad engañosa” que explotando las emociones induce a los compradores a comprar cosas que no necesitan

Millones de vendedores, principalmente en los países en vías de desarrollo y principalmente los pequeños y medianos vendedores, no venden de manera Racional, como resultado de:

1. No haber tenido educación empresarial que les permita dar un precio adecuado a los productos que venden ya que la mayoría confunden el ingreso con la ganancia.
2. No contar con una adecuada capitalización de sus negocios

**El Supuesto de la Mano Invisible o Auto-regulación del Mercado**

Este supuesto está basado en la “efectividad” de los anteriores supuestos, que si efectivamente fuesen “reales” entonces el sistema se auto-regularía efectivamente

En todo lo antes dicho se ignora, “probablemente porque se ha asumido que conocemos y respetamos”: el Principio del Servicio.

**El Precio del Producto no es igual al Valor del Producto.**

Quienes suponen que el “Precio” es igual al “Valor” de los bienes y los servicios argumenta, que el “Precio que es igual que el Valor de los bienes y servicios depende en mayor proporción del insumo que aporta el Capital, que del insumo que provee el Trabajo, debido a la alta productividad que ha generado la tecnología derivada del avance científico.

Lo que realmente se quiere argumentar es que la ganancia, que se genera en el proceso de producción y distribución, debe pertenecer al propietario del capital, porque es él quien más aporta.

Aquí se hace depender la legitimidad de la ganancia de la legitimidad de la propiedad del capital.

**Como mencioné en la introducción, pienso que los teóricos defensores del Sistema Capitalista, con esta argumentación, económica-financiera, han dejado por fuera la causa más importante de la legitimidad de la ganancia, que es la que se deriva del Principio del Servicio.**

A continuación presentaré algunos argumentos para demostrar que el Valor y la Ganancia al derivarse del Servicio que se provee son causa y razón suficiente para que la obtenga quien Produce o Distribuye el producto o servicio

## El Efecto de la publicidad en el Precio de los productos o Servicios

La publicidad es de utilidad tanto para los consumidores como para los vendedores.

La utilidad de la publicidad para los vendedores es la de dar a conocer a los consumidores la existencia, utilidad, cualidades, tipos, modelos, marcas y precios de los productos o servicios, que producen o venden los empresarios, así como su existencia y las diferentes formas de entrar en contacto con sus negocios, sean estas físicas, telefónicas o a través de la web

La utilidad de la publicidad para los consumidores es la de obtener información Su utilidad es entonces la de “informar” al consumidor para que este pueda tomar mejores decisiones de compra, por lo cual tiene valor.

El precio del valor adicional de la publicidad se agrega al precio del valor propio del producto o servicio, por lo cual un producto o servicio que se publicita tiene un mayor precio.

De conformidad al principio del servicio los medios de publicidad que sirven a mayor número de consumidores tienen más valor y por lo tanto mayor precio. Este es el caso por ejemplo de los medios impresos, radiales, televisivos y a través de internet

No obstante que la publicidad no agrega “valor de consumo real”, (utilidad de consumo real), adicional al producto o servicio, su precio, (costo de publicidad para el empresario), se incorpora al precio del producto o servicio, incrementando el monto del precio.

Lo que es discutible desde el punto de vista ético, es el que algunas empresas de publicidad, participen en la elaboración de campañas de publicidad engañosas, dando una percepción sobre el “valor”, (utilidad), y características de los productos o servicios que no se correspondan con la realidad; también es discutible desde el punto de vista ético, el que algunas empresas de publicidad participen en la elaboración de campañas que “alienen” al consumidor, creando en su mente la idea de que tal o cual producto o servicio es “indispensable” para su vida

Los incrementos de precio anormales resultantes de aumentos de precio por el gasto en publicidad, al igual que los precios anormales que resultan de la “actividad especulativa” que se produce en los intercambios comerciales, tienen un efecto distorsionador en el equilibrio del sistema económico-social y al igual que los “paraísos fiscales” (lo que yo llamo “los agujeros negros del sistema”), deberían ser regulados los primeros y eliminados los segundos.

# El Valor de las Cosas y los Seres

ara comenzar mencionaré lo que en esta obra entiendo porla palabra **Valor**

Congruente con lo expresado anteriormente sobre el Principio del Servicio, considero que el Valor de los seres o las cosas representa el grado de utilidad para satisfacer necesidades materiales o para proporcionar bienestar o deleite, por lo cual los seres y los objetos son deseables por otros seres o personas quienes para obtenerlas están dispuestas a entregar otros seres, objetos o realizar acciones estimadas como de igual o similar valor

**El Valor Objetivo**

**Por Valor Objetivo,** entiendo el grado de utilidad real, estimable o medible que un ser, acción u objeto tiene por su utilidad para satisfacer las necesidades materiales para cualquier persona individual en un colectivo social independientemente de su sexo, raza, credo religioso o político o de su cultura

Por ejemplo el valor de una kilocaloría de alimento es igual para cualquier persona

**El Valor Subjetivo**

**Por Valor Subjetivo**, entiendo el grado de utilidad real o irreal que una persona atribuye a un ser o un objeto, sin que tal valor sea estimado de la misma manera por o para otras personas

Por ejemplo el valor que un católico le da a una imagen de la virgen maría es diferente del que le pueda dar un budista.

Como ésta obra tiene que ver primariamente con el valor objetivo, pasaré a presentar mis argumentos

**Mi Propuesta sobre el Valor**

En consonancia con mi propuesta del Principio del Servicio, argumento que:

**“El Valor objetivo de las cosas y los seres depende del Servicio que prestan”**

**Relación entre el Valor de las Cosas y los Seres, con el Servicio**

La aseveración de que “El Valor de las cosas y los seres depende del Servicio que prestan” se puede demostrar con las siguientes fórmulas

Si decimos que “V” significa el Valor de las cosas y de los seres y “S” el Servicio de las cosas y el servicio de los seres, obtendremos la fórmula:

V = F(S)

Que se lee: el valor de V es función del valor de S

La cantidad de “Valor” de algo o alguien está en función de la cantidad de Servicio de ese algo o alguien.

Si una cosa sirve más que otra decimos que tiene más valor

Si una persona sirve más que otra decimos que tiene más valor

En general podemos decir que:

El “Valor de las cosas y el valor de los seres” dependen del valor del Servicio de las cosas y del valor del servicio de los seres

Por ejemplo si suponemos que a algo o alguien que tenga mucho valor le damos un valor de 10 , como se suele hacer en las encuestas de evaluación de los políticos y a algo o alguien que no tiene ningún valor le damos un valor de 0, tendríamos que, si sustituimos los valores en la fórmula

V = F(s)

Tendríamos que, Una persona o una cosa de Valor 10

10 = F(s)

Implica que su servicio que presta debe tener el mismo valor, esto es un valor de Servicio igual a 10,

Si el valor de su servicio es 4, entonces

V= F(4) => V= 4

Si el valor de su servicio 0, entonces

V= F(0) => V= 0

Ahora bien como el nivel del Servicio está determinado por el grado de utilidad, podemos decir que el Servicio es función del “factor de utilidad” o” tasa de utilidad”

## Tasa de Utilidad del servicio (tus)

Si decimos que la máxima utilidad es 1 y la no utilidad es 0, entonces podemos decir que el valor del servicio dependerá de su tasa de utilidad, así

**S = F(tus)**

**tus = tasa de utilidad del servicio**

**El Servicio está en función de la tasa de utilidad del servicio**

Así una cosa o un ser tendrán mayor valor de Servicio dependiendo de su tasa de utilidad

Sustituyendo en la fórmula

**V= F(S),**

El Valor es función del Servicio

Entonces **V = F(tus)**

## Clases de Valor

Ahora bien cuando hablamos del Valor, podemos hablar de grandes clases:

1. El Valor Total (refiriéndonos al valor de la totalidad de cosas o seres)
2. El Valor Genérico (refiriéndonos al valor del Género de cosas o de seres) o
3. El Valor Particular (refiriéndonos al valor de una partícula de la totalidad de cosas o seres)
4. El Valor Específico (refiriéndonos al valor de una especie del género de cosas o seres),
5. El Valor Humano General (refiriéndonos al valor de todos los seres humanos) o
6. El Valor Humano Individual (refiriéndonos al valor de un ser humano)

Ahora bien el valor de una cosa o un ser puede cuantificar en función de:

1. El tipo del servicio o
2. El número de beneficiarios del servicio.

El valor de algo o alguien lo podemos clasificar en función de la clase de servicio que tal cosa o persona presten, por ejemplo:

1. servicio de salud
2. servicio artístico,
3. servicio de mecánica;
4. servicio sexual;….
5. Servicio de alimentación
6. Servicio de protección
7. …..

Y éstos se pueden sub agrupar en función de los tipos de servicios que presten, por ejemplo

Servicio de Salud:

Servicio de Consulta Médica

Servicio de Consulta Médica General

Servicio de Consulta Médica Especializada

S.C.M.E. Oftalmología

S.C.M.E. Endocrinología

S.C.M.E. Oncología

……….

Servicio de Laboratorio

S.L.Hemologico

S.L. Serológico

…..

Servicios Dentales

S. D de Extracción

S.D. de Endodoncia

…..

Servicio de Alimentación:

Servicio de Alimentación humana

Servicio de Alimentación Animal

## Cuantificación del Valor

A partir de la formula general

V = F(S)

Para determinar el valor de una cosa o de un ser

V[1C] = Valor de una Cosa

V[1S] = Valor de un Ser

Servicio de un Ser = S[1S]

Tasa de utilidad de un ser = tu[1s]

V[1S] = F (S[1S])

Podemos sustituir S[1S]por su fórmula equivalente en función de la utilidad S[1S]= F(tu[1s])

V[1S] = F (tu[1s])

Como sabemos que el valor de un ser es la suma de todas sus utilidades específicas, entendiendo por utilidades específicas las que se derivan de sus tipos de inteligencia y de sus tipos de habilidades específicas, tales como: inteligencia matemática, habilidad numérica; inteligencia espacial, habilidad para localizar o localizarse en el espacio; inteligencia manual; habilidad para hacer cosas con las manos; etc.

tu[1s] = F( ∑tu[ti] + ∑ tu[th])

Donde:

tu = tasa de utilidad

ti = tipos de inteligencia

th = tipos de habilidad

Donde **“tu”** puede tomar valores de **1 a 0,** para cada tipo de inteligencia y de habilidad

Y donde “ti” comprenderá todos los tipos de inteligencia que una persona puede tener, por ej. inteligencia matemática, inteligencia musical, inteligencia espacial, etc.

Y donde “th” comprenderá todos los tipos de habilidades que una persona puede tener, por ej. Habilidad numérica, habilidad para tocar piano, para tocar guitarra, etc.

**Estimación del valor de una persona**

Por ejemplo un contador

V[c] = F( ∑tu[tic] + ∑ tu[thc])

tic= tipo de inteligencia del contador

thc= tipo habilidad del contador

tipo de inteligencia del contador = inteligencia matemática

Supuestos de valores y tasas de utilidad de los tipos de inteligencia en el sistema capitalista-

Valor tasa valor \*tu

utilidad

Inteligencia matemática 10 .5 5

Inteligencia espacial 8 0 0

Inteligencia manual 7 .7 4.9

Inteligencia musical 8 0 0

Inteligencia analítica 8 .7 5.6

Inteligencia sintética 8 .7 5.6

21.1

Valor: escala de 0 a 10

Supuestos de valores y tasas de utilidad de los tipos de habilidad en el sistema capitalista

Valor tasa valor \*tu

utilidad

Habilidad numérica 10 .5 5

Habilidad mecanográfica 8 .7 5.6

Habilidad tocar guitarra 1 .4 0.4

Habilidad análisis de

resultados contables 7 .7 4.6

Habilidad de sintetizar

resultados contables 7 .7 4.6

20.2

Escala más alta = 1; escala más baja = 0

* V[c] = 21.1 + 20.2 = 41.3

Este desarrollo matemático puede hacerse cada vez más detallado sin perder su validez, de que el valor de una persona depende de cuánto sirva

Así alguien que fuese útil para todo tendría una utilidad total más alta.

Además de que un Ser sirve mas en función de “en cuanto” o “para cuantos tipos de servicios distintos” sirve y por lo tanto tiene mayor valor, como se demostró anteriormente; éste valor se verá incrementado si al valor de en cuanto sirve le agregamos el valor de a cuantos sirve

Así, si un ser sirve a 1 persona, por ejemplo a él mismo, entonces su valor será:

V \*1 = F(S) \*1

Pero si sirve a por ejemplo su grupo familiar: esposa y tres hijos, entonces su valor será:

4\*V = 4 \* F(S)

Si sirve a n personas entonces su valor será n veces mayor, en función del valor de n

V = n F(s)

En el ejemplo anterior, si el contador sirve a 10 comerciantes, entonces su valor sería:

10\* 41.3 = 413.

Esto nos dice claramente que alguien que sirve por ejemplo a 1000 personas es 10 veces más valioso que alguien que sirve a 100

Así alguien que fuese útil para todos tendría una utilidad total más alta.

Además de que un Ser sirve mas en función de “en cuanto” o “para cuantos tipos de servicios distintos” sirve y por lo tanto tiene mayor valor, como se demostró anteriormente; éste valor se verá incrementado si al valor de en cuanto sirve le agregamos el valor de a cuantos sirve y este valor se verá afectado por el índice de actitud de la persona.

## La Actitud

Por actitud entiendo la disposición de la persona a desarrollar una actividad , actitud la cual esta a su vez influenciada por el índice de aptitud que tenga.

Si utilizamos 1 como el valor standard de actitud, y valores menores a cero para indicar menor índice de actitud y valores mayores a 1 para indicar mayores índices de actitud.

Entonces una persona con un mayor índice de actitud aumentará el valor de la persona, pero en sentido contrario una persona con un menor índice de actitud disminuirá el valor de la persona.

VSp = f(Ac\* Ap\* nps)

Donde VSp = Valor del Servicio de una persona; Ac= Actitud o Indice de Actitud dela persona

Ap = Aptitud de la persona en la actividad o servicio que presta; nps = número de personas a las que sirve;

**Valor del Servicio de una Persona**

De similar manera decimos que el Valor de un producto o servicio depende del número de personas a las que sirva

VSp =f(pms\* (nbs))

Donde

VSp = Valor del Servicio de lo producido (producto o servicio)

pms= precio de mercado del Servicio;

nbs= número de beneficiarios del servicio

Este desarrollo matemático se podrá aplicar para evaluar el Valor de cualquier tipo de Servicio, por ej. De un contador, de un abogado, de un médico, etc.

Podremos además hablar de una Utilidad Total y de Utilidades Parciales y de Utilidades Sectoriales

Por ejemplo el Valor del Servicio de Salud está en función de la utilidad de los tratamientos médicos, de la utilidad de las medicinas; de la utilidad de los instrumentos médicos, de la utilidad de los servicios médicos

VSS = F(tuss)

= F(tu,tm) +F(tu,m) + F(tu,im) + F(tu,sm)

donde

VSS = Valor del Servicio de Salud

tuss= tasa de utilidad servicios de salud

tu,tm= tasa de utilidad tratamiento medico

tu,m= tasa de utilidad de las medicinas

tu,im= tasa de utilidad de los instrumentos médicos

tu,sm = tasa de utilidad de los servicios médicos

En la práctica diferentes tipos de servicio tienen valoraciones de utilidad monetaria diferente

# El Valor de las Cosas y El precio de las Cosas

## El Valor de las Cosas

El valor de las cosas depende de su utilidad.

A mayor utilidad mayor valor.

Por Ej. Una calculadora sencilla tiene valor porque nos sirve para hacer cálculos, Una computadora tiene más valor porque nos sirve no solo para hacer cálculos, sino porque además nos sirve para hacer matrices, para hacer sistemas de información, para comunicarnos con nuestros amigos y familiares en otros países y para otros servicios. Por lo tanto una Computadora, tiene mucho más valor que una calculadora.

La anterior definición de valor, respeta el principio de relatividad, ya que una computadora, que para un programador, tiene una gran utilidad (valor), para un trabajador que trabaja en una mina de carbón tendrá muchísimo menos utilidad (valor) relativa.

El valor en tanto que medida de su utilidad tiene el mismo valor relativo para similares tipos de personas.

Por ejemplo una computadora tendrá igual valor para dos programadores tipo A ó para dos programadores tipo B.

Pero tendrá distintos valores para un programador tipo A que para uno tipo B

## El Precio de las Cosas.

En teoría el Precio de una cosa, debería ser la medida de “el valor” (utilidad) de tal cosa expresada en una unidad monetaria, en un país determinado en un momento determinado, en función de la oferta y demanda de tal cosa.

¿Pero, realmente, mide, el precio “el valor” de las cosas?

No.

Porque el precio de las cosas no refleja el valor de todo lo que se puede hacer o lograr con tal cosa, sino que refleja el costo monetario de su producción y distribución, más los cargos de ganancia de los que intervienen en su producción y distribución.

Por ejemplo una computadora con un precio de $500.- puede servir o ser útil para hacer mil programas de gestión que pueden venderse cada uno en $100.-, generando un valor de $100,000.-

El precio de las cosas no mide “el valor” (utilidad derivada de las cosas) de las cosas, sino que su costo de producción, (incluidos aquí los costos de reposición, investigación y desarrollo y re-inversión), distribución y ganancia

**El Sistema de Precios de Mercado al consumidor asigna además “un precio” adicional:**

1. Por el riesgo de pérdida que pueda obtener el comprador de la cosa en caso de no poder obtenerla (costo de no obtener la utilidad de la cosa)

Este riesgo de pérdida o no obtención de la utilidad de la cosa deseada o necesitada, es fuente de aumento de precio de la cosa, lo cual depende de que la oferta de la cosa sea menor que la demanda del mismo

Esta menor oferta de la cosa puede deberse a causas naturales o a causas artificiales, o de especulación por parte de los productores

o distribuidores de la cosa.

Desde otro punto de vista, esta menor oferta puede deberse a que la tasa de crecimiento de la población sea menor que la tasa de crecimiento de la producción de la cosa necesitada.

Si hay “riesgo de no obtención”, porque hayan más personas (naturales o jurídicas), que deseen adquirir esa cosa entonces el precio de mercado de tal cosa será más alto que el precio normal de mercado pero no será más alto que el valor (utilidad) de la cosa, y tendrá un “sobre-precio” que los usuarios de la cosa están dispuestos a pagar para tenerla y evitar así la pérdida de no tenerla, riesgo que aumenta el valor (utilidad) de la cosa.

2- Por el precio del transporte para cubrir la distancia donde se encuentre el comprador medida desde el lugar en que se produce la cosa.

3- Por la tasa de cambio de la moneda del país donde se compra la cosa vrs la moneda del país donde se produce.

4- Por la utilidad que agregan los intermediarios en el proceso de compra-venta de la cosa (Distribuidor Mayorista al Distribuidor Mediano; Distribuidor Mediano al Distribuidor Minorista, Distribuidor Minorista al Consumidor

**El Sistema de Precio de Mercado también** asigna “disminuciones de precio” por:

1-Una mayor producción de la cosa en comparación de el número de personas que utilizarán la cosa.

Ejemplo: En un territorio, hay 50,000 personas que necesitan un machete, pero se producen y ofertan 200,000 machetes, a $5.- cada uno, por 4 empresas, que pensaban obtener una ganancia del 50%.

Como sólo hay 50,000 personas que demandan el producto, el precio de mercado bajará

2- La utilidad “local o territorial” de la cosa.

Si en un territorio un producto no tiene utilidad o tiene menor utilidad que en otro territorio, el precio al que se venderá tal producto será un precio disminuido con respecto a otro territorio donde el producto tenga una gran utilidad.

Ejemplo. Radio receptores en una comunidad donde no hay Radioemisoras.

Aparatos eléctricos en una comunidad donde no hay acceso a energía eléctrica.

Así pues “el precio” de la cosa es “normalmente” menor que el valor de la cosa.

V>P

Donde V = Valor y P = Precio

En el sistema capitalista se piensa que las maquinas, más que los trabajadores, producen mayor valor que el precio del Trabajo de las maquinas

# El valor del trabajo de las personas y el precio del trabajo de las personas

Similar a como ocurre con el valor de las cosas, en teoría el Precio del trabajo de una persona, (salario, honorario, etc.), debería ser la medida de “el valor” (utilidad) de tal trabajo expresada en una unidad monetaria, en un país determinado en un momento determinado, en función de la oferta y demanda de tal trabajo.

¿Pero, realmente el precio mide “el valor” del trabajo?

No.

Porque el precio del trabajo no refleja el valor de todo lo que se puede hacer, lograr, obtener o producir con tal trabajo, sino que refleja el costo monetario de su obtención en el mercado de trabajo (oferta y demanda de ese tipo de trabajo en un país determinado en un momento determinado y en una empresa en particular)

Vt > Pt

Donde Vt = Valor del Trabajo y Pt = Precio del Trabajo

Por ejemplo el precio de una hora de trabajo de todas las personas involucradas en la producción de una camisa es de $4.-, pero el trabajo de esas personas puede producir 50 camisas por hora, que se venderán a un precio de $30.-, cada una, generando un valor potencial de $1,500.- por hora.

El precio del trabajo no mide “el valor” (utilidad) derivado del trabajo de las personas.

En nuestro sistema de libre mercado, El trabajo es tratado en forma similar a como se trata cualquier otro producto.

El trabajo, como suma de competencias físicas y mentales de una persona, de acuerdo a su “tipo”, es el producto que un trabajador ofrece en el mercado de trabajo “tipo”.

Por lo tanto se le aplican las reglas de oferta y demanda que rigen en el mercado de productos.

PSt = f(ua \* pmua)

Donde

PSt = precio del Servicio del trabajo

ua = unidades de aptitud

pmua = precio de mercado de unidades de aptitud

Debo mencionar que si bien es cierto que algunas veces el precio del trabajo se ve afectado por la oferta de trabajo, cuando en una empresa, sociedad, país, existe mucha “desproporción” entre el precio del trabajo y el valor del trabajo, están sentadas las bases para que de conformidad con el Principio de Causa y Efecto, y como resultado de la violación del Principio del Servicio, (violación que puede ser por desconocimiento o más grave si es con conocimiento), se originen en tal empresa, sociedad o país, conflictos entre los empresarios y los trabajadores.

No obstante que en la realidad de un sistema imperfecto, pero perfectible, el precio del trabajo no se corresponda con el valor del trabajo en la proporción que debería de ser, el precio de muchos tipos de trabajo están en función del valor de tales trabajos.

Pt ~ f (Vt)

Donde ~ = aproximadamente

El Precio del Trabajo “aproximadamente” es función del Valor del Trabajo.

Así podemos ver que trabajos que brindan un mayor “Servicio”, obtienen un precio de mercado mayor.

Pt ~ = F(VSt)

Donde VSt = Valor del Servicio del trabajo

El Precio del Trabajo aproximadamente es función del Valor del Servicio del Trabajo

Y como el Valor del Servicio del Trabajo depende de la tasa de utilidad del servicio/trabajo en el mercado, podemos decir que

VSt =F(tusm)

Donde: Tus = tasa de utilidad del servicio/trabajo en el mercado

El Valor del Servicio del Trabajo está en función de la tasa de utilidad del servicio/trabajo en el mercado y por lo tanto podemos deducir que

Pt = F(tusm)

El Precio del Trabajo está en función de la tasa de utilidad del servicio/trabajo en el mercado

Y como el valor del servicio aumenta en función del número de personas a las que se sirve

Pt ~ = F(tusm \* nbm)

Donde

tusm = tasa de utilidad del servicio/trabajo en el mercado

nbm = número de beneficiarios en el mercado del servicio/trabajo

Podemos decir que, El Precio del Trabajo aproximadamente es función de la tasa de utilidad del servicio/trabajo en el mercado multiplicado por el número de beneficiarios en el mercado del servicio/trabajo

Ejemplo El Salario que cobra un Director de una empresa que dirige (entiéndase Sirve) a miles de trabajadores es mayor que el de un jefe que dirige (entiéndase Sirve), por ej., a 5 trabajadores.

El salario de un trabajador de una empresa que “sirve” a miles de clientes es mayor que el de un trabajador que solo “sirve” a 50 clientes.

# El Precio del Trabajo, la Aptitud y la Habilidad

El precio de un trabajo que requiere mayores habilidades para proveer el Servicio que brinda, es más alto que el de otro trabajo que requiere menores habilidades para el Servicio que brinda.

tus = F(tua, tuh)

Donde

tus = tasa de utilidad del servicio/trabajo

tua = tasa de utilidad de la aptitud

tuh = tasa de utilidad de la habilidad

La tasa de utilidad del servicio/trabajo está en función de la tasa de utilidad de la aptitud y de la tasa de utilidad de la habilidad

Así

No obstante que en un sistema imperfecto, pero perfectible, el precio del trabajo no se corresponda con el valor del trabajo, esto no afecta en nada mi tesis de que el Valor del Trabajo depende del Servicio del Trabajo.

Y cada día y en la medida en que los empresarios y trabajadores conocen y ponen en práctica el Principio del Servicio, la desproporción se irá reduciendo. Esto ya ocurre en los países desarrollados.

Los argumentos presentados en la sección anterior relativos a aumentos y disminuciones del precio de las cosas son aplicables al precio del Trabajo.

Así pues “el precio” del trabajo es normalmente menor que el valor del Trabajo.

N.A. Efectivamente algunas veces, aunque gracias a Dios estos no constituyen la mayoría, es posible encontrar que algunos “trabajadores” reciben un precio por su trabajo que es mayor que el valor que realmente contribuyen o aportan en el proceso productivo.

Por ejemplo en empresas, donde el dueño del negocio, pone a su hijo, esposa o familiar en una posición “de pantalla”, y le paga un salario, (precio del trabajo), que comparativamente con las “funciones” que desarrolla es mayor que el valor que de tales “funciones” se derivan.

En efecto estos casos deberían ser tratados en la legislación fiscal, como ganancias y no como parte de los costos de producción

Otro ejemplo lo constituyenlos casos de funcionarios gubernamentales que sin tener “competencia” son colocados en “puestos de confianza” devengando “salarios” que comparativamente con las “funciones” que desarrollan son mayores que el valor que de tales funciones se derivan.

Otro ejemplo lo constituyen los casos de “políticos partidarios” que sin tener “competencia” para desempeñarse como legisladores son colocados en las Asambleas Legislativas, Congresos o Senados de los Gobiernos.

# El valor económico de las personas y el precio económico de las personas

De lo dicho anteriormente podemos argumentar que si por convención social no escrita “aceptamos” que “el precio del trabajo” de una persona se refleja en el “salario” que devenga, el “Valor del trabajo” de tal persona sería siempre mayor que el precio del trabajo que se le asignaría.

# El Valor de las personas en sentido extendido y El Servicio en sentido extendido

En tanto que las personas realizamos muchos tipos de servicios, como describimos en la sección donde explicamos lo que es el servicio, y en tanto que algunos de estos servicios son de difícil cuantificación económica, diremos que la cuantificación del Valor “aproximado” de una persona, será la suma de las cuantificaciones de su servicio en los diferentes tipos de servicio que preste.

**La cuantificación del valor de una persona y por lo tanto la cuantificación de su precio estará en función de todos los Servicios que tal persona preste y en función de todos los tipos y números de personas a quienes se los preste**

Así podremos decir que:

El valor de una persona y por lo tanto el precio de tal persona para su familia estará en función de la cantidad y calidad del servicio que tal persona preste a su familia.

El valor de una persona y por lo tanto el precio de tal persona para su Cónyuge estará en función de la cantidad y calidad del servicio que tal persona preste a su cónyuge.

El valor de una persona y por lo tanto el precio de tal persona para su Cónyuge estará en función de la cantidad y calidad del servicio que tal persona preste a su Cónyuge.

El valor de una persona y por lo tanto el precio de tal persona para su hijo(a) estará en función de la cantidad y calidad del servicio que tal persona preste a su hijo(a).

Profesionalmente el valor de una persona y por lo tanto el precio de tal persona para la comunidad en que viva estará en función de la cantidad y calidad del servicio que tal persona preste a la comunidad.

S = f(a)

Donde S= Servicio y a = aptitud

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Profesión | Unidades de Aptitud | # de horas | Valor en unidades de aptitud |
| Electricista | 2.5 | 10 | 25 |
| Ingeniero | 5 | 10 | 50 |
| Supervisor | 8 | 10 | 80 |
|  |  |  |  |

Similar el valor de un artículo, producto o servicio para quienes los adquieran o los presten sean estos individuos o comunidades y por lo tanto su precio estará en función de la cantidad y calidad que tal artículo, producto o servicio preste al individuo o a la comunidad.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Producto-Servicio | Precio Mercado | Usuario del Producto o Servicio | Valor-servicio utilidad para el usuario |
| Computador | 500 | Contador | 10000 |
| Computador | 500 | Ingeniero | 100000 |
| Operación Medico | 1000 | Juan | 100000 |
| Operación Medico | 1000 | Pedro | 30000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Producto Servicio | Unidad  aptitud | # horas | Valor en Unidades de Aptitud | Precio Mercado ua | Precio Servicio | # personas beneficiarias | Valor servicio utilidad |
| Electricista | 2.5 | 10 | 25 | 2 | 50 | 1000 | 50000 |
| Ingeniero | 5 | 10 | 50 | 4 | 200 | 1000 | 200000 |
| Supervisor | 8 | 10 | 80 | 4 | 320 | 1000 | 320000 |
| Generador | 1000 | 10 | 10000 | .025 | 2500 | 1000 | 25mill |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

**La Aptitud es Relativa.**

En su sabiduría el creador nos ha dotado de diferentes aptitudes, para que con nuestras aptitudes podamos servir a los que no las tienen y para que nosotros nos sirvamos de las aptitudes de aquellos que tienen las que nosotros no tenemos, en un sistema complejo, interrelacionado e interdependiente.

En nuestra corta visión a veces pensamos que un médico es más apto que por ejemplo, un aguatero.

Efectivamente, cuando el aguatero está enfermo el médico es más apto, pero cuando al médico se le arruina su auto en mitad del desierto es el aguatero el más apto.

El que está dedicado a la investigación científica, necesita de alguien que mantenga limpia su casa y le prepare la comida que necesita para vivir y no enfermarse de la suciedad.

Nuestro sistema de valores no hace creer que algunas personas somos menos valiosas que otras o menos importantes que otras, pero de acuerdo al “principio de relatividad”, todos somos valiosos e importantes en relación a las circunstancias o al momento.

Debemos comprender que aquello para lo que Dios no ha dotado es importante y necesario.

Cuando reconozcamos la realidad del principio del servicio podremos revisar los “valores” de nuestra sociedad occidental.

Cuando reconozcamos la realidad del principio del servicio nos acercaremos más al equilibrio en la convivencia y a la paz social

El corolario del principio del servicio es que es cierto “No somos iguales” pero nuestra vida depende de aquellos que “pensamos” que son inferiores o menos aptos que nosotros.

Sin las bacterias que tenemos en nuestro estómago no podríamos procesar los alimentos que ingerimos y moriríamos.

Sin el plancton de los océanos toda la vida marina desaparecería

Sin los vegetales toda la vida animal desaparecería

# La Ganancia

No obstante que al hablar de Ganancia, podemos hablar de Ganancia Material o Espiritual, en esta obra trataremos sobre la Ganancia Material.

En sentido general por ganancia entendemos la cantidad “adicional”, “de más” o “en exceso” “de “algo útil” que obtenemos comparada con la cantidad inicial de ese “algo útil” u otros “algos útiles” que invertimos en su producción.

Así por ejemplo hablamos de que:

Juan y María “ganaron” un hijo de su matrimonio.

Juan ganó $25,000 en la lotería por haber comprado de un “vigésimo” de $2.-

María Ganó un buen marido al casarse con Pedro

Roberto Ganó su título de bachiller después de estudiar doce años.

En sentido industrial, por ganancia entendemos la cantidad de un producto o servicio que obtenemos comparada con la cantidad inicial de producto o servicio que invertimos en su producción.

Así por ejemplo un agricultor que siembra un grano de maíz y obtiene una planta que produce dos mazorcas que tienen 200 granos, habría obtenido una ganancia de 200 granos de maíz.

En sentido industrial o comercial, también podemos decir que la ganancia es la “utilidad” o “beneficio” que resulta del trato o negociación comercial o industrial que realicemos.

Por ganancia monetaria entendemos la cantidad de dinero que obtenemos de un trato, negociación, comercio u otra acción que realicemos

La ganancia puede ser bruta o neta.

La ganancia bruta es la que obtenemos sin deducir los costos de su producción.

Así al vender un artículo que me costo $5.- en $15.- decimos que obtenemos una ganancia bruta de $10.-

La ganancia neta es la que obtenemos después de deducir los costos requeridos para su producción

En el ejemplo anterior, asumiendo que los valores mencionados son libres de impuestos de venta, si para vender el artículo en mención tuve que pagar un transporte de $1.- , y tuve que invertir 1 hora de mi tiempo a la cual le asigno un precio de trabajo de $1.-, mi ganancia neta sería de $8.-

En sentido comercial, por ganancia bruta entendemos la cantidad de dinero que obtenemos de comparar lo que nos costó adquirir un producto y el precio en que lo vendemos

## La Ganancia del Trabajo o Ganancia del Trabajador

Para entender correctamente la argumentación, incluyo, primeramente lo que se entiende por Trabajo.

Trabajo es la cantidad de energía que invertimos en la obtención del resultado de una acción

Así, cuando tomamos un vaso de la mesa y lo llenamos con agua para tomarlo y así satisfacer nuestra sed, estamos realizando un Trabajo

**El Trabajo puede ser Remunerado o No Remunerado**

El Trabajo Remunerado es aquel por cuya realización obtenemos una Contraprestación, normalmente en dinero, aunque puede ser en bienes o servicios.

Ej. El trabajo que hace un trabajador de una maquila, o una secretaria de una oficina, o un Gerente de una Empresa, o el trabajo de aplanchado de la ropa de la familia hecho por la esposa en el hogar mantenido por el esposo, o por el trabajo de cocinar los alimentos de los hijos que aportan el producto de su trabajo al hogar,

El Trabajo No Remunerado es aquel por cuya realización no obtenemos una contraprestación ni en dinero ni en bienes.

Por Ej. El trabajo voluntario que hace una persona para ayudar a otra a construir su casa; El trabajo de cocinar los alimentos para los hijos que hace una madre soltera que no recibe ingresos de nadie mas

**El Trabajo puede ser por cuenta propia o por cuenta ajena**

**El Trabajo por Cuenta Propia**

**El Trabajo por cuenta propia de un Trabajador**

El trabajo por cuenta propia de un trabajador es aquel que un trabajador realiza un trabajo sin tener una relación de dependencia de un empleador, decidiendo por él mismo el tiempo de trabajo que dedicará a tal trabajo. Invirtiendo sus propios recursos para obtener su propia ganancia, por sí mismo y para sí mismo. En este tipo de trabajo el trabajador incorpora el valor de su trabajo a su obra, juntamente con los insumos requeridos para su producción y recibe la compensación de su trabajo cuando vende su obra, recibiendo además la ganancia de la venta.

Nótese que en este tipo de trabajo mientras el trabajador no vende su obra, no recibe ni la remuneración por su trabajo ni la ganancia

Ejemplo del trabajo por cuenta propia es el trabajo de los artesanos.

En la actualidad y debido entre otros al desarrollo tecnológico, a la especialización y a la producción en masa, cada vez son menos las personas que trabajan por cuenta propia incluso en profesiones que antes eran independientes como la abogacía, la medicina, la arquitectura

**El Trabajo por cuenta propia de un Empresario**

El trabajo por cuenta propia de un empresario es aquel trabajo que realiza un empresario sin tener una relación de dependencia de otra u otras empresas, fabricando productos terminados y vendiéndolos directamente a los compradores; invirtiendo sus propios recursos para la obtención de su propia ganancia

En este tipo de trabajo el empresario incorpora el valor de su trabajo a su obra, juntamente con los insumos requeridos para su producción y recibe la compensación de su trabajo cuando vende su obra.

Ejemplo del trabajo por cuenta propia de un empresario lo tenemos en los pequeños y medianos empresarios de las distintas actividades productivas

.

**El Trabajo por cuenta ajena del Trabajador**

El trabajo por cuenta ajena del trabajador es aquel que un trabajador realiza para un empleador. En este tipo de trabajo el trabajador recibe una remuneración por su trabajo, la cual es pagada por un empleador. (En un sistema capitalista el empleador es un empresario o empresa privados; en un sistema de economía social de mercado el empleador es un empresario o empresa privada, mixta estado-privado ó estatal. Pero el trabajador siempre realiza un trabajo por cuenta ajena.)

Nótese que en este tipo de trabajo el trabajador recibe la remuneración por su trabajo aún y cuando la obra de su trabajo no se haya vendido.

En la actualidad y debido entre otros al desarrollo tecnológico, a la especialización y a la producción en masa, cada vez son más las personas que trabajan por cuenta ajena incluso en profesiones que antes eran independientes como la abogacía, la medicina, la arquitectura

**La Ganancia del Trabajo Remunerado**

La ganancia del trabajo remunerado es la diferencia monetaria positiva entre el precio de los insumos que el trabajador necesita para realizar su trabajo y el precio que recibe del empleador por su trabajo

**La Ganancia del Trabajo no Remunerado**

La ganancia del trabajo no remunerado no se mide en unidades de moneda, sino que en la satisfacción psicológica o espiritual que se experimenta por tal trabajo.

**La Ganancia del Empresario.**

## La ganancia como recompensa a la utilidad del producto o servicio creado

**La ganancia es una parte del precio**

En el Sistema Capitalista, la ganancia representa la retribución a la inversión del propietario de los medios de producción de su capital y su trabajo, que se toma del valor del servicio (utilidad) del producto o servicio que crea

De lo anterior se desprende que el productor, obtiene con su ganancia, solo una parte, normalmente menor, del Valor de las cosas que produce.

G < V

Donde G= ganancia del productor

V= Valor de lo producido

## Explotación Positiva

Esto sería una “explotación positiva”, es decir se explota la capacidad de producción de las cosas y los seres para generar un valor muchísimo mayor

VEG+ = PPPG

Donde

VEG = Valor de la Explotación Global

PPPG = Plus Producto de la Producción global

PPPG = F (VPG-PPG)

Donde VPG= Valor de la producción Global

PPG = Precio de la Producción Global

Los productores obtienen como ganancia solo una parte del Valor que Generan, lo cual de conformidad a los valores de justicia occidentales, y si se asume la pertinencia de la propiedad privada en el sistema capitalista, no es injusto.

De similar manera el productor (es) particular(es) de un bien o servicio obtiene(n) como ganancia solo una parte del valor que genera(n).

VEP+ = PPPP

Donde VEP = Valor Explotación Particular

PPPP = F (VPP-PPP)

Donde PPPP = Plus producto de la producción Particular

VPP = Valor de la Producción Particular

PPP = Precio de la Producción Particular

De lo anterior se infiere que es deseable y legítimo que el productor combine los factores de producción y produzca en su proceso de producción, cuanto más plus producto sea posible respetando el principio del servicio.

Y en tanto que el productor/productores no tome(n) en concepto de ganancias más del valor excedente que produzca(n), (el plus producto de la producción particular), las ganancias que obtenga no serán ilegítimas ni injustas, si se respeta el Principio del Servicio, y la Ley de la Utilidad Marginal decreciente, válida en el propio sistema capitalista, que dicen que no es Útil para la sociedad ni para una(s) persona(s) en particular el Acumular Bienes o Ganancias, más allá de las Sumas que “Sirvan” a esa(s) misma(s) persona(s) o a esa Sociedad, para la satisfacción de sus necesidades reales.

VGLp = F(tsnp)

Donde

VGLp = Valor Ganancia Legitima del productor(es)

tsnp = tasa de satisfacción de necesidades del productor(es).

Se infiere que lo que no sería justo es que el(os) productor(es) y aquí incluimos al(os) distribuidor(es) obtenga(n) una parte mayor que la del valor (no del precio) que producen/distribuyen.

Tampoco sería justo, ni racional, ni apropiado producir bienes o servicios que no tengan un valor (utilidad) real mayor que lo que cueste su producción o distribución.

Como ocurre con los Bienes y Servicios Opulentos, por ejemplo: un collar de perlas de 1 millón de dólares, 1 automóvil de $500,000.-; una mansión de $50 millones, Cohetes Nucleares de 100 millones, etc.)

En estos casos, anormales, el precio de las cosas es mayor que el valor (utilidad) real de las cosas.

Debemos aclarar que existe, para algunas personas en algunas sociedades lo que se conoce como Precio Subjetivo.

Como la misma expresión lo dice, tales precios solo existen como resultado de conductas “aberrantes” de la conducta racional de algunos individuos y de algunas sociedades.

# La Otra Cara de la Teoría de la Explotación

Tradicionalmente cuando se habla de la teoría de la explotación solemos pensar en el concepto marxista de la explotación del trabajador por parte del empresario capitalista o socialista.

Sin embargo Explotar, significa aprovechar la utilidad de algo o alguien

La explotación cuando es racional y sirve para el bien común no se considera dañina

La naturaleza está llena de ejemplos de explotación

* + La vaca explota a la hierba
  + El ternero explota a la vaca
  + Los humanos explotamos a las vacas

La explotación cuando es irracional y no sirve para el bien común es dañina.

La explotación es irracional cuando destruye la fuente de utilidad

* + La explotación irracional de los recursos naturales está causando el calentamiento global y todas sus consecuencias
  + La explotación irracional de los trabajadores es causa del mal funcionamiento de las empresas, de su inefectividad y normalmente en un plazo mediato las lleva a salir del mercado

## El Valor de la Producción Global

Por valor de la producción global del sistema entiendo la estimación monetaria del valor que se puede generar con la cuantificación monetaria de lo que se ha producido en el sistema o precio de la producción global del sistema. (Esto último es lo que se refleja en las cifras del PIB de los países)

VPG = PPG + EGS

Donde

VPG = Valor de la producción Global del sistema

PPG = Precio de la producción global del sistema

VEGS = Valor de la Explotación global del sistema

**La Explotación Global del Sistema**

Por explotación global del Sistema entiendo, la suma de plus producto de lo que se produce en el sistema

Este plus producto es lo que resultaría de restar al valor de la producción del sistema el precio por el que se vende la producción del sistema.

VEGS = VPG- PPG

Donde:

VEGS = Valor de la Explotación global del sistema

VPG = Valor de la producción Global del sistema

PPG = Precio de la producción global del sistema

El Valor de la explotación global del sistema, (EGS), se forma en efecto como la suma del valor de las explotaciones de los productores individuales, EPI, que operan en el sistema.

VEGS =∑ VEPI

Y el Valor de la EPI, se forma en efecto como la suma del valor de las explotaciones de los factores que intervienen en la producción del producto o servicio que produce ese productor individual.

x

VEPI = ∑ (VEFPn)

n=1

donde

VEPI = Valor de la Explotación Particular Individual

VEFPn = Valor de la Explotacion de los Factores que intervienen en el proceso de producción

\*n\* toma valores según el numero de factores que intervienen en el proceso de producción

Por ej. Si n=1 es el factor de producción trabajo, entonces VEFP1 sería el Valor de Explotación del factor de producción trabajo; si n=2 es el facto de producción materia prima a, entonces VEFP2 sería el Valor de explotación del factor de producción materia prima tipo 1, etc.

\*x\* es el número superior de factores que intervienen en el proceso de producción.

Normalmente se nos dice que el Empresario “explota” al trabajador, cuando como Comprador de Servicios Laborales, el empresario no paga el precio del Valor del trabajo

Como hemos visto antes, el “precio” normalmente es menor que el “valor”, por lo cual entendemos que lo anterior se corresponde con la realidad.

Pt < Vt

Donde

Pt = precio del trabajo

Vt = valor del trabajo

Con lo que aquí se produce un Plus producto de este factor del proceso de producción, según hemos indicado antes

PPt = Vt – Pt, a este PPt le podemos llamar Valor de Explotación del trabajo o VEt

Donde

PPt = Plus producto del trabajo = VEt

Vt = valor del trabajo

Pt = precio del trabajo

Vt = Pt + PPtj o Vt = Pt + VEt

Pero normalmente, no se nos dice, que también es cierto que el Trabajador “explota” al Empresario, cuando como Comprador adquiere los productos y Servicios de las Empresas a un precio que también es menor que su valor

Como dijimos antes el Precio es normalmente menor que el Valor

PPr < VPr

Donde PPr = Precio del Producto

VPr = Valor del Precio del Producto

De lo que podemos deducir que

PPr = VPr- VEPr

Donde PPr = Precio del Producto

VPr = Valor del Producto

VEPr = Valor de Explotación del Producto o Plus Producto del Producto (PPPr)

## Compensación de Plus Productos

Cuando el(os) productor(es) actúa(n) como comprador(es) de Trabajo, ciertamente pagan menos que el valor del trabajo, con lo cual incorporan al valor del producto (VPr), el valor de explotación del trabajo (VEt).

Como el Trabajo es uno de los factores que intervienen en el proceso de producción del producto, entonces el plus producto del producto es mayor que el plus producto del trabajo.

PPt <PPPr

Donde PPt = Plus producto del trabajo

PPPr = Plus producto del Producto

De lo anterior se deduce que el(os) productor(es) como dueño(s) del producto que se produce en el proceso de producción obtiene la suma de todos los plus productos de todos los factores que intervienen en el proceso de producción, lo cual es una cantidad superior al plus producto de solo el trabajo, que es a lo que antes hemos denominado, el valor de Explotación del Producto (VEPr).

De similar manera como hemos visto el Precio del Producto terminado es menor que el Valor de ese Producto

VPr > PPr

Donde VPr = Valor de Producto

PPr = Precio del Producto

De donde se deduce que el Plus producto del producto terminado es mayor que el plus producto del trabajo

PPPr > PPt

Donde PPPr = Plus producto del Producto

PPt = Plus producto del trabajo

De lo que se deduce que cuando actuamos como compradores y adquirimos un Producto, adquirimos una cantidad de plus producto que no pagamos, resultado de la suma de los pluses productos de todos los factores de producción, a lo que también llamamos valor de la explotación del producto (VEPr) y que es mayor que solo el plus producto del trabajo.

De donde se deduce que el valor de explotación del trabajo es menor que el valor de explotación del producto

VEt < VEPr

**De lo anterior podemos deducir que considerando el sistema como un todo existe una compensación entre el plus producto que el empresario no paga al trabajador cuando el trabajador actúa como vendedor de su trabajo con el plus producto que el trabajador no paga cuando el trabajador actúa como comprador de los productos que produce el empresario.**

Usando un criterio de lógica y lo expresado por el Principio del Servicio, lo anteriormente expuesto explica el que el productor pueda obtener una cantidad de ganancia mayor por servir a mayor número de personas.

El objetivo holístico a perseguir como sociedad sería el de que existiese una compensación entre el plus producto que el empresario no paga al trabajador y el plus producto que el trabajador no paga al productor.

Si ambas explotaciones son racionales habrá beneficio para todos



## La Ganancia del Empresario y El Principio del Servicio

Por desconocimiento del principio del servicio, por un conocimiento parcial o por una mala comprensión del mismo, los empresarios del sistema obtienen su motivación para intervenir en el proceso de producción de obtener la máxima ganancia para los empresarios solamente, sin realizar que su propósito, por lo cual ganaran, es el de servir a los demás y a lo demás.

Servir a sus trabajadores, Servir a sus consumidores, Servir a sus proveedores, servir al Gobierno, Servir a la Sociedad, Servir a Otros Países, Servir al medio ambiente

Legitimidad de la Ganancia Empresarial

* Al igual que el Poder Legítimo, La ganancia de los empresarios es legítima cuando proviene de la adquisición libre y voluntaria por parte de los consumidores de los productos y servicios que estos produzcan en tanto que el consumidor obtiene un Servicio (utilidad) de los mismos que él(ella) consideran le proporcionan un beneficio (valor) mayor o igual al precio que pague.
* De conformidad al Principio del Servicio, el Volumen de Ganancias que se obtenga aún y cuando sea obtenida de manera legítima, deja de ser legítima cuando Su Volumen exceda a la cantidad que racionalmente SIRVA para cubrir las necesidades , personales y “empresariales”(1), de quienes las obtienen.

Nota 1: las necesidades empresariales comprenden, además del dinero requerido para una operación eficiente & efectiva, pero no opulenta, el dinero que se requiere par a Investigación & Desarrollo de nuevos productos, nuevas tecnologias, nuevos procesos, nuevas herramientas,.. Expansión Vertical (empleos) y Expansión horizontal del negocio (mercados), Capacitación del Personal, ……..

* Esta es la razón por la que la legislación de los países debe promover la competencia y regular la existencia de los monopolios y oligopolios, así como el aumento de la carga tributaria para las ganancias que excedan el volumen de dinero que racionalmente SIRVA para cubrir las necesidades , personales y empresariales, de quienes las obtienen

El Empresario que retorna a la sociedad parte, todo, ó más del plus producto del trabajo de sus trabajadores, y re-invierte los diferenciales de plus producto en la creación de más productos o servicios estará SIRVIENDO a los trabajadores y a la sociedad, y por lo tanto tendrá VALOR y PODER LEGITIMO como Empresario.

El Empresario que retorna a la sociedad menos del plus producto del trabajo de sus trabajadores o no re-invierte los diferenciales de plus producto en la creación de más productos o servicios no estará SIRVIENDO a los trabajadores ni a la sociedad y solo estará sirviéndose de ellos y ellas, y por lo tanto NO tendrá VALOR ni PODER LEGÍTIMO como empresario.

El Principio del Servicio da la argumentación moral incuestionable para que La legislación Fiscal premie a los primeros y castigue a los últimos

La Ganancia del Trabajo por Cuenta Ajena

Considerando la tesis de la ganancia derivada de la utilidad como antes se ha expuesto podemos decir que la ganancia del trabajo por cuenta ajena es, además, de la diferencia monetaria positiva entre el precio de los insumos que el trabajador necesita para realizar su trabajo y el precio que recibe del empleador por su trabajo, la que obtiene del diferencial que no paga entre el precio del producto y el valor del producto cuando actúa como comprador.

**La Ganancia del Trabajo por Cuenta Propia**

La ganancia del trabajo de un trabajador por cuenta propia es similar a la ganancia que obtiene un trabajador por cuenta ajena, ya que el trabajador por cuenta propia se vende su trabajo a sí mismo.

Considerando la tesis de la ganancia derivada de la utilidad como antes se ha expuesto podemos decir que la ganancia del trabajo por cuenta propia es, además, de la diferencia monetaria positiva entre el precio de los insumos que el trabajador necesita para realizar su trabajo y el precio que recibe de el mismo por su trabajo, que obtiene del diferencial que en concepto de ganancia agrega al precio del producto que él vende, más el diferencial que no paga entre el precio y el valor de la compra de otros productos distintos de los que él produce, cuando actúa como comprador de tales otros productos.

# La Violencia

## Que es la Violencia?

Según el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, violencia se puede definir como:

* Acción y efecto de violentar o violentarse
* Aplicar medios violentos a cosas o personas para vencer su resistencia
* Violencia Humana: Es el acto o actos violentos ejecutados por una persona, un grupo de personas o por los miembros de una entidad, en contra de otra persona, o grupo de personas o contra los miembros de otra entidad, con la intención de vencer su resistencia, como producto de sentirse frustrad@s

La violencia contra las personas normalmente les genera un daño; El daño contra las personas puede ser físico o psicológico; La Violencia humana es el resultado de la Agresividad[[4]](#footnote-4); La Agresividad Humana es producto de la Frustración; La Frustración es el sentimiento de no poder lograr lo que deseamos ser, hacer u obtener.

## Cuál es la causa de la Frustración y por lo tanto de la Violencia

Pienso y Argumento que:

1) **En el desconocimiento del Principio del Servicio y/o en la ruptura de su observación radican todos los problemas tanto en la vida de los individuos como en la vida de las sociedades.**

**2) La no observación del principio del servicio produce frustración y la frustración lleva a la violencia**

**3) La frustración individual lleva a la violencia intra familiar, la violencia intra familiar lleva a la violencia social y la violencia social lleva a la violencia nacional**

Sostengo que la Ignorancia del Principio del Servicio es la causa de todas las formas de violencia, sea esta violencia interpersonal, violencia intrafamiliar, violencia empresarial o violencia social.

La violencia en su forma más sencilla como es la de ignorar al otro, ocurre cuando una de ellas percibe que la otra no le sirve.

Por ejemplo un padre o madre de familia que no sirve, entiéndase, que no es de utilidad, al otro cónyuge y a sus hijos, ocasionará el resquebrajamiento de la unidad familiar lo cual traerá problemas a sus hijos y a su cónyuge y ciertamente a él mismo.

El padre sirve a su cónyuge cuando le ayuda en todo lo relacionado con todas las necesidades de los miembros del grupo familiar y con todo lo relacionado con todas las necesidades del hogar.

El padre que solo atiende “algunas” de las necesidades de los miembros del grupo familiar ó “algunas” de las necesidades del hogar, incumpliendo el principio del servicio, es la causa de los problemas de los hijos y de su cónyuge.

De aquí la gran responsabilidad de los cónyuges de constituir una nueva unidad familiar, si no son y no están conscientes del Principio del Servicio.

Ahora bien los hijos sirven a sus padres cuando les ayudan en todo lo relacionado con todas las necesidades de los miembros del grupo familiar y con todo lo relacionado con todas las necesidades del hogar.

El hijo que solo atiende “algunas” de las necesidades de los miembros del grupo familiar ó “algunas” de las necesidades del hogar, incumpliendo el principio del servicio, es la causa de los problemas con sus hermanos y con sus padres.

De manera similar un Presidente de un país que no sirve a sus conciudadanos ocasionará el resquebrajamiento de la unidad de tal país lo cual traerá problemas para los habitantes de tal país.

El presidente sirve a su país cuando ayuda en todo lo relacionado con todas las necesidades de los miembros del país y con todo lo relacionado con todas las necesidades del país.

El presidente que solo atiende “algunas” de las necesidades de los miembros del país ó las necesidades de “algunos” de los miembros del país ó “algunas” de las necesidades del país, incumpliendo el principio del servicio, es la causa de los problemas de los habitantes del país.

El más apto que en lugar de servir a los menos aptos, se sirve de ellos, rompe “el equilibrio del sistema” que produce el principio del servicio y este desequilibrio causará los problemas entre ellos.

La esposa deja de tener un sentimiento favorable hacia su pareja y “únicamente lo aguanta” cuando percibe que su esposo no le sirve como ella quiere o como ella esperaba.

El trabajador deja de respetar a su jefe, que solo exige, pero no le ayuda a resolver los problemas de su trabajo, y comienza a tener sentimientos violentos.

El jefe se vuelve agresivo cuando sus empleados no le sirven en sus funciones

Ejemplo de Actos que generan Violencia Intrafamiliar

La esposa no atiende a su esposo

El esposo anda con otra mujer

El hijo que no estudia

El esposo que se emborracha

El esposo que agrede físicamente a su esposa

La esposa que agrede psicológicamente a su esposo

Etc., Etc.,

Algunos argumentan que es la desigualdad económica social la causa de la violencia, sin embargo Yo pienso que la desigualdad económica social es un resultado de la ignorancia o violación del Principio del Servicio, por parte de los propietarios de los medios de producción en los sistemas capitalistas o por parte de los administradores de los medios de producción en los sistemas de corte socialista.

Existe la desigualdad económica social porque los empresarios/productores dueños de los medios de producción desconocen el imperio del Principio del Servicio en su postulado que dice que el más apto existe para servir al menos apto y no para servirse de él.

Su aparente egoísmo natural es el fruto de su ignorancia del Principio del Servicio.

Si como enseño Jesucristo todos fuésemos educados en el conocimiento y respeto de los Principios y en especial del Principio del Servicio, no habría los aberrantes abismos de desigualdad que ahora existen, porque contrario al principio del servicio nos educan en que nuestro valor como personas depende de cuánto dinero tengamos

Somos violentos porque Ignoramos que la razón de nuestra existencia es SERVIR

* Ej. El Jefe que cree que sus empleados le respetaran solo por el titulo
* El Maestro que cree que sus alumnos le respetaran solo por su titulo
* La Empleada que cree que la promoverán solo por ser bonita.
* El empleado cree que le apreciaran solo porque su padre es una persona prominente
* El empresario propietario cree que la gente está para servirle a él y no al revés

Ejemplos de Violencia Empresarial, generada por el Dueño o La Dirección

De acuerdo al P.S. La razón de ser del más apto es servir al menos apto

Entonces: La Empresa y sus Directores están para servir a sus trabajadores

Pero:

La empresa no paga el precio de mercado del trabajo del trabajador => genera violencia

La empresa no proporciona los beneficios sociales a sus trabajadores => genera violencia

Los Supervisores y Gerentes en lugar de servir a sus trabajadores les recargan su trabajo => genera violencia

El dueño que demanda más de lo que sus trabajadores han sido capacitados para hacer => genera violencia

## Como se elimina la Violencia

Los programas actuales atacan **“las Consecuencias”** de La Violencia Social

* Las Riñas Interpersonales, Las Riñas Intrafamiliares, Las Riñas deportivas, Las Riñas escolares, Las Riñas entre maras
* Las Agresiones Verbales, las Agresiones Sexuales, Las Violaciones,
* La Extorsión
* El Homicidio, El Asesinato

Los programas actuales atacan “las Consecuencias” de La Violencia Económica

* Incumplimiento en el pago de Salarios, Vacaciones, Aguinaldos
* Incumplimiento de los deberes de los trabajadores, huelgas políticas
* Producción y Venta de Productos o Servicios de mala calidad
* Acaparamiento
* El Robo, La Estafa

Y los Atacan con LAS PENAS CONTENIDAS EN LAS LEYES:

* + 6 MESES DE CARCEL; 2 AÑOS DE CARCEL, ..15 AÑOS DE CARCEL
  + INDEMNIZACION ECONÓMICA

Pero desafortunadamente estos programas **NO** atacan “la Raíz o Causa” de la Violencia

* ¿Porque?
* Porque no hemos identificado correctamente la **CAUSA ORIGINAL** de La Violencia.
* Por Ej.
* Pensamos que el marido agrede a su mujer porque es un Machista
* Pensamos que el empresario vende mas caro su producto o servicio porque es un ambicioso, o porque es mala gente, o porque es un egoísta..
* Pensamos que los jóvenes se meten a las maras por la desintegración familiar
* Pensamos que los que roban, roban porque son pobres
* Pensamos que los pobres existen por la injusta distribución de la Riqueza
* Pensamos que quien tiene el dinero tiene el poder
* Pensamos que quien tiene las armas tiene el poder

**Confundimos la Consecuencia con la Causa**

* Pensamos que el egoísmo de los empresarios es la causa por la que el empresario no paga los salarios correctos
* Pensamos que la propiedad privada es la causa de la acumulación de riqueza que a su vez es la causa de la pobreza
* Pensamos que la causa del poder es la riqueza
* Pensamos que “el machismo” de los hombres es la causa de la violencia del marido hacia su mujer
* Pensamos que “el maltrato verbal” es causa de la violencia intrafamiliar
* Pensamos que la falta de Amor es la causa de la violencia
* Pensamos que la ambición de los empresarios es la causa de la pobreza de los demás
* Pensamos que la Religión es el opio de los pueblos
* Pensamos que la Corrupción es la causa de los malos políticos
* …

Pensamos por lo tanto que hay que atacar:

* La Propiedad Privada
* La inadecuada distribución de la Riqueza
* La Explotación de los Empresarios a los trabajadores
* La Pobreza,
* La Desintegración Familiar,
* El Machismo
* La Ambición
* La Maldad
* La Discriminación de Genero, La Discriminación Social
* Las Religiones
* …….

Y en tanto que no se ha conocido las causas raíz, esto es aceptable, como se dice : peor es nada

**¿Cuál es entonces la “causa inmediata” de la Violencia?**

Recordemos que según los diccionarios de la lengua española, la violencia, es:

* ACCIÓN Y EFECTO DE VIOLENTAR O VIOLENTARSE
* APLICAR MEDIOS VIOLENTOS A COSAS O PERSONAS PARA VENCER SU RESISTENCIA
* Violencia Humana: Es el acto o actos violentos ejecutados por una persona, un grupo de personas o por los miembros de una entidad, en contra de otra persona, o grupo de personas o contra los miembros de otra entidad, con la intención de vencer su resistencia, como producto de sentirse frustrados
* La violencia contra las personas normalmente les genera un daño
* El daño contra las personas puede ser físico o psicológico

La manifestación inmediata de la Violencia humana es la Agresividad, cuya causa inmediata es el Enojo

¿Qué es el Enojo?

Nos enojamos cuando nos frustramos, nos frustramos cuando algo se interpone en nuestro camino o en nuestra ruta para conseguir algo que queremos, deseamos o necesitamos,  hacia el cumplimiento de una tarea o una meta o un objetivo o hacia nuestro propósito de vida, visión o misión.

En= f(Fr) ,   donde Fr = frustración;  En = Enojo

Fr = f(no Ex),    donde Fr= frustración,  no Ex =  no tener éxito en lograr, hacer, alcanzar, conseguir, obtener, ganar algo; este algo puede referirse a bienes materiales o bienes no materiales, como: nombre, fama, reconocimiento, prestigio, o bienes espirituales,

Y a no tener éxito, le llamamos "fallo" (fallar), "fracaso" (Fracasar), "error" (errar), "equivocación" (equivocarse), "derrota" (derrotarse)

Vease el algoritmo del éxito: [Fórmulas y Algoritmos de EPVBPS (cevida.net)](http://www.cevida.net/index.php/epvbps/formulas-y-algoritmos-de-epvbps" \l "algoritmoexito)

**La Agresividad.**

¿Qué es la Agresividad Humana?

**La Agresividad Humana, es la tendencia o propensión a actuar o responder violentamente cuando nos enojamos porque no obtenemos lo que deseamos, queremos o necesitamos,**

**En epvbps decimos quel no obtener lo que deseamos, queremos o necesitamos, (deseo, querer o necesidad que puede ser real o imaginaria), es a lo que conocemos como. Frustración.**

**Entonces podemos decir que la Agresividad Humana, es la tendencia o propensión a actuar o responder violentamente cuando nos frustramos.**

**Así la Agresividad tiene como causa próxima al enojo que tiene como causa a la frustración**

**La agresividad puede quedarse solo como enojo o tendencia o propensión y no generar una acción violenta, en función de la magnitud o grado de frustración valorada por la persona que la experimenta.**

**Cuando la persona que experimenta la frustración estima que lo que no obtiene es algo que para ella es de gran valor, la propensión a actuar o responder violentamente se materializará en actos violentos o respuestas violentas.**

**¿Qué es la Violencia?**

**Así se podría pensar que la violencia es la agresividad materializada del enojo producto de la frustración**

**Violencia = f(Agresividad) = f( enojo) = f(frustración),**

**con lo que podemos lógicamente deducir que la Violencia es producto de la Frustración.**

**¿Pero es la frustración la “causa raíz” de la violencia?**

# ****La Violencia de las personas naturales Humanas****

Normalmente se utiliza la palabra violencia para calificar los actos de una persona que actúa con ímpetu y fuerza y que se deja llevar por la ira.

Así por ejemplo, en la expresión:  Juan actuó con violencia cuando abrazó a María

Se quiere significar que María, por su libre voluntad y consentimiento, no deseaba que Juan la abrazara, pero Juan usando violencia abrazó a María, contra su libre voluntad y sin su consentimiento.

¿Por qué Juan actuó con violencia?

Debemos saber que Juan era el jefe de María. María era una mujer joven y linda.

Juan deseaba y quería ,(hasta posiblemente pensara que necesitaba) abrazar a María y deseaba y quería que María también deseara y quisiera que él la abrazara.

Es posible que Juan le dijera expresiones de halago o usara expresiones poéticas y que hasta llegase con un ramillete de flores.

Pero María no deseaba ni quería que Juan la abrazara.

Por lo cual Juan trata de convencerla presentándole argumentos de porque debería abrazarlo, argumentos que pueden ser de promesas futuras.

Ante “la negativa o Resistencia” de María, quien no tiene ningún vínculo voluntario derivado de la costumbre o de convencionalismos sociales o de otro tipo, con Juan.

En Juan al no ser aceptadas sus acciones o intenciones basadas en promesas,  que para María no tienen “valor”, surge en Juan el sentimiento que denominamos: Frustración, y este sentimiento de frustración percibido por Juan como: “algo de gran valor que no obtiene”, le produce un sentimiento de “rechazo” a sus acciones para “vencer la resistencia de María”, lo cual le causa enorjo que se materializa en la agresividad en un acto de violencia.

La abraza haciendo uso de su superior fuerza física o amenazándola con algún arma o demandando que la abrace con represalias económicas o con denigrarla…..

Efectivamente la causa inmediata del acto de violencia de Juan, fue la frustración que Juan experimentó de no poder vencer la resistencia de María a consentir en el abrazo, con lo que la agresividad se materializo.

**¿Pero fue la frustración de Juan, la causa raíz de su conducta violenta?**.

Analicemos la causa raíz, esto es, lo que no se mira.

¿Por qué ocurrió la frustración de Juan?

Para descubrir la causa raíz de la conducta violenta de Juan deberemos, primero definir lo que se entiende tradicionalmente por violencia y  luego conocer, los 4 postulados que conforman la 1ª causa raíz de la violencia en todas sus formas, que presentamos a continuación.

**¿Cuálse son las causas raíz de la frustración y por tanto de la violencia?**

* **Hemos identificado que el enojo y la agresividad son consecuencias o *[sintomas](http://www.cevida.net/index.php/epvbps/diccionario" \l "sintomaviolencia)* de nuestra conducta irracional que se generan por *[frustraciones](http://www.cevida.net/index.php/epvbps/diccionario" \l "frustracion)* de tipo material y espiritual, individual y social  que producen o son causa inmediata de  *[violencia](http://www.cevida.net/index.php/epvbps/diccionario" \l "violencia)* interpersonal, familiar, laboral, empresarial, de negocios y social, que SE DEBEN, principalmente a tres (3) *[CAUSAS RAÍZ](http://www.cevida.net/index.php/epvbps/diccionario" \l "causaraiz)***

**LAS TRES CAUSAS RAÍZ DE LA VIOLENCIA EN TODAS SUS FORMAS, son:**

**1- *[LA IGNORANCIA](http://www.cevida.net/index.php/epvbps/diccionario" \l "ignorante)* Y FALTA DE APLICACIÓN DE LOS POSTULADOS DEL PRINCIPIO DEL SERVICIO, EL VALOR Y EL PODER LEGÍTIMO.**

**2- LA FALTA DE UN PROGRAMA DE EDUCACIÓN PARA LA VIDA BASADA EN EL PRINCIPIO DEL SERVICIO**

**¿Qué debemos entender por Educación para la Vida basada en el Principio del Servicio**

**La educación para la vida, basada en el principio del servici es un conjunto de herramientas educativas complementarias a los planes educativos tradicionales, (de alfabetización, educación básica, educación técnica y educación universitaria de formación profesional o capacitaión para el trabajo que ofrecen las entidades públicas y privadas del sistema de educación oficial convencional), que sirvan para transmitir a la población, (especialmente a la población jóven), los conocimientos e información derivadas de la investigacion y la experiencia, que les eduquen para eliminar las causas raíz de la violencia,  (citadas), para mejorar sus probabilidades de lograr éxito, amor y felicidad en sus vidas**

**3- LA FALTA DE INGRESOS SUFICIENTES PARA VIVIR ADECUADAMENTE**

**Por lo que reconociendo la [sabiduría](http://www.cevida.net/index.php/epvbps/diccionario" \l "sabiduriahumana) del dicho popular que dice, que**

**"para eliminar la mala yerba, hay que extrer su raíz.**

**¿Cómo eliminamos la Violencia?**

Para eliminar la violencia, debemos eliminar la causa de la Frustración que genera la agresividad que produce la violencia

De conformidad a todo lo antes expuesto presento mi fórmula para la Solución de la Violencia en todas sus formas

Esta formula sería SV = EPPSV`ÑPCTE + EPVBPS + IDPV

Donde: SV = Solución de la Violencia

EPPSVPLOCTE = Educación o Enseñanza de los postulados del l Principio del Servicio, el Valor, el poder legítimo y la otra cara de la teoría de la explotación

EPVBPS = Educación o Enseñanza de un programa de Educación para la Vida Basada en el Principio del Servicio, siguiendo el programa de contenido de mi curso: La Toma de Decisiones Acertadas, en la vida personal, profesional y de negocios, asado en mi libro: Las 9 claves para el éxito en la vida personal, profesional y de negocios.

IDPV = Ingresos Decentes para Vivir, implementando mi Sistema de Intercambio Solidario sin Dinero- SISSD, para lo cual se requiere crear una Entidad Adminstaradora del SISSD.

**Así para solucionar las Causas Raiz de la Violencia, debemos:**

**BRINDAR A LA POBLACIÓN tan pronto como sea posible, desde la escula primaria, adaptado en su forma:**

**UN PROGRAMA DE EDUCACIÓN PARA LA   VIDA, BASADA EN EL PRINCIPIO DEL  SERVICIO- (EPVBPS)    (QUE ELIMINE LAS CAUSAS RAÍZ DE LA VIOLENCIA)**

**QUE COMPRENDERA:**

**1- [CURSO DE EDUCACIÓN SOBRE LOS POSTULADOS DEL PRINCIPIO DEL SERVICIO, EL VALOR, EL PODER LEGÍTIMO Y LA OTRA CARA DE LA TEORÍA DE LA EXPLOTACIÓN](http://www.cevida.net/index.php/home/material-epvbps/psvplocte)**

**2- [CURSO DE EDUCACIÓN EN COMUNICACIÓN EFICIENTE Y EFECTIVA PARA LA VIDA PERSONAL, LABORAL, PROFESIONAL Y DE NEGOCIOS, BASADO EN EL PRINCIPIO DEL SERVICIO](http://www.cevida.net/index.php/home/material-epvbps/cceye)**

**3-[CURSO LA TOMA DE DECISIONES ACERTADAS EN LA VIDA PERSONAL, LABORAL, PROFESIONAL Y DE NEGOCIOS, BASADO EN EL PRINCIPIO DEL SERVICIO](http://www.cevida.net/index.php/home/material-epvbps/ctda)**

**3- [IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INTERCAMBIO SOLIDARIO DE SERVICIOS Y BIENES SIN DINERO](http://www.cevida.net/index.php/pae-g/eaissb) (proyectado)**

**Haciendo que nosotros la población, principalmente quienes conforman la polación jóven, que es de quien dependerá el futuro del planeta y de la humanidad, Reciba, Aprenda, Comprenda e  Internalice la tremenda Importancia (Valor)que la EPVBPS tendrá en sus distintos Roles de Vida y entonces Decida Cambiar sus paradigmas actuales de conducta y Comience a poner en Practica los conceptos de Educación para la Vida, basada en el Principio del Servicio, para crear un hombre nuevo Solidario e Interdependiente que salve a la humanidad y al planeta de un futuro de destrucción que se pinta en el horizonte como producto de la Falta de EPVBPS.**

**Correspondencia de mi solución con la esencia del cristianismo**

# El Principio del Servicio esencia del Cristianismo

Sostengo que nuestro señor Jesucristo Identificó, hace mas de 2,000 años que la Solución a todos las formas de violencia de la humanidad y con ello de los problemas de vivencia y convivencia con nuestro prójimo y con nuestros ecosistems era y es la enseñanza y prácica del Principio del Servicio, como se deduce de los contenidos de los siguientes versículos del nuevo testamento

Juan 13,34. Entre tanto un **nuevo** mandamiento os doy, y es que os améis unos a otros, y que del modo que yo os he amado a vosotros, así también os améis recíprocamente.

Muchas vece hemos oído o hemos leído el mandamiento del Amor,y hasta decimos que “Amamos a nuestro prójimo”, palabras que no tienen ningún peso o ninguna fuerza si no van acompañadas del concepto del Servicio

Desafortunadamente, las iglesias no han resaltado la tremenda relevancia  que existe entre **Juan 13 El Onceavo Mandamiento**y **Marcos 10 El Principio del Servicio**.

Marcos 10,45: Porque aún el Hijo del Hombre no vino a que le sirviesen, **sino a servir** y a dar su vida por la redención de muchos.

La clave para la interpretación correcta está en la expresión: **Y que del modo que Yo os he amado a vosotros.**

Si nos preguntamos:

## ****¿Cómo amó Jesús a su pueblo?****

La respuesta es:   **Sirviendo y Enseñando a Servir!**

Les sirvió: Enseñandoles que el propósito de sus vidas, como la de él, era Servir

Veamos lo que ocurre en la interpretación del versículo Juan 13,34  si  incluimos el verbo  **servir**  después del verbo  **amar**:

Entre tanto un nuevo mandamiento os doy,  y es que os **améis (sirváis)**unos a otros, y que del modo que yo os he  **amado (servido**) a vosotros, así también os **améis (sirváis)**recíprocamente.

Cuando uno de los escribas le pregunto a Jesús cual era el primero de todos los mandamientos,Jesús le respondió: :  
  
Mateo 12, v28 Acercándose uno de los escribas, que los había oído disputar, y sabía que les había respondido bien, le preguntó: ¿Cuál es el primer mandamiento de todos?

**29.**Jesús le respondió: El primer mandamiento de todos es: Oye, Israel; el Señor nuestro Dios, el Señor uno es.

**30.**Y amarás al Señor tu Dios con todo tu corazón, y con toda tu alma, y con toda tu mente y con todas tus fuerzas. Este es el principal mandamiento.

**31. Y el segundo es semejante al primero: Amarás a tu prójimo como a ti mismo. No hay otro mandamiento mayor que éstos.**

Nota: Obsérvese que sabiamente Jesús dijo, en su tiempo, “a tu prójimo”(1) , esto es al que esta “próximo” a ti, no dice ama a los que están lejos a quienes en términos reales no podemos servir

Nuestro prójimo son nuestra madre y nuestro padre, nuestros hermanos, nuestros tíos, nuestros abuelos, nuestra esposa, nuestros hijos,

1. La frase a tu prójimo hoy en día la podemos aplicar además a los que con la tecnología actual podamos servirles a través de por ej. La internet; Ej, cursos a través de internet, películas a través de internet,

**32.**Entonces el escriba le dijo: Bien, Maestro, verdad has dicho, que uno es Dios, y no hay otro fuera de él;

De la lectura del evangelio se puede deducir que Jesús vino a ilustrarnos que es **amando al prójimo**, como podemos amar a Dios y que no podemos decir que amamos a Dios, **si no amamos a nuestro prójimo.**

Bien interpretado queda claro que la **raíz de la violencia** que padecemos reside en la **falta** del conocimiento, comprensión y practica del Principio del Servicio.

La tremenda importancia de Esta enseñanza queda testimoniada en el que fue su último acto público antes de ser crucificado, en la Santa Cena, cuando Jesús realiza el “sacramento” del lavado de los pies a sus apostoles, acto sacramental cuyo significado claro es: Recuerden nuestro propósito de vida es Servir

Como bien ha explicado su santidad el papa Francisco, en la conferencia de jóvenes que se celebro en el 2017 en Milán, donde les dijo que el Amor es concreto y se concretiza en el Servicio

Por esto debemos enseñar a la poblacion tan pronto como sea posible, en la escuela secundaria, técnica o universitaria, en forma complementaria a la Formación Profesional o Capacitacion para el trabajo los contenidos de mi programa de Educación para la Vida basada en el principio del Servicio

# ¿Quién es el ser más poderoso?

Todos queremos tener poder, ser poderosos.

Solemos pensar que el ser más poderoso es el que tiene más poder.

Y el que tiene más poder es aquel que “domina”, “somete” o “subyuga” a los demás.

Esto es cierto en las relaciones de los animales inferiores o menos desarrollados, y a lo que yo llamo: Poder Inferior o Poder Animal.

No obstante que los homo sapiens sapiens nos consideramos, seres superiores- por ser los animales más desarrollados-, existen millones de homo sapiens menos evolucionados que todavía ejercen y/o buscan obtener el poder por la dominación de los otros humanos.

La mayoría de los problemas en las relaciones interpersonales son problemas de “Poder” de “Poder Inferior o Poder Animal” le llamo yo;

Normalmente una de las personas, llámese, cónyuge, trabajador, estudiante, etc., desea ejercer “dominación” o poder animal sobre el otro, dominación que como opresión que es generará revolución contra el opresor.

En el corto plazo, el poder derivado de la dominación “parece” ser válido, pero al extender el plazo nos damos cuenta que el que tiene el poder no es el que “domina”, “somete” o “subyuga” a los demás, sino aquel que brinda el mayor servicio, es decir aquel que como dijimos en la sección anterior es el de mayor utilidad.

# ¿Quién es entonces el Ser más poderoso?

Efectivamente, como hemos visto en la sección anterior, el “ser” más poderoso es Dios, que es el que sirve a todos los demás seres sin distinciones valorativas hechas con valores humanos, que les sirve en todas sus necesidades: físicas y mentales, en todo lugar o dimensión y que les sirve siempre.

El poder entre los hombres es temporal. El poder de Dios1 es eterno.

1. Favor ver en el glosario el pensamiento del autor sobre Dios.

## El Poder Legítimo

De aquí que si queremos ser poderosos, debemos de convertirnos en los mayores servidores de los demás, siempre. Este es el poder legítimo.

Poder Legítimo = PL

PL = F(V)

Donde V= Valor

Como V = S

S= Servicio

entonces PL = F(S)

A contrario sensu podemos decir que el poder que se basa en la dominación, en el sometimiento o en la subyugación de los demás es Poder Ilegítimo.

Por ejemplo un médico tiene el poder temporal sobre el paciente porque es útil sanando la enfermedad, es decir porque “sirve” para sanar la enfermedad del paciente, quien acepta su poder

Pero alguien que cree tener el poder temporal sobre otra persona sustentado en el miedo de la otra persona, no tiene un poder real sobre tal persona ya que el poder del dominador no es aceptado por el dominado, pues tal poder no le es de utilidad al dominado.

## El poder de Atracción del Servicio

Como hemos visto antes, a quien nos sirve le damos poder; a quien nos sirve lo buscamos.

Quien tiene poder, porque nos sirve, nos atrae.

Quien no nos sirve, no nos atrae, no tiene poder.

Lo anterior nos hace comprender mejor la expresión: “Dando es como recibimos”.

## El poder del Dinero

Muchas veces hemos escuchado que quien tiene el dinero tiene el poder.

¿Es este concepto correcto?

El dinero por sí mismo, como papel o metal, no nos sirve para comerlo, ni nos sirve para beberlo, ni nos sirve para abrigarnos; pero el dinero como medio de cambio, (creado y aceptado por convenio social), nos “sirve” para adquirir “bienes o servicios” que nos sirven a todos, de allí que quien tiene dinero, tiene el poder que tiene el dinero, es decir el de adquirir bienes o servicios.

Pero debemos entender que éste poder, como todos los poderes humanos es temporal y limitado:

1. limitado a la cantidad de dinero que tengamos y durante el tiempo que los tengamos
2. limitado a la naturaleza de lo que podemos adquirir con él, pues nos sirve para adquirir servicios de curación, pero no salud, servicios de sexo, pero no amor, casas pero no hogar, armas pero no seguridad, educación pero no sabiduría, etc.

Este poder que nos viene de de poseer dinero lo tenemos en tanto que tengamos dinero y durante el tiempo que tengamos dinero.

Si el dinero que tenga me sirve solo para satisfacer mis necesidades, (léase para servirme solo a mi o para serme de utilidad solo a mi), entonces solo tendré “poder” delante de mí mismo; si lo uso para satisfacer las necesidades de mi familia, (léase para servir solo a mi familia o para serle de utilidad solo a mi familia), entonces tendré “poder” delante de mi familia y si lo uso para satisfacer las necesidades de mi comunidad,(léase para servir o para ser de utilidad a mi comunidad), tendré “poder” delante de mi comunidad.

## Poder Potencial

De aquí se deduce que cuando tenemos mucho dinero almacenado que no está sirviendo realmente a todos aquellos a los que podría estar sirviendo, tenemos poco “poder real”, pero mucho “poder potencial”;

Este mucho poder potencial podemos convertirlo en mucho poder real al ponerlo al servicio de muchas personas.

No se entienda que estoy diciendo que hay que “regalar” el dinero o bienes que tengamos, lo que estoy diciendo es que convirtamos el “poder potencial” en “poder real”.

Si decimos que Poder Potencial = PP

PP = F (C)

Donde C = Capital

El poder potencial es función de la cantidad de dinero o capital que tengamos par Servir.

## Poder Real

De aquí se deduce que quien tiene dinero tendrá tanto “poder real” como el número de personas a las que realmente sirva con el dinero o bienes que posea.

El Poder Real es la cantidad de servicio que podemos prestar con la cantidad de dinero o bienes que tengamos

Para ejemplificar esto, podemos hacer una “cuantificación” del poder, como sigue:

Si decimos que la cantidad de Poder Real = PR

Entonces PR = F(PP) \* TS

Donde TS =Tasa de Servicio o factor de servicio (número entre 1 y 0)

Si sustituimos PP por C, entonces

PR = F(C \* TS)

Por ej.

1. Si una persona tiene un capital estimado de $50,000. , pero la tasa de servicio es del 50%, entonces

PR = F ($50,000 \*.25)

= $12,500

La cantidad de Poder Real estimado para esa persona sería de $12,500

1. Si una persona tiene un capital de $50,000. , pero la tasa de servicio es del 1, entonces

PR = F ($50,000 \*1)

= $50,000.

La cantidad de Poder Real estimado para esta persona sería de $50,000

Si en esta fórmula consideramos la tasa del número de personas a las que sirve,

De lo anterior se deduce que el Poder Real, que es el que tenemos cuando “servimos”, y por lo tanto el Poder Real es igual al Poder Legitimo

PR = PL

Donde PL = Poder Legítimo

En sentido contrario al Valor del Poder Legítimo que se deriva de la utilidad que ofrece; el poder de opresión se deriva del daño que causa

Si, PO = Poder Opresión y CD = Cantidad de Daño

Podemos decir que el poder de la opresión está en función del daño que causa

PO = F(CD)

Así, si una persona hace un daño a la comunidad estimado en $75,000, entonces CD = $75,000

Entonces su poder de opresión es igual a $75,000., probablemente el Valor del Daño sea aún superior al $75,000.

# Conclusión

**Todas las cosas y todos los seres existen para Servir.**

**La razón de Ser de la Vida del ser menos apto es la de servir al más apto y La razón de Ser de la vida del ser más apto es la de servir al menos apto.**

**Para servir se requiere tener aptitud y actitud, solo la actitud o solo la aptitud no bastan, se requiere la participación de ambas.**

**La educación deberá incluir el análisis de las aptitudes de los estudiantes con las cuales podrán rendir un mayor servicio a la sociedad**

**El Valor de algo o de alguien está en función del Servicio que presta.**

**Si sirve a uno tendrá Valor delante de ese uno, si sirve a mil tendrá valor delante de esos mil, si sirve a cien mil tendrá valor delante de esos cien mil. Las personas, las familias, las empresas, los gobiernos tendrán más valor en función del número de beneficiarios a quienes sirvan con sus productos o servicios.**

**El Poder Legítimo es el que se deriva del Servicio. Si deseamos tener poder legítimo delante de alguien debemos dedicarnos a servir a ese alguien, Si deseamos tener poder legítimo delante de la comunidad debemos dedicarnos a servir a la comunidad, Si deseamos tener poder legítimo delante de la nación, debemos dedicarnos a servir a la nación**

**Los empresarios deben revisar su paradigma de que el objetivo de las empresas es el de obtener la mayor ganancia, por el de que el objetivo de las empresas debe ser Servir a sus empleados y al mayor número de clientes posibles y por añadidura obtendrán las ganancias deseadas.**

**La explotación racional de los recursos es beneficiosa, La opulencia y la Apariencia son contrarias al Principio del Servicio.**

**Los ideólogos de los partidos políticos tanto de izquierda como de derecha deberían revisar sus paradigmas sobre el servicio, el valor , el poder legítimo, sobre los valores económicos, culturales, sociales, morales, etc., y sobre las teoría de la explotación de Marx, en función de lo expuesto en esta obra.**

**Los legisladores y estudiosos del derecho deberían revisar la legislación actual en función del Principio del Servicio**

**El Principio del Servicio expresa la esencia de las enseñanzas de Jesús, por lo que los dirigentes religiosos deberían revisar sus enseñanzas en función del Principio del Servicio**

**La población debe comprender que los gobernantes, legisladores y empleados públicos han obtenido su poder de los electores y su principal rol es el de Servir a la población, por lo cual debe reclamar y ejercer su derecho a rescindir o quitarles el poder en el momento cuando en lugar de servir a la población, se sirven de ella.**

**Como personas tenemos Roles de abuelos, padres, tíos, hermanos, familiares, estudiantes, maestros, trabajadores, empresarios, etc…., pero solo tendremos Valor en tales roles si cumplimos el principio del servicio. , No merecemos el titulo de padres si no servimos a nuestros hijos, No merecemos el titulo de hijos si no servimos a nuestros padres, no merecemos el titulo de esposos si no servimos a nuestras esposas, etc.**

**Lo bello, lo bueno, lo justo, el amor, el éxito y la felicidad son el resultado de evaluar si las cosas, los animales, las personas y las conductas cumplen con el Principio del Servicio**

**Conozcamos, Enseñemos y Apliquemos El Principio del Servicio, para combatir la frustración que genera la violencia para lograr el equilibrio individual, familiar y social que necesitamos y como resultado tendremos mayores probabilidades de lograr paz individual, familiar y social, algo que necesitamos grandemente y con urgencia en esta época.**

**RECOMENDACIÓN FINAL**

**SI QUIERE QUE LE SIRVA Y DOMINAR TODO LO QUE AQUÍ SE HA EXPUESTO, ENSEÑELO Y PRACTIQUELO.  
  
GRACIAS POR PERMITIRME SERVIROS**

# Glosario

**Aptitud,** en esta obra capacidad aprendida para ejecutar un trabajo remunerado o no, realizar una accion o actividad **.** (Véase trabajo)

**Capacidad,** en esta obra Aptitud, talento, cualidad que dispone a alguien para el buen ejercicio de algo.

**Dios:** Según el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española -RAE- Del lat. deus.

Escr. con may. inicial en acep. 1 como nombre propio antonomástico.

1. m. Ser supremo que en las religiones monoteístas es considerado hacedor del universo.

2. m. y f. Deidad a que dan o han dado culto las diversas religiones politeístas.

**Dios Padre**

1. m. Rel. En el cristianismo, [Padre](http://dle.rae.es/?id=RQfIvcj" \l "KEZsHaO) (‖ primera persona de la Santísima Trinidad).

Tradicionalmente por las enseñanzas de las iglesisa cristianas y por la influencia de los escritos del antiguo testamento judío, se ha entendido que Jeovah (YHVH), es el Dios Padre, creador del Universo.

A la luz del conocimiento moderno, ahora sabemos que la concepción de “universo” que antes se tenía, cuando se estipuló este termino, primero por el judaísmo y luego por la iglesia católica, para referirse a que Jeovah era el dios del universo, éste término se entendía solo como “el cielo o los cielos”, (notablemente, se hablaba de los 7 cielos, probablemente refiriéndose a las orbitas de los siete planetas que en la antigüedad conocían ya los pueblos del Sumer y Mesopotamia, lugar de donde vino al territorio de Canaan el padre del pueblo hegreo: Abraham que vino de Ur de Caldea), pero no se tenía conocimiento ni siquiera como en principios del siglo XX, cuando debido a la inmensidad de nuestra galaxia se pensaba que el universo era nuetra galaxia.

Ahora en día que sabemos que el universo se compone de millones de galaxias y que no solo existe este universo, sino que existen multiples universos, pienso que Jeovah es efectivamente el dios del pueblo de Israel, quien era o probablemente es un Ser Superior poseedor de un conocimiento y tecnología superior incluso al conocimiento y tecnología que la ciencia moderna ha alcanzado

pero que no es el Dios: Omnipotente, Omnipresente, Omnisapiente, Eterno e Infinito, de quien emanan todas las cosas, de quien por boca de nuestro señor Jesucristo, solo podemos “nombrar” como: El Espíritu Santo.

Así pues Jehovah, es una forma del Espíritu Santo.

Sobre el Espíritu Santo, de suyo incognoscible, ( El espíritu Extraño o el Espíritu no conocido), por el principio de correspondencia, puedo pensar que, así como ahora vemos que a partir del software de Inteligencia Artificial se crean sonidos e imágenes, se operan robots y se imprimen objetos en 3D, el Espíritu Satno es como “el software vivo; mente universal ESPIRITU UNIVERSAL: Omnipotente, Omnipresente, Omnisapiente, Eterno e Infinito” o conjunto infinito de algoritmos, comandos, programas, sistemas vivos, contentivos de la información generadora, quantums de información generadora de la acción creadora o verbo, de quien emanan todas las formas del mundo material invisible: particulas subatómicas: quarks, leptones, quantums y ondas, neutrinos; electrones, neutrones, positrones, energía: fuerza de atracción o gravedad, fuerza electromagnética, fuerza nuclear débil, fuerz nuclear fuerte, electricidad, atomos, moléculas y células de los cuales se componen las formas del mundo material visible o sensible: luz, calor, fuego, viento, gases, agua, minerales, tierra, tejidos inorgánicos y organicos, plantas, animales humanos, meteoritos, lunas, planetas, estrellas, galaxias y Universos.

**Habilidad,** en esta obra cualidad innata de una persona que la hace idónea para realizar, ejecutar o desempeñar determinadas acciones, actividades o trabajos de un negocio, industria, arte, etc.

**Inteligencia humana**, en esta obra capacidad innata o aprendida por la experiencia de entender o comprender una materia, capacidad innata o aprendida por la experiencia de resolver problemas

**Inteligencia Artificial**, en esta obra capacidad de los ordenadores de reproducir los procesos de la inteligencia humana.

**Talento**, en esta obra sinónimo de inteligencia, habilidad o aptitud

**Trabajador**, en esta obra, cualquier persona que realiza un trabajo de cualquier tipo para otra persona quien lo contrata temporal o permanentemente y le paga menos, igual o más del precio de mercado del trabajo.

**Trabajador Calificado**, en esta obra, cualquier persona que ha recibido una calificación de cualquier tipo: técnica, universitaria, científica para realizar su trabajo.

**Valor,** en esta obra, se usa en el sentido del grado de utilidad de un ser o un objeto para satisfacer necesidades materiales o espirituales o para proporcionar bienestar o deleite, por lo cual tal ser u objeto es deseable por otros seres o personas quienes para obtenerlas están dispuestas a entregar otros seres, objetos o realizar acciones estimadas como de igual o similar valor

**Valor Subjetivo**, en esta obra, se usa en el sentido del grado de utilidad real o irreal que una persona atribuye a un ser o un objeto, sin que tal valor sea estimado de la misma manera por o para otras personas

**Valor Objetivo,** en esta obra, se usa en el sentido del grado de utilidad real, estimable o medible que un ser, acción u objeto tiene por su utilidad para satisfacer las necesidades materiales o espirituales de cualquier persona individual en un colectivo social

**Valor Agregado o Valor Añadido**, en esta obra, se utiliza en el sentido del incremento de valor que un producto o servicio adquiere en las sucesivas etapas de su producción o distribución

**Valor Relativo**, en esta obra se usa en el sentido del valor que tiene algo en relación a otro algo en un tiempo, acción, situación, estado, condición o pasión

**Valores** en esta obra, también se usa en su sentido filosófico como expresando la cualidad que poseen algunas realidades, consideradas bienes, por lo cual son estimables. Los **valores** tienen polaridad en cuanto son positivos o negativos, y jerarquía en cuanto son superiores o inferiores.

Aquí encontrará una exposición sobre mi descubrimiento del Principio del Servicio, enunciado en mi obra: El 8º Principio, el cual aquí amplío y basado en este principio expongo una “Tesis sobre el Valor de las personas y de las cosas”, una “Tesis sobre el Poder Legítimo” y una ampliación a la teoría de la explotación marxista que desvaloriza y contradice el uso indebido que algunos políticos partidarios hacen del Marxismo para promover el odio de clases.

Explico primero lo que son los principios, lo que entiendo que es servir y los tipos de servicio.

Presento una argumentación sobre como el conocimiento y aplicación del Principio del Servicio puede convertirse en una herramienta para combatir la raíz de la violencia Inter-personal, intra-familiar, empresarial y social.

Para aquellos que piensan que una tesis para ser seria debe tener razonamientos numéricos, presento una formulación matemática para explicar mis tres tesis. Para una mejor comprensión de las argumentaciones, recomiendo al lector la lectura de mis otras obras: Cómo Identificar cual es el Propósito de Dios para tu Vida; La Toma de Decisiones Acertadas y el Trabajo en Equipo Efectivo y Las 9 Claves para el Éxito

1. IMF: fondo monetario internacional; WB: Banco Mundial; WTO: Organización mundial del comercio; OPEP:Organización países exportadores de petroleo [↑](#footnote-ref-1)
2. Monopolio: es cuando un solo productor tiene el control total sobre la producción o distribución de uno o varios productoso servicios en el mercado; Oligopolio: es cuando un pqueño grupo de productores tiene el control sobre la producción y distribución de productos o servicios en el mercado [↑](#footnote-ref-2)
3. El supuesto de información perfecta, dice que para que la ley de oferta y demanda funcionen de forma ideal, es necesario que los consumidores en el mercado esten informados sobre toda la oferta y precios de los productos y servicios [↑](#footnote-ref-3)
4. Agresividad: Tendencia a actuar o a responder violentamente [↑](#footnote-ref-4)