



HACIA

UN NUEVO

SOCIALISMO

W. PAUL COCKSHOTT

ALLIN COTTRELL

ACERCA DE ESTE LIBRO

Hacia un nuevo socialismo fue publicado en 1993 por Spokesman, Bertrand Russell House, Gamble Street, Nottingham, Inglaterra, e impreso por Russell Press, Nottingham. El texto tiene copyright de W. Paul Cockshott y Allin Cottrell. Esta versión digital fue preparada por Allin Cottrell usando L^AT_EX. Además de la paginación, difiere de la impresión del Spokesman solo con respecto a la corrección de algunos errores tipográficos y alguna reorganización menor de Tablas y Figuras. No se ha intentado actualizar el libro hasta el momento.

Paul Cockshott (wpc@dcs.gla.ac.uk) actualmente trabaja en el Instituto Turing de la Universidad de Glasgow, y Allin Cottrell (cottrell@wfu.edu) en el Departamento de Economía de la Universidad Wake Forest, Carolina del Norte.

Los autores desean agradecer a María Black, Ron Buchanan y Greg Michaelson por sus útiles discusiones sobre las ideas de este libro. Allin Cottrell también desea agradecer la asistencia en forma de becas de investigación de Elon College, Carolina del Norte, y el legado Kerr en la Universidad de Edimburgo.

Traducción a cargo de Sergio Píccolo, revisión y corrección a cargo de Darío Juan Daniel Quiroz.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	8
¿POR QUÉ LA SOCIALDEMOCRACIA ES INADECUADA?	9
¿EN QUÉ SENTIDO LA URSS FUÉ SOCIALISTA?	10
¿QUÉ PUEDE APRENDERSE DEL FRACASO DEL SOCIALISMO SOVIÉTICO?.....	12
¿CUÁLES SON LAS BASES TEÓRICAS PARA UN NUEVO SOCIALISMO?	13
SINOPSIS DEL LIBRO.....	14
CAPÍTULO 1	
DESIGUALDAD	16
FUENTES DE DESIGUALDAD.....	16
EXPLOTACIÓN.....	17
DESEMPLEO	20
ENFERMEDAD Y VEJEZ	22
SUBORDINACIÓN ECONÓMICA DE LAS MUJERES	22
RESUMEN	25
CAPÍTULO 2	
ELIMINANDO DESIGUALDADES	26
BENEFICIOS DE LA REDISTRIBUCIÓN DEL INGRESO.....	28
¿CUÁNTO PRODUCIRÍA EL TRABAJO DE UNA HORA?	28
LA IGUALDAD ES MÁS EFECTIVA QUE EL CRECIMIENTO.....	30
DESIGUALDADES LABORALES	31
¿PAGO DIFERENCIAL POR EDUCACIÓN / HABILIDAD?.....	31
ESCASEZ LABORAL ESPECÍFICA.....	33
¿PAGO DIFERENCIAL POR “CUALIDADES PERSONALES”?	35
MANO DE OBRA CALIFICADA COMO “INSUMO PRODUCIDO”	36
COMPARACIÓN CON EL SOCIALISMO HISTÓRICAMENTE EXISTENTE.....	38
APÉNDICE: CÁLCULO ILUSTRATIVO DEL MULTIPLICADOR DE TRABAJO CALIFICADO.....	40

CAPÍTULO 3

TRABAJO, TIEMPO Y COMPUTADORAS.....	43
ECONOMÍAS DE TIEMPO	43
CONTABILIDAD SOCIAL OBJETIVA.....	46
DEFINICIÓN DE CONTENIDO LABORAL	47
EL PROBLEMA DE LA ESCALA	49
LA IDEA DE COMPLEJIDAD	49
SIMPLIFICANDO EL PROBLEMA DEL VALOR LABORAL	51
SOLUCIONES DE ALTA E INTERMEDIA TECNOLOGÍA	52

CAPÍTULO 4

CONCEPTOS BÁSICOS DE PLANIFICACIÓN	54
PLANIFICACIÓN Y CONTROL.....	55
METAS CAPITALISTAS DE SEGUNDO ORDEN	57
¿CUÁLES DEBERÍAN SER NUESTRAS METAS DE PRIMER ORDEN?	58
NIVELES DE PLANIFICACIÓN	58

CAPÍTULO 5

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA	61
PLANIFICACIÓN DE LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL	61
EL MEDIOAMBIENTE Y LOS RECURSOS NATURALES	64
LA DIMENSION TEMPORAL DE LA PRODUCCIÓN.....	66
DISTRIBUCIÓN MERCANTIL Y NO MERCANTIL	68
DERECHOS DE LA CIUDADANÍA.....	68
LIBERTAD DE ELECCIÓN	68
LIDIANDO CON LA ESCASEZ.....	69
COSTOS DE MEDICIÓN	69
AGRICULTURA	69

CAPÍTULO 6

PLANIFICACIÓN DETALLADA	72
PLANIFICACIÓN EN LA URSS.....	76
PLANIFICACIÓN DETALLADA Y RESTRICCIONES DE EXISTENCIAS.....	78
UN NUEVO ALGORITMO DE EQUILIBRIO DE PLAN	80
LA FUNCIÓN DE ARMONÍA.....	80
ETAPAS DEL ALGORITMO	83
ECONOMÍA CIBERNÉTICA EN CHILE	84

CAPÍTULO 7

PLANIFICACIÓN MACROECONÓMICA Y POLÍTICA PRESUPUESTARIA	87
CONTABILIDAD MACROECONÓMICA EN TIEMPO LABORAL	87
AHORRO DOMÉSTICO Y CRÉDITO	90
¿INTERESES EN LOS AHORROS?	95
POLÍTICA FISCAL	96
RENTA DE LA TIERRA	97
IMPUESTO AL CONSUMO	98
IMPUESTOS Y ACUMULACIÓN	98

CAPÍTULO 8

LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS BIENES DE CONSUMO	99
PRECIOS DE COMPENSACIÓN DE MERCADO	100
BIENES DE CONSUMO Y PLAN MACROECONÓMICO	101
COMPARACIÓN CON LOS MERCADOS CAPITALISTAS	103
CONCLUSIÓN	105

CAPÍTULO 9

PLANIFICACIÓN E INFORMACIÓN	106
INFORMACIÓN Y PROPIEDAD	106
REQUISITOS DE UN SERVICIO ESTADÍSTICO	107
CODIFICACIÓN DE PRODUCTO	107
CONTROL DE STOCK UNIFICADO	108
FORMATOS DE MENSAJE ESTANDARIZADOS	108
OBTENIENDO COEFICIENTES TÉCNICOS	108
INFORMACIÓN: PROBLEMAS SOCIALES	109
INFORMACIÓN, MEDIDAS DE DESEMPEÑO E INCENTIVOS	109
EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS	110
EVALUACIÓN ESTADÍSTICA PARA EMPRESAS DE BIENES DE PRODUCCIÓN	110
CONTRA EL MONOPOLIO	112
¿RECOMPENSAS Y SANCIONES?	112

CAPÍTULO 10

COMERCIO EXTERIOR	114
TECNOLOGÍA Y PATRONES COMERCIALES	117
ECONOMÍAS CON BAJOS Y ALTOS SALARIOS	118
VENTAJAS DEL DÉFICIT COMERCIAL	119
COMERCIO INTERNACIONAL EN EL CONTEXTO DEL SOCIALISMO	121
DEMANDA ESTATAL DE MONEDA EXTRANJERA	121
ALTERNATIVAS AL CAMBIO DE DIVISAS	122

TASAS DE CAMBIO, TURISMO Y MERCADOS NEGROS	124
INSTRUMENTOS POLÍTICOS.....	127
EXPORTACIONES NO VENDIDAS	128
TÉRMINOS COMERCIALES MEJORADOS	128
 CAPÍTULO 11	
COMERCIO ENTRE PAISES SOCIALISTAS.....	129
COMERCIO Y PROPIEDAD.....	129
PAÍSES MENOS DESARROLLADOS.....	130
LO QUE DEFENDEMOS	133
SIGNIFICADO DE SOBERANÍA NACIONAL	134
 CAPÍTULO 12	
LA COMUNA	135
LAS ACTIVIDADES DE LAS COMUNAS URBANAS	135
ALOJAMIENTO.....	136
PREPARACIÓN DE COMIDA.....	137
CUIDADO DE NIÑOS.....	137
ALGUNAS ACTIVIDADES DE OCIO	137
AYUDA A LAS PERSONAS MAYORES.....	138
RAZONAMIENTO BASICO EN TÉRMINOS DE EFICIENCIA.....	138
SISTEMAS DE PAGO Y COMERCIO EXTERIOR	139
DISTRIBUCIÓN DE TAREAS	142
EL STATUS LEGAL DE LAS COMUNAS	143
POLÍTICA PÚBLICA	143
 CAPÍTULO 13	
SOBRE LA DEMOCRACIA.....	144
DEMOCRACIA Y PARLAMENTARISMO.....	144
¿DEMOCRACIA DIRECTA O DEMOCRACIA SOVIÉTICA?	146
INSTITUCIONES DE DEMOCRACIA CLÁSICA	148
“CENTRALISMO DEMOCRÁTICO”: UN CALLEJÓN SIN SALIDA.....	149
¿ES LA DEMOCRACIA POSIBLE HOY?	150
DEMOCRACIA Y PLANIFICACIÓN.....	152
EL ESTADO ACÉFALO.....	153
 CAPÍTULO 14	
RELACIONES DE PROPIEDAD	156
¿QUIÉN POSEE QUÉ?	156
CODIFICACIÓN DE DERECHOS DE PROPIEDAD.....	157
¿QUÉ PUEDE SER POSEÍDO?	158

CAPITALISMO PURO Y CAPITALISMO MIXTO	158
EL MODELO SOVIÉTICO	159
LA EMPRESA COMO FOCO DE CONTRADICCIONES	160
EL MODELO COMUNALISTA PROPUESTO.....	162
DERECHOS DE PROPIEDAD INDIVIDUAL	162
DERECHOS DE PLANIFICACIÓN Y PROYECTOS ECONÓMICOS.....	163
EMPLEOS AUTÓNOMOS	167
PROPIEDAD DE LA TIERRA.....	168
DISGRESIÓN DE LA TEORIA RICARDIANA DE LA RENTA.....	168
PROPIEDAD DE LOS RECURSOS NATURALES	170
SEPARACIÓN DE CONTROL Y BENEFICIO	171
 CAPÍTULO 15	
ALGUNOS PUNTOS DE VISTA CONTRARIOS CONSIDERADOS	173
DISTRIBUCIÓN, VALORES Y PRECIOS	173
¿SOCIALISMO DE MERCADO?.....	175
DIANE ELSON ¿EL MERCADO SOCIALIZADO?	176
AGAMBEGYAN: METODOS ADMINISTRATIVOS Y ECONOMICOS.....	180
 BIBLIOGRAFÍA	182

INTRODUCCIÓN

“El socialismo ha sido probado. Setenta años después de la revolución bolchevique, el veredicto de la historia es que ha fallado”. Todos aquellos que todavía se inclinan a llamarse socialistas en la década de 1990 están obligados a ofrecer alguna respuesta a esta opinión ampliamente sostenida. Este libro es nuestra respuesta. Sin embargo, puede ser útil primero distinguir nuestro punto de vista de algunas respuestas que se encuentran en la izquierda de Occidente.

Presumiblemente, la mayoría de los socialistas desearán decir que el tipo de sistema social que buscan es sustancialmente diferente del modelo soviético. Pero los motivos de este reclamo pueden ser varios. La primera distinción que debemos hacer es entre socialdemócratas y aquellos que podríamos llamar "marxistas idealistas". El primero podría argumentar que el fracaso del socialismo soviético tiene poco que decir sobre el futuro de, digamos, la socialdemocracia al estilo escandinavo. Esto puede ser cierto. Sucede que el período de crisis del socialismo soviético ha coincidido con una embestida contra ideas e instituciones socialdemócratas, particularmente, aunque no exclusivamente en Gran Bretaña y los Estados Unidos, pero se podría argumentar que esta conexión es, si no fortuita, en cualquier caso califica menos de lo lógicamente necesario: incluso si la crisis del sistema soviético es terminal, es decir, uno puede imaginar el “péndulo” político que se balancea hacia la socialdemocracia en Occidente. Como veremos, sin embargo, hay algunos motivos para dudar sobre este resultado. Los marxistas idealistas, por otro lado, tienden a afirmar que el fracaso en el bloque oriental no debería contar contra el marxismo, ya que el sistema soviético representaba la traición en lugar de la realización de los ideales marxistas. Si bien los socialdemócratas dicen que el socialismo soviético no era el tipo de socialismo que querían, estos marxistas dicen que la URSS (quizás después de Lenin) no era realmente socialista en absoluto. Los socialdemócratas pueden aceptar que el sistema soviético era de hecho marxista y rechazan el marxismo; los marxistas idealistas se aferran a su teoría mientras afirman que aún no se ha puesto en práctica.

Nuestra posición es distinta de estos dos puntos de vista. En primer lugar, sostenemos que la socialdemocracia menosprecia las aspiraciones históricas del socialismo; representa una solución insuficientemente radical a los males de las sociedades capitalistas modernas. A diferencia de los socialdemócratas, creemos que hay mucho valor en el proyecto marxista clásico de transformación social radical. Por otro lado, rechazamos la visión idealista que busca preservar la pureza de los ideales socialistas a costa de desconectarlos de la realidad histórica. Es decir, reconocemos que las sociedades de tipo soviético eran socialistas en un sentido significativo. Por supuesto, no representaban la materialización de los ideales de Marx y Engels, o incluso de Lenin, pero entonces, ¿qué sociedad histórica concreta fue la encarnación de una idea? Cuando usamos el término “socialismo” como un concepto socio-científico, para diferenciar una forma específica de organización social en virtud de su modo específico de producción, debemos reconocer que el socialismo no es una utopía. Es poco científico afirmar que debido a que el sistema soviético no era democrático, por lo tanto, no puede haber sido socialista, o más generalmente, construir las características de la sociedad que uno considera más deseables en la definición misma del socialismo. Nuestra opinión se puede resumir de la siguiente manera:

- (1) La sociedad soviética era de hecho socialista.
- (2) Esta sociedad tenía muchas características indeseables y problemáticas.
- (3) Los problemas de la sociedad soviética estaban en parte relacionados con las circunstancias históricas extremadamente difíciles en las que los bolcheviques comenzaron a construir el socialismo, pero eso no es todo: se cometieron errores políticos importantes (tan posible en una sociedad socialista como en el capitalismo), y, además, los problemas del socialismo soviético reflejan en parte serias debilidades en el marxismo clásico.
- (4) El fracaso del sistema soviético no es, por lo tanto, irrelevante para el socialismo marxista. Debemos reflexionar cuidadosamente sobre las lecciones que se pueden aprender de este fracaso.
- (5) Sin embargo, a diferencia de aquellos que se deleitan en proclamar la derrota histórica completa del marxismo, creemos que es posible un tipo diferente de socialismo, aun reconociblemente marxista, pero sustancialmente reformulado. La Unión Soviética era socialista, pero son posibles otras formas de socialismo marxista.
- (6) Esta afirmación solo puede sostenerse enunciando con mucho más detalle que hasta ahora tanto el tipo de mecanismos económicos como las formas de constitución política que los socialistas consideran deseable y factible. Esto intentamos hacer en el libro.

En esta introducción, comenzamos a ofrecer algunas respuestas a ciertas preguntas que surgen de estas declaraciones: ¿Por qué la socialdemocracia es inadecuada? ¿En qué sentido era socialista la URSS?. En la medida en que las deficiencias de la sociedad soviética surgieron de errores políticos y lagunas en la teoría marxista, ¿cuáles fueron esos errores y lagunas? ¿Cuál es la base de la afirmación de que un renacimiento del socialismo es posible y deseable? No podemos responder a estas grandes preguntas con ningún detalle aquí; nuestra intención es esbozar las respuestas y señalar los capítulos donde se desarrollarán.

¿POR QUÉ LA SOCIALDEMOCRACIA ES INADECUADA?

La socialdemocracia ha representado tradicionalmente una “economía mixta”, para la mitigación de las desigualdades del capitalismo mediante un sistema de impuestos progresivos y beneficios sociales, la democracia parlamentaria y las libertades civiles. En su momento más exitoso, los partidos socialdemócratas ciertamente han logrado mejorar las condiciones de las clases trabajadoras, en comparación con una situación de capitalismo no regulado; en Gran Bretaña, el Servicio Nacional de Salud sigue siendo el monumento más duradero a este tipo de mejora. No obstante, persisten problemas muy importantes.

Primero, los mecanismos económicos capitalistas tienden a generar grandes desigualdades de ingresos, riqueza y “oportunidades de vida” (como se discute en el capítulo 1), y la socialdemocracia ha tenido poco impacto real en estas desigualdades, que de hecho han empeorado en la última década más o menos. Solo un cambio radical en el modo de distribución de los ingresos personales, como el que se propone en el capítulo 2, ofrece una perspectiva real de eliminar las grandes desigualdades. En segundo lugar, la “economía mixta” es problemática de dos maneras importantes. En las economías mixtas que han existido hasta la fecha, los elementos socialistas han permanecido subordinados a los elementos capitalistas. Es decir, las formas de mercancías y salarios han seguido siendo las principales formas de organización de la producción y el pago del trabajo, respectivamente. Las actividades “socialistas” han

tenido que ser financiadas con los ingresos tributarios extraídos del sector capitalista, lo que ha significado que las oportunidades de expansión de las medidas de “bienestar” y la distribución “gratuita” de los servicios básicos han dependido de la salud del sector capitalista y la fortaleza de la base impositiva. Solo cuando el sector capitalista ha crecido fuertemente, los gobiernos socialdemócratas han podido “cumplir lo prometido”. De este modo, la capacidad de los gobiernos socialdemócratas para remodelar la estructura de clases de la sociedad ha estado inherentemente autolimitada: intentos radicales de redistribución siempre amenazan con destruir el motor capitalista de creación de riquezas del que ellos en última instancia dependen.

Vinculado a lo anterior, si la economía mixta es una mezcla de elementos capitalistas y socialistas, ha habido pocos intentos serios de definir los principios de funcionamiento del sector socialista. Esto deja vulnerable la idea de una economía mixta, en un contexto mundial donde las economías planificadas se están desintegrando. Los defensores del mercado sin restricciones pueden argumentar, en efecto, que, si la planificación se rechaza en sus tierras, ¿por qué debería tolerarse en Occidente, incluso como un elemento subordinado del sistema? En última instancia, en la medida en que los socialdemócratas occidentales no tienen una idea coherente de las formas de producción planificadas y no mercantiles, y de cómo se puede evaluar su eficiencia, están en una mala posición para defender su “mezcla” favorita, excepto de una manera vaga y moralista.

Desde este punto de vista, nuestro intento de definir los principios de un mecanismo económico socialista podría verse como la columna vertebral socialista que carece notablemente la socialdemocracia contemporánea: incluso aquellos que no están de acuerdo con nuestra defensa de una economía totalmente planificada pueden encontrar algún valor en nuestros argumentos, en la medida en que iluminan el componente no desarrollado en la “mezcla” de la economía mixta.

¿EN QUÉ SENTIDO LA URSS FUÉ SOCIALISTA?

Aquí nos basamos en el análisis marxista clásico de la sociedad. Desde el punto de vista de Marx, la característica distintiva más básica de los diferentes modos de organización social es la manera en que aseguran la “extracción del producto excedente” de los productores directos. Esto requiere una pequeña explicación. El “producto necesario”, en esta teoría, es el producto requerido para mantener y reproducir la propia fuerza de trabajo. Esto tomará la forma de bienes de consumo y servicios para los trabajadores y sus familias, la inversión en planta, equipo y demás que se necesita simplemente para mantener los medios de producción de la sociedad en funcionamiento.

El “producto excedente”, por otro lado, es la porción de la producción social utilizada para mantener a los miembros no productores de la sociedad (un grupo heterogéneo, que va desde los ricos ociosos, los políticos, las fuerzas armadas, a los trabajadores jubilados), más la parte dedicada a la expansión neta del stock de medios de producción. Cualquier sociedad capaz de mantener a los miembros no productores y de generar un programa económicamente progresivo de inversión neta, debe tener algún mecanismo para obligar o inducir a los productores directos simplemente a producir más de lo necesario para mantenerse. La naturaleza precisa de este mecanismo es, según la teoría marxista, la clave para comprender la sociedad en su conjunto, no solo la “economía”, sino también la forma general del Estado y la política. Nuestra afirmación es que el sistema soviético puso en práctica un modo de extracción del producto excedente bastante diferente al del capitalismo. Para poner este punto en contexto, algunos antecedentes históricos más generales pueden ser útiles.

Consideremos, primero, la distinción entre sociedad feudal y capitalista. Bajo el feudalismo, la extracción de un producto excedente era claramente “visible” para todos. Las formas específicas eran diversas, pero un método típico involucraba a los campesinos que trabajaban en sus propios campos durante tantos días a la semana, y en la tierra del señor feudal el resto. Alternativamente, los campesinos podían tener que entregar una parte del producto de sus propios campos al señor feudal. Para que una sociedad así se reproduzca, los productores directos deben ser sometidos a alguna forma de subordinación o servidumbre directa; la igualdad política y legal está fuera de discusión. Una ideología religiosa que habla de los distintos “lugares” asignados a los individuos en esta tierra y de las virtudes de conocer el lugar propio, y que promete una recompensa celestial para aquellos que cumplen su papel en el esquema terrenal de Dios, también será muy útil.

Bajo el capitalismo, por otro lado, la extracción del producto excedente se vuelve “invisible” en la forma del contrato salarial. Las partes del contrato son iguales legalmente, cada una de las cuales lleva sus bienes al mercado y realiza una transacción voluntaria. No suena la campana en la fábrica para anunciar el final de la parte del día laboral dedicado a producir el equivalente de los salarios de los trabajadores, y el comienzo de la producción de ganancias para el empleador. No obstante, los salarios de los trabajadores son sustancialmente menores que el valor total del producto que generan: esta es la base de la teoría de la explotación de Marx. El grado de explotación realizado depende de la lucha entre trabajadores y capitalistas, en sus diversas formas: el nivel de salarios, el ritmo de producción y la duración de la jornada laboral, y los cambios en la tecnología que determinan cuánto tiempo de trabajo se requiere para producir una cantidad dada de bienes salariales.

El socialismo soviético, particularmente después de la introducción del primer plan quinquenal de Stalin a fines de la década de 1920, introdujo un modo nuevo y no capitalista de extracción del excedente. Esto está algo oscurecido por el hecho de que a los trabajadores todavía se les pagaba salarios en rublos, y que el dinero seguía utilizándose como una unidad de cuenta en las industrias planificadas, pero el contenido social de estas “formas monetarias” cambió drásticamente. Bajo la planificación soviética, la división entre las porciones necesarias y excedentes del producto social fue el resultado de decisiones políticas. En su mayor parte, los bienes y la mano de obra fueron asignados físicamente a las empresas por las autoridades de planificación, quienes siempre se aseguraban de que las empresas tuvieran suficiente dinero para “pagar” los bienes reales que se les asignan. Si una empresa realizaba “pérdidas” monetarias y, por lo tanto, tenía que completar sus saldos monetarios con “subsídios”, eso no importaba. Por otro lado, la posesión de dinero como tal no era garantía de poder obtener bienes reales. Del mismo modo, los recursos destinados a la producción de bienes de consumo se asignaron de forma centralizada. Supongamos que los trabajadores ganaran salarios en rublos más altos: por sí solo esto no lograría nada, ya que el flujo de producción de bienes de consumo no respondía a la cantidad monetaria del gasto del consumidor. Salarios más altos significarían simplemente precios más altos o escasez en las tiendas. La tasa de producción de un excedente se fijó cuando los planificadores asignaron recursos a la inversión en la industria pesada y a la producción de bienes de consumo, respectivamente.

En términos muy generales, este cambio a un sistema planificado, donde la división del producto necesario y excedente es el resultado de una decisión social deliberada, está totalmente en línea con lo que Marx esperaba. Solo que Marx había imaginado que esta “decisión social” era radicalmente democrática, de modo que la producción del excedente tendría una legitimidad intrínseca. La gente, después de tomar la decisión de dedicar gran parte de su trabajo combinado a la inversión neta y al apoyo de los no productores, implementaría voluntariamente su propia decisión. Por razones tanto externas como internas, la sociedad soviética en el momento de la introducción

de la planificación económica estaba lejos de ser democrática. ¿Cómo, entonces, podrían los trabajadores ser inducidos u obligados a implementar el plan (que, aunque supuestamente fue formulado en su interés, ciertamente no fue de su creación)?

Nosotros sabemos que los planes fueron, en general, implementados. La década de 1930 vio el desarrollo de una base industrial pesada a una velocidad sin precedentes, una base que sería severamente probada en la exitosa resistencia a la invasión nazi. También conocemos los rasgos característicos de la era de Stalin, con su mezcla peculiar de terror y trabajo forzado, por un lado, y el fervor pionero genuino, por el otro. Partiendo de la pregunta de cómo era posible la extracción de un producto excedente en un sistema planificado, pero no democrático, el culto a la personalidad de Stalin aparece no como una mera “aberración”, sino como una característica integral del sistema. Stalin: el líder inspiracional que compensaba con determinación y valor lo que le faltaba de elocuencia, capaz de promover un sentido de participación en un gran esfuerzo histórico, y el liquidador severo, completamente despiadado de cualquiera que fallara al participar (y muchos otros, además). El culto a Stalin, con sus aspectos populistas y terribles, era central para el modo soviético de extracción de un producto excedente.

¿QUÉ PUEDE APRENDERSE DEL FRACASO DEL SOCIALISMO SOVIÉTICO?

La crisis del socialismo soviético parece provenir de dos fuentes. Por un lado, existe una repulsión popular contra las prácticas antidemocráticas y autoritarias de la política soviética a la antigua, y por otro lado, existe una sensación generalizada de que los mecanismos económicos básicos en funcionamiento desde la década de 1930 han dejado de ser útiles, y que retener estos mecanismos condenaría a los pueblos de la (antigua) URSS a niveles de vida estancados y escasez crónica de bienes de consumo. En comparación con la evidente vitalidad continua de las economías capitalistas avanzadas, tales condiciones se hicieron cada vez más intolerables para la gente.

Hasta cierto punto, estos dos problemas están vinculados. A medida que la URSS pasó de la era de Stalin a la de Brezhnev, se mitigó el sistema anterior de terror y compulsión. Al mismo tiempo, sin embargo, el espíritu pionero que había animado a amplias capas de la población soviética durante los primeros años de la construcción socialista, y también durante la resistencia al fascismo, se erosionó. En otras palabras, ambos pilares del modo soviético de extracción del producto excedente (en un sistema planificado, pero no democrático) fueron socavados. También se debe tener en cuenta que Stalin no era reacio a utilizar diferenciales salariales sustanciales como un medio para estimular el esfuerzo laboral, mientras que Brezhnev avanzó hacia una política más igualitaria. Los socialistas pueden aplaudir el igualitarismo, por supuesto, pero si se socavan los incentivos monetarios individualistas, existe la necesidad de promover otros tipos de incentivos, por ejemplo, los que se derivan de un sentido de participación democrática en un esfuerzo común. Y si el buen trabajo no debe ser recompensado con un salario mucho más alto, aún debe ser recompensado (y verse recompensado) por oportunidades de promoción y avance. Tales incentivos alternativos estuvieron casi completamente ausentes en la cultura política corrupta y cínica del período Brezhnev. La apatía se generalizó. Mientras que una generación anterior había conocido el socialismo como un noble ideal (imperfectamente realizado o tal vez incluso gravemente distorsionado en la Unión Soviética, pero que aún valía la pena defender), una generación entera creció bajo Brezhnev, para quienes la Unión Soviética y el socialismo simplemente se equipararon, como decía su propia propaganda. Si ellos odiaban el sistema soviético, entonces odiaban al socialismo.

El diagnóstico hasta ahora lleva a conclusiones algo ambiguas. Nuestro énfasis en los problemas que enfrenta la URSS como un sistema planificado antidemocrático

podría sugerir que reformas democráticas profundas podrían haber sido suficientes para revitalizar la sociedad y la economía soviéticas. Es decir, si la planificación antidemocrática fuera reemplazada por la planificación democrática, entonces el entusiasmo de la población podría alistarse para la tarea de modernización económica, aún dentro del amplio marco de un sistema planificado y no capitalista. Por supuesto, esta visión ahora es claramente calificada como equivocada por los hechos brutales de la historia rusa reciente: la reforma no se detuvo en *glasnost*, ni siquiera en la *perestroika*, concebida como una reestructuración de la economía socialista, sino que sigue adelante, aparentemente de manera inexorable, hasta la destrucción completa del viejo sistema de planificación y la transición a una economía de mercado.

Varias interpretaciones de esta historia son posibles. Una opinión es la simple antisocialista, que la planificación centralizada y la propiedad estatal son inherentemente inferiores al sistema de mercado, y que, si se les da una libre elección en ausencia de coerción política/ideológica, las personas elegirán automáticamente el mercado. La democracia conduce inevitablemente al rechazo del mecanismo económico socialista. Este libro contiene un conjunto de argumentos diseñados para mostrar que esta conclusión no está justificada, es decir, que un mecanismo económico socialista eficiente y productivo es posible y preferible al capitalismo (desde el punto de vista de los intereses de la mayoría trabajadora, en cualquier caso). Pero si eso es cierto, ¿cómo explicamos el rechazo de la economía socialista en la URSS y en otros lugares? Dos puntos son particularmente relevantes. Primero, como ya hemos señalado, hay muchos ciudadanos soviéticos para quienes el socialismo no es otra cosa que el sistema de Brezhnev. Esto es lo que les dijeron *ad nauseam*, y tenían pocas razones para dudarlo. La noción de que un tipo de socialismo muy diferente es posible y deseable se apoya en los argumentos clásicos, las propuestas y los ideales de los fundadores del socialismo; aquellos cuyo único conocimiento de estas ideas fue en forma de apologética oficial turbia, es poco probable que compartan tal noción. En segundo lugar, no cabe duda de que el estancamiento económico que asedió a la Unión Soviética en los últimos días del antiguo mecanismo económico no fue única y simplemente el resultado de una falta de participación democrática. Hubo serios problemas técnicos / económicos con ese mecanismo; pero sostendremos que tales problemas no son inherentes a la planificación socialista como tal.

Nuestra opinión es, entonces, que una democratización profunda más reformas sustanciales en el mecanismo de planificación podría, en principio, haber creado la oportunidad para un socialismo soviético revitalizado. Sin embargo, desafortunadamente, la experiencia histórica de décadas sombrías de gobierno ineficiente y dictatorial, respaldado ideológicamente por un marxismo oficial osificado, parece haber descartado esto como una opción política práctica para el presente. Algunos de los pueblos soviéticos pueden encontrar atractiva la idea, pero muchos de ellos ahora están listos para exigir una ruptura completa con el pasado comunista.

¿CUÁLES SON LAS BASES TEÓRICAS PARA UN NUEVO SOCIALISMO?

Las bases principales para un socialismo postsoviético deben ser la democracia radical y la planificación eficiente. El elemento democrático, ahora está claro, no es un lujo, o algo que puede posponerse hasta que las condiciones sean especialmente favorables. Sin democracia, como hemos argumentado anteriormente, los líderes de una sociedad socialista se verán impulsados a la coerción para garantizar la producción de un producto excedente, y si la coerción disminuye, el sistema tenderá a estancarse. Al mismo tiempo, el desarrollo de un sistema de planificación eficiente probablemente sea imposible en ausencia de una competencia abierta de ideas. El fracaso de los

comunistas soviéticos en presentar propuestas viables de reforma socialista en los últimos años es testimonio de los efectos malignos de un sistema en el que la conformidad y la obediencia eran primordiales. Las sociedades capitalistas pueden lograr el progreso económico en condiciones de dictadura política, ya que incluso bajo dicha dictadura el ámbito de la actividad económica privada está relativamente desregulado y los procesos normales de competencia permanecen operativos, mientras que la supresión de la organización de la clase trabajadora puede permitir una tasa más alta de explotación. Bajo el socialismo, no puede haber tal separación entre el Estado opresivo y la economía “libre”; y si los criterios de “corrección” ideológica dominan en la promoción de los gerentes e incluso en el debate económico-teórico, las perspectivas a largo plazo para el crecimiento y la eficiencia son realmente pobres.

En cuanto a las instituciones democráticas y los mecanismos de planificación eficientes, tenemos que decir que los problemas que surgieron en el caso soviético reflejan ciertas debilidades en el marxismo clásico. Marx, Engels y Lenin fueron mucho más fuertes en sus críticas al capitalismo que en sus teorías positivas sobre la sociedad socialista. En cuanto a las instituciones democráticas, los bolcheviques inicialmente se aferraron a los soviets de diputados obreros y soldados como la forma preferida. Si bien esto puede haber sido tácticamente astuto, sostenemos que la forma soviética es inherentemente inadecuada y de hecho peligrosa y que debemos buscar en otros lugares los principios de una constitución democrática socialista. En cuanto a los mecanismos de planificación, Marx y Engels tenían algunas sugerencias interesantes, pero nunca se desarrollaron más allá del nivel de generalidades bastante vagas. Los planificadores soviéticos improvisaron su propio sistema, que funcionó para ciertos propósitos en su tiempo, pero el desarrollo de su pensamiento sobre los mecanismos económicos socialistas estuvo limitado por lo que vieron como la necesidad de ajustarse a los cánones del marxismo —evitar y, de hecho, denunciar cualquier método teórico, como el análisis marginal, que parece contaminado por connotaciones “burguesas”. Los marxistas occidentales han argumentado que esta tendencia se basó en una interpretación errónea de Marx. Es muy probable que sí, pero el hecho de que Marx no haya intentado mostrar los principios de funcionamiento de una economía planificada a largo plazo hizo posible tal lectura errónea. En cualquier caso, el socialismo nunca volverá a tener credibilidad como sistema económico a menos que podamos mostrar tales principios con un nivel de detalle razonable.

SINOPSIS DEL LIBRO

En el resto de esta introducción, ofrecemos una sinopsis de los principales argumentos por venir, a la luz de los problemas y cuestiones identificadas anteriormente. Los capítulos 1 y 2 abordan problemas relacionados con la desigualdad y la inequidad. El primero ofrece una visión general de las bases de la desigualdad en la sociedad capitalista, bases que, como hemos sugerido anteriormente, las mejoras socialdemócratas no pueden erradicar. El segundo muestra cómo un sistema de pago socialista consistente podría eliminar sustancialmente la desigualdad. El sistema de pago descrito en el capítulo 2 depende de la idea de que se puede calcular el contenido laboral total insumido por cada producto o servicio. El capítulo 3 justifica esta afirmación, mientras desarrolla el argumento de que el cálculo económico en términos de tiempo de trabajo es racional y técnicamente progresivo.

Los capítulos 4 a 9 desarrollan varios aspectos de un sistema eficiente de planificación económica, un sistema capaz de garantizar que el desarrollo económico se rija de manera democrática por las necesidades de las personas. El capítulo 4 establece algunos conceptos básicos y prioridades, y distingue una serie de diferentes “niveles” de planificación, a saber, planificación estratégica, planificación detallada y

planificación macroeconómica, que luego se examinan en detalle en los capítulos 5, 6 y 7 respectivamente. El capítulo 8 describe un mecanismo específico para garantizar que la planificación detallada de la producción se mantenga en línea con las preferencias de los consumidores, evitando colas y escaseces excesivas. El capítulo 9 examina los requisitos de información para el tipo de sistema de planificación que prevemos y establece un vínculo entre el tema de la información precisa y los incentivos y sanciones que enfrentan las personas. En el curso de estos capítulos esbozamos una serie de contrastes entre el tipo de sistema que proponemos y el sistema comúnmente considerado como fallido en la Unión Soviética.¹

Mientras que los capítulos 4 a 9 tratan sobre la planificación de una sola economía aislada, los capítulos 10 y 11 extienden el argumento para considerar los problemas derivados del comercio con otras economías, una preocupación práctica importante en un mundo de creciente interdependencia.

Los capítulos 12 a 14 van más allá de lo económico a otras cuestiones sociales y políticas. El capítulo 12 establece una conexión entre los objetivos socialistas y las inquietudes presentadas por las feministas. Investiga las posibilidades de las comunas domésticas como una alternativa al “hogar” de la familia nuclear, y muestra cómo tales comunas podrían funcionar dentro de la estructura amplia de una economía planificada. El capítulo 13 considera la esfera política y propone una forma radical de constitución democrática capaz de dar a la gente común un control real sobre sus vidas. Como se mencionó anteriormente, somos críticos con el modelo soviético de democracia. Somos igualmente críticos con los sistemas parlamentarios, y nuestras propias propuestas surgen de un nuevo examen de los mecanismos de la democracia clásica (ateniense) en el contexto moderno. El capítulo 14 examina la cuestión de las relaciones de propiedad y elabora las formas específicas de propiedad requeridas como base para las formas económicas y sociales mencionadas.

En el capítulo final abordamos algunos argumentos contrarios presentados por socialistas escépticos en los últimos años. En este contexto, respondemos a los argumentos a favor del “socialismo de mercado” como una alternativa al tipo de planificación que defendemos.

El tema general que anima el libro, a través de todos sus argumentos detallados, será, esperamos, claro. Esto es, tomamos como nuestro objetivo final la mayor realización posible del potencial de cada ser humano, como individuo y como miembro de la sociedad. Esta realización requiere dignidad, seguridad e igualdad sustantiva (aunque no, por supuesto, uniformidad), así como eficiencia productiva. También requiere que los humanos encuentren formas sostenibles de vivir en equilibrio con el entorno general del planeta. Argumentamos que estos objetivos se pueden cumplir mejor a través de una forma cooperativa y planificada de economía social bajo una constitución política radicalmente democrática: un socialismo postsoviético.

¹ En este libro desarrollamos nuestras propias propuestas para la planificación socialista a partir de los principios generales, sin hacer una gran referencia a la literatura existente. Para una discusión detallada y crítica del histórico 'debate sobre el cálculo socialista' ver Cottrell y Cockshott (1993a), y para un examen más detallado de la teoría y las prácticas de la planificación económica de tipo soviético, ver Cottrell y Cockshott (1993b).

CAPÍTULO 1

DESIGUALDAD

Uno de los principales objetivos del socialismo es superar las grandes desigualdades de ingresos, derechos y oportunidades asociadas con el capitalismo. El socialismo atrae principalmente a quienes más sufren las desigualdades del capitalismo. Por el contrario, aquellos que se benefician, o creen que se benefician de la desigualdad y el privilegio, tienen en el socialismo a su principal opuesto.

Los ricos se convencerán fácilmente de que los intentos de lograr la igualdad social son inútiles, algo en lo que no están tan errados, pero sus conciudadanos más pobres pueden necesitar cierta persuasión. Con este fin, se argumenta que la desigualdad es funcional e inevitable. Los ingresos desiguales son necesarios para proporcionar incentivos para que las personas trabajen duro y eficientemente; cualesquiera que sean sus intenciones iniciales, incluso los países socialistas encontrarán que tienen que introducir la desigualdad para que la economía funcione. Es interesante cómo los defensores de la desigualdad social piensan que los ricos responden a incentivos muy diferentes a los de los pobres. Si se quiere persuadir a los ricos para que trabajen, requieren el estímulo de una riqueza aún mayor: de ahí la importancia primordial de reducir los impuestos sobre los altos ingresos. Cuando se trata con los pobres, en contraste, se sostiene que no hay nada como la posibilidad de una pobreza aún mayor como incentivo laboral: de ahí la importancia primordial de limitar estrictamente los subsidios a los que tienen derecho.

Nosotros estamos totalmente en desacuerdo con ambas afirmaciones. Queremos mostrar que, aunque un mínimo de desigualdad económica puede ser inevitable, esta es insignificante en comparación con la que existe hoy. Creemos que es posible dirigir una sociedad que sea eficiente, humana y básicamente igualitaria. En este capítulo, describimos los principios generales del mecanismo económico sostenible que produciría dicha sociedad.

FUENTES DE DESIGUALDAD

Los que sufren en la situación actual del capitalismo no necesitan que se les diga qué tan malas son las cosas; ellos ya lo saben. Las preguntas importantes son: ¿cuáles son las causas del contraste actual entre pobreza y riqueza? y ¿qué se puede hacer al respecto? De estos, lógicamente la pregunta más importante es la primera. ¿Qué causa realmente la desigualdad en la sociedad actual? Las causas más importantes son:

- (1) Explotación de quienes trabajan.
- (2) Herencia de riqueza por una minoría
- (3) Desempleo
- (4) Enfermedad y vejez
- (5) La subordinación económica de la mujer.
- (6) Diferencias en habilidades y destrezas.

EXPLOTACIÓN

En el habla cotidiana, hablamos de explotación donde los fuertes se aprovechan de los débiles. La explotación económica implica que a las personas no se les paga adecuadamente por el trabajo que realizan. Podría ser una esposa obligada a trabajar de mucama sin paga para su esposo o un empleado que trabaja para enriquecer a su empleador. En una relación de explotación, la persona que está siendo explotada no recupera lo que él o ella provee. La idea tiende a ser bastante vaga e imprecisa en las relaciones personales, pero en la relación monetaria entre el trabajador y el empleador adquiere un significado preciso. Un trabajador es explotado si el salario que recibe vale menos que el producto del trabajo que realiza.

La idea es muy simple. Podemos mostrarlo mejor imaginando primero una situación donde la explotación no existe. Supongamos que un trabajador está empleado durante 40 horas a la semana. Si no es explotado, entonces el salario que recibe por ese trabajo debería permitirle comprar bienes y servicios que insuman 40 horas de trabajo producir. Aunque los productos no vienen con su contenido laboral estampado en ellos, como el contenido calórico en los paquetes de cereales, en principio es posible calcular el contenido laboral. Está claro que en este caso no habría explotación. Una semana de trabajo como cocinera o conductora de autobús solo sería intercambiada por la misma cantidad de trabajo por aquellos que abastecen al empleado con sus necesidades y deseos: granjeros, trabajadores de telas, panaderos, actores, etc.

En la práctica, esto no sucede en una sociedad capitalista. Aunque el contrato laboral entre el empleador y el empleado es formalmente un acuerdo voluntario, sus términos son efectivamente dictados por el empleador. Alguien que ha estado desempleado por un tiempo, o que teme el desempleo, se alegrará de cualquier trabajo y no será demasiado exigente acerca de las condiciones. El empleador no enfrenta las mismas limitaciones. Por lo general, hay muchos solicitantes para cada trabajo, por lo que si una persona trata de negociar su monto salarial, habrá otra persona que lo rebajará.

En esas raras circunstancias en las que hay una grave escasez de mano de obra y los salarios aumentan a niveles no explotadores, los empleadores tienen la opción de dejar su capital en el banco para ganar intereses. Prefieren hacer esto que contratar mano de obra a niveles salariales que amenacen sus ganancias. Finalmente, pueden pensar en trasladar sus negocios al extranjero a un país del tercer mundo con salarios mucho más bajos.

Todos estos factores conspiran para obligar a los empleados a venderse a sí mismos a tasas salariales explotadoramente bajas. Qué tan bajo, se puede ver al observar el desglose del Ingreso Nacional Británico que se muestra en la Tabla 1.1. Para cada sector de la economía, examinamos cómo se distribuye el valor agregado a través del trabajo entre salarios y ganancias. Por valor agregado nos referimos a la diferencia entre las ventas totales de una empresa y los costos de sus insumos no laborales para el proceso de producción: combustible, materias primas, depreciación de maquinaria, etc.

Estas cifras se derivan del “*National Income and Expenditure Blue Book*” de 1983 publicado por la Central Statistical Office. Las dos columnas muestran los salarios y ganancias totales para varios sectores de la economía. El valor agregado total es la suma de salarios y ganancias. Podemos ver que la proporción del valor agregado que se destina a los salarios varía sustancialmente de un sector a otro. En 1982, la proporción del valor agregado para los trabajadores de la industria energética era solo del 27 por ciento. Eso es equivalente a que los trabajadores de la energía trabajen 16 minutos cada hora para sí mismos y 44 minutos por hora para el beneficio de sus empleadores.

En otras industrias, la tasa de explotación es menor. En la manufactura, por ejemplo, alrededor del 75 por ciento del valor agregado se destina a salarios. Para llegar a una estimación del nivel promedio de explotación de los empleados para la economía en su conjunto, comenzamos sumando salarios y ganancias para varios sectores capitalistas de la economía. Si observamos los totales de salarios e ingresos de la propiedad, encontramos que solo alrededor del 60 por ciento de todo el valor agregado se destinó a los trabajadores que lo crearon.

En un examen más detallado, resulta que esto es una sobreestimación de lo que se les paga a los trabajadores. El punto es que los bancos y las instituciones financieras no pueden ser tratados como productores de riqueza en el mismo sentido que la manufactura o abastecimiento. El sector financiero obtiene sus ingresos de dos fuentes: los cargos por servicios cobrados a los titulares de cuentas corrientes y los intereses recibidos de los préstamos. El primero se denomina ingreso comercial, el segundo ingreso no comercial. El sector financiero brinda servicios como liquidación de cheques y proporcionar cuentas. El valor de estos servicios se mide por el costo del servicio. El costo del servicio menos el gasto salarial relacionado aparece como ganancia comercial bruta en las estadísticas oficiales. Estas ganancias comerciales deben distinguirse de las ganancias totales obtenidas por los bancos, que serán impulsadas por ingresos no comerciales en forma de interés.

Las ganancias comerciales brutas del sector financiero son consistentemente negativas, lo que indica que los costos de operación de los bancos solo son cubiertos parcialmente por sus ingresos comerciales. Esto significa que solo una parte de la mano de obra empleada por los bancos se destina a la prestación de servicios comercializados; la mano de obra restante es un costo adicional en que incurren los bancos para administrar préstamos y cobrar intereses. Este costo debe ser cubierto por el sector productor de riqueza de la población, a través de pagos de intereses.

Cuando calculamos el gasto salarial nacional total para el sector capitalista, solo debemos incluir los salarios de los empleados del banco que producen servicios comercializados; otros salarios bancarios deben tratarse como parte de la plusvalía. Estos ajustes se realizan en la parte inferior de la tabla 1.1. El resultado ajustado da una estimación algo más alta para la tasa de explotación.

Con este resultado, podemos calcular cuánto de los ingresos realmente regresan a los empleados que generan riqueza. Esto se muestra en las cifras ajustadas de salarios y rentas. Utilizando estos, encontramos que los trabajadores en los sectores capitalistas de la economía solo recuperan el 53 por ciento del valor agregado por su trabajo.

Tabla 1.1: Cálculo de la tasa de explotación, 1982

Industria o sector	Salario	Ganancias y rentas menos apreciación de acciones
Energía	7241	18796
Fabricación	44337	14105
Construcción	7774	5706
Distribución y Catering	21526	8445
Transporte	7443	2868
Comunicaciones	4359	2494
Banca etc.	15205	13835
Alquilar	0 0	14690
Otros servicios	11176	3367
Agricultura, Silvicultura, Pescado	2044	3708
Totales	121105 (= 57%)	88014 (= 43%)
Tasa bruta de explotación	para sí	para otros
(minutos por hora trabajada)	34,4 (57%)	25,6 (43%)

Un mayor desglose de los servicios bancarios y financieros:

Sueldos y salarios	15205
Cargos por servicios	10589
Ganancias comerciales	-4616

Suponga que el trabajo de los empleados del banco es pagado al 60% del valor creado. Los ingresos por cargos por servicios se dividen en:

Sueldos y salarios	6353,4
Plusvalía	4235,6
Total	10589,0

Contribución ajustada del sector bancario:

al salario total	6353,4
a la plusvalía total	22686,6

Totales ajustados:

Sueldos y salarios	112253,4	
Ingresos de propiedad	96865,6	
Tasa de explotación ajustada	para sí	para otros
(minutos por hora trabajada)	32,2 (53%)	27,8 (47%)

Todas las figuras en millón de £. Fuente: *National Income and Expenditure*, 1983 edition, Central Statistical Office.

En efecto, trabajan 32 minutos cada hora para ellos y 28 minutos para apoyar a varios grupos explotadores o improductivos de la sociedad.

La explotación de los empleados se asocia con grandes desigualdades en ingresos y riqueza.² El producto de la explotación se dedica a dos propósitos principales. Se distribuyen como dividendos o pagos de intereses, o se utilizan para financiar la acumulación de capital por parte de la empresa. En cualquier caso, los beneficiarios de esto son los propietarios de acciones, bonos y otros activos financieros. Si las ganancias se dedican a los dividendos, se benefician directamente. Si se dirigen a la acumulación de capital, los accionistas se benefician indirectamente a través de la apreciación del valor de las acciones.

Las acciones se distribuyen de manera muy desigual entre la población. La *“Royal Commission on the Distribution of Income and Wealth”* de 1975 informó que el 80 por ciento de la población poseía menos del 4 por ciento de las acciones. Incluso ahora, en un país con un mercado de valores altamente desarrollado como Gran Bretaña, la mayoría de la clase trabajadora no posee acciones en absoluto.

Los trabajadores que los poseen a menudo solo tendrán unos cientos de libras, de modo que los ingresos de las acciones constituyen una parte insignificante de sus ingresos totales; el monto que ganan de las acciones será menor de lo que tienen que pagar como intereses sobre deudas personales e hipotecas. Aparte de su explotación por parte de sus empleadores, sufrirán una explotación neta por parte de las instituciones financieras.

La distribución desigual de los ingresos se perpetúa a sí misma. Una proporción muy pequeña de la población posee la mayoría de las acciones. La *Royal Commission* informó que unas 330.000 personas poseían el 55 por ciento de todas las acciones y el 58 por ciento de todas las tierras. Este sector de la población puede vivir de rentas. Dichas personas también pueden optar por trabajar y obtener ingresos adicionales como honorarios de directores, etc. En cualquier caso, tienen ingresos suficientes para reinvertir una gran parte en acciones adicionales u otros activos financieros. Debido a que pueden permitirse ahorrar una fracción mucho mayor de sus ingresos que el empleado promedio, esta clase continuará, de una generación a la siguiente, manteniendo la mayor parte del capital financiero de la nación.³

Esta pequeña minoría es el beneficiario final del sistemático pago por debajo del valor producido por la población trabajadora. Mientras el sistema mercantil actual continúe, esta será la principal fuente de desigualdad económica.

DESEMPLEO

Una fuente secundaria, pero aún importante, de desigualdad económica es el desempleo. Las personas con un trabajo pueden olvidar fácilmente, o no darse cuenta, cuán bajos son los ingresos si uno está desempleado. Docenas de gastos menores ordinarios en los que los empleados no piensan: comprar una taza de café, usar el transporte público, ir al cine, todo de repente parece escandalosamente caro. Aquellos desempleados por un largo período que agotan sus ahorros limitados, o que nunca han tenido la oportunidad de un empleo remunerado, dependen de los subsidios estatales, bien calculados para ser suficientes para la supervivencia. En algunos países capitalistas, y en gran medida en Gran Bretaña, incluso esto no está disponible para

² No es estrictamente correcto decir que esa desigualdad es “causada por” la explotación. Las dos condiciones se refuerzan mutuamente. La desigualdad subyacente en la propiedad de los medios de producción obliga a la mayoría de los no propietarios a someterse a la explotación vendiendo su trabajo a los propietarios, lo que a su vez genera una gran disparidad de ingresos.

³ Esto está bastante alejado del hecho que la propiedad directa del capital industrial real ahora es ejercida principalmente por empresas impersonales en lugar de capitalistas individuales. Sobre este punto ver Cottrell (1984).

sectores enteros de personas desempleadas. Estos grupos son conducidos a un mundo subterráneo de crimen, prostitución o dependencia de la caridad.

La diferencia entre las condiciones de los empleados y los desempleados atrae una gran atención política. Los políticos hablan de la aparición de una nueva subclase de desempleados de larga duración. Los príncipes se preocupan en términos codificados sobre los “barrios populares”. No obstante, el desempleo es una fuente secundaria de desigualdad. Por un lado, solo afecta a una minoría de la fuerza laboral; el desempleo fluctúa, pero generalmente es menos de uno de cada siete de la población adulta. Más importante aún, el desempleo sirve para mantener la explotación de las personas que trabajan. El desempleo actúa creando un mercado para compradores de mano de obra; para cada trabajo habrá varios solicitantes. Los salarios explotadores no serán cuestionados por aquellos que no tienen otra alternativa. Los sindicatos dudarán en hacer huelga por un sueldo más alto si saben que el empleador puede contratar fácilmente a rompehuelgas entre los desempleados. Se puede despedir a toda la fuerza laboral y contratar mano de obra alternativa con salarios más bajos.

El desempleo es el regulador de la explotación y se mantiene como tal por política del gobierno. Las políticas económicas que generan pleno empleo son bien conocidas. En Gran Bretaña, fueron seguidas durante unas dos décadas después de la segunda guerra mundial, y mantuvieron el desempleo en aproximadamente uno de cada 30 o uno de cada 40 de la fuerza laboral. Podrían aplicarse ahora. Las palancas económicas para crear pleno empleo siguen siendo las mismas. La razón por la que no se aplican es por lo que sucedió durante esos 20 años.

Esos fueron los días en que un primer ministro conservador (Harold Macmillan) podía decir honestamente a las clases trabajadoras que “nunca habían estado tan bien”. El pleno empleo significó un período sin precedentes de aumento continuo de los salarios reales. Después de medio siglo de estancamiento, el salario real casi se duplicó.⁴ Pero durante el mismo período, la participación de la producción de las empresas que se dirigió hacia las ganancias se redujo a la mitad del 23.4 por ciento en 1950 al 12.1 por ciento en 1970 (Bacon y Eltis, 1978). En otras palabras, los empleados utilizaron la escasez de mano de obra para reducir su explotación. Los intentos de las empresas de mantener su participación en las ganancias aumentando los precios condujeron a la inflación.

Desde mediados de la década de 1970, los políticos de los dos principales partidos políticos han aceptado que las políticas de pleno empleo no son prácticas y que, de reanudarse, desencadenarían una vez más la inflación. Una economía basada en la explotación sistemática de los empleados requería la creación de un excedente en el mercado laboral, y eso requería desempleo.

No hay una razón lógica por la cual el desempleo deba implicar pobreza y privación. Si no hubiera trabajo disponible, entonces una sociedad civilizada podría pagar a aquellos temporalmente inactivos, pero dispuestos a trabajar, un ingreso decente. Si alguien está inactivo por causas ajenas a su voluntad, ¿por qué debería sufrir una disminución en sus ingresos? Si, como muchas personas creen erróneamente, la fuente del desempleo es el cambio tecnológico, el avance del robot y la computadora, no habría obstáculo para una política tan racional y humana. Pero el desempleo se debe a un cambio en las políticas públicas. Una vez que los gobiernos aceptaron el desempleo como una necesidad permanente para regular el mercado laboral, comenzaron a degradar a los desempleados.

Año tras año, el nivel real de subsidios pagado a los desempleados se erosiona, mientras que las condiciones que deben cumplirse para obtenerlo se vuelven cada vez más estrictas. Le han retirado sus derechos a subvenciones a los grupos vulnerables

⁴ Resumen histórico de estadísticas laborales 1886–1968, Departamento de Empleo y Productividad, 1971.

como los adolescentes; los subsidios para ropa y muebles son reemplazados por préstamos; los desempleados son responsables del impuesto de capitación, etc.

Al inducir a los desempleados a la indigencia absoluta, el gobierno deprime el extremo inferior de la escala salarial. Cuando los jóvenes se ven obligados a trabajar para lo que se llaman generosamente “esquemas de capacitación” a £ 25 por semana, ¿es de extrañar que los salarios iniciales para adultos sean tan bajas como £ 1.70 por hora? Esto, además, se pagan por lo que a menudo es trabajo a tiempo parcial de unas docenas de horas por semana. La pobreza de los desempleados es una puerta de entrada a la pobreza para los empleados.

ENFERMEDAD Y VEJEZ

Una persona no es necesariamente pobre solo porque es vieja, está discapacitada o no puede trabajar. Los jubilados de clase alta con propiedades sustanciales viven una vida próspera. Solo quienes carecen de propiedad y dependen de la venta de su trabajo son los que se ven afectados por lesiones o la vejez. Debido a que esta es la condición de la mayoría de la población, la mayoría de los ancianos y discapacitados viven en circunstancias relativamente difíciles, que dependen de una pensión estatal insignificante.

El bajo nivel de estas pensiones es el resultado de decisiones políticas. Es política oficial alentar a las personas a depender de empresas privadas de pensiones y seguros, y las personas estarán menos dispuestas a utilizarlas si sienten que pueden confiar en una pensión legal adecuada. Esto crea presión para mantener bajo el nivel de la pensión estatal. Los políticos que toman estas decisiones saben que personalmente tendrán reservas sustanciales a las que recurrir cuando se jubilen. Este hecho no puede dejar de tener influencia sobre ellos, ya que no actúan por interés propio. Cuando alientan el uso de pensiones privadas, están siguiendo la lógica de la propiedad privada capitalista. Los planes de pensiones privadas prolongan las diferencias de ingresos establecidas durante la vida laboral hasta la jubilación; agregan así seguridad y estabilidad a la estructura de clase básica. Más allá de esto, dan a las clases medias un incentivo para ahorrar. A través del ahorro, se involucran en el sistema financiero capitalista, y eso genera un interés político en su perpetuación.

Sería diferente si no hubiera pensiones privadas y las decisiones sobre los niveles de pensiones estatales fueran tomadas por personas que esperan depender de estas pensiones. Entonces sería razonable esperar que la pensión estatal básica sea más alta con relación al ingreso promedio de lo que es ahora.

SUBORDINACIÓN ECONÓMICA DE LAS MUJERES

Las naciones de Europa occidental tienen un sistema social que se compone de varias formas diferentes de economía. Los socialistas han sido tradicionalmente más conscientes de los sectores capitalistas y capitalistas estatales. Cuando la gente habla de la economía mixta, se refieren a la mezcla entre estos dos componentes: la industria privada y la industria nacionalizada. Además de esto, y a veces confundido con él, está la distinción entre los elementos genuinamente socialistas de la economía (como el Servicio Nacional de Salud y partes del sistema educativo) y los sectores capitalistas privados y estatales. Estos son vistos como el componente más importante de la economía mixta. Lo que se pasa por alto en esta visión de las cosas es la gran parte que la economía doméstica todavía juega en nuestro sistema social.

Nosotros creemos que, así como la economía capitalista es responsable de un conjunto de desigualdades económicas —las que se producen entre ricos y pobres—,

la economía doméstica es responsable en última instancia de otro conjunto de desigualdades: las que se producen entre mujeres y hombres.

La economía doméstica está marcada por el desempeño no remunerado de los servicios laborales en la familia. La mayoría de quienes producen directamente estos servicios son mujeres casadas; los no productores que obtienen los beneficios de estos servicios laborales son hijos y esposos. Otra característica de la economía doméstica es que ni los resultados del trabajo ni el trabajo en sí mismo son pagados. Si una esposa cocina una comida para su familia, no se le paga por el tiempo que pasa trabajando, ni se vende la comida. Si los miembros de la familia van a un restaurante, pueden tener una comida idéntica en términos nutricionales, pero su carácter social será bastante diferente. La comida se compra como una mercancía y es producida por empleados asalariados del restaurante.

Debido a que la economía doméstica es esencialmente no monetaria, su contribución al producto nacional no se incluye en las estadísticas oficiales. Sin embargo, si medimos su contribución en términos del esfuerzo realizado, la gran cantidad de amas de casa y otras personas involucradas, y la cantidad de horas que trabajan, podrían convertirlo en el sector más grande de la economía.

La economía doméstica ha sufrido una larga disminución en importancia relativa durante la época capitalista. Cuando los escritores clásicos hablaban de la economía o la *oikonomia*, hablaban de la gestión hogareña, de la organización de la producción doméstica (véase Tribe, 1978). Una proporción tan grande de la actividad económica tenía lugar dentro de los hogares que Aristóteles consideraba que ganar dinero era una actividad antinatural. Parecía, por naturaleza, oponerse a las actividades productivas normales que ocurren fuera del hogar. Cuando Adam Smith formalizó el pensamiento económico burgués, tuvo lugar una inversión completa. Ahora, la producción para el mercado se consideraba la forma característica de la actividad económica. Esta visión refleja el hecho de que en el sistema capitalista la actividad económica orientada al mercado realmente es superior a la economía doméstica.

Durante los períodos de rápido crecimiento, la economía capitalista se expande a expensas del sector doméstico. Históricamente la etapa más importante de este proceso es el reemplazo de la producción doméstica de alimentos por la agricultura capitalista. En Gran Bretaña, este proceso se completó en los primeros años del siglo XIX, pero en otras partes de Europa el proceso continuó hasta el último cuarto del siglo XX. Irónicamente, las revoluciones socialistas generalmente han ocurrido en países como China, donde la economía doméstica todavía era dominante en la producción de alimentos. En un país capitalista avanzado, el alcance de la economía doméstica se ha vuelto mucho más restringido. Se limita a los campos de: (1) los pasos finales en la preparación de alimentos; (2) el cuidado de bebés preescolares; (3) parte del cuidado de niños en edad escolar; (4) parte de la limpieza y mantenimiento de los hogares; y (5) parte del cuidado de ancianos y enfermos.

Durante el período de desarrollo capitalista se puede ver que la economía doméstica ha perdido casi por completo varias áreas de producción: (1) el cultivo de alimentos; (2) cuidado de animales domésticos; (3) molienda; (4) matanza; (5) preservación de la comida; (6) hilado y tejido; y (7) construcción de viviendas. Todas estas actividades han sido transferidas al sector capitalista. El proceso continua. Ejemplos son el aumento de restaurantes y la venta de comidas preparadas o rápidas. Estos reducen la cantidad de producción de alimentos realizada por el sector doméstico. La utilización de servicios de colegios pupilos por familias burguesas y de clase media alta es otro ejemplo.

Estas transferencias entre sectores se han producido principalmente porque el sector mercantil es más eficiente. En algunos casos, es cierto, la coerción se usó para anexas tierras y eliminar la agricultura doméstica (cercamientos en Inglaterra, la expulsión de las Tierras Altas en Escocia); pero incluso en aquellos países donde no se ha utilizado

la coerción, la agricultura doméstica ha disminuido. El capitalismo produce avances técnicos en todas las actividades que organiza. La competencia entre productores fomenta la adopción de las técnicas más eficientes, y la productividad del trabajo aumenta. Las áreas que alguna vez fueron parte de la producción doméstica ahora tienen mucho menos trabajo invertido en ellas. La mano de obra liberada de ellas ahora está disponible para administrar toda la gama de nuevas industrias y ramas de producción que han crecido en la era moderna.

Aunque todavía se destina mucho trabajo a la producción doméstica, produce relativamente poco en términos físicos. En contraste con esto, la productividad física de la economía de mercado está en continuo crecimiento. Cada vez más bienes se vuelven disponibles en el sector capitalista, mientras que la productividad del sector doméstico sigue relativamente estancada. No está completamente estancado; la mejora de los medios domésticos de producción ha sido considerable. El reemplazo de fuegos de leña o estiércol por estufas de gas o eléctricas, el reemplazo de pozos por agua corriente y de tinajas de lavado por lavadoras, significa que ahora se necesita destinar menos mano de obra para llevar a cabo las mismas tareas. Pero estas mejoras han sido externas a la economía doméstica; resultan de la importación de tecnología capitalista. Por sí misma, la economía doméstica nunca mostró mucha habilidad para la innovación.

La economía doméstica también ha perdido frente al socialismo. En los países industrializados es estándar que el Estado brinde educación obligatoria y gratuita para los niños. Esto afecta a la economía doméstica de dos maneras. Hasta cierto punto, reduce el trabajo de la madre, que ya no es responsable de los niños todo el día.

Por otro lado, elimina una fuerza laboral potencial del sector doméstico, ya que los niños son retenidos en la escuela mucho más allá de la edad en la que se esperaba que comenzaran a trabajar productivamente en los sistemas económicos anteriores. Uno de los efectos trágicos de la reversión a la agricultura doméstica en China ha sido la tendencia de las familias campesinas a retirar a sus hijos de las escuelas; son más útiles como granjeros. Una fuerza laboral doméstica que es con demasiada frecuencia analfabeta.

Más recientemente, el Estado ha emprendido parte de la tarea de cuidar a los ancianos. A diferencia de las invasiones del sector capitalista, que ocurren espontáneamente, la sustitución del trabajo doméstico por servicios públicos gratuitos requiere decisiones políticas directas. Las áreas de conflicto actual entre los modos de producción socialista y doméstico incluyen la alimentación de los niños (comidas escolares gratuitas) y el cuidado de los bebés (provisión de guarderías). Existe un considerable margen adicional para la extensión del sector semi-socialista a expensas del sector doméstico en las áreas de producción de alimentos, limpieza y cuidado infantil.

Como se indicó anteriormente, en el sistema doméstico, las mujeres casadas suelen realizar trabajos no remunerados para sus esposos e hijos. Esta forma particular de explotación está muy mistificada. Oculto como está en las ideologías del amor sexual y materno, las personas tienden a pasarlo por alto. Debido a su naturaleza muy privada, las contradicciones de clase entre explotador y explotado tienden a aparecer en forma de antagonismos personales. La lucha de clases económica se manifiesta en argumentos, presiones morales, violencia familiar, deserciones y divorcios.

Las luchas de clase económica, incluso aquellas entre empleadores y empleados, parecen a los participantes como disputas básicamente privadas. Lo que hace que una colección de disputas privadas sea un conflicto de clase es cuando involucra a una clase de individuos que comparten atributos comunes y se oponen a otra clase de individuos. Debido a que los conflictos de intereses entre el esposo y la esposa o entre el empleador y el empleado no solo ocurren una o dos veces en casos aislados, sino

que ocurren en forma paralela millones de veces, deben reconocerse como conflictos entre clases de personas.

Para los participantes en estas disputas queda claro que estos son problemas de clase cuando las disputas se politizan. Es decir, uno u otro lado exige que se tomen medidas estatales para reparar las quejas. Esto es especialmente cierto en el caso de las contradicciones de clase domésticas, ya que solo en el ámbito político las mujeres pueden cooperar entre sí en grandes cantidades para luchar contra su explotación. En este caso, como en otros, a los explotadores les interesa mantener la contradicción privada y personal.

Toda lucha de clase política requiere un liderazgo con conciencia de clase y un programa de demandas en torno al cual la clase puede unirse. Hasta ahora, quizás el tema más importante en la lucha política de las mujeres ha sido la lucha por el derecho al aborto. Mientras el modo de producción doméstico persista, el control sobre la fertilidad es esencial para las mujeres que desean controlar su propio tiempo de trabajo.

La lucha de las mujeres como clase contra la explotación doméstica puede adquirir un carácter revolucionario solo si su objetivo se convierte en el reemplazo de la economía doméstica por formas más avanzadas de relaciones de producción. A menos que haya una propaganda persistente de formas alternativas para que las personas vivan juntas, preparen la comida, cuiden a los niños y brinden apoyo emocional, no será posible elevar la contradicción entre hombres y mujeres fuera del ámbito personal hasta el nivel político de la lucha de clases. En este sentido, podemos ver la contradicción entre hombres y mujeres como una contradicción reprimida o latente en la política británica.

Creemos que las luchas de las mujeres pueden recibir un contenido revolucionario al presentar una imagen concreta de una forma de vida comunitaria que pueda suplantar a la familia patriarcal actual. Esa tarea se abordará en el capítulo 12.

RESUMEN

En este capítulo hemos llamado la atención tanto sobre el grado de desigualdad generado por una economía de mercado como sobre algunas de sus causas. Hemos examinado las raíces económicas de la desigualdad en la explotación laboral. La oposición a esto, el intento de eliminarlas, se encuentra en el corazón moral de cualquier economía política socialista. En los capítulos que siguen, mostraremos que al mantener constantemente el principio de que el trabajo humano es la única fuente de valor, es posible construir un sistema económico que sea justo y eficiente.

CAPÍTULO 2

ELIMINANDO DESIGUALDADES

Nuestro objetivo en este libro es describir un conjunto de principios y mecanismos económicos que, entre otros beneficios, evitarán los tipos de desigualdades descritas en el último capítulo. Creemos que las desigualdades causadas por la explotación capitalista de los trabajadores y por el desempleo pueden eliminarse efectivamente. La eliminación de estas desigualdades entre la población económicamente activa crearía condiciones políticas favorables para poner fin a gran parte de las privaciones económicas experimentadas por las personas mayores. El desarrollo progresivo de nuevas formas de familia comunal puede contribuir en gran medida a eliminar las desigualdades sexuales. Finalmente, creemos que, aunque puede haber algunas desigualdades económicas residuales asociadas con diferencias en las habilidades o la capacitación, estas pueden reducirse a una fracción de lo que son ahora.

Los principios económicos relevantes no son nuevos. Se remontan a la primera parte del siglo XIX, a los primeros días del socialismo. En cierto sentido, su ascendencia se remonta a los economistas clásicos del capitalismo temprano: Adam Smith y David Ricardo. La idea básica es que una sociedad justa solo puede establecerse con el principio de que quienes trabajan tienen derecho a la totalidad del fruto de su trabajo. Este fue durante mucho tiempo el más distintivo y popular de los principios socialistas. Buscaba un remedio para la explotación de los trabajadores al otorgarles el derecho de tener al final de cada día, en términos de salarios, tanto como habían invertido en términos de tiempo y esfuerzo. Junto con esto se fue un segundo principio: solo el trabajo es una fuente legítima de ingresos.

Esto excluye todas las fuentes de ingresos, como rentas, dividendos o intereses que se derivan de la propiedad de bienes en lugar de los esfuerzos personales de sus beneficiarios. La exclusión de los ingresos no ganados es, obviamente, una consecuencia necesaria del primer principio, ya que en una sociedad donde los productores tienen derecho a los ingresos totales de su trabajo, no quedaría nada para proporcionar ingresos no ganados.

Estos son bastante viejos, algunos dirían principios socialistas obsoletos. La mera edad no invalida una doctrina económica. La derecha “moderna” que se deleita en el redescubrimiento de la teoría económica del siglo XVIII de Adam Smith está en una mala posición para acusar de arcaísmo en el resurgimiento de una doctrina socialista que creció a medida que el siglo XIX respondía a las consecuencias del capitalismo de *laissez faire* de Smith.

El gran mérito de estos principios originales es que proporcionan una base coherente para todo un sistema, no solo de organización económica, sino también de un nuevo orden legal, moral y social. Implican un sistema monetario basado en el tiempo más que en unidades monetarias arbitrarias y sin sentido como Libras, Dólares o Euros. A las personas se les acreditaría las horas trabajadas en lugar de dinero al final de la semana. Los pagos por bienes y servicios también serían en términos de tiempo. Pagaría por una prenda que tardó dos horas en producirse con dos horas de su propio tiempo. Una economía basada en los precios del tiempo de trabajo habría incorporado la presunción democrática de la igualdad humana.⁵

⁵ Las implicaciones de la contabilidad del tiempo de trabajo para el control democrático de la economía se desarrollan en el capítulo 13.

Marx describió el tipo de sistema que tenemos en mente de la siguiente manera:

En consecuencia, el productor individual obtiene de la sociedad— después de las deducciones— exactamente lo que le ha dado. Lo que el productor ha dado a la sociedad es su cuota individual de trabajo. Así, por ejemplo, la jornada de trabajo se compone de la suma de las horas de trabajo individual; el tiempo individual de trabajo de cada productor por separado es la parte de la jornada social de trabajo que él aporta, su participación en ella. La sociedad le entrega un bono consignando que ha rendido tal o cual cantidad de trabajo (después de descontar lo que ha trabajado para el fondo común), y con este bono saca de los depósitos sociales de medios de consumo la parte equivalente a la cantidad de trabajo que rindió. La misma cantidad de trabajo que ha dado a la sociedad bajo una forma, la recibe de esta bajo otra forma distinta (Marx, 1974, p. 346)

Tenga en cuenta que estos certificados de trabajo realizados son muy distintos del dinero. Solo pueden obtenerse por trabajar y solo pueden intercambiarse por bienes de consumo. En otro pasaje, Marx argumenta que el llamado “dinero laboral” de Robert Owen no era dinero en absoluto:

En este punto, solo diré que el “dinero laboral” de Owen, por ejemplo, no es más “dinero” que un boleto de teatro. Owen presupone el trabajo directamente socializado, una forma de producción diametralmente opuesta a la producción de mercancías. El certificado de trabajo es simplemente una prueba del aporte del individuo en el trabajo común, y su reclamo de una cierta porción del producto común que se ha reservado para el consumo. Pero Owen nunca cometió el error de presuponer la producción de mercancías, mientras que, al mismo tiempo, hacía malabarismos con el dinero, tratando de eludir las condiciones necesarias de esa forma de producción. (Marx, 1976, págs. 188–9)

Cuando Marx dice que los certificados laborales no son más dinero que un boleto de teatro, podemos sacar ciertas implicaciones:

- (1) Los certificados no circulan; solo pueden intercambiarse directamente por bienes de consumo.
- (2) Como muchos boletos, no serían transferibles. Solo la persona que ha realizado el trabajo puede usarlos.
- (3) Serían cancelados después de un solo uso, al igual que un boleto de teatro se destruye al ingresar al teatro. Cuando las personas retiraban bienes de una tienda, sus cupones se cancelaban. La tienda, como organización comunal, no tiene necesidad de comprar bienes, solo se les asigna, por lo que su único interés en los vales de mano de obra es para fines de mantenimiento de registros.
- (4) No servirían como una reserva de valor. Podrían tener una fecha de “uso antes de” en ellos. A menos que las personas redimieran su parte de la producción de este año para fin de año, se supondría que no la querían. Si las fichas de mano de obra no se gastan, entonces los bienes que representaban la mano de obra no se utilizarían. Muchos productos son perecederos y tendrían que ser eliminados de alguna manera.

Hoy en día uno no necesita pensar en términos de certificados en papel del trabajo realizado. En cambio, podemos prever el uso de alguna forma de tarjeta de crédito laboral que lleve un registro de cuánto trabajo ha realizado. Las deducciones de su cuenta de crédito de trabajo social podrían hacerse completando un recibo o utilizando un terminal de débito directo. Marx nos presenta un modelo, esquelético, pero claro,

de una sociedad socialista en la que no hay mercancías (es decir, bienes producidos específicamente para el intercambio en un mercado). A las personas se les paga en créditos laborales por el trabajo realizado. Se hacen deducciones por necesidades comunales. Los bienes se distribuyen en función de su contenido laboral, con las deducciones correspondientes de las cuentas de crédito de las personas. La producción se organiza en una base social directa con productos intermedios que nunca asumen la forma de mercancías.

Desde que se adelantó el principio socialista del pago en términos de tiempo de trabajo, se han planteado otras objeciones serias. La primera es que los seres humanos no son iguales, por lo que tampoco es económicamente eficiente pagarles por igual. Examinaremos este argumento en detalle a continuación.

También se ha argumentado que, aunque el cálculo en términos de tiempo de trabajo puede estar bien en la isla de Robinson Crusoe, nunca sería práctico en una economía real debido a la gran complejidad del problema. Argumentaremos que la tecnología informática moderna tendría pocas dificultades para realizar un seguimiento de cuánto trabajo se ha dedicado a hacer cosas. Este tema se examina en el capítulo 3.

Otra objeción al uso de los precios laborales, una propuesta de Karl Marx en su crítica de Proudhon (1936, págs. 55-56), fue que el dinero laboral era incompatible con la operación de un mercado. Este argumento dice que los intentos de fijar los precios de los bienes en términos de sus costos laborales de producción fracasarían ante las fluctuaciones de la oferta y la demanda. Examinamos este argumento en el capítulo 8.

En primer lugar, sin embargo, examinamos cuáles serían los beneficios de un sistema de pago socialista en términos prácticos.

BENEFICIOS DE LA REDISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

¿Cuánto mejor estaría una persona promedio bajo el sistema socialista de pago?

¿CUÁNTO PRODUCIRÍA EL TRABAJO DE UNA HORA?

Estimamos que, en Gran Bretaña en 1987, una hora de trabajo produjo bienes por valor de alrededor de £ 7.50. Esto significa que el pago en términos de dinero laboral equivaldría a £ 7.50 por hora en dinero de 1987. Esto significa que estamos hablando del equivalente de alrededor de £ 300 por una semana de 40 horas. Esto es, por supuesto, antes de impuestos.

La Tabla 2.1 muestra cómo se obtiene esto. Los datos provienen de la edición de 1988 de las Cuentas Nacionales del Reino Unido. Comenzamos con el Producto Nacional Bruto del país. Restamos de esto la cifra de consumo de capital. El consumo de capital es la tasa a la cual el stock de capital de la nación se está desgastando o decayendo; la prudencia requiere que se reserve una parte correspondiente del Producto Nacional Bruto para reemplazar el stock de capital en descomposición. En los últimos años, esto no siempre se ha hecho y los elementos de la infraestructura del país, como el sistema de transporte, las aguas residuales y las viviendas, se han deteriorado. Una política de escatimar en reemplazo de capital es barata a corto plazo, pero al final cuesta caro. Las necesidades del futuro deberían tratarse con más seriedad; entonces, en nuestro cálculo, el consumo de capital se deduce para llegar al Producto Nacional Neto. Esto es lo que estaba disponible en 1987 para satisfacer las necesidades de la sociedad durante el año.

Tabla 2.1: Valor creado por una hora de trabajo en 1987

Producto nacional bruto del Reino Unido a precios de mercado	£ 420 mil millones
<i>Menos</i> Consumo de capital	£ 48 mil millones
<i>es igual</i> Producto Nacional Neto	£ 372 mil millones
Fuerza laboral empleada	25,7 millones
<i>Entonces:</i> Producto neto por empleado	£ 14,474
Horas trabajadas por semana	40
Semanas por año	48
<i>Entonces:</i> total de horas trabajadas por año	1920
<i>Entonces:</i> Valor creado por hora= £14,474/ 1920 =	£ 7,53

Tenga en cuenta que esto subestima la cantidad de valor creado por el trabajo de una hora, ya que una parte de la fuerza laboral está empleada a tiempo parcial y trabaja menos de 40 horas por semana.

Luego dividimos esto por el número de empleados para obtener el Producto Nacional por Empleado: alrededor de £ 14,500. Esta es la cantidad promedio de valor que cada empleado produjo en 1987.⁶

Si dividimos esto por el número promedio anual de horas trabajadas, obtenemos el resultado de que una hora de trabajo crea un valor de aproximadamente £ 7.50.

Durante una semana de 40 horas, esto generaría un ingreso de £ 300 antes de impuestos. No estamos afirmando que todos serían libres de gastar todo esto cada semana. En una economía socialista, el nivel de impuestos personales para apoyar la educación, los servicios de salud, la inversión pública, la investigación científica, etc., podría ser más alto que en la actualidad. Frente a esto, se necesitaría menos impuestos para financiar la seguridad social en una economía socialista totalmente empleada. Pero una asignación del ingreso nacional a través del sistema tributario es fundamentalmente diferente de la explotación porque el sistema tributario puede estar sujeto al control democrático. En una democracia, los ciudadanos pueden influir en el nivel de impuestos, de modo que los impuestos representarían recursos que las personas han consentido en asignar a fines públicos. En contraste con esto, la distribución del ingreso generada por la economía de mercado no es, y nunca puede ser, el resultado de decisiones democráticas.

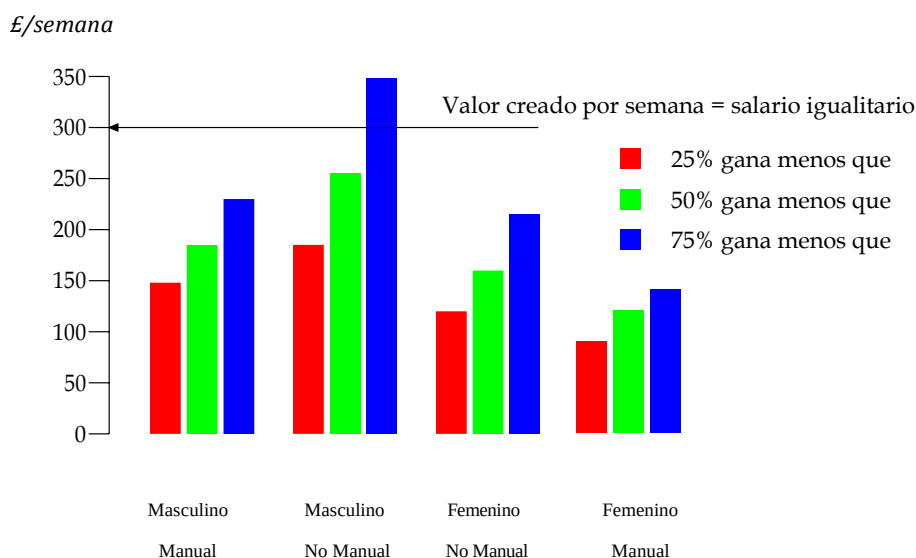
Si una renta igualitaria antes de impuestos de £ 300 por semana parece una suma grande o modesta es una cuestión de perspectiva. Si crees que es modesto, la escala de inflación desde 1987 te engaña o no tienes idea de lo mal pagada que está la mayoría de las personas.

La “*New Earnings Survey*”⁷ muestra que la mediana del ingreso semanal para las trabajadoras en 1987 fue de £ 145. La mediana es el punto medio en la distribución del ingreso: la mitad de las trabajadoras ganaban menos de £ 145 por año y la otra mitad ganaba más.

⁶ Debe tenerse en cuenta que durante un período inflacionario tales cifras se desactualizan rápidamente. El lector debe recordar que para cuando lea esto, el valor que produce cada trabajador será considerablemente mayor

⁷ Publicado anualmente por el gobierno del Reino Unido

Figura 2.1: Ingresos reales versus salario igualitario, 1987



La figura 2.1 muestra un desglose más detallado de los ingresos. Se puede ver que más del 75 por ciento de las trabajadoras manuales ganaban menos de £ 145 por semana. Incluso entre los trabajadores no manuales, solo el 25 por ciento ganó más de £ 213 por semana. Al contrastar esta tabla con la escala salarial igualitaria de £ 300 por semana, parece que la mitad de la fuerza laboral femenina vería incrementar sus ingresos más del doble por el pago bajo ideas socialistas. Un cuarto vería aumentar sus ingresos en aproximadamente un 50 por ciento. Incluso entre el primer cuarto de las empleadas, la mayoría probablemente vería aumentos sustanciales en los salarios. Está claro que las mujeres se beneficiarían enormemente del principio socialista de pago según el tiempo de trabajo. ¿Es lo mismo válido para los hombres?

La figura 2.1 también muestra que, aunque a los hombres generalmente se les paga aproximadamente un tercio más que a las mujeres, la gran mayoría de los hombres también se beneficiaría del principio socialista de pago según el trabajo. La única categoría que ganaba por encima del nivel de £ 300 era el cuartil superior de trabajadores de cuello blanco. Lo que esto muestra es que la gran mayoría de los empleados son explotados. Los ingresos que obtendrían si no fueran explotados compensarían con creces cualquier erosión de los diferenciales que podrían sufrir bajo un esquema salarial igualitario. El aumento muy sustancial que experimentarían casi todos los empleados es posible porque los ingresos de la propiedad se abolieron bajo un sistema socialista de pago. El socialismo implica que los empleados como grupo se benefician a expensas de los accionistas y otros propietarios.

LA IGUALDAD ES MÁS EFECTIVA QUE EL CRECIMIENTO

Este es un punto importante por entender, ya que a menudo se alega que hay muy poco que ganar con una redistribución socialista de los ingresos. Los defensores del capitalismo argumentan que los niveles de vida reales de aquellos con salarios bajos se elevan mejor al permitir que toda la economía crezca. A medida que crece, los que se encuentran en la parte inferior de la escala social se beneficiarán de la riqueza que “cae” desde la parte superior. La falsedad de este argumento se puede ver mirando las figuras.

La tasa de crecimiento a largo plazo de la economía del Reino Unido es del 2,5 por ciento anual. ¿Cuántos años le tomaría a una mujer que gana el salario medio obtener

£ 300 por semana a esta tasa de crecimiento? La respuesta es de 30 años: verifíquelo en su calculadora. La redistribución socialista podría lograr directamente lo que de otra manera tomaría la mayor parte de una vida laboral. Con el socialismo, la empleada puede tener el pan y la torta. Ella obtiene un aumento de ingresos de una vez por todas a través de la redistribución, pero el crecimiento económico no se detiene, por lo que continuará disfrutando de ingresos crecientes año tras año.

Los defensores del capitalismo responden que la desigualdad es esencial para el crecimiento económico, ya que proporciona incentivos. Señalan a mediados de la década de 1980 como evidencia. Como resultado de las políticas diseñadas para aumentar la desigualdad, el gobierno británico afirma haber fomentado una tasa de crecimiento económico sostenido del 3 por ciento. Esto no se sostuvo durante ningún gran período, pero estuvo ligeramente por encima de lo que la economía británica había logrado en el pasado reciente. Permitamos que este medio por ciento adicional por año represente los frutos de la desigualdad (en lugar del petróleo del Mar del Norte). ¿Cuánto tiempo le tomaría a este medio por ciento anual brindar el mismo beneficio que la redistribución del ingreso?

Llevaría 150 años. Eso es seis generaciones de mujeres. Y esto no tiene en cuenta el hecho de que los aumentos en la desigualdad significan que las mujeres trabajadoras probablemente experimentarán un crecimiento de ingresos más bajo que las de ingresos más altos. Es cuestionable si las mujeres trabajadoras con ingresos medios tendrían algo de ese medio por ciento adicional.

DESIGUALDADES LABORALES

Hasta este punto, hemos estado asumiendo que el trabajo es esencialmente homogéneo. Hemos dicho que el socialismo se basó originalmente en la presunción democrática de que los seres humanos eran iguales y que, por lo tanto, su trabajo debería ser tratado de la misma manera. Suponemos implícitamente que cada hora de trabajo produce la misma cantidad de valor y todos los trabajadores deberían, en esta cuenta, ser pagados a una tasa igual de, digamos, una ficha laboral por hora. Si bien podríamos argumentar sobre bases filosóficas que todas las personas son iguales, no podemos negar que existen diferencias reales en la capacidad de las personas para trabajar. exploremos las consecuencias de esta desigualdad laboral. Queremos ver cuáles son las implicaciones para la desigualdad social: ¿La desigualdad en las habilidades o la capacitación debe conducir a diferencias de clase?

Nosotros no lo creemos. Los trabajadores difieren en al menos dos formas: con respecto al grado y la forma de su educación o capacitación, y con respecto a las “cualidades personales”, como su disposición a trabajar duro, su capacidad de cooperar bien con sus colegas, etc. Estos dos tipos de distinción dan lugar a dos cuestiones. El primer problema es si las personas con mayores habilidades o educación deben recibir un pago mayor que aquellas con menos. La segunda cuestión es si, a pesar de toda su filosofía de igualdad humana, cualquier economía socialista se verá obligada a reconocer distintos tipos de trabajo con fines de planificación (asignación). Nos ocuparemos de estos problemas uno a la vez.

¿PAGO DIFERENCIAL POR EDUCACIÓN / HABILIDAD?

Primero examinaremos la relación entre la habilidad o el nivel educativo y el pago individual por trabajo. En las economías capitalistas, los trabajadores relativamente calificados o educados generalmente están mejor remunerados. ¿Cuáles son las

razones para esto? ¿En qué medida estas razones también se aplican en una economía socialista?

Una explicación generalmente aceptada para al menos parte de esta prima salarial es que funciona como compensación por los gastos de educación o capacitación, y por los ingresos no percibidos. La medida en que los trabajadores de las economías capitalistas son responsables del financiamiento de su propia educación o capacitación es variable, pero en todos los casos hay un elemento de ingresos que se pierde, en el sentido de que las personas podrían ganar más, al principio, al ir directamente al empleo después la finalización de la educación básica que la que reciben durante los años de educación adicional. Para generar una oferta suficiente de mano de obra educada, por lo tanto, a los trabajadores con mayor educación se les debe pagar una prima una vez que ingresan en el empleo, continua entonces el argumento.

¿Cuán realista es esto? ¿Es realmente un “sacrificio” ser un estudiante comparado, por ejemplo, con dejar la escuela y trabajar en una obra de construcción? En comparación con muchos jóvenes de clase trabajadora, los estudiantes tienen un pasar cómodo. Su tarea es limpia. No es muy exigente. Hay buenas instalaciones sociales y una rica vida cultural. ¿Es esta una experiencia que exige una compensación financiera en la vejez?

Incluso si el argumento de la compensación es un reflejo exacto de la realidad en los países capitalistas, esto no significa que los trabajadores profesionales deban obtener el mismo tipo de diferenciales en un sistema socialista. Los costos de la educación y la capacitación serían asumidos por el Estado. La educación en sí misma no solo sería gratuita, como lo ha sido en Gran Bretaña, sino que además los estudiantes podrían recibir un salario regular durante su período de estudio. El estudio es una forma de trabajo válida y socialmente necesaria. Produce mano de obra calificada como “output”, y debe ser recompensado en consecuencia. Por lo tanto, no es necesario que haya un gasto individual o pérdida de ganancias por parte del estudiante, por lo que se requiere una compensación.

En la sociedad actual, el sistema de clases evita que una gran parte de la población alcance su máximo potencial. Los niños crecen en vecindarios de clase trabajadora sin darse cuenta de las oportunidades que ofrece la educación. Sus aspiraciones profesionales se atrofian desde la infancia. Muchos suponen, con cierto realismo, que todo lo que les queda disponible es trabajo servil, y ¿quién necesita una educación para eso?

Algo de esto es solo un reflejo de los trabajos que los niños ven disponibles para sus padres, y estos trabajos no cambiarían si una revolución en la sociedad instituyera la igualdad de remuneración. La igualdad salarial no elevaría el nivel educativo y cultural de las personas de la noche a la mañana; pero la presunción democrática detrás de esto, con el tiempo, funcionaría en esta dirección. La igualdad salarial es una declaración moral. Dice que una persona vale tanto como cualquier otra. Dice: *“Ciudadanos, todos ustedes son iguales a los ojos de la sociedad; puedes hacer cosas diferentes, pero ya no estás dividido en clases altas y bajas”*. Hablar de igualdad de oportunidades educativas es vano siempre que la dura realidad económica te recuerde que la sociedad te considera inferior. Más allá de lo que compra, el sueldo es un símbolo de estatus social; y una nivelación salarial producirá una revolución en la autoestima. El aumento de la comodidad y la seguridad para la masa de personas de la clase trabajadora iría acompañado de un aumento en sus expectativas para ellos y sus hijos.

Si la sociedad valora a las personas por igual en términos de dinero, las alienta a aspirar a la igualdad en términos de educación y cultura. La educación es un enriquecimiento que va más allá del dinero, pero “al que tiene se le dará”. En la actualidad, la oportunidad educativa corre junto con el dinero. Una vez que las personas de la clase trabajadora ganen la igualdad económica, tendrán la confianza

para buscar la igualdad cultural y educativa para ellos y sus hijos. En el proceso se liberará un enorme potencial económico. La creatividad y el ingenio humano son nuestro recurso fundamental y se desarrollan mediante la educación y el progreso económico.

ESCASEZ LABORAL ESPECÍFICA

En condiciones capitalistas, aparte de la tendencia general de una remuneración más alta por una educación superior, puede surgir de tanto en tanto la escasez de tipos específicos de fuerza de trabajo (no necesariamente los más altamente educados), causando un aumento temporal en el precio de mercado de dicha mano de obra. El pago de la prima resultante tiene la naturaleza de un “renta” de escasez.

Nosotros usamos el término “renta” por analogía con las rentas que se cobran por la tierra. El término “renta” es una metáfora en economía de un precio de monopolio que se puede cobrar por ser el dueño de algún recurso escaso. La esencia de la renta fue capturada en el consejo de Mark Twain: “Invierta en tierra. Han dejado de hacerla”. Debido a que la tierra es escasa, y porque es de propiedad privada, los propietarios pueden extraer un pago de las personas que lo necesitan para cultivar o vivir. Si alguna habilidad o especialidad particular es escasa en relación con la demanda, entonces las personas con esa habilidad son como los terratenientes. La economía no puede funcionar sin su habilidad, por lo que pueden exigir pagos adicionales por hacer su trabajo.

En algunas circunstancias, esta prima puede inducir a más reclutas a la especialidad específica en escasez. En otros casos, la prima puede persistir. Puede haber barreras para ingresar a la profesión. La Asociación Médica estadounidense tiene una fuerte influencia en las escuelas de medicina que capacitan a nuevos médicos y en las normas que rigen la inmigración de médicos, y utiliza esto para controlar el número de nuevos ingresantes a la profesión. Esto permite a los médicos cobrar tarifas más altas.

También en una economía socialista puede surgir la escasez de habilidades específicas en relación con las demandas de la sociedad, y tiene que haber un mecanismo para ampliar la oferta. Dentro de un sistema socializado de educación y capacitación y asignación de mano de obra, debería ser más fácil proyectar y anunciar posibles escaseces, e inducir a los reclutas a las especialidades necesarias con la promesa de mejores oportunidades de trabajo si persiguen las carreras específicas. Si esto no garantizara un número adecuado de personas que ingresan al oficio o profesión, entonces se requeriría la dirección del trabajo o el pago de “rentas” por encima de las fichas de trabajo regulares.

La dirección del trabajo suena draconiana, y el uso del trabajo forzoso en proyectos de construcción soviéticos en los años 30 y 40 estuvo a la altura de esta imagen (aunque el uso generalizado del trabajo forzoso iba de la mano con mayores diferenciales y pagos de incentivos para persuadir a las personas a pasar voluntariamente a nuevas especialidades industriales). Tanto los pagos de incentivos como la dirección del trabajo surgieron de la misma necesidad de reasignar mano de obra durante la rápida industrialización. Ambas eran impopulares, y el gobierno de Jruschov esencialmente eliminó la dirección laboral y redujo en gran medida los niveles de diferencia salarial. Las reducciones en los diferenciales continuaron bajo Brezhnev (ver Lane, 1985).

Es probable que decirles a las personas que deben hacer este trabajo en particular, o pagarles grandes diferencias, siempre se resentirá en un país socialista. Los ciudadanos de un país socialista tienden a tener fuertes sentimientos igualitarios. Esto es atestiguado por el resentimiento popular que, según los informes, se expresa en contra de los mayores ingresos obtenidos por los miembros de las nuevas cooperativas en Rusia.

La dirección del trabajo en una forma más sutil ocurre todos los días en los países capitalistas. Los trabajadores del norte de Inglaterra tienen que viajar para trabajar en Londres, solo para ver a sus familias los fines de semana. Las oficinas de desempleo tienen instrucciones de eliminar los subsidios de las personas que rechazan una oferta de trabajo. No se llama dirección del trabajo, pero el efecto es el mismo: una persona descubre que no tiene más remedio que tomar un trabajo en particular. Esta coerción oculta tiene lugar cuando hay escasez de empleos. El desempleo luego te obliga a tomar lo que se te ofrece. Las viejas técnicas soviéticas de pagos especiales de bonificaciones y la dirección explícita de los trabajadores eran necesarias porque había pleno empleo. En ausencia de estas medidas, en los años de Brezhnev, los trabajadores tendían a cambiar de trabajo con frecuencia, por lo que las empresas tenían dificultades para mantener una fuerza laboral estable. Una situación similar existió en Gran Bretaña en la década de 1960 cuando el desempleo era muy bajo. Si hay más empleos que trabajadores, algunos empleadores están dispuestos a pagar incentivos para tentar a los trabajadores a abandonar sus trabajos actuales. Las habilidades especialmente escasas serán muy importantes. Cuando esto sucede en un país capitalista y algunos grupos de trabajadores manuales comienzan a obtener ingresos del rango de un profesional calificado, se crea una breve sensación en los medios de comunicación.

El plan económico en una economía socialista debería estar diseñado para utilizar los recursos laborales disponibles, sin exceso de demanda o exceso de oferta. No obstante, el equilibrio general en la oferta y la demanda de mano de obra no aborda el problema de las especialidades particulares que experimentan déficit. Supongamos que hay una escasez de técnicos eléctricos. Si esto se debe a que no hay instalaciones de capacitación para técnicos eléctricos, entonces pagar más a los técnicos no resolverá el problema. Lo que se necesita es un programa de capacitación mejorado. Ahora supongamos que hay escasez de buzos de aguas profundas. Hay vacantes en el colegio de tecnología subacuática de Aberdeen, pero no hay suficientes solicitantes. Algunas personas con un espíritu de aventura pueden sentirse naturalmente atraídas por la vida de un buzo, pero otras, por temor a los peligros y las dificultades, dudan en postularse. ¿Qué debe hacerse?

En una economía de mercado, la respuesta es simple. Pague a los buzos más que el trabajador manual promedio. Entonces encontrará personas dispuestas a correr riesgos por el dinero extra. ¿Es esto satisfactorio? Un enfoque alternativo podría ser aceptar que no muchas personas quieren arriesgar sus vidas bajo el mar y detener el desarrollo petrolero en alta mar hasta que se pueda construir máquinas automáticas para hacer el trabajo.

Los buzos son un caso extremo. El hecho es que algunos trabajos son menos agradables que otros. La sociedad socialista tiene que decidir si se abordará este problema mejorando las condiciones y la calidad del trabajo, o pagando incentivos a las personas que realizan los trabajos desagradables. Si toda la economía se basa en dinero laboral, existe un riesgo al pagar incentivos. Existe el peligro de que la “hora” se devalúe si a las personas se les pagaran fichas de dos horas por cada hora trabajada. Estos pagos de incentivos serían a costa de otros que sufrirían una caída en sus ingresos. Para evitar la inflación y dar al público cierto control sobre los diferenciales, estos tendrían que ser “financiados” con los impuestos generales.

Es posible que la noción de “renta de escasez” tenga una aplicación más amplia. La economía socialista debe asegurarse de que su inversión en mano de obra calificada no se desperdicie, ya sea por la emigración de trabajadores calificados o por su decisión de dedicar sus energías a actividades “no oficiales” más altamente recompensadas. Dejando de lado la persuasión moral, que damos por sentado pero que puede ser insuficiente, solo hay dos métodos para garantizar que los trabajadores calificados continúen trabajando según lo previsto: vigilancia o remuneración adecuada. La desigualdad de ingresos no es deseable, pero también lo es la vigilancia policial

extensa, y existe un argumento pragmático para cierto grado de pago de “renta” en los casos en que el Estado corre el riesgo de perder ciertos tipos de mano de obra del sistema de planificación.

¿PAGO DIFERENCIAL POR “CUALIDADES PERSONALES”?

Dentro de cualquier estrato de trabajadores definido por su nivel y forma de educación o habilidad, claramente quedan diferencias en la aptitud, la energía, la cooperación, etc. ¿Deben reconocerse tales diferencias con un pago diferencial?

Antes de intentar una respuesta, considere las implicaciones de la pregunta: estamos tocando aquí el tema de la extracción de un producto excedente en condiciones socialistas. Por el término “producto excedente” nos referimos al extra que se produce más allá de lo que se necesita para sostener a los propios trabajadores. En una economía capitalista, el excedente aparece en forma de producto de la explotación: ganancia, interés, renta.

La categoría de explotación no sería aplicable en una economía socialista donde la disposición del producto excedente se decide democráticamente; sin embargo, existe la necesidad de garantizar la “extracción” de un excedente de los trabajadores productivos para satisfacer las necesidades de consumo de los no productores (soldados, pensionados, niños, enfermos, etc.), así como la acumulación de medios de producción. En términos formales, esto se logra dentro del sistema que estamos proponiendo mediante la tributación de los ingresos laborales y la recaudación de la renta de la tierra (es decir, estos “ingresos” estatales “financian” las transferencias a los no productores, la provisión social y la acumulación, como se discute en el capítulo 7). Pero la existencia de este mecanismo formal de ninguna manera garantiza la producción real de un excedente adecuado; lo que realmente importa es que los trabajadores deben ser lo suficientemente diligentes y productivos (o si eligen ser menos productivos, que su consumo personal sea correspondientemente limitado). ¿Qué métodos podrían asegurar esto?

Por comparación, considere la situación en una economía capitalista. Aquí el imperativo de producir un producto excedente toma la forma de la necesidad de que la empresa obtenga ganancias. Conocemos los mecanismos que imponen o inducen un nivel de productividad propicio para la obtención de ganancias. El trabajador celebra un contrato de trabajo que contiene, implícita o explícitamente, una concepción de desempeño mínimo aceptable; este contrato es ejecutado por los agentes supervisores de la empresa (gerentes, capataces, etc.), respaldado por la sanción final de despido si el trabajador no cumple con el estándar de desempeño requerido o es de otra manera insuficientemente obediente. La fuerza de la sanción de despido, por supuesto, depende en gran medida de las condiciones fuera del control de la empresa individual, principalmente el estado de desempleo en toda la economía y el nivel de ingresos disponible para los trabajadores desempleados. Además de este control “negativo” sobre la fuerza de trabajo, la empresa tiene ciertos medios positivos para inducir la productividad: pagos de bonificaciones y salarios variables; la perspectiva de promoción; la publicidad pública de desempeño individual sobresaliente; y la creación de un entorno en el que los trabajadores sientan que sus sugerencias para mejorar la productividad de la empresa serán escuchadas y recompensadas. La medida en que las empresas capitalistas recurren a estas últimas estrategias más “ilustradas” es, por supuesto, muy variable.

En una economía socialista, la sanción por desempleo se elimina deliberadamente. El trabajo está garantizado para todos. ¿De qué otra forma la situación difiere del capitalismo?

Desearíamos poder argumentar que el socialismo debería proporcionar condiciones sociales generales favorables para la producción de un excedente, si los trabajadores sienten que están trabajando “por el bien de todos” en lugar de por las ganancias de un “jefe”. Pero sería ingenuo suponer que esto resolverá todos los problemas. Además de hacer un uso general de las estrategias de las empresas capitalistas “ilustradas” (reconocimiento público de los logros de los trabajadores, construcción de un entorno de trabajo democrático), puede que aún sea necesario adaptar la remuneración individual a la productividad. Los problemas de moral pueden desarrollarse si las personas creen que están haciendo un esfuerzo mayor que el habitual “por nada” o que un colega está holgazaneando, descansando en las espaldas de sus compañeros.

Una forma de orientar la recompensa al esfuerzo sería un sistema económico para la clasificación de la mano de obra. Por ejemplo, podría haber tres categorías de mano de obra, A, B y C, donde la mano de obra B representa la productividad promedio, A por encima del promedio y C por debajo del promedio. Los nuevos trabajadores pueden comenzar como trabajadores “B” y luego revisar su desempeño (ya sea por iniciativa propia o por instigación del proyecto para el que trabajan) con la posibilidad de ser calificado como A o C. Tenga en cuenta que estas categorías no tienen nada que ver con el nivel de educación o habilidad, sino que solo se preocupan por la productividad del trabajador en relación con el promedio de su oficio o profesión.

Estas categorías de mano de obra se considerarían para fines de planificación como “creación de valor” a diferentes velocidades. Las tasas de pago corresponderían a estas productividades diferenciales: los trabajadores de grado “B” recibirían una ficha de trabajo por hora, los trabajadores “A” bastante más, y los trabajadores “C” bastante menos. Las tasas de pago tendrían que fijarse en proporciones tales que la emisión total de fichas de trabajo fuera igual al total de horas trabajadas. Una vez que se conoce el número de personas en cada categoría, las computadoras pueden calcular automáticamente las tasas de pago exactas.

No debe haber ningún estigma asociado a ser un trabajador “C”; dicho trabajador básicamente elige trabajar a un ritmo más lento y, en consecuencia, acepta una tasa de consumo algo menor. No todo el mundo tiene que ser un Stakhanovita, y no hay necesidad de generar resentimiento en el trabajador menos productivo si no pretende ser otra cosa. Pero de esta manera se reconoce y alienta la contribución del trabajador altamente productivo, mientras que al mismo tiempo los planificadores obtienen una solución más precisa sobre la distribución del trabajo social.

MANO DE OBRA CALIFICADA COMO “INSUMO PRODUCIDO”

Hemos indicado anteriormente que los trabajadores pueden dividirse en grupos de diferentes productividades individuales y reconocerse como tales para fines de planificación. Los planificadores sabrían, por ejemplo, que un proyecto determinado que requiere 1000 horas de trabajo promedio solo requeriría, digamos, 800 horas de trabajo de grado A. Ahora surge la pregunta de si la existencia de diferentes habilidades exige el reconocimiento de los planificadores y, de ser así, cómo se debe organizar.

A corto y mediano plazo, la diferenciación del trabajo por habilidad es importante e irreductible. Las habilidades de un ingeniero de minas, un cirujano y un programador de computadoras no son intercambiables. De esto se deduce que durante este horizonte de tiempo los planificadores no pueden simplemente pensar en términos de la asignación de “trabajo” como tal, pero debe reconocer las limitaciones impuestas por la disponibilidad de habilidades específicas. Esto implica que se deben mantener registros detallados del número de personas calificadas en cada especialidad. Pero entonces, ¿qué pasa con la concepción laboral del valor y el uso del tiempo de trabajo como unidad de cuenta?

Bien, a largo plazo, los trabajadores pueden ser readaptados, y la suposición “democrática” de los socialistas es que, aparte de ciertas tareas extremadamente exigentes y ciertas personas con discapacidad, casi todos pueden hacer casi cualquier cosa. En el contexto de la planificación a largo plazo, lo que importa no es la disponibilidad actual de tipos específicos de mano de obra calificada, sino más bien el costo de producción de esas habilidades. Y así como el valor de las máquinas se puede calcular en términos de la cantidad de tiempo de trabajo requerido para fabricarlas, a los efectos del cálculo económico a largo plazo, también pueden hacerlo las habilidades humanas.

Nosotros podemos imaginar el establecimiento de un nivel básico de educación general: los trabajadores educados a este nivel solo se considerarán como “trabajo simple”, mientras que el trabajo de aquellos que han recibido educación especial adicional se trata como un “insumo producido”, al igual que otros medios de producción. Esta noción de mano de obra calificada como insumo producido puede ilustrarse con un ejemplo.

Suponga que convertirse en un ingeniero competente requiere cuatro años de estudio más allá del nivel básico de educación. Este proceso de producción de cuatro años para mano de obra calificada de ingeniería implica una variedad de insumos laborales. Primero está el trabajo del estudiante: asistir a conferencias, estudiar en la biblioteca, realizar trabajos de laboratorio, etc. Como se dijo anteriormente, esto se considera un trabajo productivo válido y se recompensa en consecuencia. Se contabiliza como un insumo de “trabajo simple”. El segundo es el trabajo de enseñanza, distribuido entre el número de estudiantes que están formándose. Este es un insumo laboral calificado. En tercer lugar, está el trabajo “indirecto” relacionado con la educación (bibliotecarios, técnicos, administradores). Esto puede ser una mezcla de mano de obra calificada y simple.⁸

Esto ilustra el punto general de que la producción de mano de obra calificada requerirá típicamente mano de obra simple y calificada como insumos. La medición del insumo “trabajo simple” es, en principio, bastante sencilla; la pregunta más difícil es cómo tratamos el aporte de mano de obra calificada. Si la mano de obra calificada representa un aporte laboral anterior, contará como un múltiplo de mano de obra simple, pero ¿cómo se determina el multiplicador?

La misma pregunta surge en relación con la evaluación de los aportes calificados (por ejemplo, la enseñanza) en la producción de ingenieros, así como con la evaluación posterior del trabajo calificado del ingeniero. En la siguiente discusión y el apéndice de este capítulo tratamos ambos aspectos a la vez, empleando el supuesto simplificador de que toda la mano de obra “calificada” requiere la misma cantidad de mano de obra para su producción.

Considere la analogía de los medios de producción inanimados. El método estándar para cuantificar la mano de obra “transmitida” de tales medios de producción al producto es “distribuir” el contenido de mano de obra de los medios de producción sobre el volumen total de producción al que contribuyen esos medios. Por ejemplo, si una máquina que incorpora 1,000 horas de trabajo se agota en el transcurso de producir un millón de unidades de producto X, entonces se puede decir que la máquina pasa $1,000 / 1,000,000 = 0.001$ horas de trabajo a cada unidad de X. Para llevar el cálculo un paso más allá, suponga que nuestra máquina se opera con una tasa de producción de 100 unidades de X por hora. Se deduce que la máquina “transmite” $100 \times 0.001 = 0.1$ horas de trabajo incorporado por hora de operación.

Ahora regrese a nuestra ingeniera experta y aplique el mismo principio. Supongamos que, una vez calificada, trabaja 35 horas a la semana durante 45 semanas

⁸ Tenga en cuenta que la mano de obra requerida para proporcionar subsistencia al estudiante no es en realidad un costo de producción de mano de obra calificada. Este trabajo debería ser realizado por alguien, ya sea que el estudio se realice o no

al año, es decir, 1575 horas al año. Y establezcamos el “horizonte de depreciación” para sus habilidades de ingeniería sea de 10 años. (Es decir, al final de este tiempo necesitará, o será elegible para, otro período de educación a tiempo completo para actualizar sus conocimientos y habilidades o para cambiar especialidades si lo desea). Trabajaré 1575 x 10 horas en esos 10 años, y para determinar su tasa de transmisión de trabajo incorporado durante ese tiempo de trabajo, dividimos el contenido laboral total de su educación por 15,750.

El apéndice de este capítulo muestra cómo es posible calcular el contenido total de trabajo incorporado de la mano de obra calificada, utilizando la mano de obra simple como unidad de cuenta. Según estos cálculos, la “tasa de transmisión” podría ser del orden de

0.50 para la depreciación durante 10 años,
0.33 por depreciación durante 15 años,
0.24 para la depreciación durante 20 años.

La cifra de 0.33, por ejemplo, nos dice que nuestro ingeniero, cuyas habilidades se deprecian en un plazo de 15 años, transmite 0.33 horas de trabajo incorporado por hora trabajada. A diferencia de la máquina, que solo transmite mano de obra incorporada en el pasado, nuestro ingeniero también trabaja una hora por hora. Por lo tanto, la contribución laboral directa total más indirecta de nuestro ingeniero sería de 1.33 horas por hora, un múltiplo de la tasa de trabajo simple. En otras palabras, si los planificadores están contemplando el empleo de un millón de horas de mano de obra calificada en el contexto de un plan a largo plazo, deberían reconocer que esto es equivalente a un compromiso de 1.33 millones de horas de mano de obra simple.

No queremos decir que solo porque un trabajador calificado le cuesta a la sociedad un tercio más que un trabajador de habilidad promedio, entonces se le debe pagar un tercio más. Este tercio adicional representa el costo adicional para la sociedad del uso de mano de obra calificada. La sociedad ya ha cumplido con el “tercio adicional” en el pago de la educación del trabajador, por lo que no hay justificación para pagarle al individuo ningún extra. Aunque no tiene implicaciones para la distribución del ingreso personal, el multiplicador de mano de obra calificada es importante para calcular el verdadero costo social de los proyectos. Una tarea que requiere mano de obra calificada es más costosa para la sociedad, incluso si a los trabajadores calificados se les paga lo mismo que a los no calificados.

COMPARACIÓN CON EL SOCIALISMO HISTÓRICAMENTE EXISTENTE

Al cerrar este capítulo puede ser útil comparar el modelo marxista con lo que se logró en los países socialistas. Hasta donde sabemos, la única instancia de aplicación de los principios de distribución marxistas en estos países fue en las Comunas del Pueblo en China durante los años sesenta y setenta. Allí, los bienes eran asignados de acuerdo con un sistema de puntos de trabajo. Se registró la cantidad de horas de trabajo que los miembros dedicaron durante el año y su parte de la cosecha se basó en esto. Puede ser que otros países socialistas también hayan aplicado este principio, pero no lo sabemos.

En general, las economías socialistas mantuvieron el dinero. Emitieron billetes y monedas que entraron en circulación general. Este dinero se utilizó en cinco formas distintas de circulación:

- (1) Intercambios entre empresas estatales socialistas. La base de esto fue la relativa independencia operativa y administrativa de las empresas estatales.

- (2) Intercambios entre el sector agrícola colectivo y el Estado.
- (3) Intercambios entre granjas colectivas y trabajadores urbanos en mercados de productos agrícolas.
- (4) Venta de productos por granjas familiares a trabajadores urbanos, cuya base fue la continuación de la producción familiar secundaria.
- (5) Intercambios entre agencias minoristas estatales y los empleados de empresas estatales.

A menudo se argumentó que, en el primer caso, el dinero no funcionaba realmente como dinero, ya que no estaban involucradas transferencias de propiedad. Si la empresa A entregara bienes a la empresa B, la empresa B podría pagarlos, pero no hubo un cambio real de propiedad ya que ambos eran propiedad del Estado.⁹ Había algo de verdad en esto, ya que la mayoría de las entregas estaban de acuerdo con un plan, pero la racionalización era solo parcialmente cierta. Si no hubo un cambio real en la propiedad, ¿por qué debería haber incluso un intercambio nominal de dinero?

Si la producción se socializaba directamente, entonces no hay razón para que la empresa B deba pagar a A por los bienes que A entrega. En cambio, la unidad B, un hospital, por ejemplo, podría recibir un presupuesto de x horas de trabajo. Todo el trabajo realizado por enfermeras, personal de limpieza y médicos en la unidad se deducirá de este presupuesto. Todos los medicamentos, alimentos y suministros médicos proporcionados por las fábricas farmacéuticas de propiedad pública, etc., tendrán su contenido laboral deducido del presupuesto. Pero no habría pagos de dinero del hospital a sus trabajadores o proveedores. El Estado o la comuna acreditarían a los trabajadores por el trabajo realizado, y las fábricas farmacéuticas no tendrían que ser “remuneradas” ya que tendrían sus propios presupuestos laborales.

Podemos ver este sistema de manera germinal en el NHS donde, antes de la reorganización de Tory, los hospitales no pagaban por servicios como pruebas de laboratorio y radiografías producidas dentro de la misma Junta de Salud.

En comparación, el sector industrial de las economías socialistas retuvo la forma mercantil en un grado mucho mayor de lo que parece necesario dadas las relaciones de propiedad socialista. Stalin argumentó¹⁰ que esta continuación de la forma mercantil derivaba de los otros tipos de intercambio, principalmente entre las granjas colectivas y el Estado. Esto puede haber sido cierto originalmente, pero en algunos de los países socialistas, especialmente en Bulgaria, el carácter independiente de las granjas colectivas frente al Estado casi había desaparecido a fines de los años sesenta. Sin embargo, el uso del dinero se mantuvo en todos los casos.

Si la contabilidad del trabajo hubiera prevalecido en la economía en su conjunto, podría haberse previsto formas transicionales de producción agrícola en las que a la granja colectiva como entidad se le acreditara el contenido laboral medio de los productos entregados. Esto habría dejado al trabajo agrícola colectivo en una etapa aun alejada del trabajo directamente social, pero habría sido compatible con la eliminación del dinero.

El sistema de intercambio final, el mercado de bienes de consumo es crucial. Aquí es donde las contradicciones de clase fundamentales actuaron para evitar la culminación del programa socialista marxista. Porque la visión marxista del socialismo era radicalmente igualitaria. No había otra fuente de ingresos que la mano de obra, y toda la mano de obra debía ser tratada como igual. Avanzar hasta este punto habría requerido la eliminación de las ventajas y diferenciales que disfrutaba la burocracia. El programa marxista era incompatible con la perpetuación de cualquier estrato de

⁹ Los puntos relativos a las relaciones de propiedad que se abordan en los siguientes párrafos se desarrollan más adelante en el capítulo 14

¹⁰ En “*Problemas económicos del socialismo en la URSS*” (Stalin, 1952).

élite. Marx aplaudió el principio empleado por la Comuna de París, que los funcionarios públicos no deberían recibir más que el salario promedio de los trabajadores.¹¹ En años más recientes, Mao y la izquierda en China se opusieron a los diferenciales y señalaron que China aún tenía mucho camino por recorrer para lograr un sistema de distribución socialista; argumentaron que el sistema salarial de 8 categorías seguía siendo un obstáculo para el socialismo.

China fue excepcional porque la cuestión de abolir el sistema burgués de diferenciales laborales se convirtió en un tema político candente. Fue uno de los temas clave en la Revolución Cultural. Con la derrota de la izquierda allí y la hegemonía de la línea de Deng, se hizo imposible avanzar hacia la realización del programa marxista. En la mayoría de los otros países socialistas, la cuestión de pasar al pago basado en el trabajo nunca estuvo en la agenda.

Los políticos socialistas, ya sea en Oriente o en Occidente, rara vez están interesados en la “nivelación”. Si bien se oponen a los extremos de la riqueza, sienten que se debe mantener un cierto nivel de diferenciales. Es mucho más fácil justificar las diferencias ideológicamente si todo se hace en términos monetarios. Si la contabilidad se realiza en términos de tiempo de trabajo, entonces el fraude de los diferenciales profesionales se vuelve demasiado transparente. ¿Por qué a una secretaria se le paga solo 30 minutos por cada hora que trabaja, mientras que a los profesionales de la próxima oficina se les paga 2 horas por cada hora que aportan?

Las secretarías y los limpiadores pronto dirían: “Aguarden un momento. ¿Qué tipo de socialismo es lo que hace que uno de ustedes valga cuatro de nosotros?”. Esa notoria tendencia a la nivelación del proletariado (tan primitiva y poco sofisticada), saldría a la luz: “Somos los hijos de Jock Tamson”; “Un hombre es un hombre por eso”. Este sentimiento democrático ha estado en el corazón de todo movimiento revolucionario proletario. A fines del siglo XIX, la afirmación de que el trabajo de un hombre era tan bueno como el de otro se había convertido en la doctrina guía de lo que todavía se llamaba socialdemocracia. Donde la democracia burguesa proclamó “Todos los hombres son iguales”, mientras calificaba esto con “ante la ley”, la socialdemocracia continuó con la demanda de una verdadera igualdad económica. Lo que era la igualdad para votar para la democracia burguesa, la igualdad de trabajo era para el proletariado.

Los enemigos de la democracia política, como los blancos sudafricanos, deploran la forma en que la doctrina de “un hombre, un voto” ignora la desigualdad humana natural. ¿Se puede comparar realmente a un hombre blanco civilizado con un negro recién salido de la selva? Los enemigos de la democracia económica deploran la doctrina marxista de la teoría del valor laboral por la forma en que homogeneiza falsamente a las personas. Como un estudiante chino visitante nos lo planteó a uno de nosotros: ¿podría él con sus años de educación contar lo mismo que un trabajador borracho ignorante?

Cierto, las personas son diferentes. El trabajo de un profesor universitario es diferente al de un obrero. La cultura de un bóer es diferente de la de un zulú. Un hombre es diferente a una mujer. Para aquellos en la cima del montón, la diferencia justifica los diferenciales. La vista desde abajo es diferente.

APÉNDICE: CÁLCULO ILUSTRATIVO DEL MULTIPLICADOR DE TRABAJO CALIFICADO

Este apéndice explica con más detalle el cálculo del multiplicador de mano de obra calificada discutido en el texto. Primero ilustramos el cálculo del contenido total de trabajo incorporado del trabajo calificado.

¹¹ En “*La Guerra Civil en Francia*” (Marx, 1974).

- (1) Por parte del alumno. Suponga 4 años de estudio de 40 horas por semana durante 45 semanas por año.
Total: 7200 horas.
- (2) Enseñanza en el aula. Suponga 15 horas por semana, 35 semanas por año, durante 4 años, distribuidas en un tamaño promedio de clase de 30 estudiantes (promedio de clases grandes y laboratorios más pequeños, seminarios, etc.).
Total por alumno: 70 horas.
- (3) Tutorías/Pasantías. Suponga 2 horas por semana, 30 semanas por año de tutoriales personales.
4 años, total = 240 horas.
- (4) Gastos generales educativos. Supongamos que esto equivale a una contribución igual al trabajo de enseñanza en el aula.
Total 70 horas.

Ahora examine el desglose de este contenido laboral total en simple y calificado. La contribución del alumno es simple; la contribución de los docentes es calificada; y supongamos, en aras de la argumentación, que los gastos generales educativos se dividen en 50:50 calificados y no calificados. Luego llegamos a lo siguiente: el contenido laboral total de la producción de habilidades equivale a aproximadamente 7,600 horas (redondeando), de las cuales la mano de obra calificada representa alrededor del 5 por ciento (redondeando nuevamente).

La cifra total de horas incorporadas citada anteriormente es una primera aproximación (de hecho, una subestimación, como veremos). Denotemos esta aproximación por TH_0 . Usando TH_0 podemos construir una primera aproximación a la tasa de transmisión del trabajo incorporado por parte del trabajo calificado:

$$R_0 = TH_0 / AH * D$$

Donde AH representa las horas anuales que el trabajador calificado trabajará una vez calificado, y D es el horizonte de depreciación en años. Ahora podemos usar R_0 para reevaluar las horas totales incorporadas (en el supuesto de que la tasa de transmisión para los maestros y otras personas que suministran el aporte calificado en la producción de mano de obra calificada es la misma que para sus estudiantes, una vez calificados). Si la proporción de TH_0 representada por el insumo de mano de obra calificada se denota por SP, nuestra estimación revisada de la mano de obra total incorporada es:

$$(1 + R_0) SP \cdot TH_0 + (1 - SP) TH_0 = (1 + R_0 SP) TH_0$$

Pero esta nueva cifra para las horas totales incorporadas ahora se puede usar para reestimar la velocidad de transmisión, lo que permite una nueva estimación de las horas totales, y así sucesivamente, recursivamente. Las aproximaciones sucesivas resultantes al trabajo total incorporado en la producción de trabajo calificado forman una expansión geométrica, cuyo enésimo término es:

$$(1 + R_0SP + R_0^2SP^2 + R_0^3SP^3 + \dots + R_0^nSP^n) * TH_0$$

Dejando n tender al infinito, podemos deducir el valor límite final de la estimación de horas totales, a saber $(1-R_0SP)^{-1}*TH_0$, y la estimación final correspondiente de la tasa de transmisión para el trabajo incorporado:

$$R_f = (1 - R_0SP)^{-1} * TH_0 / AH * D$$

Recordando que $R_0 = TH_0 / AH * D$, R_f puede reescribirse como:

$$R_f = TH_0 / (AH * D - SP * TH_0)$$

permitiéndonos calcular la tasa de transmisión final directamente. Usando las figuras ilustrativas anteriores de $TH_0 = 7600$, $AH = 1575$ y $SP = 0.05$ encontramos que

$$R_f = 0.50 \text{ para } D = 10$$

$$R_f = 0.33 \text{ para } D = 15$$

$$R_f = 0.24 \text{ para } D = 20$$

cómo se cita en el texto. En cada caso, el multiplicador de mano de obra calificada es simplemente 1 más R_f .

CAPÍTULO 3

TRABAJO, TIEMPO Y COMPUTADORAS

El trabajo anual de cada nación es el fondo que originalmente le proporciona todas las cosas necesarias y comodidades de la vida que consume anualmente (Adam Smith, “*La riqueza de las naciones*”).

En este capítulo argumentamos que el cálculo económico racional debe basarse en una aritmética del tiempo, específicamente del tiempo de trabajo. Esto no solo conduce a la justicia social, sino que también conduce al progreso tecnológico. Continuamos demostrando que un sistema de costeo de cosas en términos de tiempo de trabajo no es solo una buena idea, sino que también es práctico usando tecnología informática moderna. En el proceso, presentamos al lector ciertos conceptos de computación que son relevantes para la organización de una economía.

En el último capítulo mostramos que, si a las personas se les pagaba en dinero laboral, de modo que por cada hora que trabajaban se les pagaba el dinero laboral de una hora, entonces se aboliría la explotación. Este gran beneficio social sería, en sí mismo, una justificación para la adopción del dinero laboral. De hecho, esa era la justificación clásica para el socialismo: abolir la esclavitud asalariada y devolver a los trabajadores los frutos de su trabajo. Tal justicia y equidad no son los únicos beneficios que ofrece este método de cálculo económico. También alienta el progreso técnico.

La vida humana es tristemente finita. Lo que las personas pueden producir durante estas vidas, y por lo tanto la riqueza de su sociedad, depende de cuánto de sus vidas se ven obligadas a entregar a la producción de las cosas que codician o necesitan. El avance de nuestra civilización está regulado por la economía del tiempo. Cuanto mayor sea el tiempo y el esfuerzo que una sociedad debe gastar para satisfacer sus necesidades, más pobre será y menos podrá sostener las comodidades, el arte y la cultura que conocemos como civilización. Por lo tanto, es la adopción cada vez más rápida de dispositivos que ahorran mano de obra, economizadores de tiempo, la causa fundamental de la creciente prosperidad que el mundo industrializado ha experimentado en los últimos dos siglos.

ECONOMÍAS DE TIEMPO

La justificación económica fundamental de cualquier nueva tecnología de producción tiene que ser su capacidad de producir cosas con menos esfuerzo que antes. Solo la constante aplicación de tales inventos en toda la economía nos permite disponer de más tiempo libre para dedicarnos al ocio o a la satisfacción de nuevos y más sofisticados gustos. Un ingeniero de producción socialista debe buscar siempre economizar el tiempo. Es, como dijo Adam Smith, nuestra “moneda original”, y un momento innecesariamente desperdiciado se pierde para siempre. El socialismo se mostrará superior al capitalismo solo si demuestra ser mejor en la administración prudente del tiempo.

En una economía capitalista, los fabricantes están impulsados a tratar de minimizar los costos por el deseo de obtener ganancias. Estos costos incluyen salarios. Las empresas suelen introducir nuevas tecnologías para reducir la cantidad de fuerza laboral utilizada y los costos laborales. Aunque este uso de la tecnología con frecuencia va en contra del interés inmediato de los trabajadores directamente involucrados, que pierden sus empleos, es en última instancia beneficioso para la sociedad. Los

beneficios del cambio técnico se distribuyen de manera desigual (el empleador puede ganar más que el empleado), pero al final, es su capacidad de fomentar mejoras tecnológicas en lo que se basa la pretensión del capitalismo de ser un sistema progresivo. La necesidad de aceptar nuevas tecnologías que ahorren mano de obra es generalmente reconocida dentro de los sindicatos, que solo buscan regular los términos de su introducción para que sus miembros compartan las ganancias.

Es una forma muy ingenua de socialismo aquella que critica el cambio tecnológico bajo la creencia que causa desempleo. La verdadera crítica que se debe hacer a las economías capitalistas a este respecto es que son demasiado lentas para adoptar dispositivos que ahorren trabajo, porque la mano de obra es artificialmente barata.

Los historiadores han argumentado durante mucho tiempo que la razón por la cual los antiguos no lograron desarrollar una sociedad industrial, a pesar de toda la ciencia de los griegos y las habilidades de ingeniería de los romanos, fue la institución de la esclavitud. Donde toda la producción industrial fue relegada a esclavos, se desestimó el cálculo racional de los costos laborales. A un esclavo no se le pagaba por hora, por lo que el amo no tenía ningún incentivo para contabilizar las horas de trabajo de sus sirvientes. Sin dicho cálculo, había pocos incentivos para economizar el tiempo de trabajo. Entonces, por ejemplo, aunque los romanos sabían de la rueda hidráulica, nunca pasaron a la aplicación generalizada de la energía mecánica (White, 1962).

El capitalismo fue un claro avance sobre la esclavitud. El capitalista compra su trabajo por horas y es reacio a desperdiciarlo. Emplea estudios de tiempo y movimiento para verificar que está haciendo un buen uso de lo que ha comprado. Pero aun así, compra su mano de obra barata; si no lo hiciera, no obtendría ganancias. Aquí está la paradoja: lo que se compra barato nunca se valora realmente. Cuanto más bajos son los salarios, mayor es el beneficio; pero cuando los salarios son bajos, los empleadores pueden desperdiciar el trabajo. El capitalista está un paso por encima del esclavista en la racionalidad, pero ese paso puede ser pequeño.

Los ferrocarriles de Gran Bretaña eran una maravilla técnica. Amplias vías férreas rectas se colocaron a través de la tierra. Las colinas fueron niveladas por túneles y cortes, valles por terraplenes y viaductos.

Su huella en esta tierra todavía se ve y se pone
El camino para un comercio donde se hicieron grandes fortunas
El suministro de un imperio donde el sol nunca se puso
Que ahora está en la oscuridad pero el ferrocarril todavía está allí¹²

... y sus huellas sin duda permanecerán durante milenios, como las carreteras y los acueductos de otro imperio. Los trabajadores o “peones” que construyeron los ferrocarriles trabajaron con las mismas herramientas que los esclavos romanos que construyeron los acueductos. Fueron contruidos por fuerza muscular, por pico y por pala. El único gran avance técnico en dos milenios fue la carretilla, un invento chino. Los peones lo tenían, los esclavos no.¹³

El ferrocarril fue producto de la era de la máquina. El ingenio de Stevenson o Brunel no fue más allá para diseñar excavadoras mecánicas a vapor. No se molestaron porque los esclavos asalariados eran baratos.

Nuevamente, en el siglo presente en los muelles británicos, los estibadores trabajaron para descargar barcos con técnicas que no habían cambiado desde la Edad Media. Contratados por el día, hicieron el trabajo de esclavos sin siquiera la seguridad que acompañaba a la esclavitud. Se necesitó pleno empleo, fuertes sindicatos y mejores salarios para persuadir a la clase capitalista de que valía la pena invertir en excavadoras, topadoras y contenedores.

¹² Gastón, P., 'Navigator', *"Rum, Sodomy and the Lash"*, The Pogues, Stiff Records.

¹³ La carretilla se introdujo en Europa durante la escasez de mano de obra que siguió a la peste negra.

Ambos ejemplos son del grupo de trabajadores manuales, tradicionalmente el sector más explotado de la clase trabajadora. Se puede contar una historia similar sobre cualquier cantidad de oficios manuales (confección de prendas de vestir, fabricación de juguetes, etc.) donde los salarios son bajos. En tales áreas, la tecnología de producción está estancada y el incentivo para innovar es bajo. Como regla general, podemos decir que cuanto más bajos son los salarios, menos probable es que los empleadores se modernicen. Podemos ilustrar esto con un ejemplo como se muestra en la Tabla 3.1.

Tabla 3.1: Dos formas de cavar una zanja

Método	Trabajo Directo	Trabajo Indirecto	Costo Laboral Total	Costo Monetario Total
Antiguo	100 horas	100 horas	200 horas	£ 1053,00
Nuevo	50 horas	125 horas	175 horas	£ 1091,25
Asumiendo:				
Valor creado por trabajo	£ 7,53 por hora			
Salario	£ 3.00 por hora			

La tabla muestra los costos comparativos de dos métodos para cavar una zanja en una carretera. Con el método anterior, el contratista contrata a dos hombres que trabajan 50 horas a la semana. Junto con los hombres, contrata un compresor y dos taladros neumáticos. Estos se utilizan para romper la superficie del camino que luego se excava con palas. El desgaste del compresor y los taladros junto con el combustible para el compresor asciende a otras 100 horas de trabajo. Con la técnica moderna el contratista contrata una excavadora mecánica y un hombre, que completa el trabajo en 50 horas. En este caso, el desgaste de la excavadora más su combustible equivale a 125 horas de tiempo de trabajo. La técnica moderna necesita solo 175 horas de trabajo directo e indirecto para completar el trabajo, en comparación con 200 horas para la técnica antigua.

Suponga que, como en Gran Bretaña en 1987, una hora de trabajo produce bienes que se venden por £ 7.53, y suponga que la tasa de pago para los trabajadores es de £ 3.00 por hora. Si ahora calculamos los costos monetarios de las dos técnicas, encontramos que la situación se invierte, el método antiguo es más barato. Debido a que la mano de obra es barata, la técnica más antigua y laboriosa parece costar menos. Por lo tanto, recompensa a los capitalistas desperdiciar el trabajo humano.

Un buen ejemplo de esto podría verse en la industria informática. En la década de 1950, IBM desarrolló maquinaria altamente automatizada para construir las memorias centrales para sus computadoras. A medida que la demanda crecía, sus fábricas se volvían cada vez más automatizadas. En 1965 incluso tuvieron que abrir una línea de producción completamente nueva solo para fabricar las máquinas que harían las computadoras. Aun así, no podían mantenerse al día con la demanda.

La situación se estaba volviendo desesperada. Entonces un gerente recién nombrado en Kingston que había pasado varios años en Japón, propuso que se podían encontrar trabajadores en Oriente con suficiente destreza manual y paciencia para cablear núcleos a mano. Llevando bolsas de núcleos, rollos de alambre y marcos centrales a Japón, regresó diez días después con núcleos cableados a mano tan buenos como los que habían sido cableados por alimentadores automáticos de alambre en la planta de Kingston. Era un trabajo lento y tedioso, pero el costo de la mano de obra en Oriente era tan bajo que los costos de producción en realidad eran más bajos que con la automatización total en Kingston. (Pugh *et al.*, 1991, pág. 209)

Una de las críticas de los reformadores económicos que nivelaron la estructura de precios y salarios en la URSS en los años setenta y ochenta fue que el bajo nivel de salarios allí condujo a este mismo tipo de desperdicio de trabajo. En la URSS, los salarios se mantenían bajos, y una parte importante de los ingresos de los trabajadores tenían la forma de fuertes subsidios a las viviendas y servicios públicos. Las empresas empleaban personas que no pagaban por estos servicios. Los reformadores abogaron por un cambio en el sistema de precios y salarios para que los servicios cuesten más y se aumenten los salarios para compensar. Afirmaron que el mayor precio de la mano de obra actuaría como un incentivo para la innovación.

El argumento es válido, pero no llegaba lo suficientemente lejos. El problema surge porque el salario, es decir, el precio pagado por el trabajo en lugar del tiempo de trabajo en sí mismo, se usa en los costos. Esto significa que el resultado de cualquier intento de comparar los costos de diferentes técnicas de producción se verá afectado por los niveles salariales. Si usamos cálculos monetarios, donde los costos de producción incluyen salarios, entonces no podemos llegar a una medida de eficiencia económica que sea independiente de la distribución del ingreso. Para evitar esto, necesitamos una medida objetiva de la cantidad de trabajo utilizada para producir cosas. Esto es más fácil decirlo que hacerlo.

CONTABILIDAD SOCIAL OBJETIVA

El mercado proporciona a las empresas información sobre precios en la que pueden basar sus costos. Esto proporciona algún tipo de base racional para que las empresas elijan lo que parece el método de producción más barato, a pesar de que esto estará sistemáticamente sesgado hacia técnicas que desperdician mano de obra. Si queremos obtener una fuente más objetiva de datos sobre costos, necesitamos un sistema de recopilación de datos que sea independiente del mercado. Aquí es donde entra la tecnología informática. Necesitamos un sistema de información computarizado que brinde a los ingenieros de producción estimaciones imparciales de los costos de tiempo de trabajo de las diferentes tecnologías.

Los precios de mercado se usan como un indicador de costo en los países capitalistas, pero tienen un cierto carácter arbitrario. Un artista muere en la pobreza. Unas décadas más tarde, sus imágenes cambian de manos por millones. Un pánico repentino golpea los mercados bursátiles. En cuestión de horas, cientos de miles de millones se borran de los precios de las acciones. Los agricultores destruyen los cultivos porque los precios son demasiado bajos. Camine por las zonas pobres de una ciudad británica o estadounidense y verá las caras cansadas y las figuras atrofiadas de las personas para quienes la comida es demasiado cara.

Los precios de mercado son el juguete de la oferta y la demanda. La demanda no depende de la necesidad humana, sino de la capacidad y la disposición a pagar. Esto significa que la distribución de la riqueza, los caprichos y la moda afectan la demanda.

La oferta está sujeta a una restricción más mundana: los recursos que se utilizan para hacer las cosas.

Una nueva pintura de Van Gogh requiere del hombre mismo. ¿Dónde está él? La oferta de Van Goghs originales no puede aumentar. Sus precios, objetos de fantasía subjetiva, no tienen límites más allá de la locura y la vanidad de los ricos.

El suministro de tomates depende de la mano de obra, la tierra, el sol, el agua, los invernaderos, el petróleo, etc. Sus costos de producción están dados por el estado de la tecnología agrícola y por los costos de los insumos requeridos. Su oferta está sujeta a restricciones objetivas, lo que establece un límite a sus precios.

Nunca podríamos esperar tener una medida racional de los costos actuales de una pintura de Leonardo, pero una economía socialista debería tener a su disposición alguna medida de los costos objetivos de los diferentes productos. En principio, podríamos medir los costos en términos de cualquier recurso ampliamente utilizado. En una economía industrial, podríamos valorar razonablemente los bienes en términos de la energía que se destina a su producción. Si la sociedad se enfrentara a limitaciones primordiales sobre la cantidad de energía que podría usar, tal vez por razones ambientales, entonces esta podría ser una buena manera de ponerle precio a las cosas. Abogamos por usar el tiempo de trabajo como la unidad básica de cuenta porque creemos que la sociedad se trata de personas y, al menos por el momento, cómo las personas pasan sus vidas sigue siendo más importante que cualquier recurso natural.

Volveremos a los argumentos medioambientales en contra de confiar demasiado en esta medida en el capítulo 5.

DEFINICIÓN DE CONTENIDO LABORAL

Para definir los costos de las cosas en términos de tiempo de trabajo, necesitamos definir el contenido laboral de un bien. Si queremos saber el contenido laboral de un tomate, no será simplemente medir la cantidad de segundos que el productor de tomate pasó atendiéndolo y arrancándolo. También debemos tener en cuenta la mano de obra utilizada indirectamente: la mano de obra de las personas que construyeron el invernadero en el que creció el tomate, la mano de obra de los trabajadores petroleros que produjeron combustible para el invernadero, y así sucesivamente. Esto parece crear un problema de circularidad: para conocer el contenido laboral de cada bien, necesitamos conocer el contenido laboral de varios más.

Para hacer frente a esta compleja interdependencia, necesitamos lo que se conoce como una tabla de insumo-producto, que registra cómo los productos de las industrias son utilizados como insumos por otras industrias. En el ejemplo dado en la tabla 3.2 La industria alimentaria utiliza 2000 barriles de petróleo y emplea a 2000 trabajadores para producir 40,000 panes por semana. La industria petrolera emplea a 1000 trabajadores y utiliza 500 barriles de petróleo para producir 2000 barriles de petróleo por semana. Esta pequeña economía tiene una producción neta de 40,000 panes y 500 barriles de petróleo para distribuir como alimento y combustible a una población activa de 3,000.

Tabla 3.2: Un sistema simple de insumo-producto

Industria	Insumos		Producto Bruto
	Trabajadores	Petróleo	
Producción de pan	2000	2000	40000 panes
Producción de petróleo	1000	500	3000 barriles
Totales	3000	2500	
Producto neto			
Pan			40000 panes
Petróleo			500 barriles

Las relaciones que se muestran en la tabla 3.2 se pueden usar para calcular el contenido laboral del petróleo y el pan. Considere el pan primero. Deseamos averiguar cuánto tiempo de trabajo, expresado en persona-semanas, se destina a hacer un pan. Se dice que una persona que trabaja una semana crea una persona-semana de valor. Sabemos por la tabla que:

$$\text{Valor de 40,000 panes} = 2,000 \text{ Persona-semanas} + 2,000 \times \text{Valor del barril de petróleo} \quad (3.1)$$

Es decir, el valor laboral total de la producción de pan es igual al trabajo directo en este sector más el trabajo indirecto total representado por el aporte del petróleo. La ecuación (3.1) se puede volver a escribir para dar el valor del pan en persona-semanas como:

$$\begin{aligned} \text{Valor del pan} &= (2000 + 2000 \times \text{Valor del petróleo}) / 40.000 \\ &= (1 + \text{Valor del petróleo}) / 20 \end{aligned} \quad (3.2)$$

Por lo tanto, si supiéramos el valor del petróleo en términos de trabajo, podríamos calcular el valor del pan en términos de trabajo. Por la tabla podemos ver que

$$\text{Valor de 3.000 barriles} = 1.000 \text{ persona-semanas} + \text{Valor de 500 barriles} \quad (3.3)$$

Por lo tanto, 2.500 barriles deben valer 1.000 personas-semana y un barril debe valer 0.4 o dos quintos de una persona-semana. Utilizando el resultado de (3.2) ahora podemos calcular el valor del pan:

$$\text{Valor del pan} = (1.40) / 20 = 0.07 \text{ persona-semanas}$$

Entonces, el resultado final es que los valores laborales de una barra de pan y un barril de petróleo son 0.07 y 0.4 persona-semanas respectivamente.¹⁴

EL PROBLEMA DE LA ESCALA

En su libro "*The Economics of Feasible Socialism*" (1983), Alec Nove enfatizó la importancia de la magnitud de las economías modernas. Dijo que la economía soviética incluía unos 12 millones de tipos distintos de productos, y citó la estimación de O. Antonov de que elaborar un plan completo y equilibrado para Ucrania demandaría el trabajo de la población mundial un periodo de más de 10 millones de años.

El mismo argumento puede aplicarse a computar los valores laborales. Una cosa es resolver las ecuaciones para nuestro ejemplo de juguete de una tabla de insumo-producto. Sería muy diferente resolver un sistema de 12 millones de ecuaciones simultáneas. Pero no basta con decir que calcular los valores laborales para una economía grande es complejo, tenemos que saber qué tan complejo es. La estimación citada por Nove da una impresión de una vasta e inmanejable complejidad, y parece responder a la pregunta sin más discusión. (Deberíamos señalar que Nove no es el único en hacer este tipo de afirmación. Tales argumentos son bastante rutinarios entre los opositores del socialismo. Citamos a Nove para demostrar que incluso los economistas de tendencia izquierdista tienden a rendirse ante la complejidad de la planificación socialista). Pero lo que necesitamos es una descripción de las leyes que rigen cuánto tiempo lleva calcular los valores laborales para economías de diferentes grados de complejidad.

Puede ser imposiblemente difícil preparar el plan (o calcular los valores laborales) por métodos manuales, pero de eso no se deduce que sería imposible usando computadoras. Para decidir sobre esto, necesitamos establecer relaciones cuantitativas entre la escala de la economía que se planificará y la cantidad de tiempo que a la computadora le requerirá hacer los cálculos. El tiempo que lleva realizar los cálculos es estudiado por una rama de la informática llamada teoría de la complejidad.

LA IDEA DE COMPLEJIDAD

La teoría de la complejidad se ocupa del número de pasos discretos que se requieren para realizar un cálculo. Estos pasos discretos corresponden aproximadamente al número de instrucciones que tendrían que ejecutarse en un programa de computadora que realizó el cálculo. Como ejemplo considere este problema.

¹⁴ Obviamente, esta es una tabla de insumo-producto muy simple, que tiene solo dos entradas y dos salidas, mientras que una economía real tendría cientos de miles de productos. Pero sea cual sea la escala de la economía, los principios matemáticos son los mismos. De una tabla de insumo-producto se puede derivar un conjunto de ecuaciones lineales de la forma:

$$\begin{aligned} L_1 + I_{11}v_1 + I_{12}v_2 + I_{13}v_3 + \dots + I_{1n}v_n &= Q_1v_1 \\ L_2 + I_{21}v_1 + I_{22}v_2 + I_{23}v_3 + \dots + I_{2n}v_n &= Q_2v_2 \\ &\dots \\ L_n + I_{n1}v_1 + I_{n2}v_2 + I_{n3}v_3 + \dots + I_{nn}v_n &= Q_nv_n \end{aligned}$$

donde L_i es la cantidad de mano de obra directa utilizada en la i -ésima industria; I_{ij} es la cantidad de producto de la industria j utilizada en la industria i -ésima; v_i es el contenido de trabajo por unidad del producto de la industria i -ésima; y Q_i es la producción total de industria i -ésima. Tenemos n ecuaciones y n incógnitas: las v_i . Dado que hay el mismo número de ecuaciones independientes que de incógnitas, en principio podemos resolver las v_i . Estos son los contenidos laborales de todos los bienes, que es lo que estábamos buscando.

Usted recibe una baraja de 99 cartas. Cada carta tiene un número entre 1 y 99 impreso en ella. Las cartas están en un orden arbitrario. Tienes que ordenarlas en orden ascendente. ¿Cómo procedes? Una solución aplica estas reglas:

- (1) Compara la primera carta del mazo con la segunda. Si la primera tiene un número mayor que la segunda, intercámbielas.
- (2) Repita el paso 1 con el segundo, tercer y cuarto pares de cartas, etc., hasta llegar al final del mazo.
- (3) Si descubrió que el mazo estaba en el orden correcto, deténgase; de lo contrario, vuelva al paso 1.

¿Cuánto tiempo tomará esto para ordenar la baraja? Eso depende del orden original de la baraja. El mejor caso sería si el mazo estaba ordenado al inicio, entonces una sola pasada a través del mazo, realizando 98 comparaciones, será suficiente. El peor de los casos es si el mazo está originalmente en orden descendente. Ahora tiene que invertir el orden. La primera carta que miras tiene el número 99. El paso 1 lo mueve a la posición 2 en el mazo, luego se repite el paso 1 hasta llegar al final del mazo. Cada vez, la tarjeta con 99 en ella se mueve a lo largo de una posición. Finalmente, después de 98 repeticiones, llega a la parte posterior de la cubierta.

Se deduce que una sola pasada a través del mazo moverá una carta a la posición correcta. Para empezar, tenemos 99 cartas en la posición incorrecta. Entonces necesitaremos 99 pases a través del mazo. Esto implica 99×98 comparaciones. Si tuviéramos 50 cartas, tomaría 49×50 pasos. El número de operaciones en el peor de los casos será aproximadamente n^2 donde n es el número de tarjetas. En informática decimos que esta técnica es de orden temporal n^2 . Esto significa que el tiempo para resolver el problema puede, como un orden de magnitud aproximado, asumirse que es el cuadrado de n .

Hay una mejor solución.

- (1) Divida la baraja en 10 pilas dependiendo de si el último dígito de la carta es 0,1,2, . . . 9.
- (2) Forme una nueva baraja colocando estas pilas una detrás de otra comenzando con la pila 0 y terminando con la pila 9.
- (3) Comenzando desde la parte inferior del mazo, vuelva a dividirlo en 10 pilas, dependiendo de los primeros dígitos de las cartas.
- (4) Repita el paso 2. El mazo ahora está ordenado.

Usando el segundo método solo tenemos que mirar cada tarjeta dos veces. El número de pasos es $2n$, donde n es el número de tarjetas. Este es claramente un método mucho más rápido que el anterior. Decimos que es de tiempo orden n .

Los problemas de orden de tiempo n son más fáciles que los del orden de tiempo n^2 . Los peores problemas son los que requieren un número exponencial de pasos para su solución. Los problemas exponenciales generalmente se consideran demasiado complejos para el cálculo práctico, excepto para n muy pequeño.

Al observar el problema de la planificación económica y la viabilidad de realizar los cálculos necesarios en las computadoras, tenemos que determinar el orden de tiempo de los cálculos involucrados y el tamaño de los datos de entrada (n).

SIMPLIFICANDO EL PROBLEMA DEL VALOR LABORAL

Volvamos al problema de calcular los valores laborales de todas las mercancías en una economía. Las condiciones de producción se pueden representar como una tabla de insumo-producto, y de esta tabla se puede derivar un conjunto de ecuaciones, como en los ejemplos anteriores. En principio, estos son claramente solucionables: tenemos el mismo número de ecuaciones que valores laborales desconocidos para resolver. La pregunta es si el sistema es solucionable de manera práctica.

El método estándar para resolver ecuaciones simultáneas es la eliminación gaussiana.¹⁵ Es equivalente al método de los libros de texto escolares. Este método proporciona una solución exacta en un tiempo de ejecución proporcional al cubo del número de ecuaciones (véase Sedgewick, 1983, capítulo 5).¹⁶

Supongamos que el número de tipos distintos de productos en la economía a planificar es del orden de un millón (10^6). En ese caso, el método de eliminación gaussiano aplicado a la tabla de insumo-producto requeriría 10^6 iteraciones al cubo o 10^{18} (un millón de millón de millones), cada una de las cuales podría contener diez instrucciones primitivas de computadora.

Si pudiéramos resolver el problema en una supercomputadora japonesa moderna como la Fujitsu VP200 o la Hitachi S810 / 20, ¿cuánto tiempo llevaría? Estas máquinas son capaces de realizar alrededor de 200 millones de operaciones aritméticas por segundo cuando trabajan en grandes volúmenes de datos (ver Lubeck *et al.*, 1985).¹⁷ Por lo tanto, el tiempo necesario para calcular todos los valores laborales de la economía sería del orden de 50 mil millones de segundos o 16 mil años. Obviamente, esto es demasiado lento.

Cuando uno se encuentra con un problema de escala como este, a menudo es conveniente reformular la tarea en términos diferentes. La tabla de insumo-producto para una economía está en la práctica mayormente en blanco. En realidad, cada producto tiene en promedio solo unas pocas decenas o como máximo cientos de insumos para su producción en lugar de un millón. Esto hace que sea más económico representar el sistema en términos de un vector de listas en lugar de una matriz. En consecuencia, hay atajos que se pueden tomar para llegar a un resultado. Podemos usar otro enfoque, el de aproximación sucesiva.

La idea aquí es que, como primera aproximación, ignoramos todos los insumos del proceso de producción, aparte de la mano de obra directamente utilizada. Esto nos da una primera estimación aproximada del valor laboral de cada producto. Será una subestimación porque ignora los insumos no laborales al proceso de producción. Para llegar a nuestra segunda aproximación agregamos los insumos no laborales, valorados en base a los valores laborales calculados en la primera fase. Esto nos acercará un paso más a los verdaderos valores laborales. La aplicación repetida de este proceso nos dará la respuesta con el grado deseado de precisión. Si aproximadamente la mitad del valor de un producto promedio se deriva de los insumos de mano de obra directa, cada iteración de nuestro proceso de aproximación agregará un dígito binario de importancia a nuestra respuesta. Una respuesta correcta con cuatro dígitos decimales

¹⁵ Comenzamos con n ecuaciones con n incógnitas. Estas se pueden reducir a $n-1$ ecuaciones con $n-1$ incógnitas agregando los múltiplos apropiados de n -ésima ecuación a cada uno de los primeras $n-1$ ecuaciones. Este paso se repite hasta que finalmente tenemos 1 ecuación con 1 incógnita. Esto es inmediatamente soluble. Luego, sustituimos este resultado en el sistema inmediatamente anterior de 2 ecuaciones en 2 incógnitas, y así sucesivamente.

¹⁶ La intuición detrás de esto es simple. Para cada una de las variables eliminadas debemos realizar $n*(n-1)$ multiplicaciones. Existen n variables a eliminar, por lo tanto, la complejidad del problema es de orden n^3 .

¹⁷ Hay que tener en cuenta que la tecnología informática ha avanzado considerablemente desde mediados de los años 80. A mediados de la década de 1990, los fabricantes esperan entregar máquinas capaces de realizar aproximadamente 1 millón de millones de operaciones por segundo

significativos (que es mejor que lo que el mercado puede lograr) requeriría aproximadamente 15 iteraciones en nuestro proceso de aproximación.

La complejidad del orden de tiempo de este algoritmo¹⁸ es proporcional al número de productos multiplicado por el número promedio de insumos por producto, multiplicado por la precisión deseada del resultado en dígitos. Según nuestros supuestos anteriores, esto podría calcularse en una supercomputadora en unos pocos minutos, en lugar de los miles de años necesarios para la eliminación gaussiana.¹⁹

SOLUCIONES DE ALTA E INTERMEDIA TECNOLOGÍA

El cálculo de los valores laborales para toda una economía ahora es factible en pocos minutos utilizando supercomputadoras modernas. Estas computadoras son caras, pero no de manera prohibitiva. Ya se utilizan para el pronóstico del tiempo, el diseño de armas atómicas, la prospección de petróleo y la física nuclear. No sería irrazonable otorgar a una oficina de planificación nacional la misma capacidad computacional que al servicio meteorológico.

Hasta hace poco, la tecnología de las supercomputadoras ha estado al alcance de unos pocos países, principalmente EE.UU. y Japón. Gran Bretaña ahora tiene la capacidad de producir máquinas de esta capacidad utilizando una gran cantidad de procesadores paralelos; la Universidad de Edimburgo está construyendo una máquina con una capacidad de 10.000 millones de instrucciones por segundo. A partir de 1988, la URSS tenía varios proyectos en marcha para desarrollar supercomputadoras similares, pero parece poco probable que alguna de ellas estuviera destinada a la producción en serie (ver Wolcott y Goodman, 1988).

Sin embargo, vale la pena señalar que, esencialmente, se podrían lograr los mismos resultados con un nivel de tecnología considerablemente más bajo. Presentamos un breve resumen de cómo se podría hacer esto.

La solución de tecnología intermedia requiere cuatro componentes. El primero de ellos es el Teletexto, familiar para el público británico con los nombres comerciales Cefax y Oracle. Estos son sistemas de información pública que utilizan ancho de banda libre en los canales de televisión para transmitir páginas de información digital sobre noticias, deportes, clima, etc. El segundo componente es la red telefónica pública. El tercero es el microordenador personal con un adaptador capaz de recibir teletexto, con un costo total de unos pocos cientos de libras a precios actuales. El cuarto componente es el sistema de codificación universal de productos desarrollado por el comercio

¹⁸ La palabra 'algoritmo' es una corrupción del nombre al-Kowarizimi, el matemático persa del siglo IX que escribió un libro que populariza el uso del sistema de números decimal hindú para la aritmética básica. Lo que ahora se llama aritmética escolar fue su introducción a Europa llamada algoritmos. Esto se distinguió de la aritmética que usaba el ábaco y el sistema de números romanos. El punto esencial sobre la algorítmica era que usaba un pequeño conjunto de reglas simples y tablas básicas de suma y multiplicación aprendidas de memoria para realizar operaciones en números de tamaño arbitrario. Extendido a otros problemas matemáticos, un algoritmo es un procedimiento paso a paso que puede llevarse a cabo sin el ejercicio de la inteligencia para llegar a algún resultado. Los algoritmos simples son aquellos utilizados en la división larga o en la obtención de raíces cuadradas. Se especifica formalmente como un procedimiento recursivo mediante el cual se puede llegar a la respuesta a un problema en un número finito de pasos. Cualquier problema que pueda ser expresado por un algoritmo puede ser resuelto por una máquina.

¹⁹ Hodgson (1984, p. 170) afirma que el mejor método para resolver una tabla de insumo-producto implica n^2 cálculos. Si bien no da ninguna explicación para esta afirmación, asumimos que debe estar reconociendo el uso de una técnica iterativa (de lo contrario, la complejidad sería n^3), pero no reconoce que la matriz de coeficientes técnicos está mayoritariamente vacía. Un mejor uso de las estructuras de datos reduce la complejidad sustancialmente, como se argumentó anteriormente.

minorista. Los códigos de producto universales son los números que se muestran debajo de los códigos de barras en casi todos los productos comercializados.

Ya es una práctica estándar para todas las empresas, excepto las más pequeñas, realizar análisis de costos utilizando hojas de cálculo en computadoras personales. En nuestra hipotética economía socialista, cada unidad de producción usaría dichas hojas para construir un modelo de su proceso de producción. El modelo de hoja de cálculo contendría la cantidad de trabajo que se utilizó durante la última semana, la cantidad de cada insumo y cuál fue la producción bruta. Dadas las cifras actualizadas de los valores laborales de los diversos insumos, la hoja de cálculo calcularía rápidamente los valores laborales de los productos.

¿De dónde vendrían los valores laborales actualizados? Se transmiten continuamente en Teletexto por las autoridades públicas de radiodifusión. Si, como antes, asumimos que hay un millón de productos, el Teletexto debería poder transmitir valores laborales revisados cada 20 minutos. Los productos se identificarían por sus códigos universales de producto. Las computadoras personales actualizan su modelo en la hoja de cálculo en respuesta a cualquier cambio en la transmisión de los valores laborales.

Si por alguna razón la computadora personal en un lugar de trabajo decide que el valor laboral del producto producido allí ha cambiado, informa el cambio a la computadora central de Teletexto. Estos cambios pueden deberse a algún cambio en la tecnología de producción local o a un cambio en el valor transmitido de uno de los insumos. Todo el sistema estaría actuando como una gran supercomputadora distribuida que evalúa continuamente los valores laborales mediante el método de aproximación sucesiva.

Aunque utiliza tecnología barata y simple, este enfoque tiene varias ventajas sobre una supercomputadora centralizada. No solo realiza los cálculos, sino que también realiza la recopilación de datos, que es notoriamente uno de los aspectos más difíciles de cualquier sistema de planificación. En segundo lugar, sería un sistema mucho más robusto. Si algunas computadoras personales se descomponen, las cifras de algunos valores laborales pueden quedar un poco desactualizadas, pero el sistema en su conjunto sobreviviría. El único punto vulnerable sería el sistema central de transmisión de teletexto, pero esto sería considerablemente más barato que una supercomputadora central, lo que permitiría replicarlo con máquinas de respaldo.

Usando este sistema de cálculo distribuido, cada unidad de producción tendría disponible si no minuto a minuto, hora a hora, las estimaciones actuales del costo laboral social de las alternativas de producción. Esto es mucho más rápido de lo que puede lograr un mercado capitalista.

CAPÍTULO 4

CONCEPTOS BÁSICOS DE PLANIFICACIÓN

La idea de la planificación económica no está de moda. Al examinar el estado actual del mundo, uno podría fácilmente tener la impresión de que la planificación económica es una idea cuyo tiempo ha pasado. El crecimiento económico se ha debilitado en los EE.UU. después de Reagan y en el Reino Unido después de Thatcher, los defensores del mercado sin trabas tienen menos motivos de confianza en sí mismos de lo que parecían en la década de 1980, pero al otro lado de lo que solía ser la “cortina de hierro” el colapso de las economías planificadas de estilo soviético está casi completo. Incluso si el capitalismo es visiblemente defectuoso, la planificación parece no ofrecer alternativa. La autoconfianza de los socialistas está en un mínimo histórico.

Estamos nadando contra la corriente, pero, creemos, con buenas razones. El “fracaso” de la planificación económica en el modo tradicional soviético no es ilusorio, pero tenemos dos argumentos en contra. Primero, el sistema que ha sido abandonado en Rusia fue una implementación particular de la planificación. Era un sistema conformado por las necesidades de producción militar de un Estado atrapado en una carrera armamentista, comenzando desde un nivel de desarrollo económico muy inferior al de sus enemigos, inicialmente Alemania y luego Estados Unidos. La carrera armamentista y los embargos comerciales asociados formaron parte de una política abierta y deliberada de Estados Unidos para llevar a la bancarrota a la URSS. La estructura militarizada de la economía soviética no es una característica esencial del socialismo, así como la militarización de la economía de Israel no es una característica esencial del capitalismo. Otros modelos son posibles, y deseamos presentar las líneas generales de un sistema que puede ser eficiente para satisfacer los deseos de los consumidores y al mismo tiempo guiar a la economía hacia la igualdad, la justicia social y una posición sostenible respecto al medio ambiente del planeta Tierra. En segundo lugar, consideramos que los costos del nuevo empuje del capitalismo son socialmente inaceptables, y esperamos que cada vez más personas compartan esta opinión. El sesgo de la distribución del ingreso, la riqueza y la seguridad económica hacia una mayor desigualdad; el descuido de la provisión social y los bienes públicos; la explotación total del entorno natural: todos estos legados negativos de los años de Reagan y Thatcher tendrán que repararse. Creemos que un nuevo sistema de planificación socialista es la forma más prometedora de economía para hacer frente a estos problemas profundamente arraigados.

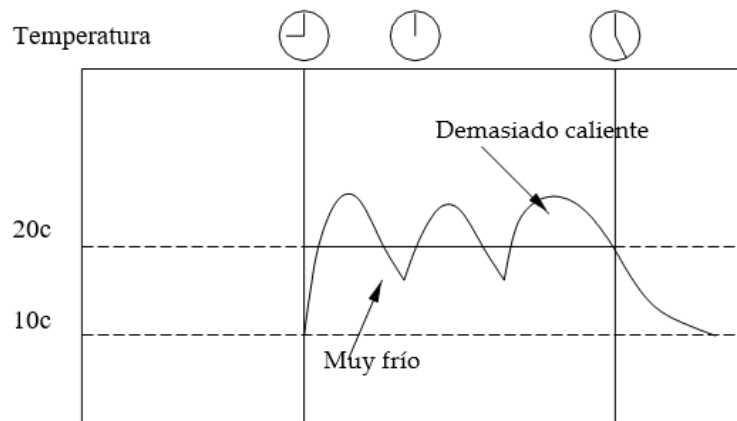
Este capítulo presenta nuestra concepción de un sistema de planificación nuevo. Discutimos las características clave de la planificación económica en general, y distinguimos estas de las características de una economía capitalista. Los siguientes capítulos exponen en detalle los mecanismos de planificación que consideramos más eficientes y efectivos. Distinguimos esto de la tradicional “planificación burocrática” en la URSS, y mostramos cómo nuestra alternativa propuesta puede funcionar al aprovechar las notables capacidades de la última generación de computadoras.

PLANIFICACIÓN Y CONTROL

La planificación puede considerarse como una rama de la teoría de control, el estudio de los sistemas de regulación. La teoría de control normalmente se ocupa del control de una planta industrial automatizada. El proceso de control automático está representado convencionalmente por un ciclo de retroalimentación; un ejemplo de dicho sistema de retroalimentación podría ser un regulador de calefacción central. El objetivo podría ser mantener un lugar de trabajo caliente durante las horas que está ocupado, digamos de 9 a.m. a 6 p.m. Este objetivo o temperatura deseada podría considerarse como un objetivo del plan. La temperatura real del edificio es la información a la salida de la planta (en este caso, un sistema de calefacción central). La temperatura actual se compara con el objetivo y una señal de error (la brecha entre la temperatura actual y la deseada) alimenta al regulador. Esto entonces controla el flujo de combustible hacia la caldera central para regular la temperatura.

Un regulador de calefacción central rudimentario solo encenderá o apagará el combustible dependiendo de si la temperatura está por debajo o por encima del objetivo. Esto resultaría en un movimiento errático de temperatura como se muestra en la Figura 4.1.

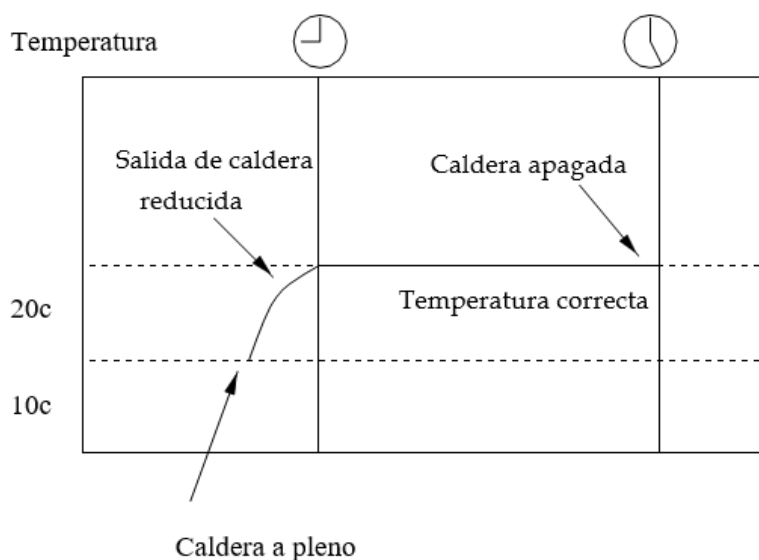
Figura 4.1: Regulador rudimentario



En el ejemplo, la calefacción se enciende a las 9 am, pero el lugar no se calienta realmente hasta las 10. Luego se sobrecalienta durante un tiempo hasta que la calefacción se apaga. El edificio luego se enfría hasta que a las 11.30 el calentamiento se reduce, lo que lleva a un sobrecalentamiento alrededor de las 12.30. Sigue fluctuando por el resto del día. ¡Todos estamos familiarizados con sistemas de calefacción del lugar de trabajo como este!

El problema con este tipo de regulador es que carece de previsión y no tiene en cuenta cómo reaccionará la planta. Un sistema de control más inteligente conocería los parámetros de la planta. Conocería la salida de calor de la caldera, sabría qué tan rápido se pierde calor a través de las paredes y ventanas en función de la temperatura, y conocería el calor específico del edificio. Dado un horario de calefacción, podría predecir cuándo tendría que encenderse la calefacción para asegurarse de que el lugar estuviera lo suficientemente cálido a las 9 am. También calcularía que bajar gradualmente la alimentación de la caldera a medida que la temperatura ambiente se acerca al objetivo, podría evitar que el lugar se calentara demasiado. Un controlador inteligente podría proporcionarnos un gráfico de temperatura como se muestra en la Figura 4.2.

Figura 4.2: Regulador inteligente



En este caso, el regulador tendría que ser un dispositivo más complejo que las simples combinaciones de reloj y termostato de la mayoría de los sistemas de calefacción central. Sería necesario un modelo interno del sistema a controlar y cumplir un cronograma de objetivos. El regulador elabora un plan para cumplir con ese cronograma sujeto a lo que sabe sobre el sistema que está controlando. Enciende la calefacción un par de horas antes para asegurarse de que la habitación esté lo suficientemente caliente y la apaga a tiempo para evitar el sobrecalentamiento. Puede hacer esto porque usa su modelo interno para simular la forma en que el sistema real se comportaría bajo diferentes condiciones de entrada. Esta capacidad de simular internamente el comportamiento y las características del sistema bajo control significa que no funciona mediante el proceso de prueba y error del primer controlador.

Aquí hay una analogía con la forma en que opera una economía de mercado. Las empresas capitalistas responden a las señales del mercado, como la relación entre el precio y el costo de producción. Ajustan su producción en respuesta a tales señales, con el objetivo general de maximizar el beneficio. El modelo de control aquí es el mismo que el controlador de calefacción central rudimentario: es reactivo y carece de previsión. Por lo tanto, es probable que haya fluctuaciones e inestabilidades económicas. En realidad, la situación es peor ya que no hay razón para suponer que un gran número de empresas, cada una de las cuales responde a diferentes señales de retroalimentación, mostrará algún tipo de comportamiento coherente dirigido hacia un objetivo. Al menos con un sistema de calefacción central rudimentario hay un objetivo general claro. En una economía de mercado no existe tal objetivo general. En particular, los deseos de los consumidores no pueden actuar como una meta o entrada de control, ya que solo son efectivos cuando están respaldados por el dinero para comprar cosas. Pero el poder adquisitivo del consumidor es una variable interna de la economía, en sí misma sujeta a fluctuaciones resultado del desempleo, condiciones del mercado crediticio, etc. Es como si el ajuste del termostato fuera afectado por el consumo de combustible de la caldera.

Adam Smith propuso la poderosa metáfora de la “mano invisible” de las fuerzas del mercado. Supuestamente, la búsqueda de ganancias privadas por parte de empresas individuales, y el beneficio privado por parte de los consumidores, conduciría a un resultado “como si” el sistema estuviera diseñado para maximizar el bienestar de todos. El análisis moderno de equilibrio general ha desempeñado la útil función teórica de

mostrar cuán restrictivas son las condiciones requeridas para garantizar el resultado de Smith (ver Hahn, 1984). La historia económica del siglo XX, con sus episodios de desempleo masivo, inflación descontrolada y destrucción del medio ambiente, ha demostrado de manera práctica que no se puede confiar en el juego de las fuerzas del mercado para obtener resultados socialmente deseables.

METAS CAPITALISTAS DE SEGUNDO ORDEN

Si los deseos de los consumidores no actúan como una entrada de control externo para el sistema capitalista, ¿pueden las políticas gubernamentales desempeñar este papel? Solo en un sentido muy limitado, porque los objetivos económicos típicos que los gobiernos capitalistas se fijan son de segundo orden. No les preocupa la satisfacción directa de los deseos y necesidades de las personas, sino que se relacionan con las características y deficiencias del sistema económico en sí. Por ejemplo, la inflación y la balanza de pagos, dos objetivos principales de la política gubernamental, no se refieren directamente a las necesidades humanas. La inflación es una cuestión de qué números asociamos con los bienes; es un problema de medición. La inflación puede ocurrir bajo condiciones de gran pobreza material como en China en la década de 1940 o en tiempos de comparativa prosperidad material como en Gran Bretaña en la década de 1970. La tasa de inflación por sí sola no nos dice nada sobre el grado en que la economía satisface las necesidades humanas. La balanza de pagos también es un fenómeno de segundo orden; mide el grado en que los ciudadanos y el gobierno de un país se están convirtiendo en deudores o acreedores del resto del mundo. Este es un conjunto de relaciones contractuales, y nuevamente no mide el grado en que se satisfacen las necesidades de la población. Esto no quiere decir que la inflación y la balanza comercial no sean importantes, solo que son problemas de segundo orden relacionados con el funcionamiento del mecanismo económico. Este es también el caso del desempleo.

El desempleo afecta indirectamente la satisfacción de las necesidades. Los desempleados sufren una disminución en su nivel de vida y, menos evidentemente, también lo hace la población en su conjunto, debido a la pérdida de los bienes que podrían haberse producido si los desempleados hubieran estado en un trabajo productivo. Pero nuevamente, este es un problema que surge debido a la estructura institucional de la economía capitalista. Pueden coexistir necesidades insatisfechas junto con personas desempleadas y equipo y maquinaria inactivos porque las empresas consideran que no es rentable satisfacerlas.

El único objetivo de primer orden que los gobiernos capitalistas establecieron para la economía es la tasa de crecimiento. Esto se refiere a la capacidad agregada de la economía para satisfacer las necesidades, pero en el proceso de agregación se puede ocultar mucho. ¿Qué significa una tasa de crecimiento? El “crecimiento real” se considera comúnmente como el crecimiento del valor monetario total de la producción menos la tasa de inflación. Lo que esto realmente significa es otro asunto. ¿Se puede decir que, si la economía crece un 5 por ciento, entonces la felicidad humana ha crecido un 5 por ciento? ¿Qué pasa si el crecimiento ha sido a expensas de la calidad de vida o de la igualdad social? ¿Qué pasa si el precio de ese crecimiento ha sido la contaminación del aire y los mares, ¿Y en qué medida la producción económica que se está midiendo contribuye realmente a la felicidad? ¿El crecimiento de la publicidad o el préstamo de dinero realmente aumenta la satisfacción de alguien que no sea el que se beneficia directamente de ello?

¿CUÁLES DEBERÍAN SER NUESTRAS METAS DE PRIMER ORDEN?

Estamos a favor de una caracterización de la planificación económica socialista que se centre en la capacidad del sistema de planificación para imponer objetivos decididos democráticamente en el curso del desarrollo económico. Consideremos el tipo de objetivos decididos políticamente que una economía planificada debería ser capaz de mantener.

Históricamente, el primer objetivo de la planificación en las economías socialistas ha sido promover un programa de industrialización forzosa, en sí mismo un medio para lograr la seguridad colectiva y una infraestructura capaz de soportar niveles crecientes de provisión social y consumo individual. Según las cuidadosas investigaciones de Paul Gregory (1970), no cabe duda de que las economías planificadas lograron un ritmo de industrialización más rápido que las economías de mercado en una etapa comparable de desarrollo.

Sin embargo, en una economía ya industrializada, los objetivos económicos a los que debe dirigirse la planificación socialista incluyen lo siguiente:

- (1) Un aumento general en el nivel cultural y el nivel de vida de las personas, con énfasis en los de la clase trabajadora mientras exista una “clase trabajadora” diferenciada. Esto implica la extensión y la mejora de la calidad de la provisión social (consumo colectivo); el desarrollo de la elección y la calidad de los bienes de consumo; una reducción general en el tiempo de trabajo y un aumento en el tiempo libre; y el intento de hacer que el trabajo en sí sea más agradable y personalmente gratificante.
- (2) La construcción de una ruta de desarrollo a largo plazo con recursos limitados, es decir, una trayectoria de desarrollo económico que respete el medio ambiente y restricciones ecológicas, y no acumule problemas futuros intratables debido al agotamiento de los recursos o la destrucción del medio ambiente.
- (3) Un cambio en la estructura económica a una que asegure la igualdad económica real entre los sexos a través de la eliminación progresiva de las formas patriarcales de economía.
- (4) La reducción de las desigualdades de clase, regionales (y en las economías menos desarrolladas, ciudad versus campo).

Obviamente, estos son objetivos bastante generales (aunque son más específicos que los objetivos económicos típicos de los gobiernos capitalistas). Deben especificarse más en el curso de la construcción de un plan operativo, y la siguiente sección examina varios aspectos de este proceso.

NIVELES DE PLANIFICACIÓN

Las decisiones de planificación pueden dividirse en tres niveles: planificación macroeconómica, planificación estratégica y planificación detallada de la producción. La conexión entre estos niveles es la siguiente.

Primero, la *planificación macroeconómica* establece ciertos parámetros generales que rigen la evolución de la economía a lo largo del tiempo. Específicamente, se refiere al desglose de la producción total (o como preferimos expresarlo, el desglose del tiempo de trabajo total) entre varias categorías altamente agregadas de uso final. ¿Cuánto trabajo de la sociedad debería dedicarse a la producción de bienes de consumo? ¿Cuánto a la provisión de bienes sociales como salud, educación o cuidado

socializado de niños? ¿Cuánto a la acumulación de medios de producción para aumentar la capacidad productiva futura de la economía? ¿Y cuánto (si corresponde) al pago de la deuda externa o la adquisición de activos extranjeros? Un plan macroeconómico debe responder a estas preguntas. También debe abordar la cuestión de cuán intensamente debe explotarse la capacidad productiva de la economía. La respuesta aquí no es necesariamente “al máximo”, aunque esa será la respuesta durante una guerra. Un gobierno capitalista puede, por ejemplo, decidir reducir la demanda agregada y generar desempleo para reducir la tasa de inflación; esto es una especie de planificación macroeconómica. Una agencia de planificación socialista no tendrá interés en crear desempleo, pero tampoco deseará que la población trabaje lo más duro posible. Existe un equilibrio entre el trabajo productivo y el tiempo libre, y los planificadores macroeconómicos deberán tener en cuenta las preferencias de las personas a este respecto, al calcular cuánto tiempo laboral está disponible para los diversos usos.

En segundo lugar, la *planificación estratégica* se refiere a la estructura industrial cambiante de la economía. Dado que gran parte del tiempo de trabajo disponible se dedicará a la provisión pública, tanto de bienes de consumo como de bienes de producción, ¿Qué sectores particulares deberían desarrollarse, explotando qué tecnologías? ¿Qué tipos de bienes deberían importarse, ya que pueden producirse de manera más económica en otros lugares? ¿Qué industrias deberían eliminarse gradualmente a largo plazo? En el contexto de la planificación estratégica, deben abordarse cuestiones como el impacto ambiental de diversas industrias y tecnologías, y los criterios apropiados para evaluar posibles proyectos de inversión.

En tercer lugar, dentro del marco establecido por los planes industriales macroeconómicos y estratégicos, la *planificación detallada de la producción* se refiere a la asignación precisa de recursos: ¿Qué tipos específicos de bienes se producirán en qué cantidades, usando cuánto trabajo y en qué lugares? ¿Qué unidades productivas recibirán insumos de qué otros? Y así.

Los gobiernos de las economías capitalistas pueden llevar a cabo algún grado de planificación industrial macroeconómica y estratégica (fuera del tiempo de guerra, obviamente no intentan una planificación de producción detallada). Pero como estos gobiernos no tienen derechos de propiedad sobre los principales medios de producción, su capacidad de planificación es limitada y depende de la cooperación de las empresas capitalistas y otros agentes privados. Considere la planificación macroeconómica. Los gobiernos pueden, por ejemplo, expandir la oferta monetaria y bajar las tasas de interés con la intención de estimular la inversión, provocando una reasignación de recursos en favor de la acumulación de medios de producción. Pero si las empresas capitalistas no ven la inversión como suficientemente rentable, las bajas tasas de interés pueden no hacer mucha diferencia. O de nuevo, un gobierno puede reducir los impuestos con la esperanza de aumentar la producción total y el empleo, pero si los consumidores que se benefician de la exención de impuestos eligen gastar sus ingresos en bienes importados, el resultado puede ser un déficit comercial en lugar de la expansión interna.

En cuanto a la planificación industrial estratégica en una economía capitalista, la sorprendente historia de éxito es el Ministerio de Comercio Internacional e Industria de Japón. El MITI ha sido capaz de fomentar un ajuste con visión de futuro de la estructura de la industria japonesa frente a un patrón cambiante de producción mundial y ventajas competitivas. Las industrias que, en el cálculo de MITI, ofrecían la mejor perspectiva de crecimiento competitivo a largo plazo, se desarrollaron con la ayuda de la investigación y el desarrollo financiados por el Estado. Uno de los mejores registros de este proceso está contenido en Keith Smith (1986). El éxito de MITI ha resultado difícil de emular; depende de la voluntad de las empresas capitalistas en Japón de

cooperar con el Ministerio, y no se puede legislar un clima cooperativo de relaciones industria-gobierno.

En principio, un gobierno socialista, con derechos de propiedad sobre los medios de producción, debería estar en una posición mucho mejor para llevar a cabo una planificación industrial macroeconómica y estratégica coherente y efectiva. El hecho de que un gobierno así tenga el poder de dar forma a estos aspectos de la economía no garantiza, por supuesto, que este poder se use sabiamente. Pero si el proceso de planificación está abierto al debate, es democrático siempre que sea posible, y recurre sistemáticamente a los mejores esfuerzos de la comunidad científica, hay buenas razones para esperar que los resultados sean superiores a los del mercado capitalista.

Los siguientes cinco capítulos desarrollan el concepto de planificación de varias maneras. El Capítulo 5 elabora los temas involucrados en la planificación estratégica; el capítulo 6 establece los requisitos para una planificación detallada efectiva. La planificación macroeconómica se discute en el capítulo 7 y la comercialización de bienes de consumo en el capítulo 8. El capítulo 9 examina la cuestión de los requisitos de información para el proceso de planificación en su conjunto.

CAPÍTULO 5

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Utilizamos “planificación estratégica” como un término que engloba varias cosas. Este capítulo examina una serie de aspectos de la planificación, principalmente relacionados con la estructura general de la economía, que no entran naturalmente en los bajo los títulos de planificación macroeconómica o de producción detallada (estos últimos se tratan en capítulos separados). Los principales temas a tratar aquí son:

- (1) La planificación de la estructura industrial.
- (2) Consideraciones ambientales
- (3) Planificación de la inversión y dimensión temporal de la producción.
- (4) Planificación del modo de distribución de bienes y servicios.
- (5) Planificación de la producción agrícola

PLANIFICACIÓN DE LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL

Hay una serie de áreas donde los objetivos de producción a largo plazo determinados políticamente pueden ser previstos de manera realista: vivienda, transporte, energía, comunicaciones, turismo, reestructuración industrial. En cada uno de estos casos, se deben tomar decisiones “incomodas”. Por ejemplo, el tipo y la forma de los nuevos desarrollos de vivienda son propiamente un tema de debate y decisión democráticos. O considere el caso del transporte personal.

Si un país depende de automóviles privados o del transporte público es una decisión que tiene enormes efectos a largo plazo en una sociedad. Y este es un caso en el que la suma de las decisiones privadas individuales no corresponde necesariamente a un resultado socialmente óptimo. Cuando el transporte en las grandes ciudades industriales dependía del tren y el tranvía, las velocidades de viaje a través de los centros de las ciudades eran más altas de lo que son ahora. Para aquellos que podían pagarlos, los nuevos automóviles privados ofrecían una ventaja de velocidad sobre el tranvía, ya que los automóviles no se detenían para recoger pasajeros. Pero a medida que más y más automóviles llegaron a las carreteras, la congestión aumentó y, como resultado, tanto los automóviles como el transporte público se hicieron más lentos. En todo momento, el automóvil privado continuó ofreciendo una ventaja de velocidad sobre el transporte público por carretera, por lo que cada individuo retuvo un incentivo para ir en automóvil. El aumento del uso de automóviles les quitó parte del negocio a los autobuses, tranvías y los servicios empeoraron. El resultado final es carreteras peligrosas y congestionadas, contaminación del aire y tiempos de viaje más largos. Aquí hay un ejemplo donde una decisión social sobre la forma de la economía puede producir resultados muy superiores al conjunto de decisiones privadas.

La decisión de extender o restringir el uso de automóviles tiene importantes implicaciones industriales. En un país grande, la industria automotriz puede emplear directa e indirectamente a millones de personas que fabrican automóviles, componentes, suministran gasolina, servicios, construyen y reparan carreteras. El diseño de las ciudades y las formas de comercio minorista también están influenciadas por el nivel de propiedad de automóviles. La planificación estratégica debería poder tener en cuenta estas ramificaciones de forma sistemática. Si se toma la decisión de

restringir el uso de automóviles privados, el plan debe solicitar la redistribución de la mano de obra asociada con la industria automotriz.

El ejemplo anterior se refiere a una tecnología que ya se entiende bien. Un tema diferente es la planificación industrial estratégica que surge con las nuevas tecnologías. Mirando el desarrollo industrial pasado, podemos ver una serie de olas en las que diferentes industrias desempeñaron el papel principal: textiles, ferrocarriles, ingeniería pesada, productos químicos, automóviles, bienes de consumo duradero, electrónica. El éxito de cada economía industrial ha dependido de su capacidad para desarrollar rápidamente estas industrias pioneras. Las dos primeras oleadas llevaron a Gran Bretaña a la fama, la tercera y cuarta a Alemania, la producción en masa de automóviles y bienes de consumo duraderos fue pionera en los EE.UU., y con la electrónica, el liderazgo se ha trasladado al Lejano Oriente.

Las economías recientemente industrializadas tienen una tarea relativamente fácil: comienzan sin una base industrial establecida y pueden dedicar todos sus esfuerzos a desarrollar las últimas industrias. La URSS de los años 30 a los 50 logró tasas de crecimiento notables al expandir la industria pesada; cuarenta años en Taiwán y Corea lograron resultados similares con la industria electrónica. Este tipo de desarrollo industrial inicial es muy adecuado para la planificación, ya que las autoridades de planificación pueden copiar las estructuras industriales de los líderes mundiales existentes.

Es mucho más difícil para un país ya industrializado reestructurarse y desempeñar un papel pionero. En este caso no hay nadie para copiar. Las viejas industrias deben dismantelarse a favor de las industrias que pueden ser posibles sobre la base de la tecnología que aún no se ha desarrollado. Esto requiere previsión; deben elaborarse planes que proyecten los resultados de la investigación científica actual sobre un futuro en el que las nuevas industrias se basarán. Se debe identificar el conocimiento, la tecnología y las habilidades que se requerirán, y las organizaciones de investigación y desarrollo creadas que convertirán la ciencia en tecnología. La educación y la capacitación deben reorganizarse para producir una fuerza laboral que pueda operar estas nuevas tecnologías. Los productos de consumo final que utilizan estas tecnologías deben ser concebidos y diseñados. Los procesos de fabricación deben ser inventados. Se deben desarrollar equipos de producción y suministros de componentes, crear líneas de producción y ponerlas en movimiento.

Si una economía no se estanca, este tipo de reestructuración debe llevarse a cabo repetidamente, con planes de reestructuración elaborados para cubrir períodos de 10 o 15 años. No está claro hasta qué punto este nivel de planificación puede ser democrático. El conocimiento de qué tecnologías es probable que sean relevantes dentro de 10 a 20 años se concentrará inicialmente en una pequeña comunidad de investigación, y es difícil para las personas sin conocimiento especializado emitir juicios sobre el asunto. Sin embargo, puede ser posible que los especialistas técnicos elaboren una serie de opciones viables para el desarrollo industrial futuro, que luego podrían ser sometidas a debate público.

La composición de la oficina de planificación responsable de elaborar los planes estratégicos debe determinarse de acuerdo con la escala de tiempo de los planes involucrados. Los planes a más largo plazo tendrían que ser formulados por pequeños comités de economistas con científicos de investigación en paralelo con su trabajo habitual. Para planes con una perspectiva de 5 a 7 años, un mayor número de economistas tendría que ser apoyado por ingenieros de producción. Los planes a corto plazo tendrían que elaborarse sobre la base de un aporte mucho más amplio incluyendo a los diseñadores de productos y gerentes industriales.

Un elemento crucial en el éxito de los planes estratégicos es su capacidad para aprovechar la innovación. Este es un tema inherentemente paradójico, ya que la innovación, por definición, no se puede conocer antes de que suceda. El proceso de

pasar de un nuevo concepto a su aplicación industrial habitual lleva tiempo. Sin embargo, aunque el proceso de innovación puede ser imposible de planificar desde el principio, la planificación se hace cada vez más posible a medida que avanza. Cualquier economía industrial moderna necesita un proceso regular mediante el cual lo desconocido se hace conocido, y lo conocido se convierte en lo utilizado. La investigación científica y el desarrollo se convierten en ramas de la división social del trabajo, que, a nivel técnico, son relativamente independientes de la forma dominante de propiedad en la economía.

Esto no quiere decir que las relaciones sociales no influyan en el proceso de innovación, claramente lo hacen. Pero si la economía es socialista o capitalista parece menos importante que toda una serie de otros factores. La innovación es una rama de la división del trabajo en la que una economía puede o no especializarse. Hay muchos países capitalistas y tienen registros muy variados cuando se trata de la aplicación industrial de nuevas tecnologías. Gran Bretaña es tan conocida por el lento ritmo de su innovación tecnológica como Japón es aclamado por su velocidad. Las razones desafían la explicación simple, y ciertamente no pueden reducirse a la fórmula simple: cuanto mayor es la libertad de mercado, mayor es el grado de innovación. Los elementos incalculables de la psicología y la cultura nacionales —la actitud de una sociedad hacia lo nuevo— parecen entrar en la ecuación.

Junto a estos imponderables, los factores objetivos identificables juegan su papel: ¿qué tan bueno es el sistema educativo de una sociedad?, ¿cuánto del ingreso nacional se gasta para apoyar la investigación?, ¿cuánto se gasta en desarrollo? Fuera del presupuesto de investigación y desarrollo, ¿cuánto se gasta en investigaciones civiles y cuánto en militares? ¿Tiene la sociedad instituciones que sean capaces de integrar todos los aspectos del ciclo de desarrollo desde la investigación científica sin un objetivo claro hasta el producto terminado?

Existen vínculos demostrables entre lo que una sociedad gasta en educación e I+D civil y su tasa de innovación. La institución de un sistema de planificación democrática, en el que las principales divisiones del presupuesto nacional como defensa, educación e I+D estuvieran sujetas a un voto popular anual, no garantizaría que la sociedad optaría por gastar una gran cantidad en I+D. Los ciudadanos pueden decidir darle una baja prioridad con los consiguientes efectos para su economía, pero esto sería el resultado de una elección deliberada tomada libremente en lugar de un efecto secundario de las decisiones privadas estrechas de los contadores de las empresas.

Para que la investigación y el desarrollo sean efectivos, debe existir una correa de transmisión que abarque las etapas de investigación pura, investigación aplicada, desarrollo de productos y producción en masa. El desempeño económico de los capitalismos asiáticos parece indicar que los últimos estados en la correa de transmisión son particularmente cruciales. El capitalismo occidental ha tenido más investigación pura financiada con fondos públicos, pero una porción excesiva de la investigación aplicada y el desarrollo de productos se han orientado hacia la producción de armas. Los aviones de combate y los cohetes resultantes han sido maravillas de la sofisticación, pero la capacidad de innovar en la producción de bienes civiles casi ha desaparecido. El Reino Unido y EE.UU. no fueron mejores en la aplicación de nueva tecnología para grabaciones de video, fabricar motocicletas o cámaras que la URSS. La industria de armas fue la única en la que la investigación aplicada y el desarrollo de productos financiados con fondos públicos condujeron a la producción. Para que una economía socialista use la ciencia para mejorar la industria civil, una prioridad absoluta sería crear una colección de instituciones civiles para reemplazar a las del complejo militar-industrial.

EL MEDIOAMBIENTE Y LOS RECURSOS NATURALES

En el capítulo 4 hicimos referencia a la necesidad de una economía socialista de adoptar una política de crecimiento ambientalmente racional. Esta sección discute algunas de las implicaciones específicas de este objetivo y evalúa los méritos relativos de los sistemas de mercado y planificados con respecto a los problemas ambientales. Algunos puntos relevantes adicionales se desarrollarán en el capítulo 14, donde la atención se centra en el tipo de relaciones de propiedad requeridas para garantizar el cuidado responsable de los recursos naturales.

Hasta este punto, hemos asumido que el costo de producir cualquier bien o servicio es capturado adecuadamente por el tiempo total de trabajo humano utilizado en su producción. En una crítica reciente a la planificación socialista, Don Lavoie (1985) plantea una vez más una vieja objeción sobre la insuficiencia de los valores laborales para hacer frente a los costos de los recursos naturales no reproducibles. El argumento es que un cálculo de costos en términos de valores laborales no trata con los insumos naturales o no laborales. En un sistema de mercado, los recursos naturales tienen un precio y entran en los costos de producción; bajo la teoría laboral son gratis. Por lo tanto, se argumenta, la teoría laboral subestimaré el costo de los bienes producidos a partir de los escasos recursos naturales.

Aquí está en juego un problema grave. Pero este argumento, que se originó con von Mises, puede volverse contra los defensores del mercado, ya que el uso racional de los recursos naturales es el punto más débil del capitalismo y (potencialmente) el más fuerte del socialismo.

¿Cómo se determina el precio de “libre mercado” de los recursos naturales? La respuesta clásica es que proviene de la renta diferencial del suelo. En ese caso, la tierra marginal, el campo petrolífero o el bosque son gratuitos y el costo de producción al margen²⁰ proviene del insumo trabajo (y en la teoría neoclásica, capital). Pero el petróleo del pozo marginal también es un recurso agotable, y en un sistema de mercado este agotamiento no tiene precio. Solo hay una cantidad finita de petróleo, pero esto no se reconoce en su precio de mercado. De hecho, lo que hemos visto con el capitalismo ha sido una destrucción imprudente de los recursos naturales donde sea que el recurso haya estado al margen. Aquí vale la pena recordar el punto que Marx hace sobre la frontera estadounidense, donde la calidad de la tierra mejoró a medida que los colonos se mudaron de los Estados costeros a las llanuras. A medida que la tierra marginal en términos geográficos se convirtió en la tierra más productiva (que, además, se podía considerar gratuita por cómo fue robada a los indios), se eliminaron todas las restricciones a la explotación de los recursos naturales. Por lo tanto, se adoptaron prácticas agrícolas (ausencia de rotación de cultivos, monocultivos) que condujeron al rápido agotamiento del suelo. Estas características, en la economía orientada al mercado, condujeron a la catastrófica erosión del suelo. Lo mismo vale para la explotación maderera en los márgenes. La madera robada a los pueblos nativos por las empresas capitalistas se trata como un recurso gratuito en la costa oeste de América del Norte o las selvas de la Amazonia y Borneo, y los bosques que han tardado miles de años en desarrollarse se talan en unas pocas décadas.

La única circunstancia en la que un sistema de mercado conducirá a un uso responsable de tierras y preservará su fertilidad, es si hay una clase de propietarios que deriva sus ingresos de la renta de la tierra y tiene un interés personal en preservar esos ingresos. Técnicamente, esto presupone una renta diferencial que surge de rendimientos decrecientes en el margen. Políticamente, presupone que la clase terrateniente es rica, políticamente sofisticada y respaldada por el poder del Estado.

²⁰ El concepto del margen y de los retornos marginales tiene su origen en la teoría de la renta de la tierra. Aquí el margen representaba el borde literal del cultivo. La tierra marginal fue la última y peor tierra que se puso bajo el arado

Esta combinación solo ocurre bajo circunstancias históricas específicas. En la mayoría de las partes del mundo durante la era capitalista, los campesinos pobres o los cazadores-recolectores poseían la tierra con poco acceso al poder político. Sus recursos naturales han sido simplemente expropiados. Además, si es racional que los propietarios usen un recurso o lo extraigan, destruyendo la fertilidad del suelo, etc. dependerá de la tasa de descuento, a cualquier tasa de descuento positiva²¹ tiene sentido agotar los recursos no renovables. Con tasas de descuento bajas y estables, puede ser económicamente viable realizar inversiones que mejoren la calidad de la tierra, como lo hicieron las clases de propietarios británicos del siglo XVIII, pero aquí estamos tratando con recursos lentamente renovables en lugar de recursos no renovables.

En resumen, el mercado en todos los casos desperdiciará recursos al margen si los rendimientos aumentan o disminuyen. Administrará lentamente los recursos renovables a bajas tasas de descuento en combinación con rendimientos marginales decrecientes. Siempre agotará los recursos no renovables.

La introducción de rentas imputadas²² en una economía socialista, como lo propugnaban los “reformadores” soviéticos, es equivalente a realizar cálculos de valores laborales utilizando costos marginales en lugar de costos promedio y suponiendo rendimientos decrecientes al trabajo. Pero dados los argumentos anteriores, las rentas imputadas bajo el socialismo no serían más eficientes en un uso responsable de los recursos que las rentas reales bajo el capitalismo. Podríamos argumentar el punto más radical, que la destrucción ecológica es el resultado de cualquier mecanismo de decisión “económica”, es decir, cualquier mecanismo de decisión basado en una única función objetiva. Cualquier procedimiento de decisión basado en precios no transmite información sobre las consecuencias ecológicas y ambientales de un curso de acción, ya que estas son complejas y no se pueden reducir a una entrada contable. Cualquier evaluación no cualitativa del impacto ambiental es engañosa. Las consecuencias ambientales de un curso de acción deben determinarse mediante investigación científica y resolverse mediante la lucha política. Ejemplos de esto han sido las campañas emprendidas por la comunidad científica en la URSS para detener el desarrollo industrial en las orillas del lago Baikal y detener los planes para desviar los ríos siberianos hacia el sur para irrigar Asia Central.

No hay garantía de que se tomen decisiones acertadas sobre estos temas. Lo máximo que se puede pedir es que existan condiciones políticas para permitir un debate libre e informado sobre el tema, junto con la libertad de investigación científica y publicación, y que una decisión final se tome por votación libre. En un país capitalista, tales decisiones se toman casi invariablemente para satisfacer los intereses comerciales de las grandes empresas que pueden comprar influencia política. En una democracia socialista, los principales problemas ambientales deberían resolverse mediante referéndum después de un debate prolongado y abierto en los medios de comunicación. Si se propone un esquema hidroeléctrico que inundará un valle que es a la vez un lugar de belleza y un hábitat único, no tiene sentido buscar alguna fórmula económica que

²¹ Una tasa de descuento es una abstracción de la noción de tasa de interés. Si en una economía capitalista se me promete £1000 en giros postales en un año, esto tiene un valor presente para mí de algo menos de £1000. Si quiero gastar el dinero ahora, no dentro de un año, debo pedir un préstamo que prometo pagar en un año. Supongamos que la compañía de crédito me cobra un interés del 25%, luego, al pedir prestado £800 ahora podría pagar el préstamo más las £200 de intereses cuando llega el giro postal. Un ingreso futuro de £1000 tiene un valor descontado presente de £800. La posibilidad de hacer esto es obviamente un efecto de la existencia de instituciones de crédito, pero la economía capitalista abstrae la idea de su marco institucional y la presenta como un principio general de cálculo económico.

²² La renta imputada en una economía socialista involucra al Estado actuando como si se tratara de dos individuos privados: un terrateniente y un industrial. El Estado como terrateniente cobra al Estado como industrial una renta por la tierra utilizada por la industria. Dado que el Estado posee tanto la tierra como la industria, esta es una operación de contabilidad puramente interna.

decida si el proyecto debe seguir adelante. El problema es político, no económico. Es decir, una decisión requiere un juicio deliberado de prioridades, y no puede reducirse a una comparación de números simples, ya sea expresados en tiempo de trabajo o dinero.

La cuestión del agotamiento de los recursos es paradójica porque las políticas de agotamiento rápido y conservación extrema conducen a resultados similares. Si utilizamos el petróleo del Mar del Norte en un gran auge que dura unos pocos años, las generaciones futuras se verán privadas de él, pero si lo dejamos en el suelo permanentemente, nuevamente todos estamos privados de su uso. La alternativa prudente es planificar el uso del petróleo a una velocidad tal que nos permita desarrollar sustitutos antes de que se agote. Hay poca evidencia que demuestre que el mercado está haciendo esto. Por otro lado, hubo alguna evidencia de que esto se hizo de manera sistemática en la URSS. Durante los últimos treinta años, los soviéticos dedicaron constantemente considerables recursos a la investigación de fusión termonuclear con la esperanza de desarrollar un reemplazo para los combustibles fósiles. Las máquinas occidentales como el *Joint European Torus* (JET) derivan de los diseños soviéticos *Tokamak*. Y en el transcurso de 1987, con el lanzamiento de los nuevos vehículos de carga pesada *Energy*, se descubrió que el objetivo principal del programa espacial soviético fue el desarrollo de la energía solar.²³ Los usos proyectados de estos vehículos incluyen la colocación de espejos en órbita para proporcionar iluminación en los sitios de trabajo árticos durante los meses de invierno, y la construcción de plantas de energía solar en órbita para transmitir energía a través de microondas a la Tierra. Este tipo de proyecto a largo plazo puede ser llevado a cabo por una economía socialista como parte del mecanismo normal de planificación. El mecanismo del mercado nunca puede hacerlo. Los países capitalistas solo pueden competir en esta área en la medida en que establezcan agencias estatales especiales que imiten la planificación socialista: la NASA o el CEGB.

LA DIMENSION TEMPORAL DE LA PRODUCCIÓN

En nuestra discusión sobre el uso de los valores laborales, hasta ahora hemos asumido que un día de trabajo hoy tiene el mismo valor que un día de trabajo en 10 años. Puede objetarse que esto no es realista y que dicho sistema de cálculo llevaría a la adopción excesiva de proyectos capital-intensivos. Podemos ilustrar esto con un ejemplo concreto. Se ha propuesto que se construya una represa sobre el estuario del río Severn para generar energía eléctrica y proporcionar una autopista entre Inglaterra y Gales. Este proyecto, una vez construido, produciría electricidad a un costo laboral muy bajo, ya que el “combustible” es gratis en forma de una oscilación de marea inusualmente alta de unos 7 metros. Pero la ingeniería civil masiva involucrada en la construcción costaría más que la construcción de usinas a carbón de producción equivalente.

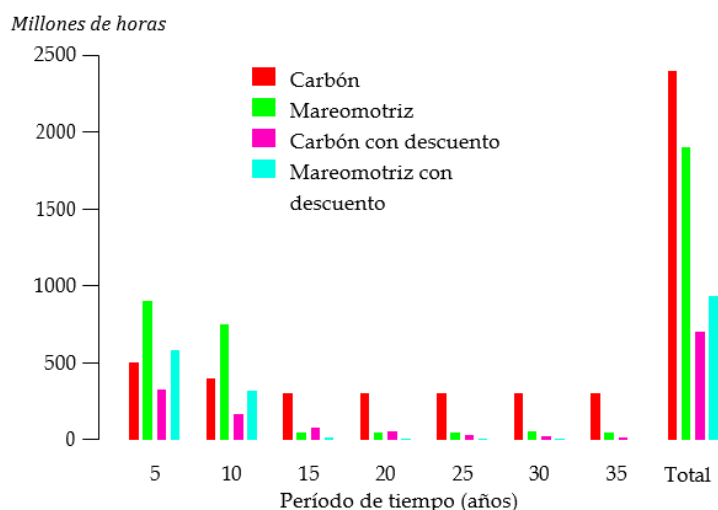
Esto se muestra teóricamente en la Figura 5.1, que compara la mano de obra que tendría que gastarse durante períodos de 5 años en los dos proyectos. Después de 30 años, la mano de obra total gastada para producir la misma cantidad de electricidad del carbón sería mayor que la de las mareas. Pero durante los primeros 10 años del proyecto, durante la construcción, el costo de las usinas a carbón sería menor. Si decidiéramos cómo generar electricidad simplemente sobre la base de minimizar los costos laborales, entonces el sistema de mareas sería un claro ganador. De hecho, la junta de generación de electricidad inglesa ha optado por no construir la estación de mareas porque el interés que tendría que pagar sobre el dinero prestado para construir

²³ *The Times*, 8/10/87

la represa superaría los ahorros en combustible en los años posteriores. A una tasa de interés más baja, la elección sería diferente. Un análisis de costos de las dos alternativas usando solo su contenido laboral, es decir, en términos de valores laborales puros, sería equivalente a usar una tasa de interés o descuento cero.

Se podría argumentar contra una tasa de descuento cero por motivos tanto subjetivos como objetivos. Según el principio de que la mermelada de hoy es mejor que la promesa de la mermelada de mañana puede ser mejor ahorrar esfuerzo este año, incluso si eso implica más trabajo en el futuro. Una tasa de descuento determinada subjetivamente podría establecerse políticamente (a las personas se les permite votar cada pocos años si desean que la tasa de descuento aumente, baje o sea la misma). Pero es posible un enfoque más objetivo: se podría usar la tasa de crecimiento promedio de la productividad como tasa de descuento. La razón de esto es que, si la productividad laboral se duplicara cada década, una hora de trabajo ahora equivaldría a media hora de trabajo a finales de la década de 1990.

Figura 5.1: Efectos de una tasa de descuento de 9% sobre los costos de dos esquemas de energía



Dado que nunca podemos conocer con precisión el futuro, sería necesario estimar el crecimiento futuro de la productividad sobre la base de la historia reciente. Cabe señalar que, sobre esta base, la decisión de la junta de electricidad de no proceder con la represa de Severn fue económicamente irracional, ya que las tasas de descuento utilizadas en sus cálculos estaban muy por encima de la tasa promedio real de crecimiento de la productividad en la economía. Esta instancia fortalece el argumento de que el cálculo económico racional solo será realmente posible en un Estado socialista.

En las economías capitalistas, la tasa de descuento está determinada por contingencias en el mercado monetario que están bastante separadas de las posibilidades reales de producción. Está impulsado por movimientos especulativos de capital internacional combinados con decisiones antidemocráticas de las autoridades monetarias; es inestable y fluctúa de mes a mes. El uso de tal variable en la toma de decisiones económicas es indefendible ya sea por razones de eficiencia económica o democracia.²⁴

²⁴ Debe enfatizarse que el uso de una tasa de descuento en un plan socialista de ninguna manera implica la existencia de un mercado monetario, préstamos o el pago de intereses sobre préstamos. Es simplemente un parámetro utilizado en los programas de computadora que evalúa los costos sociales de diferentes alternativas de producción.

DISTRIBUCIÓN MERCANTIL Y NO MERCANTIL

Una decisión estratégica, relacionada con la forma general de la economía, se refiere a qué bienes deben ser asignados directamente por el plan, y cuáles deben ser “comercializados” en algún sentido. Prevedemos una asignación totalmente planificada de bienes de producción, junto con un mercado de bienes de consumo. La naturaleza precisa de este último sistema se detalla en el capítulo 8; como mostraremos, es bastante distinto del mercado en las economías capitalistas, ya que está subordinado a una asignación planificada de tiempo de trabajo social. Pero aún nos enfrentamos a la pregunta de dónde exactamente trazar la línea entre la distribución mercantil y la que no es a través del mercado, o más bien qué principios aplicar al decidir este punto.

Cuatro puntos principales son relevantes para este tema. Discutimos estos temas bajo los títulos de derechos de ciudadanía, libertad de elección, lidiar con la escasez y costos de medición.

DERECHOS DE LA CIUDADANÍA

Aquellos bienes y servicios que son prerequisites básicos para una participación plena en la vida productiva y comunitaria de la sociedad deben proporcionarse de manera correcta y financiarse con impuestos generales. Los principales ejemplos aquí serían educación, atención médica y cuidado infantil (también discutiremos en el capítulo 13 que los televisores equipados con máquinas de votación electrónica deben ser provistos como un derecho de ciudadanía, para permitir la plena participación en la democracia política). Para funcionar como un miembro activo y productivo de la sociedad, uno debe estar bien educado, saludable y libre de la necesidad de quedarse en casa con hijos dependientes todo el día. Estos bienes son necesarios para dar a los individuos la “libertad positiva” para controlar sus propias vidas.²⁵ Además, a la sociedad en su conjunto le interesa que cada uno de sus miembros sea educado, saludable y productivo; los beneficios de la educación, la atención médica y el cuidado infantil no se limitan al individuo. (En el lenguaje de la economía, hay un beneficio externo o “externalidad positiva” aquí, y es ampliamente reconocido que los mercados no producen resultados óptimos donde las externalidades son importantes).

LIBERTAD DE ELECCIÓN

Una vez que se proporcionan los prerequisites básicos a la ciudadanía, las personas (o familias o comunas) deben tener la máxima libertad para decidir de qué forma quieren disfrutar de los frutos de su trabajo. La asignación estatal o el racionamiento están mal adaptados a este fin; necesitamos alguna forma de “mercado” en el que las personas puedan gastar sus fichas laborales. (Como se mencionó anteriormente, describimos dicho mercado en el capítulo 8). Este modo de distribución se usaría para comida, bebida, entretenimiento, libros, ropa, viajes de vacaciones, etc., bienes donde las “externalidades” están ausentes o no son importantes. Si bien no tiene sentido que la sociedad permita que sus miembros caigan en la ignorancia o enfermedad innecesaria, o que se vean atrapados en casa con niños pequeños, tiene mucho sentido permitirles elegir entre caviar, vino, libros, camisas o viajes a Las Tierras Altas de Escocia.

²⁵ Sobre el concepto de libertad positiva, ver Partha Dasgupta (1986).

LIDIANDO CON LA ESCASEZ

Nuestro tercer punto se refiere a bienes que tienen una oferta relativamente fija y donde la demanda excede a la oferta a un precio de cero. Tome el ejemplo de un tramo de autopista congestionado. Se pueden construir nuevas carreteras o ampliar una antigua, pero eso lleva tiempo y puede ser objetable por razones ambientales; supongamos por el momento que la oferta de autopistas se arregle efectivamente. Si no se pone precio al uso de la carretera, se congestiona tanto que nadie puede viajar rápido. En este caso, un peaje tiene sentido. Es una forma de “racionar” el uso del recurso escaso. Las personas para quienes el viaje individual rápido es importante pagarán el peaje, mientras que otros pueden decidir utilizar el transporte público.

Cabinas de peajes de este tipo también proporcionan información útil para los planificadores. Supongamos que se está considerando la construcción de una nueva autopista. La construcción será costosa en términos de tiempo de trabajo. Si el camino existente está abarrotado cuando no se cobra peaje, eso no significa que la nueva construcción sea rentable, pero si se cobra un peaje relacionado con el costo de la nueva construcción y el camino existente todavía está abarrotado, entonces puede que sea necesario construir más carreteras (a menos que existan fuertes consideraciones ambientales en contrario).

El punto general aquí es que la oposición al capitalismo no implica necesariamente una oposición generalizada a las “soluciones de mercado” a los problemas de escasez; incluso puede haber buenas razones para imponer precios a algunos bienes que se suministran “gratis” (es decir, financiados con impuestos) en la sociedad actual.

COSTOS DE MEDICIÓN

Hemos sugerido anteriormente que los bienes de consumo que no tienen ningún efecto externo importante deben comercializarse a cambio de fichas laborales. Este principio tiene que ser considerado en algunos casos para permitir la racionalidad económica básica. Es decir, no tiene sentido cobrar a las personas individualmente por un bien si los costos de medir su consumo y facturarlo exceden los ingresos que se obtendrán cuando el bien tiene un precio igual al costo de producción (sin contar los costos de medición y facturación). Desde este punto de vista, aparte de las consideraciones ideológicas, la privatización del agua en Gran Bretaña es probablemente irracional. El agua es un producto de muy bajo costo, y no está nada claro que los costos de medición y facturación estén justificados. (Si el agua limpia se convirtiera en un bien escaso y costoso, la situación sería diferente).

AGRICULTURA

El libre mercado en la agricultura es casi desconocido en el mundo desarrollado. Los gobiernos occidentales que abogan por la adopción del libre mercado como la solución a los problemas alimentarios de Polonia se resisten enérgicamente a cualquier intento de imponerlo en sus propios países. Los mercados de alimentos están fuertemente regulados en Japón, la Comunidad Europea y Estados Unidos. El propósito de dicha regulación es garantizar la estabilidad de la oferta y, lo que es más importante, amortiguar al lobby agrícola políticamente influyente los rigores del mercado. Los métodos adoptados difieren en detalles, pero el efecto general es mantener los precios de los alimentos por encima de los niveles de libre mercado para proteger los ingresos de los agricultores.

El efecto predecible de esto es la sobreproducción. Se produce un exceso de alimentos, que luego se compra a precios subsidiados y se acumula en almacenes y silos de granos. La disposición de estos excedentes plantea una confusión. La respuesta simple sería venderlos a bajo precio a los consumidores, pero esto se descarta ya que bajaría los precios y dañaría los ingresos agrícolas. Se recurre a trucos especiales. La mantequilla se distribuye a los pensionistas en Navidad. En las oficinas del Ejército de Salvación se desarrollan escenas miserables a medida que los ancianos hacen cola y se pelean para obtener su libra de mantequilla. Peor aún, la comida se destruye. Las existencias de papas son contaminadas deliberadamente con tinte púrpura para que no sean aptas para el consumo humano. A los agricultores se les pagan incentivos para dejar sus tierras inactivas en lugar de cultivar alimentos.

Al mismo tiempo, los altos precios alientan a los agricultores a poner tierras marginales bajo el arado. Las praderas, los setos y los bosques se desvanecen debajo de las cultivos. A precios subsidiados, vale la pena rociar la tierra con productos químicos, contaminar los alimentos, matar la vida silvestre y envenenar los suministros de agua con nitratos y pesticidas. Llegamos al máximo absurdo cuando se debe pagar a los propietarios para que no destruyan sitios de interés científico plantando coníferas, lo que nunca habrían considerado en primer lugar si no fuera por los incentivos monetarios para plantar árboles.

Lo que existe ahora en Occidente es una amalgama desquiciada de regulación pública y de interés privado, todo en efecto dedicado al enriquecimiento del propietario. A pesar de esto, los apologistas de este sistema pueden apuntar hacia el Este y decir: "Al menos no tenemos colas de comida como las que tienen en Rusia". La imagen popular de la agricultura comunista implica una escasez permanente, colas rusas y disturbios por la carne en Polonia.

Antes del colapso del comunismo en el Este había grandes divergencias en los sistemas agrícolas. Polonia tenía una agricultura predominantemente privada, mientras que los checos al otro lado de la frontera habían socializado la agricultura. Polonia tenía carnicerías con estantes vacíos, mientras que las tiendas estatales en Praga estaban repletas de salames y salchichas.²⁶ La URSS había socializado la agricultura predominantemente, pero también era notoria por la escasez.

Como muestran estos ejemplos, no se trata simplemente de que las granjas privadas sean mejores o peores que las granjas socializadas. Otros factores (la política de precios, el sistema de distribución y el nivel cultural del campo) juegan su parte. Además, si las tiendas están llenas o vacías es una mala medida de la efectividad de una política agrícola. Si los precios son lo suficientemente altos, las tiendas siempre estarán llenas. Hay muchos países en el mundo donde las tiendas llenas coexisten junto a personas hambrientas. Por el contrario, si se mantiene los precios artificialmente bajos, las tiendas se vacían.

Una mejor manera de juzgar un sistema de producción y distribución de alimentos es observar los estándares nutricionales de la población en su conjunto y los efectos ecológicos que produce el sistema. Ahora hay un inmenso conocimiento científico relacionado con la dieta. Incluso antes de la segunda guerra mundial, los nutricionistas calculaban las cantidades de proteínas, grasas, carbohidratos y vitaminas necesarias para una dieta equilibrada. Este conocimiento se aprovechó para establecer raciones de alimentos en tiempos de guerra. Si bien las fuentes tradicionales de suministro fueron dislocadas, la planificación racional y la asignación de lo que quedaba produjo que los estándares de salud y nutrición para la población en su conjunto aumentarían.

²⁶ La agricultura búlgara seguía el patrón checo. Uno de los autores visitó Bulgaria durante el apogeo de la agitación de Solidaridad Polaca a principios de los años ochenta. Sus grandes anfitriones búlgaros bien alimentados fueron abiertamente despectivos con los polacos: "No es de extrañar que estén en un lío, privatizaron la agricultura en el '56".

Algunos de los consejos nutricionales de la década de 1940 pueden parecer un poco anticuados ahora. Los estudios epidemiológicos sobre la dieta y las enfermedades cardíacas han llevado a recomendaciones modernas que prescriben algo menos de mantequilla y grasas animales y carbohidratos más complejos. Pero se aplica el mismo principio general: si la población en su conjunto consumiera una dieta de conformidad con los últimos conocimientos científicos, el estándar general de salud mejoraría. Ya no se trataría de prevenir enfermedades como el raquitismo o la tuberculosis fomentadas por la desnutrición crónica, sino de frenar a los grandes asesinos modernos, el cáncer y las enfermedades cardíacas, provocados por dietas desbalanceadas.

Esto sugiere que el suministro de alimentos no solo puede ser, sino que debería ser, planificado. Para un tamaño y una estructura etaria de la población, se pueden calcular fácilmente las necesidades totales de alimentos. Esto se puede obtener de tres fuentes: importaciones, granjas y pesquerías socializadas, y granjas y pesquerías privadas. Asumiremos que las importaciones de alimentos están reguladas por contratos de suministro a largo plazo con varios países productores, que, salvo grandes catástrofes climáticas, proporcionan un suministro confiable de aquellos alimentos que no pueden producirse económicamente en el país.

Esto deja fijado un objetivo conocido para la producción nacional de alimentos. Si suponemos que el sector agrícola está compuesto por una mezcla de granjas estatales, cooperativas y granjas familiares, entonces el problema es cómo alcanzar el objetivo de producción por medio de estas fuentes. La agricultura está más afectada por el clima que otras industrias. Su producción fluctúa año a año, y la planificación anual exacta es imposible. Pero durante un período de varios años, estas fluctuaciones se igualan, y al mantener existencias reguladoras, se pueden mantener los suministros regulares. Sería razonable establecer objetivos móviles de tres o cuatro años para la producción agrícola. Se podría pedir a las granjas familiares y cooperativas que liciten por cantidades fijas de cultivos durante un período de tres años. Se les pedirá que especifiquen qué insumos pretenden usar en términos de maquinaria, energía, fertilizantes, etc. además de cuánto valor agregado van a pedir por su trabajo. Los contratos de suministro podrían adjudicarse de acuerdo con una fórmula que tenga en cuenta tanto el costo (en términos de mano de obra directa e indirecta) como los efectos ambientales que se producirían al aplicar la cantidad especificada de productos químicos y fertilizantes.

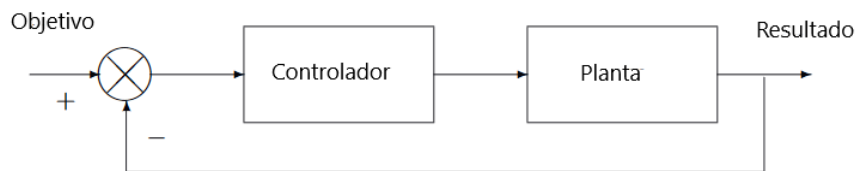
Un sistema de licitación evitaría la sobreproducción que afecta a los sistemas occidentales de planificación agrícola. Coloca las necesidades del consumidor y el medio ambiente antes que las del productor. Alentaría la eficiencia y aceleraría el cierre de granjas marginales y poco económicas. Las granjas que ganen contratos serían recompensadas con precios y mercados estables a largo plazo.

CAPÍTULO 6

PLANIFICACIÓN DETALLADA

En el capítulo 4 presentamos la idea de la planificación como un caso de control de retroalimentación. La figura 6.1 recapitula la idea básica. Este concepto general ahora puede extenderse para tener en cuenta los puntos específicos que hemos hecho sobre la planificación socialista hasta el momento.

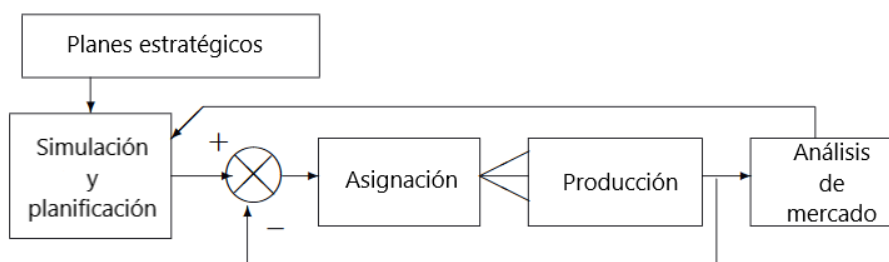
Figura 6.1: mecanismo de control



Como hemos visto, la planificación estratégica se ocupa de la forma general de la estructura industrial de la economía. En este capítulo nos ocupamos de la planificación detallada, que trata de cuánto de cada producto individual debe producirse para cumplir con estos objetivos generales. El plan estratégico puede estipular que el 7 por ciento del ingreso nacional se destinará a bienes de consumo electrónicos. El plan detallado tendrá que decir qué significa esto en términos de cantidades de televisores de cada modelo, de cada tipo de amplificador, etc. Y para lograr estos objetivos de producción, el plan debe especificar los números de cada tipo de componente requerido para construir los amplificadores y televisores: 500,000 tubos de máscara de color de 14" de diagonal, 300,000 de 20" de diagonal, 12.5 millones de condensadores de cerámica de 10 microfaradios, y así sucesivamente.

La figura 6.2 muestra los insumos en la planificación detallada. La simulación y la planificación implican la construcción de un modelo detallado de operación de la economía con el fin de predecir cuánto se necesitará de cada insumo intermedio para producir la combinación final de productos. El análisis de mercado, que se nutre indirectamente de la planificación detallada, devuelve información sobre el precio que las personas están dispuestas a pagar por un producto; es decir, si es lo suficientemente alto como para justificar la continuidad de su inclusión en el plan. Si las personas no están dispuestas a pagar tanto en términos de tiempo de trabajo como el tiempo de trabajo requerido para producirlo, entonces debería reducirse la producción de ese bien en particular o ser discontinuado y los recursos trasladados a uno diferente. Los detalles de nuestro mecanismo de retroalimentación del análisis de mercado propuesto se expondrán por separado en el capítulo 8; por el momento nos concentraremos en la simulación y la asignación.

Figura 6.2: Estructura de planificación



Hemos introducido las tablas de insumo-producto en el capítulo 3, en el contexto del cálculo del contenido laboral total de las mercancías. Este método de representación de la economía también es muy útil para formular y comprender el problema de la planificación detallada. Un ejemplo de tabla de insumo-producto se muestra en la Tabla 6.1. El lector también puede consultar el ejemplo que se muestra en la Tabla 3.2. Recuerde que la tabla o matriz de insumo-producto registra los flujos de producto de cada industria a cualquier otra industria. Cada industria aparece dos veces, ocupando su fila y columna correspondiente. En la presentación que empleamos aquí, a lo largo de una fila determinada para una industria, aparecen las cantidades de producto de esa industria que se suministran como insumos para todas las industrias. Por ejemplo, si la fila 1 se refiere a la industria petrolera, los números en esa fila representan las cantidades de petróleo suministradas a la propia industria petrolera, a la industria generadora de electricidad, a la industria de fabricación de camiones, etc. Abajo de la columna de cada industria, encontramos las cantidades de todos los productos que se requieren como insumos directos para la industria dada. Por ejemplo, si la columna 3 representa la fabricación de camiones, entonces leyendo esa columna encontraremos las cantidades de petróleo, electricidad y demás, necesarias para fabricar camiones.

Tabla 6.1: Porción de una tabla de insumo-producto

	Petróleo	Electricidad	Camiones	Etc.
Petróleo	1000	50000	800	...
Electricidad	50	20	40	...
Camiones	30	10	20	...
Etc.	...	...	...	...

- Las filas muestran a dónde va la producción de cada industria.
- Las columnas muestran los insumos requeridos por cada industria.
- Las cifras en la tabla deben considerarse como unidades físicas apropiadas (por ejemplo, barriles de petróleo, kilovatios-hora y cantidad de camiones desgastados, todos anualmente).

Alguna terminología básica es útil para comprender lo que está sucediendo aquí. En primer lugar, la producción bruta de una industria se refiere a la producción total de esa industria, independientemente del uso que se le dé. La producción bruta se subdivide en producción intermedia y producción final o neta. La producción intermedia es la porción del producto de la industria que está destinada a ser “utilizada”

dentro del sistema productivo en sí (por ejemplo, el carbón utilizado en la industria del acero, o el acero utilizado en la industria informática). La producción final o neta es la porción restante del producto, disponible para usos finales (consumo, individual o colectivo, o inversión neta diseñada para construir la base productiva de la economía).

Algunos productos son bienes intermedios más o menos puros. Por ejemplo, aparte de algunos aficionados a la metalurgia, los consumidores simplemente no tienen interés en la chapa de acero, por lo que prácticamente toda la producción de chapa de acero figurará como producto intermedio, entrando en el proceso de producción en varias industrias. Por otro lado, algunos productos son productos finales puros, sin usos intermedios (ninguna industria usa paquetes de cigarrillos como insumo). Pero algunos bienes tienen usos intermedios y finales. El gas natural es utilizado por los hogares para cocinar y calentar, así como por diversas industrias como insumo para la producción.

Un término más es importante: el coeficiente técnico para un par de industrias determinadas nos dice cuánto del producto de una industria se necesita (directamente) para producir una unidad de producción de la otra industria. Por ejemplo, si se necesitan 10 kilogramos de tubería de acero para hacer una bicicleta, entonces el coeficiente técnico (tubería de acero, bicicletas) es 10 si el acero se mide en kilos, o 0.01 si el acero se mide en toneladas. Tenga en cuenta que el requisito directo total del insumo “tubos de acero” en la industria de la bicicleta se puede encontrar multiplicando la producción total de bicicletas por el coeficiente técnico relevante. Con un coeficiente de 0.01, la producción de 2000 bicicletas requeriría $2000 \times 0.01 = 20$ toneladas de tubos de acero.

Ahora estamos listos para abordar la estructura del problema que enfrentan los planificadores en una economía socialista. Lo que a la gente le interesa en última instancia es el conjunto de bienes finales que produce la economía. Supongamos que tenemos una suma de objetivos para tales bienes.²⁷ El cumplimiento de estos objetivos requiere que se produzcan las cantidades apropiadas de bienes intermedios. La industria informática puede producir la cantidad y tipo de PC deseadas solo si recibe las cantidades correctas de plástico, acero, silicio, etc. de sus proveedores industriales, lo que a su vez requiere que esas otras industrias reciban los productos intermedios que necesitan, y así sucesivamente, en una red de interdependencia altamente compleja.

Entonces, aquí está el problema: a partir de una lista de productos finales deseados, ¿cómo podemos calcular las cantidades brutas de cada tipo de producto que se necesitan para con cumplir los objetivos?

En principio, la respuesta se puede encontrar directamente, de la siguiente manera. (Aquellos que encuentran la notación matemática excesivamente desalentadora pueden saltar algunos párrafos a la conclusión, pero usamos solo el álgebra más simple). Considere un pequeño sistema simple con solo dos industrias distintas. Supongamos que G denota la producción bruta, la producción intermedia I y la producción final F . Los subíndices denotan las industrias, 1 y 2. Dado que la producción bruta es igual a la producción intermedia más la producción final, podemos representar nuestra economía del juguete con las siguientes dos ecuaciones, una para cada industria.

$$\begin{aligned} G_1 &= I_{11} + I_{12} + F_1 \\ G_2 &= I_{21} + I_{22} + F_2 \end{aligned}$$

En los subíndices dobles de las salidas intermedias (I), el primer número representa la fuente del producto y el segundo representa su destino, de modo que I_{12} , por ejemplo, denota la cantidad de producto de la industria 1 utilizada en la industria 2. Expresado

²⁷ De dónde vendrán estos objetivos es otro asunto. Ya hemos hecho algunos puntos relevantes, en el capítulo 5, y tendré más que decir en capítulos 8 y 13 en particular.

en palabras, la primera ecuación dice que la producción bruta de la primera industria es la suma de tres componentes: primero, la producción intermedia del producto número 1 requerida dentro de la misma industria (como, por ejemplo, la industria petrolera consume algo de petróleo; para cualquier industria que no consuma ninguno de sus propios productos, este término será cero); segundo, la producción intermedia del producto número 1 necesaria en la industria 2; y tercero, la producción final o neta del producto número 1.

Ahora realice este simple truco: escriba cada cantidad de producción intermedia (I) como producción bruta (G) multiplicada por el coeficiente técnico relevante. Esto es justo como en el caso de las bicicletas y los tubos de acero discutidos anteriormente, donde el uso intermedio de tubos de acero en la industria de las bicicletas era igual a la producción bruta de las bicicletas multiplicada por el requisito de tubos de acero por bicicleta. Si los coeficientes técnicos se denotan por a , tendremos lo siguiente:

$$\begin{aligned} G_1 &= a_{11}G_1 + a_{12}G_2 + F_1 \\ G_2 &= a_{21}G_1 + a_{22}G_2 + F_2 \end{aligned}$$

Sin seguir todos los pasos, ahora podemos ver cómo se puede resolver el problema. Después de reemplazar los I con los términos a -veces- G , hemos reducido el problema a una cuestión de dos ecuaciones con dos incógnitas, a saber, los resultados brutos de las industrias. El álgebra simple pero tedioso debería producir el resultado deseado: ecuaciones que especifiquen la producción bruta de cada industria en función de las producciones finales y los coeficientes técnicos. Y una vez que se encuentran los productos brutos, los productos intermedios que fluyen hacia cada industria también se encuentran fácilmente, de nuevo, como en el ejemplo de la bicicleta.²⁸

La matemática del problema se ha entendido bien desde el trabajo pionero de Wassily Leontief y John von Neumann en los años treinta y cuarenta, y la solución no es difícil de encontrar si el sistema es razonablemente pequeño. Pero si se trata de una economía completa, la única forma de hacer que el sistema sea “pequeño” es expresarlo en términos altamente agregados. Las filas y columnas de nuestra hoja de cálculo pueden referirse, por ejemplo, a “electrónica de consumo”, “vehículos de motor”, “petróleo y gas”, etc. Esto es aceptable para algunos propósitos, pero no es lo suficientemente bueno para la planificación socialista práctica. Si los planificadores van a proporcionar un plan que pueda guiar eficazmente la producción, asegurando que todas las actividades económicas encajen correctamente, deben poder especificar los productos e insumos con todo detalle. Pero en ese caso la tabla de insumo-producto será colosal, con millones de filas y columnas y, por lo tanto, miles de millones de coeficientes técnicos. Resolver el sistema resultante de ecuaciones simultáneas no es una tarea trivial. Además, se debe recopilar una cantidad prodigiosa de información detallada (por ejemplo, en forma de coeficientes técnicos) antes de empezar a realizar el cálculo.

La recopilación de información y el procesamiento matemático de esa información: ambos temas son importantes. Comenzaremos examinando la tarea de cálculo, suponiendo que los datos necesarios sean “dados” (la frasecita favorita de los

²⁸ Con muchas ecuaciones, es más económico representar estas ecuaciones en forma de matriz. La contrapartida matricial de las ecuaciones en el texto, en su segunda forma, es:

$$g = Ag + f$$

dónde g denota el $(n \times 1)$ vector de productos brutos, f denota el $(n \times 1)$ vector de productos finales, y A denota el $(n \times n)$ matriz de coeficientes técnicos (n siendo el número de industrias en el sistema). Este sistema puede resolverse así:

$$g = Ag + f \Rightarrow (I - A)g = f \Rightarrow g = (I - A)^{-1}f$$

(En este contexto, I representa la matriz de identidad $n \times n$.) En palabras, la conclusión dice que podemos determinar la respuesta, la lista de producción bruta requerida, al encontrar el inverso de la matriz de Leontief $(I - A)$ y multiplicando esto por el vector de producto final, f .

economistas); en el capítulo 9 volveremos sobre la problemática de obtener los datos. Los problemas matemáticos que surgen aquí son esencialmente los mismos que para el cálculo de los valores laborales, discutidos en el capítulo 3. En principio, el problema podría resolverse directamente a través de la eliminación gaussiana, pero, como vimos en el capítulo 3, esto simplemente no es factible para sistemas extremadamente grandes. Al igual que con el cálculo del valor laboral, la forma de proceder es explotar la naturaleza dispersa de la matriz de insumo-producto u “hoja de cálculo”. Dado que la tabla, cuando se especifica con todo detalle, tiene una gran cantidad de insumos en cero (que representan la pasta de dientes que no se usa para hacer salchichas, la madera que no se usa para hacer gafas, etc.), podemos representar mejor las condiciones de producción en forma de listas vinculadas, y luego buscar una solución iterativa.

Las dos técnicas iterativas principales disponibles (conocidas como los métodos de Jacobi y Gauss-Seidel) aceptarán datos de insumos en forma de lista vinculada. Estos métodos no calculan directamente la respuesta al problema, pero producen aproximaciones sucesivamente más cercanas a la respuesta. Para la aplicación económica insumo-producto se puede demostrar que, si hay una solución única al problema, que en principio podría calcularse directamente, entonces estos métodos iterativos producirán resultados que convergen en esa solución (Varga, 1962).

El funcionamiento del método iterativo en esta aplicación puede explicarse de manera bastante simple. La entrada de datos requerida comprende (i) la lista de productos finales objetivo, (ii) los coeficientes técnicos (distintos de cero) y (iii) algunas conjeturas iniciales sobre la producción bruta requerida de cada producto. Con estos valores iniciales de producción bruta se multiplica el conjunto de coeficientes técnicos y se calculan las cantidades de cada producto necesarias como insumos. Sobre esta base, se calcula un nuevo conjunto de cifras de producción bruta. Este nuevo conjunto se usa como dato para la siguiente ronda, y así sucesivamente. Si el algoritmo es convergente (es decir, si el problema tiene una solución única en primer lugar), luego de un tiempo el cambio en los números de producción bruta de cada iteración se volverá cada vez más pequeño. El algoritmo termina una vez que todos los productos brutos aproximados cambian en menos de una cantidad “pequeña” preestablecida.

La elección de los valores iniciales para la producción bruta no es crucial, ya que la propiedad de convergencia del algoritmo es independiente de las condiciones iniciales: si algunos valores iniciales funcionan, también lo harán todos los valores iniciales (nuevamente, ver Varga, 1962). No obstante, la convergencia en la solución será más rápida si las conjeturas iniciales son razonablemente cercanas a los valores correctos. Los planificadores pueden confiar en la experiencia pasada, cuando corresponda, para seleccionar valores iniciales del orden de magnitud correcto.

El orden de tiempo del método iterativo de Jacobi viene dado por el número de productos multiplicado por el número promedio de distintos insumos directos necesarios en cada proceso de producción, multiplicado por el número de iteraciones requeridas para producir una aproximación satisfactoria. Si hay, por ejemplo, 10 millones de productos con un promedio de 200 insumos directos cada uno, y se necesitan 100 iteraciones, entonces se deben realizar 2×10^{11} cálculos. Supongamos que cada uno de estos requiere 10 instrucciones de la computadora. En ese caso, tenemos un total de 2×10^{12} instrucciones, y una computadora con una velocidad de mil millones de instrucciones por segundo podría hacer el trabajo en 2×10^3 segundos, o un poco más de media hora.

PLANIFICACIÓN EN LA URSS

En este punto, surgen dos tipos de preguntas sobre la relación entre el argumento que acabamos de analizar y la experiencia de la planificación en la Unión Soviética. Primero, uno podría preguntarse: si los cálculos requeridos para una planificación

detallada consistente son tan vastos y complejos, ¿cómo demonios se las arreglaron los soviéticos antes de que las computadoras de alta velocidad estuvieran disponibles?

De hecho, es bastante notable que los soviéticos hayan tenido tanto éxito, durante los días previos a la informática en la década de 1930, construyendo su base industrial pesada utilizando métodos de planificación centralizados. La economía era, por supuesto, mucho menos compleja tecnológicamente en ese momento, y los planes especificaban relativamente pocos objetivos clave. Aun así, hay muchas historias de desajustes graves entre la oferta y la demanda durante el período de los primeros planes quinquenales. Una gran expansión de los insumos laborales y materiales fue la responsable de que los objetivos clave se cumplieran a pesar de tales desequilibrios.

Además, debemos tener en cuenta que los primeros planes soviéticos no se elaboraron de la manera que hemos descrito. Trabajar hacia atrás desde una lista objetivo de productos finales hasta la lista requerida de productos brutos, de manera consistente y detallada, estaba bastante más allá de la capacidad de GOSPLAN, la agencia de planificación estatal. A menudo, en cambio, los planificadores partieron de objetivos que se establecieron en términos brutos: tantas toneladas de acero en 1930, tantas toneladas de carbón en 1935, etc. Podría decirse que esta experiencia temprana tuvo un efecto nocivo sobre el mecanismo económico en los años posteriores. Dio lugar a una especie de “produccionismo”, en el que la producción extraordinaria de productos industriales intermedios clave llegó a ser visto como un fin en sí mismo. De hecho, desde el punto de vista de insumo-producto, uno realmente quiere economizar en bienes intermedios en la medida de lo posible. El objetivo debe ser producir las cantidades mínimas necesarias de carbón, acero, cemento, etc., para lograr el volumen deseado de productos finales.

El segundo tipo de pregunta que surge aquí es, en cierto sentido, el reverso del primero: si las técnicas matemáticas y computacionales que hemos discutido son bien conocidas, ¿cómo es que a los planificadores soviéticos no les fue mucho mejor a mediados de la década de 1980, cuando las computadoras rápidas se habían vuelto disponibles?

Señalamos parte de la respuesta a esto, al discutir la primera pregunta anteriormente. Los métodos de planificación necesariamente toscos de la década de 1930 dejaron su huella en el sistema que evolucionó en los años posteriores. Dada la peculiar esclerosis ideológica de los últimos años de Stalin, interrumpida por el “deshielo” de Khrushchev, pero luego reanudada bajo Brezhnev, los nuevos enfoques de planificación generalmente se consideraron con desconfianza. Existe en la literatura económica soviética una insinuación de los guardianes oficiales de la ortodoxia sobre considerar “burguesa” a la idea de comenzar el proceso de planificación a partir de los objetivos finales de producción (el procedimiento que hemos defendido anteriormente).

Además, el interés por los nuevos métodos de planificación basados en computadoras en la URSS estaba “desfasado” con las posibilidades tecnológicas reales. Los tipos de sistemas informáticos disponibles para los planificadores soviéticos en los años sesenta e incluso en los setenta (cuando la mejora del sistema de planificación era un problema real) eran primitivos según los estándares occidentales de hoy. Los economistas soviéticos eran conscientes de los beneficios potenciales del uso de técnicas consistentes de insumo-producto, pero el equipo a su disposición permitió el análisis de sistemas de insumos-productos “pequeños” y altamente agregados. Si bien estos fueron de alguna utilidad para los ejercicios de planificación interregional (que investigaban la interdependencia de las regiones de la URSS), no pudieron utilizarse para la planificación detallada de rutina. En su mayor parte, el

análisis de insumo-producto siguió siendo un ejercicio académico, y el impacto general de la computación en la planificación soviética decepcionó las expectativas iniciales.²⁹

Es importante tener en cuenta que la falta de disponibilidad de computadoras centrales súper rápidas no fue la única o incluso la restricción más importante. Como explicamos en el capítulo 3, en el contexto del cálculo de los valores laborales, sería posible lograr los mismos resultados utilizando una gran red distribuida de computadoras personales mucho más modestas, unidas por un sistema de telecomunicaciones que cubra toda la economía. Ese equipo tampoco estaba disponible en los años en que los economistas soviéticos estaban pensando seriamente en mejorar el sistema de planificación. Las PC baratas son un desarrollo relativamente reciente, y además el sistema de telecomunicaciones en la URSS era notablemente atrasado (como sabe cualquiera que haya intentado hacer una llamada telefónica entre Moscú y Leningrado).

Luego, como veremos en el capítulo 9, una planificación detallada efectiva requiere un sistema estandarizado de identificación de productos, que a su vez exige bases de datos informáticas sofisticadas. En la URSS, los planificadores continuaron trabajando con el sistema de los llamados “equilibrios materiales”. Este sistema, que implicaba elaborar “balances” que mostraban los insumos de producción y los usos planificados para cada producto individualmente, representa una especie de aproximación cruda al método de insumo-producto. Los planificadores no solo no podían calcular de manera efectiva las interacciones entre estos balances, sino que además la clasificación de los productos era incompleta e inconsistente.

Un hecho político también es relevante aquí. Nuestras propuestas de planificación requieren absolutamente un flujo libre de información y acceso universal a los sistemas informáticos, y esto era políticamente imposible en la URSS bajo Brezhnev. Incluso el acceso a fotocopadoras estaba estrictamente controlado por temor a la difusión de la disidencia política.

Finalmente, por supuesto, la informatización no es la panacea. Hubo muchos problemas con el mecanismo de planificación económica en la URSS que se deberían abordar antes de esperar que la aplicación de la potencia adicional de las computadoras produjera un gran resultado. (Un ejemplo: el sistema de fijación de precios irracional y semi-fosilizado, con los precios de muchos bienes atascados en niveles que garantizaban la escasez y las colas).

La planificación detallada y efectiva de una economía compleja requiere el tipo de tecnología informática y de telecomunicaciones disponible en Occidente, por ejemplo, a mediados de los años ochenta. Para entonces, sin embargo, el clima ideológico en la Unión Soviética había cambiado sustancialmente a favor de las “reformas” orientadas al mercado. Parecería que los economistas soviéticos, o en cualquier caso, aquellos que tenían el oído del liderazgo político bajo Gorbachov, estaban poco interesados en desarrollar el tipo de algoritmos y sistemas informáticos que hemos discutido. Aparentemente habían perdido su creencia en el potencial de una planificación eficiente, en respuesta quizás a la sobrevaloración prematura de los beneficios de la informatización y la tendencia a favor del libre mercado en Occidente.

PLANIFICACIÓN DETALLADA Y RESTRICCIONES DE EXISTENCIAS

Volviendo a la línea principal de nuestro argumento, hemos afirmado que ahora es bastante factible que una agencia de planificación trabaje hacia atrás desde una lista de productos finales hacia la lista de producción bruta que equilibrará el plan, incluso

²⁹ Para una evaluación de la experiencia soviética con computadoras en la planificación hasta la década de 1970, ver Martin Cave (1980) y para más detalles sobre nuestra visión, ver Cottrell y Cockshott (1993b).

cuando la tabla insumo-producto explica las relaciones entre las industrias en minucioso detalle. Pero esto no completa los cálculos necesarios para el plan detallado. Puede ocurrir que no sea posible producir las cantidades calculadas de todos los productos brutos, debido a restricciones “externas” en forma de existencias de medios de producción y mano de obra.

Los planificadores pueden calcular que la satisfacción de los objetivos del plan requiere la generación de x tera-kilovatios-hora de electricidad. El equilibrio del sistema insumo-producto habrá asegurado que se requiera suficiente petróleo, carbón o uranio para cumplir con ese requisito de electricidad, pero ¿hay suficiente capacidad de generación en forma de centrales eléctricas? La capacidad de la economía para producir durante un período determinado está limitada por la disponibilidad de existencias de bienes de capital duraderos que tardan mucho en construirse. Y luego está la mano de obra: ¿hay suficiente mano de obra disponible para cumplir con los requisitos de producción bruta del plan?

Estas preguntas pueden responderse con bastante rapidez una vez que se generan los números de producción bruta. El sistema de planificación puede enviar a cada industria su producción bruta requerida, y las computadoras individuales de la industria (que no necesitan ser máquinas súper rápidas) pueden calcular sus necesidades de medios de producción y mano de obra, aprovechando su conocimiento de los medios de producción por unidad y los coeficientes de trabajo para su propio sector. Estas necesidades industriales pueden luego retroalimentarse a las computadoras centrales, resumirse y compararse con los registros centrales de existencias de medios de producción de diferentes tipos, y con el cálculo central de oferta de trabajo, respectivamente.

Si se cumplen las restricciones, es decir, si las industrias no piden más de cada tipo de medio de producción, y ni más mano de obra, que la que está disponible en toda la economía, bien. Sin embargo, tenga en cuenta que, incluso si se cumplen las restricciones generales, aún puede ser necesario reasignar recursos entre industrias: la agencia de planificación central tendría que optimizar esta reorganización y emitir instrucciones en consecuencia. Pero si se violan las restricciones generales en este punto, se necesita algún ajuste del plan. La producción final objetivo original no se puede lograr (a menos que las restricciones “externas” se puedan relajar de alguna manera), y los planificadores deben pensar nuevamente. Esos objetivos de producción final que tienen la prioridad social más baja se pueden reducir y se puede repetir todo el cálculo. Como es probable que el proceso completo tarde horas, o en el peor de los casos días, es posible realizar varias repeticiones dentro de un plazo razonable para la construcción del plan.

La importancia de este último punto, es decir, la presencia de restricciones en la producción distintas de las que tiene en cuenta el sistema de flujos de insumo-producto, depende realmente del marco temporal de la decisión de planificación. Si el plan es lo suficientemente largo, las restricciones de stock se vuelven menos relevantes. Si se requiere más capacidad de generación de electricidad, entonces se pueden construir usinas en consecuencia. En el límite, las únicas restricciones “externas” sobre el sistema de insumo-producto de la economía son la oferta de mano de obra y la disponibilidad de recursos naturales no reproducibles. En ese caso, ajustar los niveles objetivo del producto final de acuerdo con las restricciones externas debería ser relativamente simple. Pero a la inversa, cuanto más corto es el plazo del plan, más importantes se vuelven las restricciones de existencias “externas”. Cualquier medio de producción que tarde más que el período planificado en construirse debe considerarse como restricciones de existencia; y si la escala de tiempo es muy corta, el estado de los inventarios de materiales también se vuelve importante. Uno de los autores ha estado investigando un algoritmo informático adecuado para el equilibrio de planes en la última situación, un algoritmo que difiere sustancialmente del enfoque estándar de

insumo-producto descrito anteriormente. La base teórica para este algoritmo alternativo se presenta en la siguiente sección, junto con un ejemplo trabajado de su aplicación.

UN NUEVO ALGORITMO DE EQUILIBRIO DE PLAN

Supongamos que comenzamos con una lista de compras de producción anual que queremos lograr para 100,000 bienes de consumo diferentes. Estos objetivos pueden ser conservadores, en cuyo caso los recursos quedarían inactivos, o pueden ser excesivos y quedar más allá de lo que se podría lograr con los recursos actuales. Nos gustaría saber si los objetivos deben ampliarse o reducirse para hacer un uso eficiente de recursos, incluidas las existencias actuales de maquinaria de diversos tipos en la economía. Es poco probable que se trate de hacer un cambio de x por ciento en las cuotas para todos los bienes de consumo. Las cuotas para algunos bienes deberán ajustarse hacia arriba o hacia abajo más que otros.

Si tenemos un número limitado de ovejas y capacidad de reserva en la industria química, queremos saber qué implica esto para las cuotas de sweaters de lana y nylon. ¿Debe recortarse la producción objetivo para prendas de lana? ¿Y qué implica esto para la producción de nylon? ¿Cuántos armazones de tejido deben cambiarse de producir prendas de lana a nylon?

Suponga que las máquinas de tejer libres podrían asignarse a la producción de cualquiera de las miles de prendas tejidas. Toda la capacidad sobrante podría invertirse en aumentar la producción de una línea particular de camisetas azules fluorescentes con el “St Tropez Sport” escrito en el frente en rosa, pero es dudoso que tal solución complazca a los consumidores. Lo que se requiere es un conjunto de reglas mediante las cuales las computadoras puedan decidir qué es probable que sean ajustes razonables a los objetivos del plan a la luz de las limitaciones de recursos. Hemos desarrollado un programa de computadora que hará tales ajustes basados en el principio económico de disminuir la utilidad marginal. Un detalle completo del algoritmo se puede encontrar en Cockshott (1990).

LA FUNCIÓN DE ARMONÍA

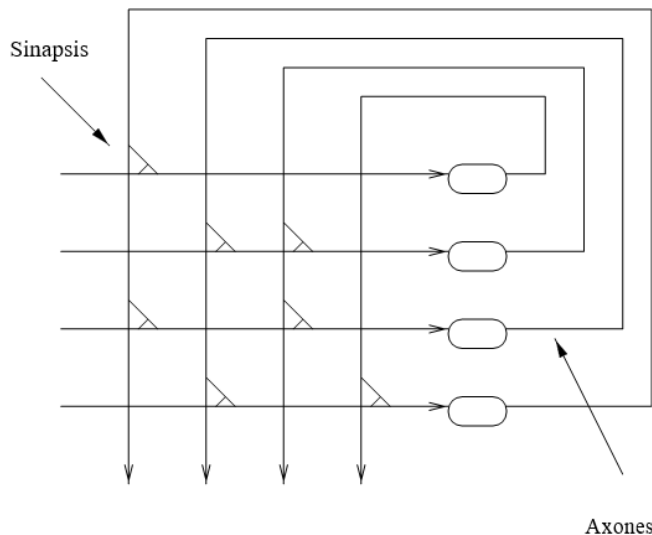
El algoritmo utiliza técnicas desarrolladas para simulaciones de redes neuronales (un subcampo dentro de la Inteligencia Artificial). Los investigadores en esta área han propuesto que los sistemas neuronales se pueden analizar utilizando conceptos termodinámicos. Un sistema nervioso consiste en una gran población de entidades unidas entre sí, y como tal cae en la categoría abstracta de problemas tratados por la mecánica estadística. Se ha descubierto que los conceptos termodinámicos como energía, entropía y relajación pueden aplicarse de manera útil a los modelos neurales. Cada neurona, como un átomo en un sólido, está vinculada y reacciona con un subconjunto de la población total. En ambos casos tenemos grandes poblaciones que se desarrollan bajo leyes estocásticas³⁰ sujeto a interacciones locales. Se puede definir un análogo de energía adecuado para una red neuronal, en términos generales, cuán estrechamente corresponde su comportamiento al comportamiento deseado. Se puede demostrar que, si uno introduce en el comportamiento de la red neuronal un análogo computacional de la temperatura, entonces, mediante un proceso de relajación, puede hacer que la red se estabilice alrededor del patrón de comportamiento deseado.

³⁰ Las leyes estocásticas significan estar sujetas a las leyes del azar, impredecibles en detalle, pero con un comportamiento promedio predecible.

Una vez más, argumentando mediante un proceso de analogía, las redes neuronales y los cristales son, en cierto nivel de abstracción, más bien como una economía. En una economía, las industrias están vinculadas entre sí por interacciones locales. En este caso, se trata de la relación del proveedor con el usuario en lugar de las conexiones sinápticas o las fuerzas electrostáticas con las que estamos tratando, pero existe una similitud abstracta.

Tenga en cuenta la similitud entre la red neuronal en la Figura 6.3 y una matriz de insumo-producto. Las columnas en el diagrama representan las salidas de las células nerviosas de la derecha. Las sinapsis conducen las entradas a las celdas que están representadas por filas. Las filas actúan para sumar el nivel de excitación en sus entradas.

Figura 6.3: red neuronal estilizada

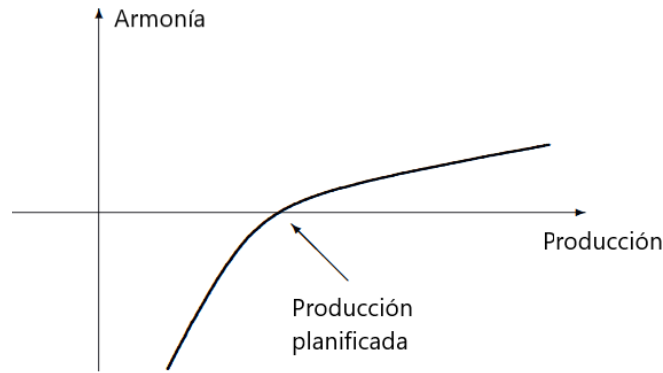


El nivel de excitación en las entradas a su vez determina el nivel de salida en los axones. Podemos hacer una analogía con las columnas de una tabla de insumo-producto que representa los niveles de actividad de una industria. Etiquetemos las sinapsis S_{ij} , donde i se extiende sobre las filas y j se extiende sobre las columnas. La fuerza de la conexión en S_{ij} representa la cantidad de producción de la i -ésima industria utilizada para producir una unidad de la j -ésima industria. La teoría de la red neuronal predice que dicha red se asentará en un patrón de excitación que esté en consonancia con los pesos en las sinapsis. Los niveles resultantes de excitación en las células representarían las intensidades relativas con las que deberían operar las industrias. Las redes neuronales se pueden modelar matemáticamente. La implicación es que deberíamos ser capaces de equilibrar una economía mediante el mismo tipo de técnicas matemáticas de relajación que se usan para modelar redes neuronales. Lo que tenemos que hacer es encontrar algún análogo de energía que podamos minimizar.

Las personas que trabajan con redes neuronales a menudo plantean el problema en sentido inverso: en lugar de tratar de minimizar la energía de la red, maximizan lo que llaman su armonía. Formalmente, esto es solo el inverso de la energía, pero tiene un mayor atractivo intuitivo. Una red neuronal está configurada para estar en un estado de máxima armonía cuando ha aprendido a dar las respuestas “correctas” a los estímulos externos.

Podemos aplicar esta noción de armonía a una economía. Definimos una función de armonía sobre cada industria de la forma que se muestra en la Figura 6.4.

Figura 6.4: Función de armonía



Como se puede ver, la armonía se vuelve rápidamente negativa si la producción neta (producción después de permitir el consumo del producto por otras industrias) de un producto cae por debajo del objetivo. La armonía gradualmente se vuelve positiva si superamos el objetivo. Esto es para indicar que los problemas causados por la escasez son más graves que los beneficios obtenidos por los excedentes. A continuación, se muestra una función ilustrativa con estas propiedades en forma algorítmica:

$$\begin{aligned}
 u &= (\text{producción} - \text{objetivo}) / \text{objetivo} \\
 \text{si } u < 0 \text{ entonces, } \quad \text{armonía} &= -u^2 \\
 \text{de lo contrario, } \quad \text{armonía} &= \sqrt{u}
 \end{aligned}$$

La idea es que las personas obtienen una satisfacción cada vez menor por cada unidad adicional de un bien particular que consuman. La primera vez que tus familiares te dan una tetera para Navidad, tu gratitud es sincera; la quinta vez es un poco forzada. La implicación de esto es que la satisfacción social adicional que proviene de exceder los objetivos de producción tiende a disminuir considerablemente, y la gente estará más molesta por la escasez que por la superfluidad. Podemos modelar esto con lo que llamamos una función de armonía como se muestra arriba.

Cuando la producción de un bien está en el nivel objetivo, definimos la armonía para ese bien sea cero. Si la producción excede el objetivo, la armonía es positiva y cuando la producción está por debajo del objetivo la armonía es negativa. La computadora utiliza esta función de armonía como guía para ajustar la producción. Nuestro objetivo es maximizar la armonía de toda la economía, para equilibrarlo todo.

ETAPAS DEL ALGORITMO

- (1) Asignar recursos al azar a las industrias. Esta es una asignación aleatoria nocional, que tiene lugar dentro de la computadora. Ninguna asignación real de bienes en la economía tiene lugar en esta etapa. Especificamos una asignación aleatoria, ya que, si nuestra técnica de relajación es válida, cualquier punto de partida es tan bueno como cualquier otro.
- (2) Por cada industria se determina cuál de los recursos disponibles actualmente es el factor limitante de la tasa, es decir, el recurso que actúa como un cuello de botella en la producción.
- (3) Cada industria cede recursos no críticos (es decir, aquellos que exceden los requisitos, dado el factor limitante de la tasa) y los asigna a un grupo común. Esto, por definición, no reduce la producción y, por lo tanto, deja la armonía inalterada. Tenga en cuenta que esta reasignación tiene lugar solo dentro de la memoria de la computadora; no habría reasignación en el mundo real hasta que todo el algoritmo termina.
- (4) Obtener la armonía de cada industria.
- (5) Obtener la armonía media para toda la economía.
- (6) Ordenar las industrias en orden de armonía.
- (7) Comenzando con aquellas industrias con mayor armonía, reduzca su producción hasta que su nivel de producción sea tal que su armonía sea igual a la armonía media. Esto es fácil de hacer ya que la función de armonía es invertible (es decir, podemos trabajar hacia atrás desde el nivel de armonía a la producción correspondiente tan fácilmente como desde la producción a la armonía correspondiente). Los recursos así liberados van al grupo común.
- (8) Comenzando con las industrias con la armonía más baja, asígneles recursos del “grupo” y aumente su producción hasta que estén produciendo a un nivel igual a la armonía media.
- (9) Obtener la nueva armonía media. Si es significativamente diferente a la anterior, regrese a la etapa 6.

Este algoritmo tiene el efecto de igualar la armonía de las diferentes industrias. Después de tan solo una docena de iteraciones, la armonía cambiará en menos del 1 por ciento con iteraciones sucesivas. Sin embargo, por sí solo, tiene el inconveniente de que solo lleva a la economía a un máximo local de armonía. En la experimentación informática, a menudo se encuentra que con el algoritmo de esta forma quedan recursos no utilizados y que el nivel general de salida es más bajo de lo que podría ser. Intuitivamente, podemos entender que esto se debe a la fuerte tendencia del algoritmo a establecerse en la región de cualquier armonía media con la que comience.

Esto se puede superar introduciendo un sesgo hacia una mayor producción. En el paso (7), en lugar de reducir la producción de las industrias de alta armonía a la media, ajustamos su producción hasta que sea igual a $(\text{media} + B)$ donde B es el sesgo. Al comienzo del programa, configuramos B alto y luego lo reducimos con cada iteración. El efecto de esto es que solo las industrias con armonías iniciales muy altas reducen su producción al principio, pero las industrias con armonías bajas continúan aumentando sus salidas. En consecuencia, la armonía media tiende a aumentar con cada iteración sucesiva, y el sistema finalmente se estabiliza alrededor de una armonía media máxima. Siempre que uno elija cuidadosamente las estructuras de datos, este algoritmo es aproximadamente lineal en tiempo de ejecución. En otras palabras, un

problema con 100 industrias tomará 10 veces más tiempo que uno con 10 industrias. Al igual que con el análisis convencional de insumo-producto discutido anteriormente, un punto importante es no representar la tabla de insumo-producto como una matriz, aprovechando el hecho de que es una matriz muy poco densa y representarla mediante listas vinculadas. El orden de tiempo del algoritmo será aproximadamente nm donde n es el número de industrias y m el número promedio de insumos por industria. El algoritmo es razonablemente simple y se ha utilizado para simular un plan para aproximadamente 4000 industrias en una computadora Sun en aproximadamente 300 segundos. Una computadora Sun ejecuta alrededor de 3 millones de instrucciones por segundo. Dado que es lineal en su tiempo requerido, el programa debería tomar algo así como un millón de segundos (menos de 2 semanas) en un 68020 (un microprocesador popular) para equilibrar un plan de una economía con 10 millones de productos. También requeriría algo así como mil megabytes de almacenamiento. Este requisito no es excesivo; es equivalente a mil PC y costaría alrededor de medio millón de libras a precios actuales.

Una empresa británica, Meiko, ha desarrollado un multiprocesador que utiliza hasta 1024 chips de microprocesador para ganar velocidad. El uso propuesto de esta máquina es simulaciones de física de partículas, y es capaz de procesar 10,000,000,000 de instrucciones por segundo.³¹ Si pudiéramos resolver el problema con la potencia informática de una Meiko con 1024 chips de computadora, cada uno con 4 megabytes de memoria, el plan para una economía importante sería computable en unos 10 minutos.

Además de llegar a un conjunto factible de producción objetivo, el algoritmo también produciría como efecto secundario la asignación correcta de bienes de capital y materias primas entre las industrias. Esta es exactamente la información detallada que se necesita para un plan.

Hemos argumentado que existen técnicas computacionales que permitirían la planificación detallada de una economía en términos de unidades físicas sin ninguna referencia al dinero o los precios. Estas técnicas son manejables desde el punto de vista computacional, y podrían llevarse a cabo en los tipos de computadoras de alto rendimiento que actualmente están disponibles para cosas como la física de partículas y la meteorología. Puede considerarse como una simulación de antemano del proceso de equilibrio que hipotéticamente logra un mercado ideal.

ECONOMÍA CIBERNÉTICA EN CHILE

Uno de los experimentos más interesantes con la planificación computarizada y el control de la economía se llevó a cabo en Chile bajo el gobierno de Allende en los años 1972 a 1973. El sistema fue diseñado por Stafford Beer y se describe en su libro *"The Brain of the Firm"*.³² El objetivo de Beer era proporcionar un control descentralizado en tiempo real de la economía. Dado que su sistema proporciona un ejemplo práctico del tipo de mecanismo general de regulación que estamos proponiendo, puede ser útil describir sus características.

³¹ Actualización sobre la velocidad de las computadoras: uno de los argumentos de nuestro trabajo es que la velocidad de las computadoras modernas marca una diferencia real en la viabilidad de una planificación económica eficiente. Usamos como referencia la cifra, en ese momento a la vanguardia, de diez mil millones de cálculos por segundo para un multiprocesador avanzado. Estas cifras quedan obsoletas rápidamente. Puede encontrar detalles sobre las computadoras más rápidas del mundo en Wikipedia; al momento de escribir esta edición (agosto de 2020), varias son capaces de realizar más de 100 mil billones de operaciones de punto flotante por segundo, ocho órdenes de magnitud más rápido que nuestro índice de referencia de 1993.

³² Véase también *Afterword to Beer* (1975).

Con los métodos estadísticos convencionales disponibles para los gobiernos occidentales, las estadísticas económicas a menudo tienen muchos meses de retraso cuando llegan a los escritorios de los tomadores de decisiones. En consecuencia, se pueden tomar decisiones para tratar de resolver una crisis recién unos meses después de que la crisis ocurra. Dado que los instrumentos de política disponibles para el gobierno también son de acción lenta, las decisiones tomadas pueden tener efectos contrarios a lo que se pretendía. Después del colapso del mercado de valores de 1987, el gobierno británico temía una recesión y en 1988 introdujo recortes de impuestos. Cuando entraron en vigencia, la demanda ya se estaba acelerando de todos modos, por lo que en 1989 el resultado fue una aceleración de la inflación. Los retrasos en la disponibilidad de datos significaron que se tomaron medidas completamente inapropiadas (aunque en este caso también hubo un fuerte compromiso ideológico con los recortes de impuestos, independientemente de las condiciones macroeconómicas).

Tales efectos perversos, en los cuales la retroalimentación induce peores oscilaciones en el sistema, se pueden evitar si los responsables reciben información actualizada y tienen los medios para tomar las medidas apropiadas de inmediato. En Chile, se estableció una red de computadoras para hacer esto en solo cuatro meses, para gran sorpresa de los escépticos que habían argumentado que tal red tomaría años en establecerse. La tarea se logró con la tecnología informática de principios de los 70 y la capacidad de telecomunicaciones muy limitada de un país pobre como Chile. Una combinación de enlaces de microondas y télex unió todos los centros industriales clave a las computadoras en la capital. Dentro de estos límites, fue posible proporcionar al gobierno información económica que no tenía más de un día de antigüedad. Un equipo más moderno podría hacerlo mucho mejor.

La información se presentaba en forma icónica. Las pantallas grandes en un “Opsroom” (NdT: oficina de operaciones) mostraban gráficos de flujo de las interacciones entre subsectores de la economía. Las pantallas gráficas evitan el uso de cifras. Las magnitudes de los flujos entre diferentes sectores se indicaban por los anchos de las líneas que fluían entre ellos. Las industrias y sectores se mostraban como bloques con gráficos de barras dentro de ellos que indicaban qué proporción de la capacidad de la industria se estaba utilizando. La sala tenía capacidad para siete personas, siendo este el número más grande que puede participar efectivamente en una discusión. Se pueden usar botones grandes en los brazos de las sillas para controlar las pantallas y resaltar diferentes características.

La noción de “Opsroom” se tomó de la experiencia de la defensa aérea en la guerra. Como en la guerra, se mostraba información en tiempo real para decisiones inmediatas. Las decisiones se podían probar usando simulaciones por computadora que mostraban cuáles serían los efectos si se tomara un curso de acción dado. En el caso chileno fue utilizado como cuartel general en la lucha para romper los boicots antigubernamentales impuestos por las empresas privadas de camiones. La red informática permitió al gobierno movilizar todos sus recursos de transporte disponibles para mantener el flujo de mercancías.

Se pretendía proporcionar un Opsroom a cada industria, y de hecho a cada fábrica. Los sofisticados programas estadísticos analizarían los datos que fluyen hacia arriba desde los niveles inferiores del sistema para buscar cualquier cambio significativo. Los tomadores de decisiones humanos estaban aislados de la sobrecarga de información y solo se le presentaban datos significativos sobre las decisiones que se necesitaban. El Opsroom para una fábrica recibiría advertencias tan pronto como ocurriera algo inusual. Si las computadoras detectaban una crisis, alertaban al Opsroom y comenzaba a correr un reloj. Si el Opsroom no había respondido efectivamente dentro de un cierto período de tiempo, se alertaba al siguiente Opsroom más alto en el árbol. Esto le daba a cada unidad la libertad de actuar localmente dentro de su competencia sin poner en peligro la viabilidad del organismo social. Se preveía que el Opsroom al nivel de las

fábricas estaría a cargo de comités de trabajadores locales. La presunción democrática era que las ayudas visuales y de computación modernas permitirían a las personas administrar sus fábricas sin una capacitación sofisticada.

Con el golpe sangriento que estableció a Pinochet en el poder y preparó el camino para la experimentación económica monetarista de Friedman en Chile, todo esto fue barrido. El Opsroom pereció con Allende y la democracia, en las ruinas quemadas del palacio presidencial.

CAPÍTULO 7

PLANIFICACIÓN MACROECONÓMICA Y POLÍTICA PRESUPUESTARIA

Como indicamos en el capítulo 4, la planificación macroeconómica se refiere al equilibrio general de la economía con respecto a las diferentes categorías generales de uso final del producto. El plan macro debe garantizar que estos componentes del producto sean mutuamente consistentes y sumen el total deseado. Para desarrollar la idea de la planificación macro necesitamos un marco contable consistente. Los tres aspectos de la macroeconomía —teoría, objetivos políticos y sistema de contabilidad— están estrechamente relacionados. Por ejemplo, el desarrollo del sistema moderno de contabilidad del Ingreso Nacional en las economías capitalistas fue motivado por el influyente trabajo teórico macroeconómico de J.M. Keynes en la década de 1930. A su vez, la disponibilidad de cuentas nacionales razonablemente confiables y coherentes era una condición previa para la aplicación de las políticas keynesianas durante los años de la posguerra. Las economías de tipo soviético emplearon un sistema contable nacional diferente, que tenía sus raíces teóricas en una interpretación bastante limitada de la distinción de Marx entre trabajo productivo e improductivo. El tipo de planificación que proponemos requiere un sistema de cuentas nacionales basado en el tiempo de trabajo como unidad social de cuenta. Este concepto también tiene raíces marxistas, pero es bastante diferente de la práctica tradicional de las economías socialistas.

Este capítulo comienza con una discusión sobre las implicaciones generales de la contabilidad del tiempo de trabajo a nivel de toda la economía. Luego desarrolla en paralelo los problemas políticos que enfrenta la macroeconomía socialista, y un sistema de contabilidad dentro del cual estos problemas pueden abordarse. Una vez establecida esta base, se examinan algunas preguntas más específicas relacionadas con la política de ahorro, crédito e impuestos.

CONTABILIDAD MACROECONÓMICA EN TIEMPO LABORAL

Definamos el Valor del Producto Bruto, de la economía socialista, como el contenido laboral total de los bienes y servicios producidos dentro de la economía durante un período determinado, digamos un año. El Valor del Producto Bruto se puede dividir en dos componentes de acuerdo con la fuente del contenido laboral. El componente más grande es el insumo laboral actual, es decir, el trabajo realizado dentro del período contable dado. Llamaremos a esto Trabajo Actual. Además, hay trabajo pasado “transferido” de bienes producidos en períodos anteriores. Estos pueden tomar la forma de existencias de materiales producidos el último período, pero usados este período, o de medios de producción duraderos (maquinaria, planta y equipo) que se desgastan gradualmente y / o se vuelven obsoletos con el tiempo. Nos referimos a esta transferencia de mano de obra pasada en su conjunto como Depreciación. Este desglose nos da nuestra primera identidad macro contable:

$$\text{Valor del Producto Bruto} = \text{Trabajo actual} + \text{Depreciación} \quad (7.1)$$

También definiremos el Valor del Producto Neto, como el trabajo contenido en aquellos bienes y servicios producidos por encima de la cantidad requerida, para

compensar el consumo de los productos trabajo pasado (Depreciación). De ahí nuestra segunda identidad:

$$\text{Valor del Producto Neto} = \text{Valor del Producto Bruto} - \text{Depreciación} \quad (7.2)$$

Ahora, el principio básico de distribución en nuestro sistema es que los trabajadores deben recibir fichas laborales en correspondencia directa con la cantidad de trabajo que realizan (ver el capítulo 2). Reconocemos ciertas cualidades de este principio de forma individual, pero aplicado a toda la economía es igualmente válido: la emisión total de fichas de trabajo por período es igual al total de horas de trabajo realizado. Las Fichas Laborales Actuales denotan la cantidad actual de fichas laborales a cambio del trabajo realizado, tenemos entonces una tercera identidad:

$$\text{Fichas Laborales Actuales} = \text{Trabajo Actual} \quad (7.3)$$

(7.1) a (7.3) juntos, se deduce que:

$$\text{Fichas Laborales Actuales} = \text{Valor del Producto Neto}$$

Supongamos por un momento que los trabajadores pudieran retener todas las Fichas Laborales Actuales como “ingreso disponible”. Y supongamos que desean gastar todos estos ingresos en bienes de consumo. También es un principio del sistema que proponemos que los bienes de consumo deben tener un precio en fichas de trabajo igual a su contenido de trabajo total, al menos como una primera aproximación (los detalles de esta propuesta se detallarán en el próximo capítulo). De ello se deduce que, si los trabajadores gastan todas las fichas de trabajo actuales, su consumo agotará el Valor del Producto Neto. De acuerdo con las ecuaciones anteriores, los trabajadores no pueden consumir la totalidad del Valor del Producto Bruto, ya que sus ingresos (Fichas Laborales Actuales) no alcanzan el Valor del Producto Bruto por la cantidad de Depreciación, asegurando así que haya recursos disponibles para compensar el consumo de medios de producción. Pero aun así, el consumo del Valor del Producto Neto por parte de los trabajadores es insostenible por dos razones.

Primero, existen usos finales importantes del producto social distintos del consumo personal: provisión social (salud, educación, etc.); acumulación neta de medios de producción para mejorar la capacidad productiva futura de la economía; y, posiblemente, préstamos a otras economías. Abreviando estos tres usos de los recursos por Social, Acumulación y Comercio (para el superávit comercial) respectivamente, y denotando el consumo personal como Consumo, tenemos:

$$\text{Valor del Producto Neto} = \text{Consumo} + \text{Social} + \text{Acumulación} + \text{Comercio} \quad (7.4)$$

La ecuación (7.4) muestra el desglose del Valor del Producto Neto en sus cuatro usos básicos. Si el plan exige niveles positivos de gasto social y acumulación, está claro que el consumo debe estar por debajo del Valor del Producto Neto, y por lo tanto también debe estar por debajo de las Fichas Laborales Actuales, la cantidad de fichas para el trabajo actual realizado. Una forma de hacer esto es gravar los ingresos de los trabajadores. Puede que no sea necesario recaudar impuestos equivalentes a la diferencia total entre las Fichas Laborales Actuales y la asignación de Consumo del plan, porque los trabajadores pueden decidir ahorrar parte de sus ingresos de fichas laborales, y, en la medida en que ahorran, están “liberando” recursos para usos distintos del consumo. Volveremos a sobre este tema más adelante.

En segundo lugar, una parte de la asignación de consumo personal total del plan debe estar disponible para los no trabajadores: jubilados, discapacitados, personas que

cambian de trabajos. Si la única forma de comprar artículos de consumo personal es usar fichas laborales, entonces una cierta cantidad de fichas se debe poner a disposición de los no trabajadores a través del presupuesto del Estado. Para preservar la igualdad entre las fichas laborales y el trabajo realizado, estas fichas para los no trabajadores no pueden simplemente “imprimirse” (esto sería inflacionario); más bien, deben obtenerse mediante impuestos a los trabajadores y transferidos a los no trabajadores.

Antes de pasar a los temas sustantivos de impuestos y ahorro, será útil poner las ideas anteriores en el contexto de contabilidad de “flujo de fondos”. Esto nos permitirá verificar su consistencia. Dividamos la economía en dos conjuntos de agentes, denominados sector doméstico y sector estatal. El sector doméstico incluye individuos, familias y comunas, mientras que el sector estatal comprende todas las unidades económicas fuera del “hogar”. Asumimos que no hay propiedad privada de los medios de producción, por lo que no hay un sector corporativo o financiero separado para tener en cuenta. Nuestro procedimiento será determinar exhaustivamente las fuentes y usos de los fondos para cada uno de los sectores.

Comenzando con el sector doméstico, la fuente básica de fondos son las fichas laborales a cambio del trabajo realizado actualmente, es decir las Fichas Laborales Actuales. Además, como se mencionó anteriormente, tenemos un traspaso (transferencia) de fichas laborales a los no productores, que denotaremos por Transferencias. Estos fondos pueden ser utilizados por el sector doméstico de tres maneras. Pueden pagarse al Estado en forma de impuestos; pueden gastarse en bienes de consumo (Consumo); o pueden fluir hacia el ahorro neto de este sector (Ahorro Neto). Si este cálculo de fuentes y usos es integral, los dos totales deben ser iguales, por lo tanto:

$$\text{Fichas Laborales Actuales} + \text{Transferencias} = \text{Impuestos} + \text{Consumo} + \text{Ahorro Neto} \quad (7.5)$$

Para el sector estatal, la fuente básica de fondos son los ingresos fiscales. Además, en su calidad de “institución financiera” (la cual se explica más abajo), el sector estatal recaudará el Ahorro Neto del sector doméstico. El sector estatal utiliza sus fondos para realizar transferencias de fichas laborales a no productores (Transferencias), para provisión social (Social), acumulación (Acumulación) y préstamos a otras economías (Comercio). Nuevamente, si estas fuentes y usos son completos, tenemos:

$$\text{Impuestos} + \text{Ahorro neto} = \text{Transferencias} + \text{Social} + \text{Acumulación} + \text{Comercio} \quad (7.6)$$

Las ecuaciones (7.5) y (7.6) se pueden reorganizar de varias maneras. Un cambio simple es consolidar los impuestos y las transferencias. Definamos Impuesto Neto como impuestos menos transferencias de fichas de trabajo (Impuestos - Transferencias). Esta es la cantidad neta de “ingresos” simbólicos laborales disponibles para el Estado para actividades de “financiamiento” distintas al consumo. Con esta modificación, podemos reescribir (7.5) y (7.6) como sigue:

$$\text{Fichas Laborales Actuales} - \text{Impuesto Neto} = \text{Consumo} + \text{Ahorro Neto} \quad (7.7)$$

$$\text{Impuesto Neto} + \text{Ahorro Neto} = \text{Social} + \text{Acumulación} + \text{Comercio} \quad (7.8)$$

Sumar dos ecuaciones produce una tercera ecuación. Si sumamos (7.7) y (7.8), el Impuesto Neto y el Ahorro Neto se cancelan y nos queda:

$$\text{Fichas Laborales Actuales} = \text{Consumo} + \text{Social} + \text{Acumulación} + \text{Comercio} \quad (7.9)$$

Pero dado que Fichas Laborales Actuales es igual al Valor del Producto Neto, en efecto hemos llegado a la ecuación (7.4) nuevamente, lo que demuestra la coherencia de nuestra contabilidad de tiempo de trabajo.

Encontramos útil tomar prestada la terminología de la contabilidad monetaria capitalista en la demostración anterior (“ingresos”, “financiamiento”, “fondos”, etc.). Pero para obtener una comprensión adecuada de la macroeconomía de una economía planificada, tenemos que mirar detrás de este lenguaje. En este sistema, las fichas laborales se utilizan exclusivamente para la adquisición de bienes de consumo por parte del sector doméstico. El sector estatal emite fichas laborales a cambio del trabajo realizado en la economía nacional (es decir, fuera del “hogar”), pero no las necesita para adquirir bienes, esencialmente porque se presume que el Estado posee todos los bienes que no sean los que vende a los consumidores. Supongamos que se construye un hospital: el Estado paga toda la mano de obra involucrada a una tasa de una ficha laboral por hora, pero “además” no tiene que pagar nada por los materiales, o por el edificio terminado. El Estado nunca puede quedarse sin “dinero” (no hay dinero en el sistema). Y tampoco puede quedarse sin fichas laborales, ya que estas son simplemente entradas contables creadas a nombre de los trabajadores (o posiblemente en el nombre de la comuna de la cual los trabajadores son miembros; vea el capítulo 12)

Sin embargo, existe un problema real de equilibrio macroeconómico. Si hay suficientes bienes de consumo disponibles para satisfacer la próxima demanda, sin una depreciación inflacionaria de la ficha de trabajo, el Estado debe asegurarse de recuperar (en efecto, cancelar) la proporción correcta de las fichas que emite a los trabajadores en primera instancia. Por ejemplo, suponga que el plan macroeconómico general exige que el 55 por ciento del Valor del Producto Neto esté disponible en forma de bienes de consumo. Supongamos también, por simplicidad, que los consumidores no eligen ahorrar ninguno de sus ingresos. En ese caso, el Estado debe “cancelar”, a través de impuestos netos, el 45 por ciento de las fichas laborales. Si los impuestos netos no alcanzan esta proporción, el flujo de fichas laborales en el gasto del consumidor excederá la cantidad de trabajo social dedicado a la producción de bienes de consumo. El resultado será una “inflación simbólica laboral” (o escasez y colas si los precios se mantienen estables). Si los impuestos netos son excesivos, por otro lado, el flujo de fichas laborales hacia el gasto del consumidor no alcanzará el valor de la mano de obra de los bienes de consumo producidos, causando la deflación de las fichas laborales o la acumulación de bienes excedentes.

El ejemplo anterior se basó en el supuesto simplificador de que los consumidores no realizan ningún ahorro. Claramente, si se produce algún ahorro, entonces el requisito de una política fiscal equilibrada se vuelve más complejo. La siguiente sección trata los temas de ahorro y endeudamiento del sector de los hogares, luego de lo cual volvemos a examinar algunos de los detalles de la política fiscal.

AHORRO DOMÉSTICO Y CRÉDITO

¿Por qué la gente ahorra? Para algunos, ahorrar como virtud puede ser su propia recompensa, pero los economistas exigen que las personas tengan motivos racionales para sus acciones y nos presentan una jerarquía de motivos para ahorrar.

En el nivel más bajo hay ahorro para bienes de consumo. Aquí tenemos el ahorro de los pobres y las clases medias bajas que ahorraron dinero para esa gran compra: el automóvil, la bicicleta o las vacaciones. Aquellos con el dinero suficiente pagan tales cosas con los ingresos actuales. Luego están aquellos que miran más allá del consumo para ahorrar cuando ya no podrán trabajar. Los ahorradores más ejemplares son aquellos que no piensan en sí mismos sino en los que están por venir, y ponen dinero

en fondos fiduciarios para proporcionar a sus hijos educación privada o dejar legados a sus herederos.

Más allá de esta agradable jerarquía social y temporal, están aquellos quienes, como el Faraón, ahorran para tiempos difíciles: el desempleo, las enfermedades graves, la muerte prematura del “sostén de la familia”. Por otro lado, algunos ahorran “*faute de mieux*”, donde el consumo actual simplemente se considera adecuado sin agotar los ingresos o no hay bienes que tiente al consumidor a gastos adicionales. Esta categoría habla de una cómoda prosperidad burguesa o, por el contrario, de los consumidores de Europa del Este y la URSS, donde los bienes de consumo deseados no están disponibles, lo que resulta en un “ahorro forzado”.

Es probable que el socialismo debilite algunas de estas razones para el ahorro personal. Por ejemplo, la mejora de la educación pública gratuita (incluso si no se prohíbe la educación privada) y una reducción en los diferenciales de ingresos debilitaría tanto el deseo como la capacidad de mantener los fideicomisos educativos. Una pensión estatal adecuada reduciría la necesidad de ahorro privado. Si no temes a la penuria en tus últimos años, ¿por qué no gastas tu dinero ahora cuando puedes disfrutarlo? Es posible que no vivas lo suficiente para ver tu jubilación.

Con el pleno empleo y el crecimiento económico constante, la necesidad de ahorrar para compensar la pérdida de ingresos a causa del desempleo desaparece. Si está seguro del futuro de sus hijos, y si no hay posibilidad de que vivan de rentas, es menos probable que ahorre para dejarles un legado.

Ahora consideremos brevemente las razones principales del crédito personal en las condiciones actuales. Con respecto al crédito a corto y mediano plazo, este se orienta principalmente a la compra actual de bienes duraderos para los cuales los consumidores tendrían que ahorrar mucho tiempo, en particular los jóvenes que esperan que sus ingresos aumenten en el futuro. Por otro lado, la razón principal del crédito personal a largo plazo es claramente el financiamiento hipotecario.

Es probable que estas razones persistan bajo el socialismo, aunque indudablemente existe un elemento de “presión al endeudamiento” en relación con el crédito al consumo en las circunstancias actuales, alentando a las personas a asumir posiciones de deuda impagables. Esto se detendría. Además, la existencia y la escala del ahorro para la compra de viviendas dependen de las formas de tenencia de la vivienda disponibles, y un sector de alquiler estatal bien administrado reduciría el incentivo para la propiedad de la vivienda.

A pesar de que es probable que el socialismo reduzca algunas de las motivaciones para el ahorro personal y el crédito, es poco probable que estos fenómenos desaparezcan por completo. La razón básica de tal ahorro y crédito es el deseo de las personas de planificar sus compras de manera relativamente independiente de la limitación temporal de sus ingresos. Desde el punto de vista individual, el ahorro representa el consumo diferido mientras que el crédito permite adelantar el consumo.

Pero aquí hay una distinción importante entre lo que es factible para el individuo y lo que es factible para la sociedad. En una sociedad previa al mercado, el ahorro es fácil de entender. El grano se acumula listo para ser consumido en tiempos difíciles. El Egipto faraónico o la China maoísta podrían ahorrar en un sentido muy físico. Cuando Mao aconsejó a los chinos que “caven túneles profundos, almacenen granos, se preparen contra la guerra o los desastres naturales”, estaba hablando del consumo diferido literalmente. En la fábula de Esopo, la hormiga sabia ahorra grano contra la llegada del invierno mientras el grillo come, canta y se divierte.

En la sociedad moderna, los ahorradores individuales aún pueden tener esta visión simple de su ahorro; el dinero ha reemplazado al grano, pero todavía se “reserva para un día lluvioso”. Las compañías de seguros usan paraguas como emblemas. Pero hay una paradoja en el acaparamiento de dinero que no surge con el grano, una paradoja que los antiguos reconocieron en la parábola de Midas. No puedes comer oro ni dinero.

No sirve de nada ahorrar dinero a menos que haya algo que comprar con él. El individuo que acumuló oro probablemente sobreviviría a una hambruna, porque en cualquier hambruna el precio del grano sube, y solo aquellos con abundante dinero en efectivo pueden comer. Pero la sociedad en su conjunto no se alimenta de los ahorros en efectivo de los acumuladores. Solo las reservas reales de grano previenen el hambre, por lo que en una hambruna los ricos obtienen lo poco que hay y los pobres mueren.

Aquellos que ahorran en los bancos están aún más lejos del “ahorro natural” que el campesino con su tesoro de napoleones de oro. En tiempos de guerra, desastres naturales o económicos, es probable que sus ahorros se desvanezcan en hiperinflación o quiebras bancarias. Cuando la destrucción del combate real, o la dislocación de las reparaciones de guerra, priva a una economía de bienes comercializables, esta escasez real se refleja en la depreciación de la moneda; aquellos que terminan agarrando fajos de billetes depreciados después de la derrota militar aprenden la lección de Midas de la manera más difícil.

En general, los ahorradores de hoy solo pueden dar cuenta de su riqueza del mañana a partir de los ingresos del mañana. Alguien ahorrando para la jubilación dentro de treinta años puede pensar que está aplazando el consumo, pero no le agradecería tener que vivir de panes que han pasado guardados 30 años en su vejez. En la práctica, ya no hay bienes cuyo consumo se difiere. En cambio, los ahorradores adquieren un título legal que, al garantizar la supervivencia del sistema financiero, les permite reclamar parte del producto futuro de la sociedad. Las personas jubiladas en realidad no son apoyadas por sus ahorros, sino por el trabajo de los miembros más jóvenes de la sociedad. La carga material de una población que envejece no se evita con los mecanismos del seguro de vida o los planes de pensiones totalmente financiados. Los jóvenes seguirán siendo el único apoyo para los viejos; el cambio de la piedad filial a los fondos mutuos no altera esta realidad, cualquiera sea el sistema social.

A este respecto, los ahorros son un contrato con el futuro: un contrato extraño en el que una parte, la que tiene que proporcionar los bienes finales, puede que aún no haya nacido. Y tal contrato con el futuro es algo incierto. La generación más joven puede renegar de ello. Pueden buscar aumentos salariales inflacionarios que amenacen a los jubilados con ingresos fijos. Pueden comenzar una revolución y arruinar el mercado de valores.

Sin embargo, en el contexto de una economía planificada, hay un sentido en el que los ahorradores de hoy pueden contribuir al flujo de ingresos reales mañana. Al ahorrar hoy, las personas renuncian a una parte de su comando actual sobre la producción. De este modo, “liberan” recursos que de otro modo serían necesarios para producir bienes de consumo. En una economía capitalista, existe un peligro considerable de que los recursos liberados permanezcan inactivos. Cuando un consumidor decide ahorrar parte de su ingreso monetario, este acto de “no consumo” no transmite por sí mismo a las empresas un mensaje de que ciertos bienes de consumo serán deseados en ciertas cantidades en una fecha futura definida. En el mejor de los casos, el aumento en el ahorro puede transmitir, a través de una caída en las tasas de interés, el mensaje general de que la producción orientada a ventas futuras ahora es más rentable. Pero Keynes argumentó que incluso este canal es muy poco confiable (ver Keynes, 1936, capítulo 16, o para una buena discusión reciente sobre el punto Axel Leijonhufvud, 1981). Por lo tanto, el resultado de un aumento en el ahorro puede ser deprimir la demanda agregada de bienes, causando una recesión.

En una economía planificada, por otro lado, no hay razón por la cual los recursos liberados por el ahorro no se utilicen para construir medios de producción y, en ese caso, mejorar la productividad del trabajo en el futuro. En la economía que prevemos, la tasa global mínima de acumulación de medios de producción se decidirá democráticamente. Uno de los argumentos en la decisión de acumulación sería demográfica; ante la perspectiva de un aumento en la proporción de jubilados en la

población, se debe aumentar la tasa de acumulación, si las demás condiciones se mantienen iguales, para aumentar la productividad laboral lo suficiente para satisfacer la demanda futura de los trabajadores productivos. Obviamente, esto debe hacerse a expensas del nivel actual de consumo. Pero dada esta decisión colectiva básica, todavía puede haber un caso para permitir que las preferencias individuales influyan, al margen, en el desglose entre el consumo y la acumulación. ¿Qué mecanismos permitirán una libertad razonable para la elección personal, respetando las limitaciones del plan general? Aquí hay algunas sugerencias:

- (1) Las Fichas Laborales Actuales pueden intercambiarse libremente por algún tipo de activo jubilatorio (por ejemplo, uno que paga una anualidad a partir de una fecha futura específica o contingencia). Dichas transacciones se llevarían a cabo a través de un “sistema financiero” unificado administrado por el Estado para que la agencia de planificación pueda monitorear su volumen agregado. Como hemos argumentado anteriormente, la contrapartida real de este ahorro es la liberación de trabajo actual de la producción de bienes de consumo, y la respuesta apropiada es que los planificadores asignen el trabajo actual “liberado” a la acumulación neta de medios de producción (más allá de la tasa mínima de acumulación decidida socialmente). Esto permitirá una mayor producción de bienes de consumo en el futuro. Claramente, no hay garantía de que los planificadores usen el tiempo de trabajo “liberado” ahorrado para aumentar la producción de precisamente aquellos artículos que los ahorradores, en alguna fecha futura, preferirán consumir. Esto depende de la efectividad del proceso de planificación estratégica, y difícilmente se puede esperar una previsión perfecta de ningún sistema económico. No obstante, los planificadores podrán tener en cuenta de manera central el flujo de ahorro y garantizar que el tiempo de trabajo liberado de esta manera se utilice productivamente.
- (2) Para permitir una flexibilidad a más corto plazo, las Fichas Laborales Actuales también pueden ser canjeables por depósitos de ahorro para el consumidor, de los cuales las fichas laborales pueden retirarse en una fecha posterior para comprar varios bienes de consumo duraderos, vacaciones, etc. Si la entrada a dichos depósitos es mayor que la salida por período, el saldo puede utilizarse para “financiar” el crédito al consumo. Si se desea, los términos de dichos créditos, en particular su tasa de reembolso, se podrían utilizar para igualar la demanda de dicho crédito con la oferta proveniente de la adquisición neta de depósitos de ahorro. En ese caso, el resultado neto sería simplemente una reorganización del consumo entre los individuos, sin impacto en el equilibrio macroeconómico general de la economía.
- (3) Además de las formas de ahorro reconocidas anteriormente, las personas no pueden simplemente acumular fichas laborales. El acaparamiento, que interrumpiría el plan de asignación de mano de obra, se evita haciendo que las fichas laborales expiren después de una fecha específica, de la misma manera que los bancos se niegan a cumplir con los cheques personales después de un período específico en el sistema actual.

Estos puntos sobre ahorro y crédito pueden incluirse en el contexto de nuestra contabilidad de flujo de fondos, desarrollado en la primera sección de este capítulo. Allí notamos que el ahorro neto de los hogares (Ahorro Neto) apareció como un uso de fondos por parte del sector de los hogares, y como una fuente de fondos para el Estado. Ahora podemos desglosar los detalles del Ahorro Neto. El Ahorro Bruto es la suma de la adquisición bruta de activos jubilatorios del sector doméstico (Adquisición de Activos Jubilatorios) y su adquisición bruta de depósitos de ahorro del consumidor (Adquisición de Depósitos de Ahorro). Para obtener el Ahorro Neto, debemos restar los desembolsos que reciben los hogares de sus activos jubilatorios (Desembolso de Activos Jubilatorios), los retiros que realizan de sus depósitos de ahorro de consumo (Retiros) y el monto neto de los nuevos créditos de consumo extendidos (Nuevos Créditos). En forma de ecuación tenemos:

$$\text{Ahorro Neto} = \text{Adquisición de Activos Jubilatorios} + \text{Adquisición de Depósitos de Ahorro} - \text{Desembolso de activos jubilatorios} - \text{Retiros} - \text{Nuevos Créditos}$$

O, entre paréntesis, los términos relacionados con los activos jubilatorios y los términos relacionados con los depósitos y créditos de consumo:

$$\text{Ahorro Neto} = (\text{Adquisición de Activos Jubilatorios} - \text{Desembolso de Activos Jubilatorios}) + (\text{Adquisición de Depósitos de Ahorro} - \text{Retiros} - \text{Nuevos Créditos}).$$

Centrándose en el ahorro del consumidor (aparte de los activos jubilatorios) y el crédito, tenga en cuenta que la cantidad (Adquisición de Depósitos de Ahorro - Retiros - Créditos Nuevos) funciona como una fuente neta de fondos para el Estado. Este término representa la entrada neta de fondos en el sistema de ahorro / crédito del consumidor. Se sugirió anteriormente que este flujo podría establecerse deliberadamente en cero, variando los términos del crédito al consumo para que la demanda de dicho crédito simplemente agote la entrada neta de depósitos. Que esta política tenga sentido probablemente depende de los términos que se requieran para lograr dicho equilibrio.

Considere una situación en la que el sector personal muestra una fuerte tendencia a ahorrar y una tendencia relativamente débil a aceptar el crédito al consumo. En ese caso, el equilibrio mencionado anteriormente podría requerir condiciones de “obsequio” para el crédito al consumo, posiblemente incluso una tasa de interés negativa. El uso de todos los ingresos netos de depósitos para este propósito parece una política menos que óptima: parte de ese flujo podría tratarse en cambio como una “fuente de fondos” para la acumulación, donde presumiblemente podría obtener una tasa de rendimiento social más alta.

El problema potencial con esta solución es que, si bien los depósitos de ahorro del consumidor son bastante líquidos, y los créditos de consumo a corto o mediano plazo se autoliquidan con bastante rapidez, los medios de producción que podrían construirse utilizando estos fondos no serán “líquidos”.³³ Enfrentados con una salida de depósitos inesperada del sistema antes de que los proyectos de acumulación “maduren”, el Estado podría verse obligado a crear fichas laborales en exceso, lo que aumenta la posibilidad de una inflación de fichas laborales que socavaría el sistema de cálculo que estamos proponiendo.

Este es esencialmente el problema diagnosticado por Keynes, donde los ahorradores desean ahorrar en forma de activos líquidos, mientras que sus fondos se utilizan para adquirir bienes de capital ilíquidos. Pero el problema se puede resolver

³³ Dichos depósitos pueden estar regidos por regulaciones similares a las de las cuentas de ahorro existentes, con un derecho formal por parte del Estado de hacer que los depositantes esperen sus fondos, que, sin embargo, podría renunciarse en condiciones normales.

en un sistema financiero de monopolio estatal: el Estado está en condiciones de decirle a los ahorradores que no pueden tener su pastel y comérselo. Si el sistema de ahorro / depósito del consumidor tiende a generar un excedente el Estado puede anunciar que la liquidez de estos depósitos es condicional y potencialmente sujeta a racionamiento, en lugar de crear un exceso inflacionario de fichas laborales si se produjera una gran demanda de liquidación de depósitos.

Surgen problemas similares si el sistema de ahorro / crédito al consumidor tiende a tener un déficit, incluso cuando los términos del crédito al consumidor se hacen muy estrictos. ¿Existe entonces un caso para usar “fondos” de otras fuentes (por ejemplo, un superávit en la cuenta de activos jubilatorios) para “financiar” el crédito adicional al consumidor? ¿O debería racionarse el crédito al consumo?

Un superávit actual en la cuenta de activos jubilatorios indica la acumulación de reclamos a la producción futura por parte de futuros jubilados, y la forma más segura de garantizar que tales reclamos puedan cumplirse es desplegar el excedente en la acumulación de medios de producción. Esto aboga por una estricta separación entre la cuenta de activos jubilatorios y el crédito al consumo. Por otro lado, en la medida en que los consumidores obtienen crédito actual en términos estrictos (que, sin embargo, se consideran realistas para el prestatario, esto obviamente sería una condición para la concesión de dichos créditos) se comprometen a disminuir sus propios reclamos a la producción futura, en relación con sus futuros ingresos de fichas laborales. Pero esta reducción debería “acomodar” las demandas de los jubilados. La mejor política aquí podría ser la flexibilidad prudente: si bien no opera una separación completa de cuentas, el racionamiento podría usarse para evitar déficits excesivos (o excedentes) en la cuenta de depósito de ahorro / crédito de consumo.

¿INTERESES EN LOS AHORROS?

Una pregunta que surge de lo anterior es si se deben pagar intereses sobre los ahorros del sector personal. Examinemos primero las consecuencias de una tasa de interés “nominal” cero en dichos ahorros, para que las personas puedan retirarse del sistema con exactamente la suma acumulada de las fichas laborales que han contribuido previamente. Tenga en cuenta que a medida que la productividad del trabajo crezca con el tiempo y el contenido laboral de bienes específicos disminuya, las fichas de trabajo se convertirán en “más valiosas”: hay una forma de interés implícito en los ahorros de fichas de trabajo. Es razonable que las personas puedan recaudar este “interés” sobre su ahorro a largo plazo, ya que su no consumo hace posible una acumulación acelerada de medios de producción que a su vez ayuda a aumentar la productividad laboral pero no hay ningún pago adicional.³⁴

En el modelo clásico de capitalismo de pleno empleo, la función del interés en el ahorro es inducir una oferta suficiente de ahorro para financiar la inversión, pero en el sistema prevemos que la inversión se socializa y que la fuente básica de “financiación” para la acumulación es tributaria. En la medida en que la jubilación y las cuentas de depósito / crédito tienen un superávit actual, el ahorro personal puede hacer alguna contribución al “financiamiento” de la acumulación, pero esto es secundario. No es necesario alentar el ahorro individual, ya que la tasa social básica de “ahorro” (es decir,

³⁴ Es más discutible si incluso este interés implícito debería estar disponible en ahorros a corto plazo en depósitos de consumo. La reserva de fichas en dichos depósitos no hará, según el esquema sugerido anteriormente, más que una contribución marginal a la acumulación. Para eliminar el interés implícito, las fichas laborales en los depósitos de ahorro tendrían que devaluarse a una tasa igual a la tasa de crecimiento de la productividad laboral. Pero en la medida en que la adquisición de estos depósitos ponga a disposición fondos para el crédito al consumo, por el cual los consumidores están dispuestos a pagar intereses, puede haber un caso para la no devaluación de las fichas laborales en depósitos de ahorro.

no consumo) se decide democráticamente cuando se elabora el plan de acumulación e impuestos.

POLÍTICA FISCAL

Independientemente de los arreglos precisos para hacer frente al ahorro de los hogares, la política fiscal desempeñará el importante papel de equilibrar el plan macro. ¿De qué forma o formas debe el Estado gravar a los propietarios de fichas laborales? En las economías de tipo soviético, la mayor parte de los ingresos fiscales se recaudaba tradicionalmente a través del “impuesto sobre el volumen de negocios”. Con este impuesto, el Estado genera una brecha entre el precio cobrado al comprador de un bien y el precio acreditado al vendedor, y la diferencia fluye al tesoro del Estado. Tal impuesto es inconsistente con el sistema que proponemos, ya que implicaría fijar sistemáticamente el precio de los bienes de consumo a valores superiores a su verdadero contenido laboral. Como se indicó anteriormente, estamos a favor de un impuesto sobre la renta y también sugeriremos que el Estado se apropie de la renta diferencial del suelo como un impuesto complementario.

¿Cómo debería ser un impuesto a la renta socialista? Los socialistas y socialdemócratas en las economías capitalistas han apoyado típicamente un impuesto a la renta progresivo (uno en el que aquellos con mayores ingresos pagan una tasa impositiva porcentual más alta), con el argumento de que los acomodados pueden permitirse asumir una mayor parte de la carga impositiva. En efecto, un impuesto progresivo sobre la renta se ve como una forma de reducir la desigualdad de los ingresos antes de impuestos bajo el capitalismo (aunque es discutible si los sistemas tributarios de las economías capitalistas reales han logrado este objetivo). Pero si la distribución de los ingresos personales es básicamente igualitaria en primer lugar, como hemos propuesto, el caso de un impuesto progresivo cae. El sistema más justo es probablemente un impuesto fijo, es decir, tantas fichas laborales por mes o año por asalariado.

Un impuesto fijo de fichas laborales lleva el siguiente mensaje: cada persona capaz en edad de trabajar está obligada a realizar una cantidad básica de trabajo para la comunidad. A cambio de esta contribución laboral, las personas satisfacen sus necesidades colectivas básicas. Si las personas desean un ingreso adicional disponible para adquirir bienes de consumo, tendrán que trabajar más que este mínimo básico. Prevemos la máxima flexibilidad sobre las horas de trabajo, para que la persona pueda elegir su horario de trabajo, y si un trabajador elige trabajar horas extras, puede disfrutar de los beneficios de esto sin pagar ningún impuesto sobre la renta adicional.

Un impuesto fijo también conlleva la ventaja de una previsibilidad relativamente alta de los ingresos fiscales. Lo recaudado por un impuesto proporcional sobre los ingresos depende de cuánto ganan las personas (es decir, en este sistema, cuánto eligen trabajar), pero los ingresos de un impuesto fijo dependen solo de la cantidad de trabajadores. Esta previsibilidad será útil para garantizar que se cumpla el plan de provisión social y acumulación. Suponga que los planificadores han asignado x millones de horas de trabajo social para usos que no sean el consumo personal: el impuesto fijo puede establecerse en un nivel que producirá $x-z$ millones de fichas laborales en ingresos, donde z millones de fichas es el nivel pronosticado del ahorro neto de los hogares.³⁵

Vale la pena contrastar esto con la propuesta del Partido Verde en Gran Bretaña, de que todos los ciudadanos deben recibir un ingreso social garantizado, ya sea que

³⁵ Esta ilustración asume por simplicidad que el impuesto fijo de fichas laborales sobre los trabajadores es el único gravamen. En realidad, argumentamos que el Estado debería explotar una fuente adicional de ingresos, la renta de la tierra, como se discute a continuación

trabajen o no. Es probable que este sea cubierto con impuestos generales, incluido un impuesto sobre los ingresos. En cierto sentido, esta es la imagen especular de nuestra propuesta, ya que un impuesto fijo como el que proponemos puede considerarse como un salario social negativo. La propuesta de los Verdes es bastante factible y tiene el gran mérito sobre el sistema actual de subsidios, en que elimina la notoria “trampa de la pobreza”.³⁶ Sin embargo, tenemos dos críticas a la propuesta de ingreso social garantizado. Primero, parece implicar una aceptación de que el desempleo es inevitable. Dado que debe haber desempleo, los Verdes desean tratarlo de la manera más humana. No aceptamos esto. Sostenemos que una economía puede funcionar con pleno empleo. La combinación de ingresos igualitarios, pleno empleo y un impuesto fijo elimina la trampa de la pobreza, junto con el desincentivo al trabajo, de manera más efectiva que el esquema de los Verdes. La segunda crítica es que el sistema de ingreso social garantizado necesita una alta tasa de impuesto sobre los ingresos para financiarlo, con efectos desincentivos implícitos. Prevemos una tasa marginal cero de impuesto sobre los ingresos; combinado con horarios de trabajo flexibles, esto permite a las personas decidir por sí mismas cuándo el beneficio derivado de una hora extra de trabajo equilibra el esfuerzo que conlleva. En una economía con pleno empleo, el esquema de los Verdes, que efectivamente permite a las personas elegir la ociosidad subsidiada, probablemente será resentida por la mayoría trabajadora que tendría que apoyar esa ociosidad.

RENTA DE LA TIERRA

Nos referimos en otra parte al sistema de relaciones de propiedad requerido para apoyar nuestra concepción de la economía socialista (ver capítulo 14). Esto implica la propiedad estatal de la tierra. Si bien no descartamos la propiedad privada de las viviendas, el Estado debe conservar la propiedad de la tierra en la que se encuentran las casas. Los propietarios de viviendas deben pagar un alquiler por el terreno basado en el valor actual rentable de la tierra utilizada para su casa. En estas circunstancias, una persona que compra una casa solo está comprando el edificio, y el precio pagado por una casa de tamaño y nivel similar en Londres debería ser el mismo que en Bradford. Más allá del precio, el ocupante paga una renta o impuesto sobre la tierra al Estado, lo que refleja la diferencia en la conveniencia o las comodidades de la casa que está utilizando. Tales rentas podrían hacer una contribución significativa a las finanzas del Estado.³⁷

Si estas rentas van a realizar la función macroeconómica asignada a los impuestos dentro del sistema discutido anteriormente, de manera clara deben evaluarse en fichas laborales. El pago de las rentas en fichas laborales constituye una excepción al principio general de que estas fichas solo compran los productos del trabajo, con un precio de acuerdo con su contenido laboral.

³⁶ Con subsidios de bienestar social, las personas de bajos ingresos enfrentan tasas impositivas marginales efectivas muy altas. Si toma un trabajo y comienza a tener ingresos, se hace responsable del seguro nacional y del impuesto sobre la renta, y también pierde todos o parte de sus subsidios de bienestar. Esto hace que sea muy difícil aumentar su ingreso efectivo y actúa como un desincentivo para trabajar.

³⁷ Para una discusión más completa de la renta en una economía socialista, incluido el pago de la renta en la agricultura, vea el Capítulo 14.

IMPUESTO AL CONSUMO

Vale la pena mencionar un último punto sobre impuestos. Hemos dicho que los bienes de consumo en general deben valorarse en fichas laborales de acuerdo con su contenido laboral. Pero puede haber un argumento para que se hagan excepciones en ciertos casos. En las economías capitalistas, los impuestos al consumo se gravan sobre bienes cuyo consumo el Estado desea limitar por alguna razón, generalmente porque se considera que el consumo “excesivo” de estos artículos tiene consecuencias sociales indeseables (alcohol, tabaco, etc.). A falta de proscribir tales bienes, el Estado socialista puede desear seguir una política similar. Tenga en cuenta que esto no sería un impuesto general a las ventas o IVA, sino un cargo específico sobre bienes de consumo seleccionados.

IMPUESTOS Y ACUMULACIÓN

En las economías occidentales, la acumulación de nuevos medios de producción se divide entre el sector privado y el sector público. La acumulación del sector privado es el resultado de las decisiones autónomas de las empresas y se financia principalmente con las ganancias retenidas, pero con algún elemento de la recirculación de ahorros en la acumulación a través de las instituciones financieras. La acumulación del sector público se ha financiado tradicionalmente mediante préstamos.

En las economías socialistas bajo patrón soviético, la situación era la inversa. La acumulación del sector público se financió principalmente a través del impuesto sobre el volumen de negocios de las empresas estatales, y el ahorro recirculado desempeñó un papel secundario. Como se indicó anteriormente, también prevemos que los impuestos serían la principal fuente de fondos para la acumulación, pero con la condición de que todos los niveles impositivos deben fluir de los votos democráticos.

Una crítica clave al socialismo soviético fue el hecho de que las decisiones sobre la tasa de crecimiento y, por lo tanto, la tasa de acumulación, fueron tomadas por una élite política. Esto prestó a la acumulación socialista un carácter parcialmente enajenado. Para evitar esto, las propuestas alternativas con respecto al porcentaje del ingreso nacional que se dedicará a la acumulación deben decidirse mediante un plebiscito. Si se acuerda que la inversión debería sumar el 15 por ciento del PNB, el Estado tendría derecho a recaudar impuestos para financiar esto. Dado que existen otras fuentes de fondos para la acumulación, es decir, ahorros y rentas, los costos totales de la acumulación no dependería enteramente en los impuestos, pero el poder de variar los impuestos proporcionaría el grado de libertad necesario para equilibrar el presupuesto social.

CAPÍTULO 8

LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS BIENES DE CONSUMO

Una crítica comúnmente dirigida a las economías de tipo soviético, y no solo por sus detractores occidentales, es que no respondían a la demanda del consumidor. Por lo tanto, es importante para nuestro argumento general demostrar que una economía planificada puede responder al patrón cambiante de las preferencias de los consumidores: que la escasez, las colas y los excedentes de bienes no deseados de los que tanto oímos no son una característica inherente de la planificación socialista. Este capítulo desarrolla nuestro concepto de un mercado socialista de bienes de consumo.

Una forma de abordar este problema es volver a la explicación general de la planificación ofrecida en el capítulo 4. Distinguimos tres niveles de planificación: macroeconómica, estratégica y detallada. Dentro de los parámetros de los planes industriales macro y estratégicos, la planificación detallada se dedica a seleccionar el patrón objetivo preciso de producción final y asegurar que haya suficientes recursos disponibles para cumplir ese objetivo. Pero ¿cómo se determinan los objetivos de producción final para los bienes de consumo? ¿Qué tipo de mecanismo se necesita para modificar estos objetivos a la luz de los comentarios de los consumidores?

El principio básico de nuestro esquema propuesto puede expresarse de manera bastante simple. Todos los bienes de consumo están marcados con sus valores laborales, es decir, la cantidad total de trabajo social que se requiere para producirlos, tanto directa como indirectamente. (El cálculo práctico de estos valores laborales se discutió en el capítulo 3). Pero aparte de esto, los precios reales (en fichas laborales) de los bienes de consumo se establecerán, en la medida de lo posible, en niveles de compensación del mercado. Supongamos que un artículo en particular requiere 10 horas de trabajo para producir. Luego se marcará con un valor laboral de 10 horas, pero si surge un exceso de demanda del artículo cuando su precio es de 10 fichas laborales, el precio se elevará para eliminar (aproximadamente) el exceso de demanda. Supongamos que este precio es 12 fichas laborales. Este producto tiene una relación entre el precio de compensación del mercado y el valor laboral de $12/10$, o 1.20 . Los planificadores registran esta proporción para cada bien de consumo. Es esperable que la proporción varíe de un producto a otro, a veces alrededor de 1.0 , a veces por encima (si el producto tiene una fuerte demanda) y a veces por debajo (si el producto es relativamente impopular). Luego, los planificadores siguen esta regla: aumente la producción objetivo de bienes con una proporción superior a 1.0 y reduzca la producción objetivo para bienes con una proporción menor a 1.0 .

El punto es que estas proporciones indican una medida de la efectividad del trabajo social para satisfacer las necesidades de los consumidores (producción de “valor de uso”, en la terminología de Marx) en las diferentes industrias. Si un producto tiene una relación entre el precio de compensación del mercado y el valor laboral por encima de 1.0 , esto indica que las personas están dispuestas a gastar más fichas laborales en el artículo (es decir, trabajar más horas para adquirirlo) que el tiempo de trabajo requerido para producirlo. Pero esto a su vez indica que el tiempo de trabajo dedicado a la producción de este producto tiene una “efectividad social” superior a la media. Por el contrario, si el precio de compensación del mercado cae por debajo del valor laboral, eso nos dice que los consumidores no “valoran” el producto en todo su contenido laboral: el tiempo de trabajo dedicado a este bien tiene una efectividad por debajo del promedio. La paridad, o una relación de 1.0 , es una condición de equilibrio: en este

caso, los consumidores "valoran" el producto, en términos de su propio tiempo de trabajo, exactamente lo que le cuesta a la sociedad producirlo.

Esta es la idea general de nuestro "algoritmo de análisis de mercado"; el resto de este capítulo ampliará la idea de varias maneras. Primero, consideramos la cuestión de si el establecimiento de precios de compensación de mercado siempre es deseable. En segundo lugar, mostramos la relación entre el algoritmo de análisis de mercado y la planificación macroeconómica discutida en el capítulo anterior, y en el proceso damos una explicación más formal del algoritmo. Tercero, examinamos la relación entre nuestra propuesta y el mecanismo de ganancias bajo el capitalismo. Finalmente, rechazamos una crítica hecha por Alec Nove sobre la idea de que los valores laborales pueden desempeñar un papel útil en la planificación socialista.

PRECIOS DE COMPENSACIÓN DE MERCADO

Los precios de compensación del mercado son precios que equilibran la oferta de bienes (previamente decididos cuando se formula el plan) y la demanda. Por definición, estos precios evitan la escasez manifiesta y los excedentes. La aparición de una escasez (exceso de demanda) dará como resultado un aumento en el precio que hará que los consumidores reduzcan su consumo del bien en cuestión. El suministro disponible se destinará a aquellos que estén dispuestos a pagar más. La aparición de un excedente dará como resultado una caída en el precio, alentando a los consumidores a aumentar su demanda por el artículo.

Cuando un bien en particular es escaso en relación con la demanda del consumidor, una alternativa a elevar el precio es el racionamiento. Esto se puede hacer formalmente (con libros de racionamiento, como en tiempos de guerra) o informalmente, simplemente dejando que surjan colas o listas de espera, en cuyo caso los productos van a aquellos que están dispuestos a hacer cola temprano y esperar. Nuestro algoritmo de análisis de mercado se basa en establecer precios en niveles de compensación de mercado en cada período, y luego usar la brecha entre estos precios y el contenido laboral como una señal para aumentar o reducir la producción en el próximo período. ¿Pero hay casos en los que el racionamiento es una forma más justa de lidiar con la escasez? Y en un punto relacionado, nuestro algoritmo presupone que el precio de equilibrio de un bien debe ser igual a su costo de producción, medido por su valor laboral. Pero ¿hay casos en que los bienes deberían ser subsidiados? es decir, ¿dónde debería ponerse el producto a disposición de los consumidores, incluso a largo plazo, a un precio inferior a su costo de producción?

La respuesta aquí depende de la distribución del ingreso en la sociedad. Nuestras opiniones sobre la idoneidad de varias políticas de precios y racionamiento se muestran en la Tabla 8.1. El racionamiento es la mejor manera de garantizar que los bienes escasos se distribuyan de manera justa si los ingresos son desiguales, ya que evita que los ricos acaparen el mercado. Tomemos el caso de los alimentos, por ejemplo: el racionamiento formal asegurará que todos puedan obtener lo suficiente para sobrevivir. Si hay suficientes alimentos para todos, pero la pobreza impide que algunas personas puedan alimentarse adecuadamente, entonces algún tipo de subsidio alimentario es una política racional, aunque no está claro que mantener el precio por debajo del costo sea la mejor manera de proceder: los tickets de alimentos para los más necesitados son probablemente más efectivos. Si se intentan subvenciones alimentarias en forma de precios reducidos cuando la comida es escasa, la oferta disponible desaparecerá de las tiendas y se formarán colas cada vez que lleguen nuevas ofertas. Esto es cierto independientemente de si los ingresos son equitativos o desiguales. La política de la UE, que eleva artificialmente el precio de los alimentos para beneficiar a los agricultores privados, y de la URSS, que subsidió los alimentos en escasez de

suministro, son ambos poco sólidos (en ambos casos, una fuerte presión política inhibe los cambios).

Tabla 8.1: Precios de mercado y racionamiento

<i>Suministro de bienes</i>	<i>Distribución del ingreso</i>	<i>Mejor política</i>
Escaso	Desigual	Racionamiento
Abundante	Desigual	Subsidios
Escaso	Equitativa	Precios de mercado
Abundante	Equitativa	Precios de mercado

El punto básico es que, si los ingresos son equitativos, la distribución que se obtendría con precios de mercado probablemente sea justa, y no hay justificación para los subsidios. Podemos prever casos extraordinarios donde el racionamiento formal podría ser deseable, para garantizar el acceso a los bienes de consumo en condiciones de interrupción severa pero temporal del suministro. Pero, en general, vemos el establecimiento de precios de compensación del mercado como la mejor política en una comunidad socialista con una distribución de ingresos básicamente igualitaria.

BIENES DE CONSUMO Y PLAN MACROECONÓMICO

En el anterior capítulo discutimos los problemas que surgen en relación con la distribución del trabajo social entre los diferentes usos finales. En ese contexto, denotamos el trabajo social total dedicado a la producción de bienes de consumo como Consumo. Vamos a denotar ahora el gasto total de fichas laborales en bienes de consumo por Consumo de Fichas. El plan macro tiene como objetivo mantener el Consumo y el Consumo de Fichas lo más cerca posible de la igualdad. Esto implica conjuntamente (a) establecer el nivel de impuestos y (b) pronosticar el comportamiento de ahorro de los hogares. Los planificadores tienen algunos medios para influir en el ahorro neto de los hogares, pero es probable que permanezca algún elemento de pronóstico, y esto significa que es poco probable que se logre la igualdad exacta del Consumo de Fichas y el Consumo.

Si el ahorro neto cae por debajo del pronóstico, el Consumo de Fichas excederá el nivel predeterminado de Consumo. En ese caso, los planificadores pueden responder en el próximo período aumentando los impuestos, fomentando un mayor ahorro neto de una forma u otra, o aumentando la asignación de mano de obra social a los bienes de consumo. O, si los planificadores estiman que el error de la previsión fue un “problema” temporal, pueden optar por no responder. Se aplica un razonamiento exactamente igual en el caso en que el ahorro está por encima del nivel de pronóstico.

Esto significa que, aunque la igualdad del Consumo de Fichas y el Consumo es un objetivo, debe realizarse “en promedio” a lo largo del tiempo, la proporción precisa de Consumo de Fichas a Consumo puede fluctuar en torno a 1.0 de un período a otro. Tenga en cuenta que esta relación puede considerarse como un nivel agregado de precios: representa el número promedio de fichas laborales requeridas para comprar el producto de una hora de trabajo social, en el mercado de bienes de consumo. El algoritmo de análisis de mercado discutido anteriormente utiliza como indicador para la reasignación de recursos la relación entre el precio de compensación del mercado y el valor laboral para cada bien de consumo. En la primera presentación de la idea, asumimos que el promedio de esta relación, para todas las industrias de bienes de consumo, debería ser 1.0. Ahora podemos ver que se trata de una ligera simplificación. Si formamos un promedio ponderado de la relación precio de compensación/valor laboral para todos los bienes durante un período, ponderando cada producto por la

proporción del Consumo total que representa, este promedio será idénticamente igual a la relación macroeconómica del Consumo de Fichas con respecto al Consumo, que, como que acabamos de ver, puede diferir de 1.0 hasta cierto punto.

A la luz de esta consideración macro, podemos reformular el algoritmo de análisis de mercado de bienes de consumo con mayor precisión de la siguiente manera:

- (1) La autoridad central de análisis de mercado (CMA) hace pedidos a los productores de bienes de consumo de varios tipos, sujeto a la restricción de que los pedidos tienen un contenido total de trabajo igual a la asignación de consumo global planificada para el período actual.
- (2) La CMA recibe la producción que ordenó y la vende a los consumidores a precios de compensación del mercado.
- (3) La relación entre el precio de compensación del mercado y el valor laboral se calcula para cada producto, y se registra el gasto total de las fichas laborales, el Consumo de Fichas. Luego, para cada producto se aplica la siguiente regla de decisión:
 - Si el precio / valor $>$ Consumo de Fichas / Consumo, entonces aumente los pedidos para el bien en cuestión
 - Si el precio / valor = Consumo / Consumo de Fichas, entonces mantenga los pedidos para el bien en cuestión
 - Si el precio / valor $<$ Consumo de Fichas / Consumo, reduzca los pedidos para el bien en cuestión.

Por lo tanto, el aumento de los recursos se dedicará a las líneas de producción donde la relación precio / valor está por encima del promedio, mientras que los recursos se retirarán de la producción de bienes que tengan una relación precio / valor por debajo del promedio.

- (4) Regrese al paso número 1.

Algunos de los pasos en este algoritmo necesitan ser elaborados. El paso 2 requiere que la autoridad de análisis de mercado establezca precios de compensación de mercado para todos los bienes de consumo. Esto es más fácil decirlo que hacerlo. Es bastante fácil especificar una regla para avanzar hacia el precio de compensación del mercado: aumentar el precio si hay un exceso de demanda del producto; baje el precio en caso de exceso de oferta. Pero ¿qué tan grande debe ser el cambio? En ausencia de la ficción teórica de los economistas del “subastador walrasiano”, no es posible determinar directamente el conjunto de precios que compensará todos los mercados de bienes de consumo. Estrictamente, deberíamos decir que los precios se establecen en niveles aproximadamente de compensación del mercado. Los planificadores deben trabajar por ensayo y error, informados por los resultados del análisis estadístico de las elasticidades de la demanda, tanto como lo hacen actualmente las empresas capitalistas con poder de mercado (y por lo tanto capaces de fijar el precio de su propia producción). Además, no está claro que sería deseable avanzar hacia precios de compensación del mercado “perfectos” (que equilibren exactamente la demanda de flujo con la producción actual), incluso si fuera posible. Esto podría dar lugar a fluctuaciones excesivas de precios. Para cualquier producto almacenable, los cambios en los inventarios proporcionan un medio de amortiguar las fluctuaciones de los precios del mercado. El exceso de demanda puede satisfacerse en parte mediante una reducción del inventario, en lugar de poner todo ajuste en el precio.

Algunos detalles más sobre el paso 3 del algoritmo también pueden ser útiles. Este paso llama a los planificadores a aumentar o reducir la producción de los diferentes

bienes de consumo dependiendo de si muestran una relación precio / valor mayor o menor que el promedio social. El objetivo aquí es producir lo suficiente de cada producto para que su precio de compensación del mercado sea igual a su valor laboral (una proporción de 1.0). Al igual que con la búsqueda de precios de compensación de mercado en cada período, este debe ser un ejercicio de prueba y error (informado). Encontrar el nivel de producción que hará que el precio de mercado asuma un cierto nivel específico es lo contrario del problema de encontrar el precio que equilibra el mercado dado un nivel de oferta predeterminado. El problema se puede resolver directamente solo si se conocen las ecuaciones de la demanda de todos los productos con todo detalle, incluyendo los efectos indirectos por los cuales el cambio en el precio de cualquier producto afecta la demanda de otros. Una segunda complicación es que el valor laboral en sí mismo puede ser un objetivo móvil: alterar la escala de producción de un producto dado puede alterar su contenido de trabajo por unidad. Si predominan las economías de escala, el valor laboral de una mercancía tenderá a disminuir a medida que aumente la producción de esa mercancía; Si predominan los rendimientos decrecientes, los valores laborales aumentarán con el aumento de la producción. Por estas razones, debemos pensar que el algoritmo de comercialización de bienes de consumo siempre se mueve hacia la condición precio = valor, en lugar de lograr un estado estático con precios iguales a los valores en todo momento.

En este contexto, una característica especial del algoritmo merece atención. El hecho de que cada bien esté marcado tanto con un valor laboral como con un precio de mercado puede inducir cierto grado de especulación estabilizadora, limitando las fluctuaciones de los precios de mercado. El punto es que el valor actual laboral de una mercancía proporciona alguna guía sobre su precio probable a largo plazo. Supongamos que un bien en particular se cotiza actualmente a un precio sustancialmente superior a su valor laboral. Viendo esto, los consumidores pueden decidir posponer el consumo del artículo, en previsión de un precio más bajo en el futuro. Por el contrario, si un producto se vende por mucho menos que su valor de mano de obra, eso sugerirá a los consumidores que es una ganga temporal, lo que puede aumentar la demanda actual. Tales cambios especulativos en la demanda tenderán a limitar la divergencia entre los precios y los valores en el mercado, al amortiguar la demanda de artículos con precios por encima del valor y estimular la demanda de artículos con precios por debajo del valor.

COMPARACIÓN CON LOS MERCADOS CAPITALISTAS

¿Cómo se relaciona nuestro algoritmo de análisis de mercado propuesto con el mecanismo económico de un sistema de mercado capitalista? Hay similitudes y diferencias importantes. En una economía capitalista, los niveles de producción de bienes comercializables se ajustan con el tiempo en respuesta a la rentabilidad diferencial, con recursos adicionales que fluyen hacia industrias que muestran ganancias superiores al promedio, mientras que los recursos se retiran de la producción de bienes que muestran ganancias por debajo del promedio. Nuestra relación entre el precio de mercado y el valor laboral obviamente desempeña un papel similar al de la rentabilidad. En cada caso, se hace una comparación entre lo que los consumidores están dispuestos a pagar por cada producto y su costo de producción (medido de una forma u otra).

En un argumento estándar a favor del sistema de mercado capitalista, se dice que los precios de mercado registran los “votos” de los consumidores para los diversos bienes disponibles. El precio será alto (en relación con el costo de producción) cuando un artículo sea altamente valorado por los consumidores, y la alta rentabilidad resultante conducirá a una expansión en la producción de aquellos artículos que son

altamente valorados. La objeción obvia a este argumento bajo el capitalismo se refiere a la desigualdad de los ingresos de los consumidores. Los ricos tienen muchos más “votos” que los consumidores de bajos ingresos y, por lo tanto, la estructura de producción estará sesgada para satisfacer las demandas de los primeros (aunque frívolas), mientras que las necesidades reales de los pobres quedarán insatisfechas si no se registran en forma de demanda monetaria.

Además de la diferencia en la distribución de los ingresos de los consumidores, ¿en qué se diferencia nuestro mercado de consumo del sistema capitalista? Centrémonos en el contraste entre nuestro “indicador de éxito” —la relación entre el precio de compensación de mercado y el valor laboral— y el indicador de rentabilidad capitalista. La ganancia en la producción de una mercancía bajo el capitalismo es la diferencia entre su precio de mercado y su costo (monetario) de producción. Este “costo de producción” a su vez se forma multiplicando el precio de mercado de cada insumo del proceso de producción por la cantidad de ese insumo requerido por unidad de salida. Es decir, el cálculo del costo de producción en el sentido capitalista presupone mercados en los insumos para la producción (“mercados de factores” en la jerga). Es en estos mercados donde se forman los precios monetarios de la mano de obra, los materiales, las máquinas, etc.

En la economía planificada que prevemos, no hay “mercados de factores” de este tipo. Existe un mercado de bienes de consumo, cuyas “señales” se utilizan para guiar la reasignación de recursos entre los diversos tipos de bienes de consumo.

Pero una vez que se decide el patrón de producción final de bienes, la asignación de insumos para apoyar este patrón se calcula centralmente, y la agencia de planificación asigna los medios necesarios de producción y mano de obra (véase el capítulo 6). Las empresas individuales no son sujetos de derecho, capaces de poseer, comprar o vender medios de producción (para más información sobre este punto, consulte el capítulo 14). Mientras que la empresa capitalista típica encuentra los precios de sus insumos dados por los términos en los que sus proveedores están dispuestos a desprenderse de sus bienes, el proyecto de producción socialista no se enfrenta a tales “precios dados”. En la economía socialista, el “costo de producción” debe calcularse socialmente y (como ya hemos explicado) creemos que el contenido total de trabajo directo más indirecto (“valor laboral”) es una medida razonable del costo social.

Además de su aplicabilidad en ausencia de mercados de factores, el algoritmo de ajuste que proponemos tiene una clara ventaja desde el punto de vista socialista. La ganancia, el indicador de “éxito” para las empresas capitalistas, depende en parte del grado de explotación del trabajo dentro de la empresa. Por ejemplo, si dos empresas producen el mismo producto y emplean la misma tecnología, se generarán mayores ganancias para la empresa la que logra pagar salarios más bajos o hacer cumplir un día de trabajo más largo. Nuestra relación propuesta de precio de mercado y valor de trabajo, por otro lado, no es sensible al grado de explotación dentro de la empresa. Una empresa puede mostrar un rendimiento particularmente “exitoso” (alta relación precio / valor) solo al (a) producir productos que sean atractivos para los consumidores y por los cuales los consumidores estén dispuestos a pagar una prima (por lo tanto, aumentar el precio de compensación de mercado), o (b) utilizando métodos de producción eficientes que deprimen el contenido de mano de obra del producto. Las empresas no serán “recompensadas” por pagar salarios por debajo del promedio o imponer más horas de trabajo.

CONCLUSIÓN

Los argumentos presentados en este capítulo, aunque no se resolvieron con todo detalle, respaldan el punto de que una economía socialista planificada no necesita ser insensible a la demanda del consumidor. Hemos esbozado un mecanismo que es capaz de ajustar el patrón de producción de bienes de consumo conforme con un patrón cambiante de demanda. Si bien este mecanismo se basa en un tipo de mercado, es bastante distinto del mecanismo capitalista: no depende de la propiedad privada de los medios de producción ni de la formación de precios de mercado para los insumos del proceso de producción.

Una vez establecidos nuestros puntos básicos, consideremos la crítica de Alec Nove (1983) sobre el uso de los valores laborales en la planificación socialista. Nove, en compañía de muchos otros economistas, argumenta que cualquier cosa meritoria de la teoría laboral del valor marxista en el análisis del capitalismo, es irrelevante para la planificación de un sistema socialista.

Suponga que los valores laborales proporcionan una medida adecuada del costo social de producción; incluso entonces, dice Nove, son engañosos, ya que no tienen en cuenta la valoración de los diferentes productos por parte de los consumidores.

A la luz de nuestra discusión en este capítulo, podemos ver que esta objeción no es tan falsa como fuera de lugar. Es cierto que el hecho de que un producto en particular requiera 3 o 300 horas de trabajo social para su producción no nos dice nada, en sí mismo, sobre la utilidad o el atractivo de ese producto para los consumidores, o sobre la escala apropiada de producción de ese producto. Simplemente, este objetivo, la información del lado de la producción debe complementarse con información relacionada con la demanda. Si sabemos que, en la escala de producción actual, un producto determinado tiene un contenido laboral de tres horas, mientras que su precio de compensación del mercado es de tres fichas laborales, lo que nos dice que su escala de producción es correcta. Si el precio de compensación del mercado es sustancialmente superior a tres fichas laborales, eso nos dice que su escala de producción es demasiado pequeña, y si el precio es mucho menor que tres fichas laborales, entonces su escala de producción es demasiado grande. Los planificadores pueden hacer los ajustes adecuados. Establecer arbitrariamente precios iguales a los valores laborales bien podría producir resultados indeseables —como señalaron Marx y Engels en sus críticas a las sugerencias del siglo XIX a este efecto.³⁸— Pero ese no es el único uso posible de los valores laborales en un contexto de planificación socialista.

³⁸ Ver en particular *La Miseria de la filosofía* (Marx, 1936). Para una discusión más detallada sobre este punto, ver Cottrell y Cockshott (1993a)

CAPÍTULO 9

PLANIFICACIÓN E INFORMACIÓN

Proponemos un sistema de planificación computarizada que implica la simulación del comportamiento de la economía con gran detalle. Para que esto sea factible, las computadoras centrales deben recibir grandes cantidades de información técnica, por ejemplo, listas de los productos que se fabrican y actualizaciones periódicas sobre la tecnología utilizada en cada proceso de producción. Otros sistemas informáticos deberán registrar las existencias disponibles de cada tipo de materia prima y de cada modelo de máquina para que estas limitaciones puedan incorporarse al proceso de planificación.

El problema de la información tiene un aspecto social y técnico. Necesitamos el hardware y el software correctos, pero también necesitamos las medidas e incentivos correctos, de modo que sea del interés de las personas proporcionar información precisa. En este capítulo examinamos ambos aspectos del problema (el material relacionado con este tema también se puede encontrar en la última sección del capítulo 3, donde discutimos el intercambio de información involucrado en el cálculo de los valores laborales, y la última parte del capítulo 6, que describe el sistema cibernético establecido en el Chile de Allende por Stafford Beer).

INFORMACIÓN Y PROPIEDAD

Está claro que una condición previa para una planificación centralizada efectiva sería una red nacional de telecomunicaciones capaz de soportar la transmisión de información digital. La mayoría de los países capitalistas desarrollados ya tienen esto (las redes en los antiguos países socialistas están algo rezagadas). Pero tener las redes de comunicaciones no es suficiente. El secreto comercial ha influido en la forma en que se han desarrollado los sistemas de comunicación de datos, y sería imposible recopilar la información requerida para la planificación de la producción en un país capitalista actual. Los detalles de las técnicas de producción están disponibles solo para las administraciones de empresas privadas. Aunque las agencias de telecomunicaciones en los países capitalistas han establecido las redes cableadas que serían necesarias para la planificación, y aunque los datos de producción necesarios ya se encuentran en los almacenes de archivos de las computadoras de las compañías, estas computadoras no están configuradas para hacer que la información sea accesible a cualquier persona ajena a la empresa.

Una preocupación importante en los países occidentales es lo que se llama Protección de datos o Seguridad informática. Las empresas de informática dedican millones de libras a la investigación y perfeccionamiento de los mecanismos para restringir el acceso a la información computarizada. Los datos en una computadora pueden etiquetarse electrónicamente de tal manera que solo ciertas personas autorizadas en la jerarquía de la compañía puedan acceder a ella. A los usuarios de la computadora se les pueden asignar diferentes privilegios que regulan sus permisos de acceso a los archivos de la computadora. Este culto al secreto es tan arraigado y habitual que nunca se cuestiona en la profesión informática. De hecho, uno de los ejemplos de libros de texto en el diseño de bases de datos es establecer un sistema que

permita a los gerentes averiguar los salarios de los empleados, pero prohíbe que los empleados descubran lo que ganan sus gerentes.

Todo este esfuerzo es necesario porque la información se trata como propiedad privada. Es una propiedad extraña, ya que puede ser robada y permanecer intacta al mismo tiempo. De hecho, se podría argumentar que la información no es adecuada para ser propiedad por naturaleza, ya que se copia fácilmente y es muy difícil de proteger. No obstante, la industria informática ha crecido en torno a la noción de proteger y ocultar información. Establecer el flujo libre y abierto de información que exige un sistema de planificación racional requerirá no solo la abolición legal de la confidencialidad comercial, sino también el rediseño de la mayoría del software informático actualmente en uso.

REQUISITOS DE UN SERVICIO ESTADÍSTICO

Consideremos que se necesita en un servicio estadístico nacional para la planificación, y cómo podría construirse por medios técnicamente viables (por medios técnicamente viables, no nos referimos a artículos que uno podría salir a comprar de inmediato, sino a tecnologías que podrían implementarse dentro del estado actual de la técnica).

CODIFICACIÓN DE PRODUCTO

Las computadoras manejan símbolos; solo pueden simular el mundo externo si al mundo se le puede dar una representación simbólica. Si queremos escribir un programa de computadora que resuelva cómo se asignarán los recursos a diferentes procesos de producción, necesitaremos algunos medios para identificar estos recursos. Al escribir el programa, puede ser conveniente seguir a los teóricos económicos y simplemente etiquetar todos los tipos de recursos con números de índice del 1 a n , pero si el programa debe tener algún referente del mundo real, estos números deben estar asociados de alguna manera con productos reales. El proceso de planificación involucrará a muchas computadoras que tienen que comunicar información e instrucciones, y causaría confusión si estas máquinas usaran diferentes números de identificación.

Actualmente, cada empresa tiene su propio sistema de numeración de códigos de control de existencias. El fabricante inicial, el mayorista y la compañía que usa el producto pueden asignar tres códigos diferentes e incompatibles al mismo producto. El proceso de planificación se vería muy obstaculizado por una multiplicidad de códigos. Esto apunta a la necesidad de un sistema universal de codificación de productos: a cada tipo de producto se le asignaría un número de identificación específico que se utilizaría en todos los intercambios informatizados.

Las ventajas de un sistema de numeración estandarizado son tan evidentes que existe una fuerte presión incluso dentro del capitalismo para que se adopte. En los últimos años ha habido un crecimiento en el uso de códigos de barras para identificar productos. Un código de barras para un tipo de producto tiene la mayoría de los atributos necesarios para la planificación computarizada. Tiene una longitud estándar (12 dígitos), es legible por máquina y cada código identifica de forma única un tipo de producto. Tiene ciertos inconvenientes, ya que a los productos idénticos de diferentes compañías se les asignan códigos diferentes, pero esto es una cuestión de práctica que puede modificarse fácilmente.

CONTROL DE STOCK UNIFICADO

Esto lleva al segundo requisito: un sistema estandarizado de control de existencias. Puede ser deseable extender el sistema de código de barras con dígitos adicionales para que un código determinado identifique no solo un tipo preciso de producto, sino también su origen y / o ubicación. Esto permitiría una red de computadoras de control de existencias para realizar un seguimiento de los movimientos de cada producto individual a través de la economía. Una de las presuposiciones teóricas de nuestro método de planificación es que los recursos se pueden cambiar entre usos alternativos, pero esto es posible solo si el sistema de planificación sabe con exactitud qué recursos están actualmente en uso en cada planta, y puede emitir instrucciones inequívocas sobre qué objetos son reasignados.

FORMATOS DE MENSAJE ESTANDARIZADOS

El sistema de planificación presupone el intercambio rutinario de mensajes entre diferentes computadoras. Debería intercambiarse información sobre el movimiento de mercancías, el estado de las existencias, las mejores tecnologías de producción disponibles, etc. Esto requiere que las técnicas de intercambio de información sean estandarizadas. La agencia internacional de telecomunicaciones CCITT actualmente establece normas para el intercambio de documentos e imágenes por medios electrónicos. Se necesitaría un conjunto comparable de estándares para el intercambio de datos económicos.

OBTENIENDO COEFICIENTES TÉCNICOS

Debe quedar claro en los capítulos anteriores que la planificación efectiva depende de tener buenos datos sobre técnicas de producción. Existen obstáculos técnicos y sociales para recopilar estos datos. El problema técnico se refiere a la gran cantidad de datos que se deben recopilar; trataremos este punto primero. El problema social, que surge de intentos deliberados de suministrar información incorrecta, se discutirá en la siguiente sección.

Aunque puede parecer una tarea inmensa reunir información sobre cada técnica de producción utilizada en la economía, debemos reconocer que esta información ya se está registrando. Puede registrarse formalmente en los planes internos de la compañía o informalmente en forma de órdenes de compra que realiza una empresa. Las compras de una empresa forman una imagen de su tecnología. Como la mayoría de las empresas ahora están informatizadas, sus pedidos de compra ya están registrados en forma legible para máquinas. La planificación de la producción en empresas más grandes ya se realiza utilizando técnicas de fabricación asistidas por computadora. Dada una estandarización adecuada, esta información podría extraerse para fines de planificación.

Las empresas más pequeñas hacen gran parte de su planificación utilizando hojas de cálculo informáticas. Algunos programas de hojas de cálculo estándar dominan el mercado. Uno puede imaginar una situación en la que toda la planificación de la producción se realiza utilizando algunos paquetes que tienen como parte de sus especificaciones la capacidad de transmitir detalles de la tecnología actual a la red de planificación. Los datos que se capturan en el proceso de elaboración de la tecnología a nivel de planta se utilizarían para elaborar el plan nacional.

INFORMACIÓN: PROBLEMAS SOCIALES

En las economías socialistas de tipo soviético había un problema de los administradores de empresas que tergiversaban sistemáticamente los datos en sus informes estadísticos a las autoridades de planificación. En la medida en que los gerentes empresariales deseen “una vida fácil”, habrá una tentación de subestimar la productividad de la tecnología actualmente en uso. Esto corresponde a una sobreestimación de los coeficientes técnicos de insumo-producto. Si estas sobreestimaciones son aceptadas al pie de la letra por las autoridades de planificación, la empresa tenderá a asignar más recursos de los estrictamente necesarios para producir un producto objetivo dado, lo que le dará a la empresa un poco de holgura y facilitará un poco el cumplimiento del plan. (Por supuesto, este resultado puede considerarse como un interés a corto plazo de los trabajadores empleados en la empresa también.) Cuando se trata de la evaluación de proyectos de inversión, por otro lado, los gerentes de empresas pueden estar interesados en maximizar su dominio sobre los recursos (“construcción de imperios”). En ese caso, tenderán a preparar cuentas demasiado entusiastas de los beneficios de una mayor inversión en su esfera de operaciones.

Este tipo de distorsión debe minimizarse mediante el uso de un único procedimiento para registrar detalles técnicos sobre la producción actual y la inversión futura. Supongamos que tenemos un sistema mediante el cual los ingenieros de producción registran posibles tecnologías con las computadoras de planificación. Darían detalles de los insumos requeridos y la producción prevista. Sobre la base de una evaluación central de las diferentes tecnologías de producción, el sistema de planificación elegiría la intensidad con la que se utilizaría cada tecnología. Luego, se podría pedir al proyecto de producción que comience a fabricar utilizando una tecnología registrada particular. Dado que el proponente de un proceso técnico dado podría tener que implementarlo más tarde, habría un incentivo para ser lo más preciso posible al indicar sus entradas requeridas y salidas esperadas.

INFORMACIÓN, MEDIDAS DE DESEMPEÑO E INCENTIVOS

Si profundizamos en este tema, una comparación con la situación en una economía capitalista puede ser instructiva. La tendencia mencionada anteriormente, para que los gerentes busquen una vida fácil sobreestimando sus requisitos de insumos actuales, al tiempo que exageran los beneficios de la expansión a largo plazo en su feudo, puede aplicarse a las subdivisiones de una gran empresa capitalista. En la medida en que estas divisiones se integren a través de la planificación corporativa interna, más que a través del mercado, se aplican las mismas consideraciones que en la planificación socialista. Pero cuando se trata de las relaciones entre empresas capitalistas independientes, estas tendencias son controlados por las fuerzas de la competencia (suponiendo que el mercado en cuestión sea de hecho competitivo).

De vez en cuando, las empresas capitalistas pueden buscar una vida fácil; pero si lo hacen, y si la entrada a su mercado particular no es demasiado difícil, habrá una oportunidad para que las empresas más agresivas entren en la industria y, al acercarse a los límites de la tecnología disponible, socavar a empresas existentes. Luego, las empresas originales se verán obligadas a producir de manera más eficiente, bajo pena de pérdida de participación de mercado, rentabilidad reducida y, en última instancia, extinción. Con respecto a los planes de inversión demasiado ambiciosos, por otro lado, el control obvio es que las empresas capitalistas tienen que pagar intereses sobre los fondos que piden prestados para fines de inversión, por lo que es suicida pedir prestado en exceso. Existe un fuerte incentivo para intentar una evaluación realista de la posible

rentabilidad de los proyectos de inversión. (Sin embargo, por supuesto, errores de inversión serios ocurren rutinariamente en las economías capitalistas).

¿Es posible y deseable emular este tipo de control sobre el comportamiento egoísta de los gerentes de empresas (y quizás también de los trabajadores) en una economía socialista? Surgen dos problemas cuando intentamos responder a esta pregunta: ¿cómo se debe evaluar el desempeño de las empresas y qué tipo de recompensas y sanciones son apropiadas?

EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS

Sobre la evaluación del desempeño, el capítulo 8 explicaba un criterio relacionado con el mercado para los bienes de consumo (muy distinto de la rentabilidad en el sentido capitalista), a saber, la relación entre el precio del producto que limpia el mercado y su valor laboral. Se argumentó que una proporción alta indica “éxito” y debería conducir a la dirección de más recursos a las empresas involucradas. Para las empresas que producen bienes de consumo, esto debería disuadir la exageración de los requisitos de insumos, ya que la exageración daría lugar a un mayor valor laboral y, por lo tanto, una relación más baja de precio de mercado/valor, en comparación con la declaración correcta de los requisitos de insumos.

Deseamos enfatizar este punto, ya que la elección de una medida adecuada de desempeño es crucial para la racionalidad económica. Incluso si los gerentes son socialmente responsables y desean promover el bien público, la imposición de medidas de desempeño mal concebidas generará resultados descabellados. Nove (1977) señala historias de horror sobre empresas soviéticas que son recompensadas por maximizar sus insumos (por ejemplo, usar la mayor cantidad de acero posible) como efecto de objetivos mal elegidos.

Este criterio particular —la relación entre el precio de mercado y el valor laboral— es directamente aplicable solo para bienes o servicios con un precio de mercado (es decir, en nuestro sistema propuesto, solo bienes de consumo personal). Pero el mismo principio puede extenderse indirectamente, por imputación, a aquellos bienes y servicios que ingresan a la producción de bienes de consumo. Estos últimos productos no tendrán un precio de mercado (si no son consumibles), pero la información sobre los precios de los bienes de consumo para los que son insumos puede ser relevante para evaluar su “efectividad social”.

EVALUACIÓN ESTADÍSTICA PARA EMPRESAS DE BIENES DE PRODUCCIÓN

Considere la medida, el precio de mercado de un producto X menos el valor laboral del producto X . Por las razones explicadas en los capítulos 7 y 8, esperaríamos que el valor promedio de esta medida en todos los bienes de consumo sea cercano a cero. Sin embargo, para cualquier bien de consumo, habrá una serie de fuerzas independientes que actuarán para alejar esta diferencia de cero: cambios en el patrón de la demanda del consumidor junto con cambios a corto y largo plazo en el lado de la oferta (cambios en la tecnología, disponibilidad de materiales, etc.). El principio conocido por los estadísticos como el Teorema Central de Límite nos dice que la suma de una gran cantidad de influencias aleatorias independientes tiende hacia la “distribución normal”, una curva de campana simétrica suave con propiedades estadísticas bien conocidas. Por lo tanto, parece razonable suponer que, en la población de todos los bienes de consumo, la diferencia (valor de mano de obra a precio de mercado) seguirá una distribución aproximadamente normal, con una media de cero. Para algunos bienes, la diferencia será positiva, para algunos será negativa, y la probabilidad de cualquier

desviación absoluta dada desde cero disminuirá de manera predecible, cuanto mayor sea esa desviación.

Ahora considere un producto dado que no entra por sí mismo en el consumo personal, pero que se utiliza en la producción de varios bienes de consumo diferentes. El subconjunto relevante de bienes de consumo puede considerarse como una muestra de toda la población de dichos bienes. Si extraemos una muestra aleatoria de una población normalmente distribuida con una media de cero, esperamos en promedio obtener también una media de muestreo de cero. Y siempre que podamos determinar la desviación estándar de la población (una medida de qué tan dispersos están los elementos de la población, alrededor de su valor medio), la tabulación de la distribución normal nos permite hacer declaraciones de probabilidad con respecto al promedio de nuestra muestra aleatoria. Por ejemplo, existe una probabilidad del 95 por ciento de que la media de una muestra aleatoria se encuentre en el rango cero más o menos dos veces la desviación estándar de la población dividida por la raíz cuadrada del tamaño de la muestra.

Esto proporciona una pista para juzgar la eficiencia social de la producción de los diversos insumos para el sector de consumo. Supongamos que tomamos uno de esos insumos, digamos un tipo particular de máquina herramienta. Registramos la diferencia entre el precio de mercado y el valor de la mano de obra para cada uno de los bienes de consumo en la producción de la cual se emplea esta máquina herramienta, y calculamos la media muestral de estas diferencias. Digamos que esta media resulta ser mayor que el “valor esperado” de cero. Esto podría ser la suerte del muestreo, pero al aplicar el razonamiento estadístico aludido anteriormente, deberíamos poder evaluar la probabilidad de que esto sea solo un evento aleatorio. La hipótesis alternativa es que el promedio por encima de cero no se debe solo al azar, sino que refleja el hecho de que nuestra máquina herramienta se produce con una eficiencia social superior al promedio (puede estar particularmente bien diseñada para el trabajo, su construcción puede ser de una calidad particularmente alta y / o puede producirse con un mínimo de desperdicio de mano de obra y materiales). Entonces, este aporte socialmente eficiente está contribuyendo a la generación de una diferencia de medias positiva entre el precio de mercado y el valor laboral de los diversos bienes de consumo con los que está asociado.

Utilizando el mismo razonamiento, las autoridades de planificación deberían poder identificar los aportes cuando exista una sospecha de efectividad social inadecuada. Un insumo entra en esta categoría si encontramos una cifra promedio significativamente negativa para el precio de mercado menos el valor de la mano de obra entre los bienes de consumo que lo emplean. (En este contexto, “significativo” significa que la diferencia de cero es mayor de lo que podría explicarse de manera plausible solo por casualidad).

La sugerencia, entonces, es que todos los insumos para la producción de bienes de consumo se evalúen rutinariamente sobre esta base. Siendo probabilístico, este método no arroja conclusiones definitivas; siempre es posible, aunque no probable, que un buen productor en particular obtenga un puntaje aparentemente “bueno” o “malo” por casualidad. Pero los resultados de este procedimiento podrían tomarse razonablemente como base para un estudio más detallado de las empresas que, a primera vista, parecen estar particularmente bien o mal.³⁹

³⁹ El tipo de monitoreo general similar fue implementado en Chile por Stafford Beer. A Beer no le preocupaba la medición del tiempo de trabajo, pero su sistema era similar a lo que estamos proponiendo, ya que incluía la recopilación de datos en tiempo real junto con un filtro estadístico inteligente para detectar variaciones aleatorias poco interesantes. Para más información sobre esto, vea el capítulo 6.

CONTRA EL MONOPOLIO

Algunos bienes y servicios no son consumibles directamente, ni figuran directamente como insumos para la producción de bienes de consumo. Estos bienes no tienen precios de mercado, ni los precios de mercado de los bienes de consumo pueden utilizarse fácilmente para evaluarlos indirectamente. Pero incluso aquí, el cálculo de los valores laborales debería ser útil. Mientras haya más de un productor de un producto determinado, las autoridades de planificación pueden comparar los valores laborales calculados del mismo producto de varias empresas diferentes; y a menos que haya una buena razón para un valor laboral superior al promedio en algunos casos, los productores con altos costos pueden ponerse en forma. En otras palabras, hay “mérito” en la “competencia”, aunque esto no necesita tomar la forma capitalista, y una economía socialista debe tener cuidado de crear un proveedor monopolista de cualquier producto dado,⁴⁰ a menos que los argumentos específicos contra la duplicación de las instalaciones de producción sean fuertes y convincentes.

¿RECOMPENSAS Y SANCIONES?

Hemos destacado la necesidad de medidas racionales de desempeño económico, medidas que harán que sea de interés para las empresas suministrar información correcta y, en general, cooperar con los planificadores centrales. Surge la pregunta: ¿cómo, si es que lo hace, el desempeño medido de una empresa afecta la fortuna de sus trabajadores? ¿Qué interés tienen los trabajadores en el “éxito” de la empresa en la que están involucrados?

La idea de que los incentivos monetarios son una motivación humana preeminente es una consecuencia de una sociedad productora de mercancías más que una universalidad de la naturaleza humana. Es una idea particularmente frecuente en la ideología económica occidental, pero su naturaleza parroquial, incluso dentro del mundo capitalista, es evidente cuando consideramos el éxito de la industria japonesa, donde la lealtad a la empresa en lugar del incentivo individual es lo primero.

Solo hay que pensar en profesiones no mercantiles para ver la importancia que se puede atribuir a otros criterios de éxito: gloria para el soldado, alivio del sufrimiento para la enfermera, estima para el erudito, fama para el actor, para darse cuenta de que puede haber recompensas tan potentes como el dinero. Aunque los pobres pueden no tener más remedio que desear dinero para sobrevivir, los ricos lo desean principalmente porque es la marca del éxito, el status y posición social.

El fervor con el que nuestros conservadores mantienen su creencia en la eficacia y la necesidad de la salvación a través de la motivación monetaria todavía tiene que explicarse. Para el capital, la medida del éxito es su autoexpansión, esto es, de hecho, su razón de ser. Su criterio de éxito es necesariamente monetario. Para el capitalista individual, y su expresión teórica para el economista vulgar, todo parece invertido: el dinero parece el incentivo o recompensa necesaria para la acción. De hecho, la psicología que otorga ese prestigio a la búsqueda del dinero es invocada por sí misma, es un reflejo mental del imperativo interno del capital. Como agentes del capital, los gerentes y los empresarios están obligados a ver el dinero como la última fuerza impulsora de la motivación humana.

Paradójicamente por supuesto, las ganancias de un capitalista no están determinadas por su arduo trabajo, sino por lo mucho que sus empleados trabajan para

⁴⁰ Los planificadores soviéticos a menudo creaban solo una planta que producía un producto en particular, y en estas circunstancias era difícil saber si las técnicas de producción alternativas habrían sido más eficientes. Pero tenga en cuenta que la técnica estadística recomendada en la sección anterior habría ayudado incluso en estas circunstancias.

él. Para la mayoría en la sociedad capitalista, cualquier trabajo duro enriquecerá a otros mucho antes de que ellos mismos se beneficien. Es sobre el altruismo que se niega a sí mismo de estos filántropos donde descansa el éxito final de los capitalistas. Si los sermones predicados al Este por los economistas occidentales del *laissez faire*, sobre la necesidad de la automotivación, fueran tomados al pie de la letra, uno se vería obligado a concluir que el capitalismo es imposible. Porque, ¿cómo se puede persuadir voluntariamente a tantos millones para que se dediquen al bien de sus empleadores?⁴¹

Por lo tanto, no recomendamos pagos de bonos vinculados, por ejemplo, a la relación precio / valor de los productos de la empresa. Esto entraría en conflicto con los principios de distribución establecidos en el capítulo 2. Es cierto que una alta relación precio / valor en un sector en particular indica la necesidad de expansión en ese sector. Y las empresas podrían desarrollar una alta proporción creando un producto que a la gente le guste mucho o explotando un método de producción particularmente eficiente, en cualquier caso, un comportamiento encomiable. Pero también podemos esperar variaciones en la relación precio / valor que no tienen nada que ver con los méritos de los trabajadores involucrados. Esto puede deberse a factores que escapan al control de las empresas, y tal vez ni siquiera sean previsibles por ellas, ya sean cambios en el patrón de demanda, en las tecnologías de producción o en el costo y la disponibilidad de ciertos recursos. No siempre es fácil distinguir entre el éxito obtenido con esfuerzo y la buena fortuna, o entre un desempeño descuidado y mala suerte. Bajo el capitalismo esto no es un problema: la buena suerte y el buen juicio son igualmente recompensados, la mala suerte y el mal trabajo igualmente castigados. Pero deseamos mantener esa arbitrariedad fuera de la distribución socialista del ingreso.

Incluso si evitamos las bonificaciones salariales personales vinculadas al desempeño de la empresa, el incentivo para ser eficiente todavía está ahí. En cierto sentido, la virtud es su propia recompensa. Como resultado del algoritmo de análisis de mercado de bienes de consumo, a las empresas que muestren un uso especialmente efectivo del trabajo social se les asignarán recursos y mano de obra adicionales, lo que aumentará las oportunidades para los trabajadores involucrados (mejores perspectivas de promoción, la oportunidad de participar y dar forma a una operación de crecimiento). Las empresas que muestran una efectividad persistente por debajo del promedio se verán reducidas, sus trabajadores asignados a otros lugares. Para que este mecanismo funcione correctamente, es importante que los trabajadores no tengan derecho a un empleo permanente en ninguna empresa o industria en particular (aunque sí tienen derecho a un empleo como tal). Volvemos a este punto del capítulo 14, cuando se discute el conjunto de relaciones de propiedad requeridas para sostener nuestro modelo de socialismo.

⁴¹ El capital tiene sus medios para tratar de garantizar el cumplimiento, hábilmente documentado por Harry Braverman (1974) en su descripción del proceso de producción moderno.

CAPÍTULO 10

COMERCIO EXTERIOR

Dos hombres pueden hacer zapatos y sombreros, y uno es superior al otro en ambos empleos; pero al hacer sombreros solo puede superar a su competidor en un quinto o 20 por ciento, y en hacer zapatos puede superarlo en un tercio o 33 por ciento; ¿no sería para el interés de ambos, que el hombre superior se empleara exclusivamente para hacer zapatos, y el hombre inferior para hacer sombreros? (Ricardo, *Principios de economía política y tributación*, p. 136.)

El movimiento socialista carece de una teoría definida del comercio exterior. Marx tenía la intención de escribir un volumen de *Capital* sobre comercio internacional, pero murió antes de comenzar la tarea. En la mayoría de las preguntas relacionadas con la gestión de una economía socialista, es difícil encontrar recetas específicas de Marx, pero al menos proporciona herramientas conceptuales de su análisis del capitalismo que pueden volver a aplicarse al nuevo tema en la economía socialista. Con el comercio internacional ni siquiera tenemos esto.

La teoría económica marxista se deriva generalmente de las teorías de Ricardo, y en ausencia de una teoría marxista específica del comercio, el punto de partida obvio debe ser Ricardo. Ricardo propuso la idea de que el comercio entre naciones surgía de las diferentes ventajas comparativas que las naciones disfrutaban en la producción de mercancías. Es importante comprender qué se entiende aquí por ventaja comparativa. A primera vista, parece que una nación avanzada con industrias altamente productivas puede ganar poco a través del comercio con los países menos desarrollados.

La industria de la confección alemana probablemente puede producir prendas con menos mano de obra que la industria de la confección china. Ciertamente, la industria automotriz alemana puede producir automóviles con menos mano de obra de la que se necesitaría si fueran fabricados en talleres callejeros en Shanghái. En ambos casos, Alemania tiene una ventaja de productividad sobre China, pero es económico exportar Mercedes a China e importar productos de algodón a Alemania. Esto surge debido a la mayor productividad relativa de la industria automotriz alemana. En comparación con el ensamblaje manual, las fábricas de automóviles altamente automatizadas de Mercedes pueden ofrecer, por ejemplo, una mejora de cinco veces en la productividad; con el comercio de telas, las posibilidades de mejorar la productividad no son tan dramáticas. Aunque una firma de ropa alemana podría ser más eficiente, la ventaja no sería tan grande como para la industria automotriz. Eso, por lo tanto, impulsa a Alemania a que concentre su fuerza de trabajo en aquellas industrias de ingeniería donde tiene la mayor ventaja.

Supongamos que se puede hacer un Mercedes Benz con 1000 horas de trabajo en Alemania y que se puede hacer una blusa de mujer con 1 hora. En China, supongamos que un automóvil similar tardaría 5000 horas en construirse y que se podría producir una blusa en 2 horas. Basado en la teoría laboral simple del valor, los valores de intercambio relativos de Mercedes a blusas en Alemania serían:

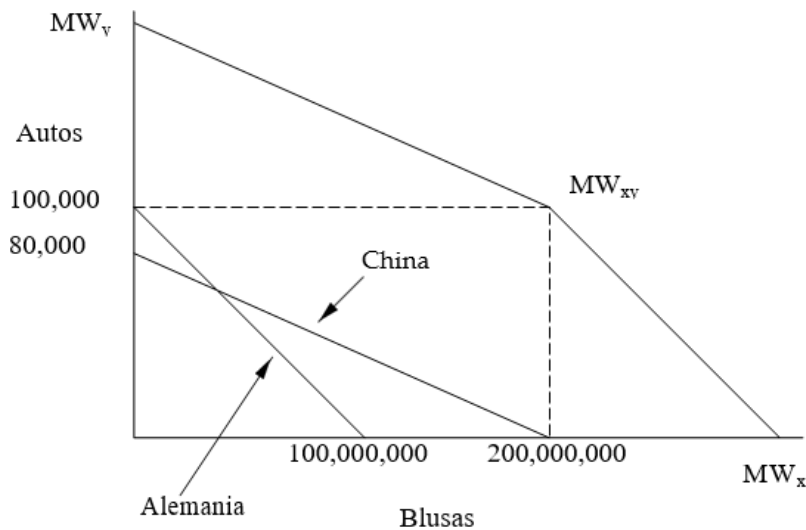
$$1 \text{ Mercedes} = 1000 \text{ blusas}$$

Mientras que en China los valores relativos serían:

$$1 \text{ auto de lujo chino} = 2500 \text{ blusas}$$

Dado el libre comercio, un capitalista que compra Mercedes en Alemania, los envía a China y trae blusas tendrá una ganancia sustancial. Podrá socavar a los productores de ropa alemanes más eficientes. La formación de un mercado mundial tiende a igualar los precios relativos de los productos exportables: la importación de prendas chinas tenderá a bajar el precio de la ropa relativa a los automóviles en el mercado interno alemán, y abaratará el precio de los automóviles de lujo en el mercado chino. La especialización asociada con el comercio significa que se puede aumentar la producción mundial total de prendas de vestir y automóviles de lujo.

Figura 10.1: posibilidades de producción internacional



Supongamos que los alemanes tienen 100 millones de horas de trabajo que pueden usar en la producción de automóviles o en la producción de blusas, y que los chinos tienen 400 millones de horas. La figura 10.1 muestra que, sin participar en el comercio con China, Alemania puede tener 100,000 autos o 100,000,000 blusas o cualquier combinación de estos dos restringidos por la fórmula:

$$\begin{aligned} \text{mano de obra total} &= (\text{automóviles} \times \text{mano de obra alemana por automóvil}) \\ &+ (\text{blusas} \times \text{mano de obra alemana por blusa}) \end{aligned}$$

China, por otro lado, puede elegir independientemente cualquier combinación de blusas y automóviles restringidos por la fórmula:

$$\begin{aligned} \text{mano de obra total} &= (\text{automóviles} \times \text{mano de obra china por automóvil}) \\ &+ (\text{blusas} \times \text{mano de obra china por blusa}) \end{aligned}$$

El mundo en su conjunto (si estos son los dos únicos países) está limitado por estas dos relaciones: producción mundial de automóviles = producción de automóviles alemanes + chinos, y producción mundial de blusas = producción de blusas alemanas + chinas.

Como resultado de estas restricciones tenemos:

- (1) Producción mundial máxima de automóviles (MW_y) = Producción máxima china + alemana = 180,000.

- (2) Producción mundial máxima de blusas (MW_x) = producción máxima china + alemana = 300,000,000.

Considere el punto MW_{xy} que representa la producción de 200,000,000 blusas más 100,000 autos. Esta es la producción mundial combinada que ocurre cuando Alemania produce nada más que automóviles y China nada más que blusas. Se puede demostrar que no hay forma de que se puedan producir tantas blusas y automóviles si cada país produce los dos bienes. Desde un punto de partida con ambos países completamente especializados, que Alemania decida producir 90,000 autos y 10,000,000 blusas, y que China decida producir 10,000 autos y 175,000,000 blusas. La producción mundial total de automóviles se mantendrá sin cambios en 100,000, pero la producción mundial de blusas caerá de 200,000,000 a 185,000,000. Cualquier alejamiento de la especialización completa disminuye la producción de al menos uno de los bienes. Esta es la esencia del argumento de Ricardo en su parábola sobre el zapatero y el sombrerero. Es un ejemplo particular de la clase de problemas que pueden resolverse mediante la técnica matemática de la programación lineal.

El comercio internacional permite un aumento en la producción mundial total como resultado de la especialización. Esta producción adicional constituye una fuente de ganancias que no depende de la explotación directa de los trabajadores. El capital mercantil pudo aprovechar esta fuente de ganancias en el mundo antiguo y medieval cuando la producción directa estaba bajo el control de las clases de esclavos agrarios o terratenientes. La capacidad del comerciante para apropiarse de una parte del excedente fue la base de la riqueza de los Estados comerciales como Rodas y Venecia.

La teoría del valor laboral desarrollada por Smith, Ricardo y Marx supone que los precios de equilibrio de los bienes dentro de un país serán proporcionales a su contenido laboral.⁴² ¿Qué puede predecir sobre los precios mundiales? Déjennos considerar primero, la situación en la que los dos países aún no se han especializado por completo. En este caso, los límites a los precios relativos de los dos bienes serán establecidos por sus valores laborales nacionales. En el ejemplo anterior, el precio de los automóviles expresados en blusas será de entre 1000 blusas (como en Alemania) y 2500 blusas (como en China). No debería caer por debajo de 1000 ni subir por encima de 2500. Debido a que ambos bienes se producirán en cada país, el producto interno menos económico competirá con una importación más barata, por lo que el precio relativo de los automóviles cae en China y el precio relativo de las blusas cae en Alemania. La existencia de dos relaciones de precios diferentes es lo que da lugar a las ganancias de los comerciantes internacionales.

Es poco probable que ambos países se especialicen totalmente y fijen la salida en el punto MW_{xy} en la Figura 10.1. Sería bastante fortuito si esta relación de producción para los dos bienes corresponde a la relación en la que se demandan. De ello se deduce que es probable que la condición de equilibrio sea aquella en la que un país se especializa totalmente, pero el otro continúa produciendo ambos bienes. En estas circunstancias, la teoría laboral del valor predice que las relaciones de intercambio de los bienes en ambos mercados nacionales estarán determinadas por la relación de sus valores laborales en el país que no esté completamente especializado. Por lo tanto, si la demanda agregada de automóviles fuera superior a 100.000 mientras que la demanda agregada de blusas fuera inferior a doscientos millones, Alemania se especializaría por completo en la producción de automóviles y China produciría algunos automóviles y algunas blusas. En este caso, la relación de precios internos de China determinaría la relación de precios mundial.

⁴² Está más allá del alcance del presente trabajo examinar la validez de la teoría del valor laboral aplicada a las economías de mercado. Farjoun y Machover (1983) ofrecen una evaluación moderna interesante.

En la teoría ricardiana, los movimientos monetarios desempeñaban un papel esencial en el mantenimiento del comercio equilibrado entre las naciones. Supongamos que Alemania tiene un déficit comercial con China. Para pagar las importaciones, los comerciantes alemanes tendrían que hacer pagos a sus proveedores chinos en moneda china. Esta moneda podría obtenerse exportando productos alemanes, pero si no se exportaran en cantidad suficiente, la moneda china tendría que comprarse con lingotes de oro o plata. Para cumplir con las importaciones, una parte del stock de monedas de oro y plata de Alemania tendría que ser exportada. Esto provocaría una escasez de divisas en el mercado interno y conduciría a precios más bajos. La deflación interna haría que las importaciones fueran relativamente más caras y restablecería el balance en el comercio.

Adecuadamente generalizada, esta forma de argumento no se limita realmente al comercio internacional: es aplicable al comercio regional dentro de un Estado. Si Escocia tiene un superávit comercial con Inglaterra, habrá un flujo neto de divisas al norte de la frontera. Esto conducirá a una inflación local (precios de la vivienda más altos, etc.), pero también provocará un mayor nivel de consumo que tenderá a eliminar el desequilibrio comercial interno. Si hay un único conjunto de precios para los bienes que se comercializan a nivel nacional, entonces, con el mismo argumento que para el comercio internacional, se esperaría que las regiones se concentren en la producción de aquellos productos para los que tienen la mayor ventaja relativa.

La teoría clásica del comercio exterior es una explicación muy abstracta y no tiene en cuenta muchos detalles del mercado mundial moderno. Por ejemplo, los sistemas monetarios mundiales ya no se basan en el patrón oro como en los días de Ricardo. En consecuencia, la eliminación de los desequilibrios comerciales mediante movimientos en oro o plata no puede funcionar. El dinero crediticio y los movimientos especulativos en respuesta a los cambios en las tasas de interés ahora permiten desequilibrios comerciales crónicos. Cuando Ricardo escribía, se desconocía el endeudamiento internacional con su distorsión sistemática de los flujos comerciales. Además, la idea de la ventaja comparativa nos dice poco a menos que tengamos alguna idea de por qué surgen estas ventajas comparativas.

TECNOLOGÍA Y PATRONES COMERCIALES

Aunque la teoría ricardiana nos proporciona información útil sobre las causas de los flujos comerciales, abstrae los orígenes de la ventaja comparativa. ¿Por qué algunos países son mejores para producir bienes particulares? Un componente importante de los flujos comerciales se explica obviamente por el clima y la distribución de los recursos minerales. Las exportaciones de petróleo de Arabia Saudita y el aceite de oliva de Grecia se explica por las dotaciones de la naturaleza. Pero no podemos explicar la exportación japonesa de chips de silicio por la fácil disponibilidad de arena en Japón.

Con el desarrollo desigual de la tecnología, solo unos pocos países avanzados pueden tener la capacidad de fabricar ciertos bienes. No tiene mucho sentido comparar las ventajas comparativas de Indonesia y los Estados Unidos en la producción de aviones jumbo y artículos de cuero, cuando los Estados Unidos tienen un monopolio mundial efectivo en los jumbos. El análisis podría ser forzado a un marco ricardiano (calculando cuánto trabajo le costaría a Indonesia producir sus propios aviones), pero esto oscurecería el factor más significativo de un desarrollo tecnológico muy desigual. La estructura del comercio entre los países industrializados está determinada en gran medida por las áreas de con experiencia tecnológica. Una tecnología avanzada ayuda a un país de dos maneras:

- (1) Aumenta la productividad general del trabajo en un país y, por lo tanto, su nivel de vida general.
- (2) Proporciona productos especializados que el país puede exportar para obtener productos que es menos capaz de producir.

El comercio derivado de avances técnicos es inestable. Las ventajas son temporales, ya que con el tiempo las tecnologías se convierten en conocimiento común. Los principales países industriales desarrollan constantemente nuevas ventajas comparativas al introducir nuevas ramas de producción basadas en los resultados de la investigación científica. Hasta este punto, los productos que venden representan el valor incorporado de su investigación científica y de ingeniería. Los productos particulares que exportan cambian año a año, de modo que frente a los países menos industrializados en lo que están “especializados” es en la capacidad de desarrollar cosas nuevas.

ECONOMÍAS CON BAJOS Y ALTOS SALARIOS

Un tema de actualidad en los países capitalistas desarrollados es el declive de las industrias tradicionales frente a la competencia con los países recientemente industrializados. Este declive industrial ha afectado a las clases trabajadoras de Estados Unidos y Europa occidental durante la última década o dos, causando desempleo a gran escala. Esto ha llevado a demandas políticas de proteccionismo para evitar la pérdida de empleos. A diferencia de la situación que prevaleció antes de la segunda guerra mundial, cuando las principales potencias industriales trataron de proteger sus mercados nacionales, los gobiernos burgueses se resisten a esta presión y presionan por un libre comercio mayor. Han utilizado el argumento clásico de que el libre comercio conducirá a una mayor producción y niveles de vida generales más altos que el proteccionismo. Se ha dejado que sindicatos y partidos políticos obtengan apoyo de los votantes de la clase trabajadora abogando por el proteccionismo. Han argumentado que el desempleo en el mundo desarrollado es una consecuencia de la competencia con las economías de bajos salarios del tercer mundo. Aunque este tema no se relaciona directamente con nuestro tema —la política de comercio exterior en las economías socialistas— es indirectamente relevante ya que los partidos socialistas que hacen campaña por el poder en los países capitalistas tienen que abordarlo.

En su forma más simple, el problema es si el libre comercio entre una economía de salarios bajos y una economía de salarios altos socavarán las industrias de estos últimos. Intuitivamente parece obvio que los productos baratos del país de bajos salarios inundarán el mercado y causarán desempleo, pero la teoría ricardiana afirma que esta intuición es falsa. Para aislar el efecto de los bajos salarios, deben eliminarse otras diferencias entre los países. Debemos suponer que tienen la misma productividad laboral y que ninguna tiene ventajas naturales debido a las reservas minerales y similares. En estas circunstancias, los precios relativos de los productos básicos en los dos países serán los mismos. Si la cantidad de mano de obra requerida para producir automóviles, y la cantidad de mano de obra requerida para producir lavadoras, es la misma en cada país, entonces los precios relativos de automóviles y lavadoras serán los mismos en cada moneda nacional. Pero en ese caso, no hay ganancias en el comercio internacional, y lejos de importaciones que inunden el país de altos salarios, no habrá comercio internacional en absoluto.

Una excepción a esto ocurre cuando un gobierno sobrevalora sistemáticamente su moneda, en cuyo caso todas las importaciones parecen baratas y se inundará su mercado causando desempleo interno. Pero no existe un vínculo necesario entre una moneda sobrevaluada y los niveles salariales. Los países con salarios altos o bajos

pueden sobrevalorar su moneda por períodos cortos. La teoría del valor laboral predice que los capitalistas en el país que paga bajos salarios disfrutarán de mayores ganancias, pero que no amenazarán a los trabajadores en la economía de altos salarios.

Una razón por la que esto contrasta con la intuición y la experiencia es que las economías de salarios altos y bajos a menudo tienen tecnologías diferentes. Actividades como la producción textil y la ingeniería en la industria pesada se encuentran entre las primeras en las que se mudan los países recientemente industrializados. Estos son, por lo tanto, aquellos en los que tienen la mayor ventaja comparativa, y es esta ventaja comparativa en lugar de los bajos salarios lo que explica sus exportaciones. Los bajos salarios pagados en la industria aeronáutica india aún no amenazan los trabajos de los trabajadores aeroespaciales en Seattle.

Otra razón por la cual las predicciones ricardianas parecen poco realistas es que nos hemos centrado solo en la libre circulación de mercancías. Si tenemos en cuenta los movimientos de capital, las conclusiones anteriores ya no son válidas. Ahora los capitalistas en la economía de altos salarios moverán su capital adonde obtenga más ganancias. Este movimiento de capital desde la economía de altos salarios hacia la de bajos salarios causará desempleo industrial en la economía de altos salarios.

Posteriormente, los capitalistas que exportaron capital comenzarán a vivir de sus ganancias en el extranjero. El flujo de ganancias repatriadas fortalecerá la moneda del país metropolitano, permitiéndole financiar un exceso de importaciones sobre exportaciones. La combinación de un exceso de importaciones con una disminución en el empleo industrial lleva a la gente a pensar que el primero llevó al segundo. La implicación de este argumento es que es mucho más importante para un gobierno socialista imponer controles sobre el movimiento de capital que imponer controles de importación. Es solo cuando el capital puede huir al extranjero que los bajos salarios pagados en los países recientemente industrializados amenazan el nivel de vida general de los trabajadores en el mundo desarrollado. La libre circulación de bienes no afectará por sí sola la estructura de ingresos internos de los países, aunque puede causar cambios estructurales entre las ramas de producción.

VENTAJAS DEL DÉFICIT COMERCIAL

En el análisis final, ¿encuentra que ha ganado algo con su política de vender siempre a extranjeros sin comprarles nunca? ¿Has ganado dinero en el proceso? Pero no puedes retenerlo. Ha pasado por tus manos sin ser de la menor utilidad. Cuanto más aumenta, más disminuye su valor, mientras que el valor de otras cosas aumenta proporcionalmente. (Mercier de la Rivière, *L'Ordre Naturel et Essentiel des Sociétés Politiques*, 1767)

Los economistas clásicos desarrollaron la teoría laboral del valor en una lucha por comprender el funcionamiento subyacente de la economía. Querían saber qué estaba pasando en la economía real bajo el “velo” del dinero. Uno de sus objetivos era producir argumentos contra las teorías mercantilistas dominantes que justificaban las restricciones a las importaciones como una forma de evitar que el dinero fluya fuera del país. Los economistas clásicos argumentaron que esta preocupación por los flujos monetarios era espuria y que no era beneficioso para un país tener un superávit comercial. ¿Qué significaba un superávit comercial, sino que un país había intercambiado productos útiles por oro que no tenía ninguna utilidad? Un país que continuamente tiene un superávit comercial está cediendo al resto del mundo una parte de su producto anual por el que no obtiene nada a cambio. Un superávit comercial, lejos de ser deseable, en realidad empobrece a un país.

Esta idea se ha perdido en los gobiernos laboristas británicos que parecen haber atribuido alguna virtud mercantilista a un superávit comercial. Pero en esto no estaban solos. En todo el mundo, los gobiernos capitalistas proclaman que los excedentes comerciales son algo bueno. Como muchas cosas buenas, se pueden obtener con devotas esperanzas y con sacrificios. Los sacrificios en este caso vienen en forma de paquetes de austeridad que reducen los niveles de vida de la clase trabajadora para liberar recursos para las exportaciones.

Según los economistas clásicos, todo esto se está haciendo en busca de ganancias ilusorias, pero una ilusión tan persistente y obstinada no se explica por la estupidez de los engañados; debe tener su origen en presiones sociales reales.

En el caso de las naciones deudoras, esa presión es clara. Se ven obligados a buscar un superávit comercial para poder pagar sus deudas. Cuando el endeudamiento es particularmente alto, el superávit comercial puede seguir pagando los intereses de la deuda externa. En estos casos, los efectos nocivos de los excedentes comerciales son notablemente evidentes: el proletariado de las naciones deudoras está al borde de la inanición a medida que la riqueza fluye del país para beneficiar a Wall Street y Londres. Con los países acreedores no existe tal presión externa, pero ellos también solo pueden generar excedentes comerciales a expensas del consumo interno, por lo que la presión por los excedentes comerciales debe expresar los intereses de algunos grupos internos que se benefician. Los principales grupos que se benefician son los capitalistas manufactureros y las instituciones financieras. Se puede demostrar fácilmente que los excedentes comerciales aumentan las ganancias monetarias de los manufactureros nacionales.⁴³ El ingreso total (I) generado en el sector capitalista se compone de salarios (W) más varios ingresos de propiedad todo lo cual llamaremos beneficio (P). Por lo tanto:

$$I = W + P$$

Pero este ingreso se deriva de las ventas (S), y las ventas se pueden dividir en tres partes: ventas a trabajadores (S_w), ventas a propietarios (S_p) y ventas netas a extranjeros (el excedente comercial, S_f). Por lo tanto:

$$I = S = S_w + S_p + S_f$$

Si suponemos que las ventas a los trabajadores no exceden los salarios, $W < S_w$, se deduce que

$$P < S_p + S_f$$

En palabras, las ganancias están limitadas por las compras de los propietarios y el superávit comercial. El superávit comercial permite mayores ganancias monetarias. Este beneficio monetario es superior a lo que los propietarios gastan en consumo e inversión (S_p), y a través de la mediación del sistema financiero, se acumula como tenencia de activos en el extranjero.

⁴³ Este argumento se debe a Kalecki; ver su "Teoría de la dinámica económica", Capítulo 5.

COMERCIO INTERNACIONAL EN EL CONTEXTO DEL SOCIALISMO

Para hablar sobre el comercio internacional socialista, en el sentido del comercio internacional de los Estados socialistas, presupone la existencia de Estados nacionales distintos. En la actualidad, esto es en parte una suposición justificada, aunque vale la pena recordar que algunos Estados socialistas como la URSS, Yugoslavia y China no fueron Estados nacionales sino federaciones de varias naciones. Puede ser mejor pensar en términos de comercio interestatal en lugar de comercio internacional. Este comercio interestatal ocurre en tres formas: Estado capitalista a Estado capitalista según lo analizado por la economía política clásica, Estado socialista a Estado socialista, y entre Estados con diferentes sistemas sociales.

Primero analizaremos el comercio socialista con los Estados capitalistas. Dado que la justificación ricardiana del comercio internacional se basa en diferentes productividades laborales relativas entre los Estados, la ventaja comparativa sigue siendo un motivo válido para el comercio internacional. Si hay diferentes productividades laborales relativas entre los Estados capitalistas, entonces se deduce que ningún Estado socialista puede tener un conjunto de productividades idénticas a todos los Estados capitalistas. Por lo tanto, habrá algunos Estados capitalistas con quienes el comercio traerá ventajas.

Si tiene lugar el comercio con el mundo capitalista, esto plantea una serie de cuestiones de política. ¿Debería un Estado socialista buscar un superávit comercial, un déficit comercial o un comercio equilibrado con el mundo capitalista? ¿Debería tratar de equilibrar el comercio de forma bilateral o multilateral? ¿Cuál debería ser su política cambiaria? ¿Cuál es el significado de las divisas si el dinero está en proceso de eliminación?

DEMANDA ESTATAL DE MONEDA EXTRANJERA

Los Estados socialistas tradicionalmente han hecho grandes esfuerzos para adquirir la moneda capitalista. Su motivación es el deseo de fondos para pagar las importaciones de bienes de producción y consumo. El plan estatal generalmente incluía un presupuesto para las importaciones de bienes de capital y para artículos destinados al consumo final. Uno de los problemas que enfrentaron los planificadores es que no pudieron predecir cuáles serán los precios de las importaciones para el momento en que se compran. Hay un elemento de incertidumbre en toda planificación, pero al menos para un plan nacional, en principio es posible calcular previamente los requisitos y resultados de diferentes industrias porque estas industrias están sujetas a un control centralizado. Los proveedores extranjeros están fuera del sistema de planificación y los precios que exigirán dentro de 3 años son desconocidos. En algunos casos, es posible negociar contratos de suministro a precio fijo a largo plazo, pero estos serán la excepción. Si el comercio con los países capitalistas se vuelve demasiado grande, las incertidumbres que esto introduce en el proceso de planificación pueden comenzar a socavar la estabilidad económica. Este es especialmente el caso si el plan depende del equipo industrial importado que luego no estará disponible debido a la escasez de divisas.

Cualquier país puede obtener divisas a través de exportaciones de bienes y servicios, turismo o préstamos de otros gobiernos o bancos. La principal diferencia en un país socialista es que todas estas actividades están controladas por agencias públicas y no por agentes privados. En principio, esto les da a las autoridades públicas un mayor control sobre la balanza comercial que lo que es posible con el capitalismo. Dado que el Estado tiene el monopolio de las importaciones, puede reducirlas en caso de déficit en los ingresos de exportación planificados. Del mismo modo, puede controlar los

flujos financieros. Si, por ejemplo, los préstamos extranjeros solo pueden ser tomados por el banco estatal, entonces no ocurrirá el tipo de déficit comercial no controlado financiado por préstamos privados que se han producido en Estados Unidos y Reino Unido en los últimos años.

Pero los controles *ad hoc* sobre las importaciones pueden tener considerables efectos internos perjudiciales. Si ciertas fábricas dependen de componentes importados, entonces reducir las importaciones puede detener la producción. Aunque es posible ordenar las prioridades para que los insumos industriales sean lo primordial y los bienes de consumo ocupen un segundo lugar, esto inevitablemente significa recortes en los niveles de vida cuando los términos de intercambio se mueven contra un país. La impopularidad combinada por la escasez de tales bienes de consumo y el miedo a la dislocación económica debido a la escasez de insumos llevaron a ciertos gobiernos socialistas⁴⁴ (Polonia y Hungría en particular) a depender en gran medida de préstamos durante los finales de los setenta. Estos préstamos se realizaron en un momento en que los bancos occidentales, que intentaban reciclar el dinero del petróleo, estaban muy dispuestos a prestar. Los aumentos posteriores en las tasas de interés y un deterioro general de los términos de intercambio de los países del COMECON hicieron que los préstamos se convirtieran en una carga paralizante para las personas de estos países. Para pagar los intereses, el Estado supuestamente socialista se convierte en una agencia para el capital mundial, extrayendo plusvalía de sus ciudadanos al reducir los salarios reales y desviar productos a los mercados de exportación.

A la luz de estas tristes experiencias, parece más prudente que los países socialistas sigan la política de Mao Zedong de mantener un comercio equilibrado y negarse a pedir dinero prestado a los bancos capitalistas. A la larga, un país solo puede obtener importaciones exportando los productos de su propia mano de obra. O los exporta ahora, o se verá obligado a exportar aún más en el futuro para pagar préstamos más intereses. Los bancos internacionales no son organizaciones benéficas; prestan sabiendo que su dinero se acrecentará, que el monto de las deudas será reintegrado muchas veces.

ALTERNATIVAS AL CAMBIO DE DIVISAS

El patrón socialista soviético consistía en mantener una moneda inconvertible que no circulaba en el extranjero y pagar las importaciones en dólares o marcos. Proponemos un sistema económico interno en el que el dinero como medio de pago se elimina gradualmente a favor de fichas laborales no circulantes. Estas fichas laborales no son dinero en el sentido normal, ya que solo pueden ser utilizadas por los ciudadanos para pagar bienes y servicios producidos públicamente; no pueden circular ni ser utilizados como capital. Cuando este enfoque se aplica al problema del comercio exterior, implica un sistema diametralmente opuesto a la política cambiaria en el modelo soviético. Estos países pagaron su comercio exterior en divisas y, a menudo, restringieron la exportación de su propia moneda mediante controles de cambio. Desde la década de 1940 hasta la década de 1960, el gobierno británico siguió una política similar.

En resumen, lo que proponemos es lo contrario: las importaciones del mundo capitalista se pagan con fichas laborales; las fichas laborales pueden exportarse y pueden circular en el extranjero pero no en el hogar; y la importación de moneda extranjera está prohibida. Deseamos evitar la formación de capital monetario como una relación social dentro de la economía doméstica, razón por la cual no se permite que las fichas laborales circulen a nivel nacional. En el mundo capitalista el capital

⁴⁴ Nuestras razones para llamarlos socialistas se abordan en el próximo capítulo.

monetario ya existe, por lo que no hay objeción a las fichas laborales de la comunidad socialista⁴⁵ circulando entre capitalistas extranjeros. Una empresa capitalista que abastece a la comunidad de importaciones recibirá una cuenta en el ministerio de comercio exterior y será acreditado con un cierto número de horas de trabajo. La empresa puede entonces obtener un certificado de fichas transferible del ministerio de comercio.

Estos certificados de fichas laborales servirían entonces como instrumentos negociables sin intereses que los tenedores podrían vender en los mercados financieros por la moneda que quisieran. La demanda de tales instrumentos provendría de empresas que quieran comprar exportaciones de la comunidad. No es necesario que el Ministerio de Comercio de la comunidad establezca un tipo de cambio, que es un asunto privado para los mercados financieros capitalistas. Dado que tanto las exportaciones como las importaciones se evalúan (y se liquidan las transacciones internacionales) en comprobantes de fichas laborales, el precio en dólares o yenes de estos en el mercado mundial puede ignorarse al decidir qué exportar o importar. Todo lo que le importa a la economía socialista es el producto del precio de los bienes en moneda extranjera y el tipo de cambio.

Visto de esta manera, el comercio exterior es solo una rama de producción especializada que produce bienes importados y consume bienes exportados. Entonces es posible integrarlo en el modelo de planificación general. De ello se deduce que las decisiones sobre qué bienes deben importarse y cuáles exportarse deben ser responsabilidad de las autoridades de planificación, ya que tienen bases de datos sobre los costos laborales relativos de las diferentes técnicas de producción. Dado un nivel objetivo de producción de algunos productos, pueden determinar si es óptimo importarlo o producirlo en el país. Las mercancías solo se ofrecen para exportación si el precio (certificados de fichas laborales) obtenido es superior al tiempo de trabajo requerido para producirlas. Las importaciones solo se compran si el precio laboral al que se venden es menor que el tiempo de trabajo que se necesitaría para producirlas en el país.

Tabla 10.1: Balanza de pagos en tiempo laboral

Bien	Costo interno	Precio ofrecido	Decisión
Petróleo	1 millón de horas	1.5 millones de horas	<i>exportar</i>
Autos	2 millones de horas	1.5 millones de horas	<i>importar</i>
Valor de exportaciones		1 millón de horas en unidad domestica	
Valor de importaciones		2 millones de horas en unidad domestica	
Déficit comercial laboral		1 millón de horas en unidad domestica	

⁴⁵ La palabra "comunidad" ha adquirido nuevos matices desde la contrarrevolución en la antigua URSS. Originado como una traducción al inglés del latín *res publica* o república, era la etiqueta asociada a la dictadura revolucionaria establecida después del derrocamiento de las monarquías escocesa e inglesa en el siglo XVII. Continuó teniendo asociaciones revolucionarias hasta bien entrado este siglo con el término *commonwealth* utilizado por los socialistas ingleses como sinónimo de una república socialista. Tiene la gran virtud de expresar directamente la idea de propiedad común en su título. Para dar a la monarquía del siglo XX cierta legitimidad populista en las antiguas colonias, este título revolucionario fue adoptado de manera incongruente por el Estado británico. Es bajo esta apariencia conservadora que aparentemente atrajo a Yeltsin.

Una consecuencia interesante de esto es que la comunidad siempre tendrá un déficit comercial cuando se mide en unidades de trabajo domésticas. Por ejemplo, considere una comunidad noruega que exporta petróleo e importa automóviles (ver Tabla 10.1). Los noruegos exportan petróleo que tardó 1 millón de horas en producir e importan automóviles, lo que habría tomado 2 millones de horas si se hubieran fabricado en Noruega. Por lo tanto, en términos nacionales, importan el doble de lo que exportan, aunque en términos de precios, el comercio realmente pagado es equilibrado. Cuando las cosas se calculan en términos de costos laborales, está claro que un país no obtiene ganancias netas a menos que tenga un déficit comercial. Esta es una expresión bajo las relaciones de propiedad socialista del beneficio mercantil predicho por la teoría ricardiana.

El sector de producción del comercio exterior difiere del doméstico en que sus coeficientes insumo-producto son altamente volátiles. Es muy posible que la frecuencia de oscilación de los precios internacionales sea demasiado alta para que la economía nacional pueda realizar un seguimiento eficaz. De hecho, esto es casi inevitable ya que las fluctuaciones de los precios de los productos básicos son una expresión de las constantes diferenciales de tiempo de la oferta y la demanda. Por ejemplo, los precios de los chips de memoria de computadora en el mercado mundial fluctúan en un ciclo de dos o tres años. En el pico del ciclo de precios, la comunidad podría enfrentarse a un precio en términos de mano de obra que sería mayor que el que se incurriría si se creara una nueva fábrica para producir chips de memoria en el país. Pero establecer y poner en servicio esa línea de producción llevaría uno o dos años, en ese momento, el precio del mercado mundial habrá caído a un nivel mínimo que haría que las importaciones fueran más baratas que el producto interno. Estas fluctuaciones de los precios del mercado mundial dependen de dos constantes de tiempo: el tiempo que lleva poner en servicio las nuevas instalaciones de producción y el tiempo necesario para encontrar nuevos usos para las computadoras cuando los precios de los chips son bajos. Debido a que ambas constantes son del mismo orden de tiempo, se producen fluctuaciones. Si las obleas de semiconductores pudieran fabricarse tan fácilmente como las hamburguesas, la constante de tiempo de producción sería cuestión de semanas, y en ese caso los precios no fluctuarían, simplemente subirían constantemente con la inflación o bajarían con las mejoras en la tecnología de producción.

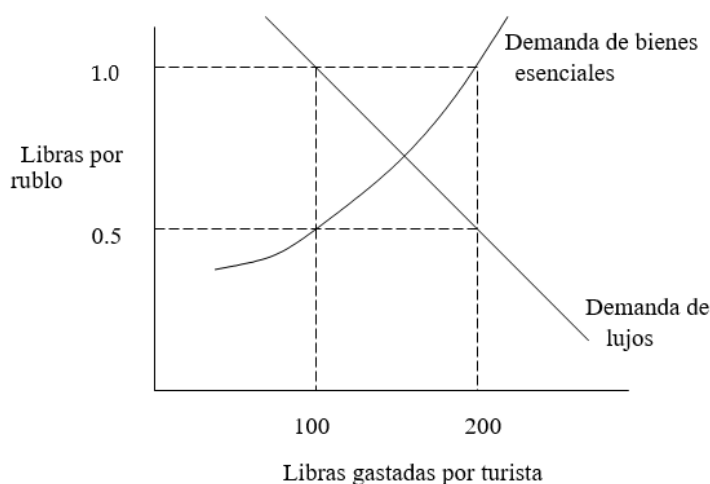
Para hacer frente a tales fluctuaciones, la agencia de planificación tendría que aplicar ponderaciones a los precios que amortiguarían las variaciones a corto plazo. Las decisiones de importar o exportar se basarían en tendencias de precios a largo plazo en lugar de precios instantáneos.

TASAS DE CAMBIO, TURISMO Y MERCADOS NEGROS

Un fenómeno que no podía dejar de sorprender a un visitante del mundo capitalista en algunos países socialistas fue la prevalencia de un mercado negro de monedas extranjeras. Puede ser que los extranjeros tengan una impresión exagerada de la importancia de esto desde su propia situación como extranjeros, pero parece ser un mal social que al menos es políticamente perjudicial para la reputación del socialismo. El mercado negro de divisas, como todos los mercados negros, corroe los valores sociales. Crea una subcultura de pequeños capitalistas semi criminales cuya perspectiva entra en conflicto con la ética socialista. De otra manera, los ciudadanos honestos son atraídos al mercado negro y en el proceso violan la ley. Cuando esto sucede con frecuencia, el prestigio de la legalidad socialista sufre. Las personas se acostumbran al fraude y la hipocresía y desarrollan actitudes cínicas.

Por lo tanto, un Estado socialista sería prudente para evitar la aparición de un mercado negro de divisas. El vendedor ilegal no puede obtener ganancias a menos que la moneda nacional esté oficialmente sobrevaluada: un mercado negro implica que los ciudadanos privados están dispuestos a pagar más por las monedas extranjeras que el Estado. ¿Por qué las quieren? En muchos países socialistas o exsocialistas hay tiendas especializadas que vendían productos solo con monedas extranjeras. En parte, estos venden recuerdos y lujos destinados al comercio turístico. Las tiendas rusas de *beriozka* venden artículos artesanales y abrigos de piel. Estos productos también pueden estar disponibles en las tiendas ordinarias, pero son más baratos en las tiendas *beriozka*. Esto alienta a los turistas a gastar más dinero en efectivo, y las ganancias van al tesoro del Estado. Estas tiendas venden una variada colección de bienes mediocres importados de países capitalistas, además de una variedad de bienes de consumo producidos en el país, como lavadoras, automóviles, etc. Es poco probable que los turistas compren estos productos y deben ser destinados a la venta para ciudadanos rusos con acceso a moneda extranjera. Dado un tipo de cambio oficialmente sobrevaluado, de inmediato proporcionan el motivo para el vendedor ilegal y permiten que el Estado absorba las tenencias de dólares y marcos en el mercado negro. Para convencer al turista, el Estado conspira con el vendedor ilegal para socavar su propia moneda.

Figura 10.2: Tasa de cambio e ingresos



Esta política no es del todo irracional. Para entenderlo, debemos mirar las curvas de demanda turística en busca de lujos y elementos esenciales como la comida y el alojamiento. Se muestran en la Figura 10.2. La demanda de productos esenciales es relativamente inelástica: por ejemplo, el número de comidas que se comen es insensible al tipo de cambio. Por lo tanto, un tipo de cambio oficial alto para el rublo (digamos £1 por rublo en lugar de £0.50) aumentará los ingresos totales en libras esterlinas de la venta de alojamiento y comida a los turistas. La demanda de lujos, por otro lado, es probable que sea más elástica, por lo que un rublo de menor precio traería más divisas. A un tipo de cambio de 1 rublo por libra, un turista puede gastar £100, mientras que a un tipo de cambio de £0.50 por rublo puede gastar £ 200. Al ofrecer lo que equivale a dos tipos de cambio para diferentes clases de productos, el Estado maximiza sus ganancias de divisas. En el proceso, hace que un mercado negro sea rentable.

Mientras los visitantes extranjeros sean un fenómeno raro, este puede ser un precio aceptable que pagar. Ahora que los viajes internacionales son más comunes, los efectos

corruptores del mercado negro se vuelven más serios y es cuestionable si las ganancias adicionales del turismo son suficientes para justificarlo. Baste decir que el alcance de la comercialización ilegal se reduciría en gran medida si las tiendas estatales solo aceptaran moneda nacional (o fichas laborales domésticas).

Otra motivación para los ciudadanos que adquieren divisas es comprar bienes importados de forma privada. Estos pueden ser productos que el Estado elige no importar (cocaína, videos pornográficos, etc.) o simplemente pueden ser productos sobre los que se cobran derechos de importación sustanciales. Aquí estamos tratando el problema general del contrabando que afecta tanto a los países socialistas como a los capitalistas. Cuando se obtienen grandes ganancias con el contrabando, los esfuerzos de las agencias de la ley son notoriamente ineficaces, sea cual sea el sistema social que se supone que defienden. El abyecto fracaso de los agentes de aduanas occidentales para restringir el tráfico de heroína y cocaína es un testimonio de esto. Los carteles internacionales de droga aún no han hecho grandes avances en los antiguos Estados socialistas, pero esto puede cambiar a medida que se establezcan monedas totalmente convertibles.

Un gobierno socialista que llegue al poder en cualquiera de los países capitalistas actuales tendrá que lidiar con una situación en la que la privación y la desesperación han llevado a una fracción significativa de la población a la drogadicción. En las zonas pobres de las grandes ciudades capitalistas, la drogadicción ya es un hecho cotidiano y la subcultura de los vendedores de drogas está bien establecida. Los carteles de la droga exigen el pago en divisas. A nivel de la calle, los pagos son en efectivo. Siempre se puede encontrar que empresas que sirven como fachada lavando ganancias ilícitas e introduciéndolas en los bancos. Un sistema de monedas convertibles en el que los ciudadanos o las empresas privadas pueden transferir fondos de un país a otro mediante un giro bancario es ideal para transferir los fondos a los países donde se fabrican drogas.

El sistema de fichas laborales no transferibles que proponemos como reemplazo del dinero dificultaría mucho este tipo de mercado negro. En ausencia de efectivo, ¿cómo podrían pagarse los tratos callejeros por drogas? No debemos subestimar la capacidad de los delincuentes y los pequeños capitalistas para idear nuevos medios de pago. Las dos alternativas inmediatas al efectivo son los billetes extranjeros y el oro. Gran parte del dinero para las drogas ya proviene del robo, y las joyas siempre han sido un objetivo principal para el robo, pero el oro robado era el único medio por el cual se podían obtener las drogas importadas. Sigue existiendo el problema de evitar la circulación interna de billetes extranjeros. Para lidiar con esto, una comunidad socialista simplemente debería prohibir la importación de moneda. Todas las compras nacionales ya se realizarán con tarjetas de plástico. Se podrían hacer arreglos con los bancos capitalistas para permitir a los turistas extranjeros el uso de sus tarjetas de crédito cuando visiten la comunidad.

La razón legítima restante para que los ciudadanos de la comunidad quieran moneda capitalista es viajar a los Estados capitalistas. Esta demanda podría satisfacerse permitiendo que los ciudadanos usen sus tarjetas de crédito laborales cuando viajan al mundo capitalista.

Un ciudadano de la comunidad que llegue a Tokio podría ir a un banco japonés y usar su tarjeta de trabajo para obtener yenes. El procedimiento sería algo como esto:

- (1) El ciudadano transfiere 20 horas de fichas laborales al banco japonés.
- (2) El banco le da un equivalente en yenes.
- (3) Registro electrónico transferido a computadoras de Comercio Exterior de la Comunidad, que abonan en la cuenta del banco japonés con 20 horas de trabajo.

- (4) Estas cuentas luego serán utilizadas por el banco japonés para financiar la compra de exportaciones de bienes comunes.

Tenga en cuenta que, aunque un ciudadano fuera del país es libre de usar su tarjeta de trabajo para comprar yenes, no puede traer el yen de regreso al país ni cambiarlo a fichas laborales. En consecuencia, aunque los ciudadanos pueden transferir créditos laborales a la cuenta de un banco capitalista, el banco no puede transferir créditos laborales a las cuentas de los ciudadanos. Esto es necesario para evitar que la moneda extranjera circule como un medio interno de cambio.

INSTRUMENTOS POLÍTICOS

¿Cómo puede garantizarse un comercio equilibrado utilizando la política de tipo de cambio descrita anteriormente? Una comunidad socialista que realiza todos los pagos asociados con su comercio internacional con fichas laborales nacionales no acumulará activos o pasivos denominados en moneda extranjera. En cierto modo, sería como Estados Unidos, que después de la segunda guerra mundial pudo utilizar el estatus especial del dólar para realizar todos sus pagos internacionales en su moneda nacional. Esto no aseguró que EE.UU. tuviera una cuenta comercial equilibrada (EE.UU. frecuentemente tiene déficits comerciales), pero sí significaba que estos podrían financiarse sin negociar préstamos extranjeros explícitos. Un déficit comercial en dólares condujo a un aumento en las tenencias de dólares por parte de gobiernos y empresas en el extranjero, que en cierto sentido representan pasivos del tesoro estadounidense. En términos contables, estos equivalen a préstamos del resto del mundo a los Estados Unidos, pero en términos políticos son mucho menos onerosos que los préstamos explícitos del FMI.

La emisión excesiva de dólares ha resultado en la depreciación a largo plazo del dólar frente al marco y al yen. Esto tenderá a fijar el precio de las importaciones alemanas y japonesas fuera de los mercados de EE.UU. Y volverá a equilibrar el comercio si los movimientos de capital no interfieren con el proceso. Las altas tasas de interés en Estados Unidos inducen a los tenedores extranjeros de dólares a convertir algunas de sus tenencias en bonos del gobierno de Estados Unidos y otros valores en dólares. Esta entrada de capital impide que el tipo de cambio del dólar se mueva lo suficiente como para equilibrar el comercio.

Si un país socialista emite fichas laborales que no devengan intereses para financiar el comercio exterior, los mercados de divisas capitalistas establecerán un tipo de cambio efectivo contra las principales monedas. Este tipo de cambio, en ausencia de complicaciones debido a los flujos de capital, tenderá a moverse muy rápidamente para equilibrar el comercio. Examinemos cómo funcionaría esto. Suponemos que el Estado establece cinco objetivos presupuestarios para el comercio exterior:

- (1) La cantidad planificada de importaciones de bienes de producción.
- (2) La cantidad planificada de importaciones de bienes de consumo.
- (3) La cantidad anticipada de exportaciones
- (4) Las ganancias anticipadas del turismo
- (5) Gasto turístico anticipado de sus ciudadanos en el extranjero.

Todos estos, por supuesto, se denominan en unidades de trabajo doméstico. Si el tipo de cambio permaneciera constante, los planificadores podrían anticipar lo que podrían comprar en términos de materias primas y equipo de capital con el presupuesto 1, y podrían elaborar planes de producción en consecuencia. Un argumento similar se aplica a las importaciones de bienes de consumo. Los presupuestos 3 y 4, por otro lado,

solo pueden ser anticipaciones: no hay forma de saber cuánto exportará el país ni cuántos extranjeros elegirán venir como turistas. Por otro lado, los planificadores deben prever la producción de los bienes destinados a la exportación, incluso si finalmente no se venden, y proporcionar habitaciones de hotel para los visitantes, incluso si algunas de estas no se ocupan.

Consideremos dos formas en que los planes podrían ser descartados:

- (1) Una parte de los bienes destinados a la exportación permanece sin vender.
- (2) Un cambio en los precios internacionales (por ejemplo, un aumento en el precio del petróleo) produce una mejora en los términos de intercambio a favor de la comunidad.

EXPORTACIONES NO VENDIDAS

El déficit en las exportaciones conduce a una disminución en el tipo de cambio, y como resultado el presupuesto de importación original es demasiado pequeño para pagar las importaciones planificadas. Los planificadores tienen que reducir las importaciones o tratar de disuadir a las personas de tomar vacaciones en el extranjero. Esto implica algún orden de prioridad para los recortes de importación, y algún instrumento de política para controlar lo que la gente gasta en sus vacaciones en el extranjero.⁴⁶

TÉRMINOS COMERCIALES MEJORADOS

Si los precios del petróleo aumentaran, un país socialista exportador de petróleo encontraría que su tipo de cambio mejoró. El presupuesto de importación no se gastaría. Esto significa que el país se está empobreciendo por exportaciones innecesarias. A largo plazo, el plan podría ajustarse reduciendo las exportaciones planificadas y / o aumentando las importaciones planificadas. A corto plazo, el superávit en la cuenta del presupuesto de importación podría utilizarse para comprar bienes de consumo adicionales que podrían venderse en el mercado interno a precios de descuento.

Hay una política alternativa aquí. Si el nivel de importaciones inicialmente planificado se mantiene a corto plazo, de modo que la oferta de fichas laborales que poseen los extranjeros no se expanda, entonces las compras extranjeras de las exportaciones del país serán restringidas correspondientemente. Una opción abierta a la economía socialista es aceptar el pago de parte de sus exportaciones en moneda extranjera, como una medida temporal. En ese caso, el Estado acumularía tenencias de, digamos, dólares, y luego podría usarlos para comprar importaciones adicionales en el futuro. En algunas circunstancias, esto podría tener más sentido que alentar las compras actuales adicionales de bienes de consumo importados. Al retrasar el gasto de la “ganancia inesperada” debido al cambio en los términos de intercambio, el Estado puede seleccionar importaciones que se ajusten mejor a los objetivos generales del plan. (Esto no significaría que los ciudadanos adquieran saldos en dólares, estos serían mantenidos por el banco estatal).

⁴⁶ A largo plazo, los cambios en el tipo de cambio tenderán a hacer que las personas ajusten sus gastos de vacaciones, pero no hay garantía de que esto sea lo suficientemente rápido. El instrumento de política obvio aquí es un impuesto flexible sobre la exportación de fichas laborales por parte de los turistas. Un ciudadano que use su tarjeta de crédito laboral fuera del país podría tener que pagar un recargo específico en cualquier compra.

CAPÍTULO 11

COMERCIO ENTRE PAISES SOCIALISTAS

El capítulo anterior examinó el comercio entre países socialistas y capitalistas; en este capítulo ampliamos el análisis al considerar el comercio (y más generalmente, las relaciones económicas) entre países socialistas.

COMERCIO Y PROPIEDAD

A la larga, el comercio como tal no debería existir entre países socialistas. El comercio presupone la continuación de la existencia de propiedades distintas, aunque sean propiedades estatales, y en una economía mundial socialista, estas no deberían existir. En cambio, podemos imaginar un sistema en el que los recursos y productos pertenezcan a organizaciones internacionales. Esto puede sonar un poco abstracto, pero por supuesto fue la situación en la URSS después de los grandes cambios introducidos por Stalin en 1929-1931. La constitución soviética de 1936 especificaba que:

tierra, depósitos minerales, aguas, bosques, molinos, fábricas, minas, ferrocarriles, sistemas de transporte de agua y aire, bancos, medios de comunicación, grandes empresas agrícolas organizadas por el Estado... así como las empresas municipales y las principales propiedades de vivienda en las ciudades y localidades industriales, son propiedad del Estado, es decir, la posesión de todo el pueblo.

Las secciones de la constitución de 1936 que se ocupan de las libertades políticas y el proceso democrático se honraron más en la violación que en la observancia, pero la afirmación anterior de la propiedad estatal correspondía a la realidad. El punto significativo aquí es que el Estado en cuestión era internacional y que la disposición efectiva de los recursos estaba en manos de una organización de planificación internacional, GOSPLAN. Las diferentes nacionalidades de la URSS no estaban vinculadas por el comercio internacional, aunque participaban en una división internacional del trabajo.

Dentro de esta división del trabajo, todavía se aplican los principios ricardianos de ventaja comparativa. Debido a la dotación de recursos naturales, la República de Azerbaiyán tenía una ventaja comparativa en la producción de petróleo, la República de Uzbekistán en algodón, etc. Tales ventajas persisten independientemente del sistema social, y era económicamente racional para los planificadores hacer de estas repúblicas centros de las industrias petrolera y algodonera respectivamente (aunque a continuación veremos algunos problemas con la economía del algodón uzbeko).

Este tipo de división del trabajo difiere del establecido por el comercio internacional en varios aspectos. Para empezar, los productos de las diferentes industrias nacionales pertenecen a una organización internacional en lugar de a una empresa local o Estado nacional. Por lo tanto, no hay venta o compra involucrada ya que los bienes se mueven a través de las fronteras nacionales. En cambio, se asignan de acuerdo con las necesidades previstas en el plan, dentro de un único sistema de propiedad. Debido a que no hay cambio en la propiedad, y a que la asignación se realiza de acuerdo con un plan en vez de hacerlo a través del mercado, el intercambio entre las diferentes repúblicas no necesita basarse en los precios del mercado mundial para los bienes involucrados. Por lo tanto, las repúblicas individuales están protegidas

contra las fluctuaciones de estos precios. Por otro lado, mientras el Estado socialista exista en el contexto de un mercado mundial capitalista, hay buenas razones para no ignorar por completo los precios del mercado mundial. Si ciertos bienes pueden obtenerse de manera más barata a largo plazo a través del comercio con las economías capitalistas, en lugar de a través de la división interna del trabajo entre las repúblicas socialistas, los planificadores deberían tenerlo en cuenta.

El carácter general de las relaciones económicas inter-socialistas también hace posible un sistema internacional unificado de pago por trabajo. Bajo un sistema de mercado, los niveles salariales difieren entre las economías nacionales. Una economía recientemente industrializada con un gran sector agrícola tenderá a tener niveles salariales vinculados con el nivel de vida del sector agrícola. Cualquier aumento sustancial de los salarios es evitado por un flujo de trabajadores del campo a las ciudades. En un Estado socialista internacional, las tasas salariales no están determinadas por tales condiciones de mercado sino por la política estatal. El Estado puede establecer tasas salariales internacionales estándar para el trabajo. Por lo tanto, las diferencias salariales entre las diferentes naciones de la URSS fueron mucho menores de lo que sería el caso entre una colección de Estados nacionales capitalistas con puntos de partida igualmente diversos en términos de desarrollo cultural y económico.

PAÍSES MENOS DESARROLLADOS

En un sistema de comercio internacional, un país menos desarrollado puede alcanzar a los más desarrollados solo si (a) tiene un mayor nivel de acumulación de capital generado internamente, o (b) financia su acumulación de capital tomando prestado de los países más avanzados. Si el país no puede obtener una inversión interna, es probable que su desarrollo sea más lento, pero si pide prestado, es probable que se endeude en gran medida y que gran parte de su trabajo vaya a los bolsillos de los capitalistas extranjeros. En un sistema internacional de planificación socialista, por otro lado, los recursos pueden asignarse en el plan central al desarrollo de áreas más atrasadas sin que surja la cuestión de los préstamos. Supongamos que la industria metalúrgica de Siberia se desarrolla utilizando equipos producidos en Rusia. Bajo un sistema comercial, estas transferencias tendrían que cumplirse con créditos, y Siberia se convertiría en un deudor de Rusia. Con la planificación internacional no se incurre en deudas, ya que no hay transferencia de propiedad.

De la observación que las diferencias nacionales o regionales en el grado de desarrollo económico pueden, en principio, eliminarse más rápidamente bajo el socialismo, sin dejar un residuo de deuda, sin embargo, no se sigue que esto suceda realmente. Debemos preguntarnos si las naciones o regiones más desarrolladas desearán ayudar a las menos desarrolladas. Esta pregunta guarda cierta relación con el debate sobre la posibilidad del “socialismo en un solo país” que tuvo lugar en la Unión Soviética en la década de 1920. La posición adoptada por Trotsky fue que Rusia no era capaz, ni siquiera junto con las otras naciones de la URSS, de construir el socialismo solas. La Unión Soviética en su conjunto era simplemente demasiado atrasada y aislada. En consecuencia, Trotsky y sus partidarios dieron una alta prioridad a alentar a las fuerzas revolucionarias en Europa occidental. Stalin, por otro lado, argumentó que el Estado soviético no tenía más remedio que ir solo después de la derrota de los movimientos revolucionarios de posguerra en Alemania y en otros lugares. Los soviéticos no podían esperar a Occidente. Además, uno no podría darse el lujo de sacrificar los intereses del único Estado socialista real del mundo en favor de la revolución potencial en otros lugares. Si la supervivencia de la URSS implicó alcanzar algún tipo de acomodamiento con las potencias capitalistas, y si esto a su vez

limitaba la capacidad de los soviéticos para apoyar a las fuerzas revolucionarias en Occidente, entonces que así sea.

Claramente, cada lado de este argumento tiene cierta fuerza. La posición de Trotsky podría fácilmente ser representada como derrotista, dada la no aparición de la Revolución de Europa Occidental; y las afirmaciones de Stalin parecían ser confirmadas por la construcción de la economía planificada soviética en la década de 1930. Sin embargo, desde la perspectiva de la década de 1990, cuando la Unión Soviética se derrumbó en ruinas, uno puede preguntarse si el aislamiento y el atraso de la URSS, según lo diagnosticado por Trotsky, contribuyeron de manera esencial a la debilidad final del socialismo soviético. Por supuesto, si alguna acción alternativa por parte de los soviéticos podría haber sido más efectiva para romper ese aislamiento es muy discutible.

En cualquier caso, el punto que es particularmente relevante para nuestra discusión aquí es la suposición de Trotsky que, si la revolución se hubiera extendido, las clases trabajadoras de Europa occidental habrían ayudado voluntariamente a sus camaradas orientales en la construcción de un socialismo más avanzado. Es decir, Trotsky apelaba al mismo tipo de solidaridad internacional e idealismo al que hemos aludido anteriormente. La pregunta surge nuevamente: ¿Cuán realista es esta concepción?

En comparación, puede valer la pena considerar brevemente las razones por las cuales un país capitalista avanzado puede desear estimular el “desarrollo” (de una forma u otra) de los países menos desarrollados (PMA). Podemos distinguir cuatro tipos de razones:

- (1) Con el fin de explotar la mano de obra barata disponible en los PMA (que también se puede utilizar como medio para mantener bajos los salarios en el país metropolitano). Esto puede implicar la construcción de fábricas y algo de infraestructura en los PMA, pero es probable que la mano de obra destinada a esos países no sea calificada (ensamblaje y similares).
- (2) Para desarrollar fuentes de materias primas y productos primarios. Una vez más, esto puede implicar la construcción de las industrias en los PMA en cierta medida (por ejemplo, las economías mineras y de plantaciones). Pero tal desarrollo conlleva el riesgo de que los PMA entren en una relación de dependencia, confiando en solo uno o unos pocos productos para sus ganancias de exportación y, por lo tanto, se conviertan en particularmente vulnerables a movimientos adversos en sus términos de intercambio. Además, la extracción a gran escala de los recursos naturales puede, por supuesto, estar asociada con la destrucción del medio ambiente.
- (3) Para desarrollar mercados en los PMA para los productos de la economía metropolitana. Esta razón fue enfatizada por Rosa Luxemburgo, quien argumentó que, en ausencia del desarrollo continuo de nuevos mercados, las economías capitalistas avanzadas estarían inherentemente sujetas a crisis de sobreproducción.

- (4) Finalmente debemos reconocer una motivación para “desarrollar” los PMA que va más allá del interés económico directo, incluso en el caso de las economías capitalistas. La ideología puede desempeñar un papel, ya sea de la variedad colonial (conectada con la supuesta superioridad de la cultura y el sistema político-social del poder metropolitano, que los administradores coloniales celosos desean impartir a los nativos), o en una sociedad socialdemócrata forma que lleva a cierto grado de internacionalismo socialista. Sin embargo, es probable que el impacto práctico de este último siga siendo marginal.

Ahora podemos preguntar cómo se relaciona lo anteriormente citado con las posibles motivaciones de un país socialista avanzado, en sus relaciones con los PMA. La razón número 1 anterior debería estar completamente ausente en las relaciones inter-socialistas. El número 3 también será irrelevante, ya que no debería haber escasez de demanda interna en una economía planificada. Eso deja 2 y 4. Con respecto al punto 2, una economía socialista también tendrá interés en asegurar el suministro de materiales y productos primarios, y en esa medida en el desarrollo de las economías de los PMA como proveedores. Sin embargo, desde el punto de vista del internacionalismo socialista, uno debe tener cuidado con este tipo de camino del desarrollo, debido a los peligros mencionados anteriormente.

Solía ser la orgullosa jactancia del Estado soviético de que las regiones más avanzadas, como la Rusia europea, habían contribuido enormemente al desarrollo económico y cultural de áreas como Asia Central, sin las relaciones explotadoras inherentes al desarrollo capitalista. Si bien esta afirmación no carecía de fundamento, existen motivos reales de preocupación sobre el camino del desarrollo de, por ejemplo, Uzbekistán, con su monocultivo virtual en algodón. A diferencia de un PMA en el mundo capitalista fuera de la URSS, Uzbekistán no estaba a merced de las fluctuaciones en el precio del algodón en el mercado mundial. Por otro lado, la destrucción ambiental asociada con la economía del algodón ha sido particularmente aguda, con el drenaje del Mar de Aral para atender los proyectos de riego masivos necesarios para el cultivo de algodón en el desierto de Asia Central. (Aunque debería decirse que las políticas de desarrollo ecológicamente imprudentes no se limitaron a la periferia de la URSS).

Finalmente, luego, volvemos a la cuarta motivación mencionada anteriormente: la ideológica. Uno esperaría que las naciones o regiones avanzadas estuvieran dispuestas, en el contexto del socialismo, a comprometer recursos para ayudar a sus vecinos menos desarrollados sin depender de ningún cálculo de interés propio directo, o en otras palabras, que el espíritu del igualitarismo socialista derrame sobre las fronteras regionales y culturales. ¿Es esto demasiado ingenuo? Bueno, aparte de los intentos de nivelar las regiones relativamente atrasadas de la URSS, también podemos citar como un precedente el caso de la “política regional” dentro de los Estados-Nación capitalistas bajo gobiernos socialdemócratas. Dichas políticas, que parecen haber implicado transferencias reales de recursos a regiones menos desarrolladas, no han sido indiscutibles, pero, sin embargo, han sido ampliamente aceptadas como legítimas. Sugerimos que este caso contiene una moraleja importante, particularmente cuando las transferencias de recursos involucradas en la política regional se comparan con las cantidades relativamente pequeñas dedicadas a la “ayuda internacional”. Es decir, lograr la legitimidad popular para un igualitarismo extendido en todas las regiones parece ser una tarea más factible cuando las regiones involucradas son parte de un Estado unitario, en lugar de Estados nacionales separados. Las personas parecen más inclinadas a aceptar como justo y razonable el proyecto de mejorar el nivel de vida cuando la nivelación se llevará a cabo dentro de “su país”, incluso cuando “su país” sea tan grande y diverso como la URSS.

En ausencia de un sentido desarrollado de comunidad supranacional, que tenga su contraparte en instituciones estatales compartidas, un sistema de transferencias de desarrollo será percibido como desventajoso para las naciones más desarrolladas. Los resentimientos nacionales pueden desarrollarse en los países más avanzados contra los menos desarrollados. Ejemplos de esto fueron las demandas hechas por las repúblicas bálticas económicamente sofisticadas de la URSS para la autonomía económica, ante la disminución de la legitimidad del Estado soviético. Cualquier concesión hecha a las naciones desarrolladas en estos casos es a expensas de las naciones menos desarrolladas.

En contraste con la situación de las naciones dentro de la URSS, los Estados socialistas que se crearon en la posguerra —China, Cuba, la RDA, etc.— carecían de planes internacionales unificados. Sus economías se relacionaron entre sí como una serie de propiedades nacionales distintas. La división del trabajo entre ellos estuvo mediada por el comercio, que generalmente tenía que equilibrarse país por país. Esto representaba una doble desventaja frente al mundo capitalista. Primero, un sistema de balanzas comerciales bilaterales proporciona menos margen para la división del trabajo de lo que es posible con el comercio multilateral y las monedas convertibles. En segundo lugar, las empresas multinacionales capitalistas organizan una división técnica internacional del trabajo, elaborando planes internacionales para su producción. Ford, por ejemplo, coordina su producción de automóviles en todo el mundo, con ramas nacionales particulares especializadas en carrocerías, motores, etc. Al carecer de esta organización internacional, los países socialistas sufren una duplicación derrochadora de industrias básicas y producción a pequeña escala.

LO QUE DEFENDEMOS

Por las razones expuestas anteriormente, el interés del sistema socialista en su conjunto es que diferentes países socialistas subordinen sus economías a un sistema de planificación internacional. Esto implica una rendición de la soberanía nacional que, al menos al principio, es probable que encuentre una fuerte oposición política.

También en el mundo capitalista, los Estados nacionales ven invadida su soberanía por la internacionalización de la economía mundial. Esto toma la forma de la liberalización del comercio, el creciente papel de las multinacionales y la formación de proto-Estados internacionales como la UE. Aquí también el proceso de internacionalización genera resistencia política. Algunos políticos nacionales, viendo su propio poder institucional debilitado, tratan de impedir el proceso. Al hacerlo, tienen a su disposición todo el bagaje de las ideologías chovinistas nacionales sobrantes de una etapa anterior de la historia capitalista. Pero los políticos que se oponen a la internacionalización se oponen al devenir de la historia. Es notable que la Sra. Thatcher no pudo llevar al partido Tory con ella en su hostilidad hacia la Unión Monetaria Europea.

En general, desde la década de 1970, los políticos capitalistas han sido menos propensos a sucumbir al nacionalismo económico reaccionario que los socialistas. La acción común por parte de los gobiernos burgueses evitó que la recesión de finales de los años setenta y principios de los ochenta, condujera al tipo de proteccionismo que se vio en la Gran Depresión de los años treinta. En contraste con esto, los líderes de los Estados socialistas mostraron mucha menos disposición a subordinar sus economías nacionales a un único sistema planificado. ¿Por qué?

Una posibilidad es que la clase política en los países socialistas tenga (o tenía) mucha más autonomía que en los países capitalistas. La clase con el mayor interés en el desarrollo del socialismo es la clase trabajadora, y se suponía que la clase de políticos a tiempo completo en los países socialistas representaba los intereses de los

trabajadores. La clase con el mayor interés en el desarrollo continuo de las economías de mercado es la clase capitalista, y los políticos responsables en los países capitalistas tienen en cuenta estos intereses. En los países capitalistas, los principales políticos a menudo también son hombres de negocios. Pueden ser hombres ricos que toman la política como un pasatiempo, o pueden ser incorporados a las juntas directivas de las empresas después de haber alcanzado la prominencia política. En cualquier caso, existe un intercambio de personal entre la vida comercial y política.

De las dos, la vida comercial es la más gratificante financieramente. Si un político capitalista decide abandonar la política y pasar a la industria, su nivel de vida no cae. Este tipo de intercambio no se observó entre los miembros de la élite política y la clase trabajadora en los países socialistas. Un político socialista que regresó a la clase trabajadora, como lo hizo Alexander Dubcek después de la invasión soviética a Checoslovaquia en 1968, sufrió una caída en los ingresos y el status social. Tales intercambios rara vez fueron voluntarios.

El status y los ingresos de los políticos socialistas se basan completamente en su posición dentro de su Estado nacional. Tienen una fuerte motivación personal para preservar la autonomía nacional, cualesquiera que sean los argumentos económicos a largo plazo en su contra. Estos argumentos económicos no tienen ningún defensor interno. Si bien las clases capitalistas en Occidente son vocales, y conscientes de que tienen un interés a largo plazo en la internacionalización, no podría decirse lo mismo de los trabajadores en los países socialistas. Experiencia en comercio y empresas multinacionales son escuelas de la burguesía en el internacionalismo. Es probable que los trabajadores socialistas, que pasan toda su vida en un país, empleados por su propio Estado nación, estén menos preocupados por eso.

El internacionalismo de la clase trabajadora ciertamente existió en los países socialistas: sea testigo de eso las decenas de miles de cubanos que se ofrecieron como soldados, médicos o maestros en Angola. Pero como lo ha demostrado la historia reciente, también es posible que los políticos locales estimulen los sentimientos nacionalistas para fortalecer la maquinaria estatal local.

Debido al importante papel del Estado en las economías socialistas, no es posible que se internacionalicen a nivel económico sin una unión política. Si la Internacional Comunista no se hubiera disuelto durante la Segunda Guerra Mundial, podría haber proporcionado el ímpetu requerido para lograr la unificación política de los nuevos Estados obreros emergentes. La existencia de un solo partido político internacional habría actuado, como mínimo, como un freno para las presiones nacionalistas.

SIGNIFICADO DE SOBERANÍA NACIONAL

A medida que las relaciones económicas se internacionalizan más, la importancia de la soberanía nacional se convierte cada vez más en una cuestión de clase. El derecho más significativo que le queda a una nación es el derecho a decidir si ser capitalista o socialista. La Sra. Thatcher reconoció esto cuando criticó que no había eliminado la plaga del socialismo del suelo británico que había sido reintroducido bajo la protección de la Comisión Europea. Irónicamente, es este mismo derecho nacional que el pueblo de Nicaragua defendió durante años de guerra sangrienta enfrentando a los contras.

Incluso es posible que las naciones pequeñas se liberen del capitalismo y establezcan una economía socialista interna siempre que la situación política sea favorable y que el país pueda defender sus fronteras. Pero si un pequeño país socialista sigue una política autónoma sobre el modelo albanés, su desarrollo económico se retrasa. Paradójicamente, la mejor manera para que un país socialista emergido recientemente asegure su decisión nacional a favor del socialismo podría ser solicitar la unión política con otros países socialistas.

CAPÍTULO 12

LA COMUNA

Hay una gran cantidad de funcionarios que no pueden dejar de hablar sobre la “comunidad”. Oímos hablar sobre la atención comunitaria, los programas comunitarios, etc., al mismo tiempo que el desarrollo económico está destruyendo cualquier base orgánica para la comunidad. Una comunidad solo puede existir sobre la base de una actividad cooperativa compartida. En las ciudades actuales vemos, en su mayor parte, no comunidades sino solo áreas residenciales. A partir de estos, la gente sale a trabajar a través de la ciudad o incluso a otras ciudades. En el área donde viven, apenas conocerán a sus vecinos; sus amigos a menudo vivirán en áreas muy diferentes. Las áreas de trabajo y vivienda se separan y las personas conocen a compañeros de trabajo que pueden vivir a millas de distancia. Solo para los niños que van a la escuela local vive la comunidad. Entre las madres, la comunidad de niños encuentra un eco. Pero a medida que los niños crecen, la comunidad con sus compañeros se desvanece.

Esto conduce inevitablemente a una intensificación de los valores individualistas que se adaptan bien al capitalismo, pero son de escaso apoyo al socialismo. Entre los hombres, este individualismo se ve agravado por largos años de paz en los que las generaciones han crecido sin conocer la disciplina y la cohesión de una comunidad militar. Para que el socialismo prospere necesita raíces comunitarias. Necesita comunidades en las que las personas se acostumbren a cooperar y trabajar por el bien común. Pero la comunidad no se puede conjurar de la nada. Necesita apoyo económico real. Debe haber instituciones que unan a las personas para satisfacer necesidades reales y que las satisfagan mejor que las instituciones de la sociedad capitalista.

En los países socialistas, el intento más ambicioso de desarrollar instituciones comunitarias fue durante el período de las comunas populares en China. Este fue el mayor experimento cooperativo de la historia, que involucró a unos 800 millones de personas. Las comunas eran grandes, a menudo con más de 30,000 miembros. Se dedicaron a la agricultura y la industria ligera, y brindaron a sus miembros educación y atención médica. A través de sus milicias, proporcionaron un elemento de entrenamiento y defensa militar. También eran unidades de autogobierno local. En China, las comunas fueron creadas para reemplazar el sistema de economía doméstica en la agricultura, e hicieron posible el desarrollo de programas de mejoramiento de la tierra y provisión social que estaban más allá del alcance de la economía doméstica. Dentro del contexto de la comuna hubo un marcado avance en la posición social de las mujeres.

Si tratamos de aplicar la idea de una comuna a las sociedades industriales avanzadas, obviamente debe modificarse considerablemente. Dado que muy pocas personas trabajan ahora en la agricultura, debemos pensar en términos de comunas urbanas.

LAS ACTIVIDADES DE LAS COMUNAS URBANAS

La función principal de las comunas es reemplazar a la familia. Las comunas chinas reemplazaron a la familia como una unidad agrícola; las comunas urbanas modernas tendrán que reemplazar los roles económicos más vestigiales de la familia burguesa. Dado que gran parte de la actividad económica realizada por la gente de la ciudad tiene

como objetivo satisfacer las necesidades de la economía en general, una ciudad o distrito de una ciudad, no tiene el grado de autosuficiencia interna que era típico de las comunas chinas.⁴⁷ Es por esta razón que nos concentramos en su papel potencial en el reemplazo de la economía doméstica. No pretendemos excluir la posibilidad de que principios similares de organización puedan aplicarse en una escala algo mayor en los pueblos pequeños y las aldeas grandes.

Sin embargo, debemos adelantar la siguiente discusión con la seguridad de que no prevemos una colectivización obligatoria. El punto aquí es explorar las posibilidades teóricas para las formas de vida comunitaria; corresponderá a los ciudadanos de la futura comunidad socialista explorar esas posibilidades en la práctica. Las comunas prosperarán solo si pueden demostrar su conveniencia como alternativa a la vida familiar burguesa.

Dicho esto, podemos enumerar las actividades alrededor de las cuales la comuna podría desplazar a la familia de la siguiente manera:

- (1) Alojamiento
- (2) Preparación de comida
- (3) Cuidado de niños
- (4) Algunas actividades de ocio
- (5) Ayudar a las personas mayores

Examinemos estas áreas de actividad y las preguntas que plantean.

La primera pregunta, y una que afecta a todas las demás, es la cantidad de personas en una comuna. Consideramos que es mucho más pequeño que el modelo chino, quizás de 50 a un par de cientos de adultos. Esta elección de tamaño puede justificarse por motivos económicos, tomando a su vez las diferentes áreas de actividad comunitaria.

ALOJAMIENTO

Asumimos que las comunas proporcionarán vivienda a sus miembros. Ya existen cooperativas de vivienda que hacen esto, pero en estos casos no se intenta invadir la economía familiar. Por lo tanto, en una cooperativa de vivienda la forma física de las casas sigue orientada hacia la familia nuclear. La cooperativa proporciona una serie de casas individuales para hogares miembros. Una comuna debe proporcionar alojamiento a los miembros individuales dentro de una casa comunal más grande.

La vivienda comunitaria en la URSS se asoció con hacinamiento e instalaciones inadecuadas; los pisos comunales eran comparativamente pequeños y no construidos específicamente. Para que la vivienda comunitaria sea una propuesta atractiva, debe ofrecer a las personas tanto espacio privado como puedan obtener bajo una vivienda familiar, junto con el acceso a más espacio colectivo del que podrían obtener en esta última. Asumiremos que cada miembro adulto de una comuna debe tener al menos una habitación para su uso exclusivo. Probablemente sería deseable extender este principio a todos los miembros de la comuna después de la pubertad.

La vida comunitaria obviamente tiene implicaciones para el tipo de edificios en que es adecuada. Los “semipisos” suburbanos o los pisos en un bloque de torres están todos adaptados a la familia nuclear. Las comunas tendrían que desarrollar un nuevo tipo de arquitectura. Durrett y McCamant (1989) ofrecen una discusión reciente interesante y relevante, basada en su estudio del *bofoellesskaber* danés o de las “comunidades vivas”. Estos arquitectos no prevén el grado de comunalidad que sugerimos, pero su concepto de “co-alojamiento” incluye instalaciones para comidas compartidas y cuidado infantil, junto con tiendas cooperativas, instalaciones de lavandería, cuartos oscuros fotográficos, etc. También es posible aprender de la arquitectura de las

⁴⁷ Los “Street and lane” chinos en la ciudad tenían una función económica y política similar a la de la comuna en el campo.

comunidades religiosas o universidades (aunque ambos tipos de edificios son básicamente para el celibato, por lo que carecen de espacio para los niños).

PREPARACIÓN DE COMIDA

Suponemos que los miembros de la comuna serán comensales, es decir que comerán juntos al menos parte del tiempo. Esto implica la existencia de cocinas comunitarias y un refectorio, la propiedad o al menos la disposición de equipos de cocina a gran escala, y una asignación de mano de obra para la tarea de preparación de alimentos. Podemos imaginar dos principios básicos sobre los cuales se podría llevar a cabo la organización de la cocina. Ambos son compatibles con los principios comunistas en sentido amplio. En un caso, la comuna emplearía a algunos de sus miembros como cocineros remunerados a tiempo completo, mientras que en el otro caso habría un sistema de lista con tareas rotativas. Volvemos a los méritos relativos de estos sistemas a continuación.

El tamaño de la unidad comunal sería suficiente para justificar una gama más amplia de preparación de alimentos que la que es común en un hogar aislado. Por ejemplo, la producción diaria de pan no es rentable en un hogar individual, pero para 100 personas se vuelve bastante factible.

CUIDADO DE NIÑOS

El tamaño de las comunas debería elegirse para ser lo suficientemente grande como para soportar al menos un jardín de infantes y quizás una escuela primaria. Las grandes ventajas económicas de un cuidado infantil comunitario adecuado son obvias. Liberará a un porcentaje significativo de la población femenina de la crianza individual de niños, una actividad con baja productividad laboral. Estas mujeres pueden participar en trabajos sociales de mayor productividad. Al hacerlo, contribuyen más a la sociedad y obtienen un ingreso independiente.

ALGUNAS ACTIVIDADES DE OCIO

Prevedemos que las comunas tendrían la riqueza para proporcionar ciertas instalaciones deportivas y de ocio que actualmente están disponibles solo para las clases altas. Una comuna de, digamos, 100 personas deberían poder pagar una piscina, un pequeño gimnasio y uno o dos ponis para los niños. El jardín podría estar equipado con columpios, hamacas, etc. Puede ser económico proporcionar a las salas comunes espacio para tocar música o bailar. Equipamiento como veleros que están fuera del alcance de la mayoría de las personas podrían ser asequibles para una comuna. Una comuna urbana podría ser propietaria de una casa en el campo que los miembros podrían usar en las vacaciones. Podrían tener uno o dos minibuses, un auto y una reserva de bicicletas para proporcionar transporte.

AYUDA A LAS PERSONAS MAYORES

La infraestructura básica de la vida comunitaria, como la cocina colectiva, y la presencia de adultos jóvenes en forma en el edificio, sería de gran ayuda para los ancianos. Si los servicios de limpieza y lavandería también se proporcionaran de manera comunitaria, los miembros de mayor rango se beneficiarían de esto sin el estigma y el aislamiento asociados con el ingreso a un hogar separado para personas mayores. Para los miembros adultos más en mejor forma, las actividades de la comuna brindarían oportunidades para continuar desempeñando un papel activo y productivo en la sociedad, en lugar de sufrir la inactividad forzada de la jubilación.

RAZONAMIENTO BASICO EN TÉRMINOS DE EFICIENCIA

La razón fundamental para las comunas es que consiguen economías de escala. Es esto lo que los hace superiores a los hogares individuales. Debido a que el cuidado infantil comunitario ahorra trabajo, es progresivo y puede ser experimentado como liberador. Obviamente, si lo contrario fuera cierto, y la vida comunitaria resultara en un mayor número de horas-persona dedicadas al cuidado de los niños, uno necesitaría otras razones muy convincentes para justificarlo. La eficiencia económica de la comuna tiene dos aspectos: economía en trabajo directo y economía en medios de producción. La economía en el trabajo directo surge porque el trabajo básico de cocinar o cuidar niños no se lleva a cabo en la escala más eficiente dentro de la familia nuclear existente. Cocinar la cena para 50 personas requerirá menos mano de obra que 50 personas que cocinan su propia cena. De manera más realista, podemos decir que cocinar para 50 personas en comunidad requerirá menos trabajo que si estas 50 personas se distribuyeran en unos 20 hogares como lo sería hoy.

La economía en los medios de producción es ligeramente más sutil. Considere el problema de ir al baño. Si se encuentra en una casa británica típica, solo habrá un inodoro, que generalmente está en el baño. Si otro miembro del hogar se está bañando, puede resultar frustrante. Si por otro lado 50 personas vivieran en una casa grande con 20 baños, las posibilidades de que todos estuvieran ocupados serían mínimas. De hecho, debería ser posible reducir la cantidad de inodoros por cabeza y garantizar que siempre haya uno disponible. El espacio y los recursos ahorrados en inodoros pueden estar disponibles para otras actividades.

El argumento que se aplica a los inodoros se puede extender a otros accesorios. Una comuna podría justificar la instalación de una pequeña central telefónica interna y utilizaría menos líneas externas que la población equivalente dividida en casas individuales, cada una con su propio teléfono. El mismo argumento se aplica a los equipos de oficina, como computadoras y fotocopadoras, que un hogar no podría utilizar adecuadamente, pero que una comuna podría utilizar de manera eficiente. Para un porcentaje dado de sus ingresos gastados en bienes duraderos, los miembros de la comuna tendrán acceso a una gama más amplia de instalaciones que alguien en un hogar individual.

Nuestra sugerencia de que la comuna urbana debería ser mucho más pequeña que la Comuna del Pueblo Chino se basa en el supuesto de que el tipo de economías discutidas anteriormente se agota, con un tamaño de un par de cientos de miembros. En la literatura económica, el concepto de “tamaño económico mínimo” (MES) se refiere al tamaño más pequeño de una fábrica que cosecha todas las economías de escala significativas en una industria dada. El MES puede variar ampliamente entre industrias; por ejemplo, es mucho más grande para la refinación de petróleo que para el moldeo por inyección de juguetes de plástico. Nuestra idea es que, si podemos identificar el MES para la vida comunitaria urbana, entonces no tiene sentido instar a

la formación de comunas más grandes que esta. “Lo pequeño es hermoso” puede ser un eslogan bastante gastado, pero está claro que la toma de decisiones democráticas colectivas y la preocupación mutua son más fáciles de lograr en comunidades más pequeñas, y el objetivo de la Comuna es buscar estas ganancias menos tangibles, así como la eficiencia económica.

SISTEMAS DE PAGO Y COMERCIO EXTERIOR

En China, a los miembros de las comunas se les pagaba por el trabajo que realizaban en unidades de trabajo. Estas eran unidades de cuenta internas mantenidas por la comuna. En el momento de la cosecha, las personas tenían derecho a una parte de la cosecha que dependía de la cantidad de trabajo que habían realizado durante el año. Las unidades de trabajo registradas en las cuentas comunales eran distintas del Yuan o la moneda nacional de China. Las unidades anteriores eran un reclamo sobre los recursos de la comuna, pero no daban derecho directamente al miembro a los recursos nacionales. Este principio básico es generalmente aplicable a los sistemas económicos basados en jerarquías de propiedad comunal. Veamos cómo podría funcionar en un sistema de comunas urbanas. El trabajo realizado por los miembros de la comuna se dividiría en dos clases: el trabajo realizado dentro de la comuna y el trabajo realizado para la economía nacional. Esto puede corresponder o no a una división de la membresía en aquellos que trabajan principalmente para la economía nacional y aquellos que trabajan principalmente para la comuna. El trabajo realizado en la economía nacional da lugar a valores en forma de bienes y servicios. Estos bienes y servicios pertenecen, en primera instancia, a la gente de la nación en su conjunto y la comunidad nacional asigna fichas laborales a quienes han realizado el trabajo. Estas fichas laborales permiten que quienes hayan realizado el trabajo obtengan de las tiendas bienes de valor equivalente. Se plantea la pregunta: si un miembro de la comuna trabaja para la economía nacional, ¿se le acredita personalmente las fichas laborales nacionales por el trabajo realizado, o se le acredita a su comuna estas fichas?

En principio, se puede utilizar cualquier sistema. Si las personas reciben las fichas laborales nacionales, la comuna les cobra una tarifa de membresía. En el segundo caso, el trabajo realizado por los miembros de la comuna se trata como propiedad de la comuna. De manera similar, el trabajo realizado por los empleados de un subcontratista en una economía capitalista es propiedad del subcontratista. Si J&M Consultants PLC proporciona servicios de consultoría al gobierno, el gobierno paga a J&M, no a los empleados de J&M. Luego, a los empleados se les paga una parte después de que J&M haya obtenido su ganancia.

En el caso de la comuna, no habría explotación involucrada, pero se aplicaría un principio similar: el producto del trabajo “exportado” a la economía nacional pertenece a la comuna en su conjunto, no a la persona que realizó el trabajo. La ventaja de este procedimiento es que pone el trabajo interno y externo a la par. Si realizo un día de trabajo en las cocinas comunales o si realizo un día de trabajo en la economía nacional, la comuna me pagará como individuo en las unidades de trabajo comunales. Estas unidades se pueden usar para pagar las cuotas de mi comuna, para pagar las comidas en el refectorio de la comuna, o convertirlas en fichas laborales nacionales al tipo de cambio vigente. Mencionamos el tipo de cambio porque no es evidente de inmediato que las comunas puedan canjear unidades de trabajo internas a la par con las fichas laborales nacionales.

Primero considere la comuna como un todo. Suponga que la comuna misma se acredita con fichas laborales nacionales por la cantidad total de horas de trabajo externo realizado por los miembros de la comuna durante el período contable dado. Los impuestos nacionales pueden aplicarse de forma individual o colectiva. Como

estamos trabajando bajo el supuesto de que los ingresos domésticos de fichas laborales se pagan directamente a la comuna, también asumiremos que la responsabilidad tributaria se trata colectivamente. Según este sistema, el ingreso bruto de la comuna, en fichas laborales nacionales, es el total de horas de trabajo externo realizado por los miembros de la comuna. Su ingreso neto después de impuestos es igual a su ingreso bruto menos la obligación tributaria nacional total de los miembros de la comuna durante el mismo período. Después de realizar sus compras colectivas de bienes nacionales, a la comuna le queda un fondo de distribución. Esta es la cantidad total de fichas laborales nacionales disponibles para su distribución a los miembros de la comuna, para que las personas puedan comprar bienes nacionales por sí mismos.

Ahora considere el miembro de la comuna individual. Si la comuna trata todo el trabajo a la par para sus propósitos de contabilidad interna, simplemente podemos sumar las horas que trabaja dentro y fuera de la comuna para llegar a su contribución laboral total. Digamos unas 36 horas para la comunera Jane. Ahora tenemos que calcular la obligación del miembro con el fondo colectivo de la comuna. Este fondo debe cubrir los desembolsos externos mencionados anteriormente (impuestos nacionales y compras colectivas de bienes nacionales), pero además debe cubrir cualquier necesidad laboral interna colectiva, como la provisión para los miembros no productores y la comunidad básica. Se evalúa su participación individual para una parte de este fondo, digamos 12 horas. Luego se le acreditarán unidades de trabajo disponible por un valor de $36 \text{ menos } 12 = 24$ horas. Ella puede usar estas unidades de trabajo para comprar bienes y servicios comunales no básicos (es decir, aquellos que no son provistos por derecho de membresía, sino que se cobran por separado, como, por ejemplo, comidas o cortes de cabello). O puede convertirlos en fichas laborales nacionales para comprar bienes producidos externamente. Aquí es donde surge la cuestión del tipo de cambio.

Supongamos que nuestra comunera Jane desea convertir 16 horas de unidades de trabajo comunales en fichas laborales nacionales. Otros miembros también querrán convertir algunas de sus unidades de trabajo. Frente a una cierta demanda total de tales conversiones, ¿en qué condiciones la comunidad podrá canjear sus unidades de trabajo internas a la par con las fichas laborales nacionales? Esto depende de la relación entre la demanda total y el fondo de distribución de la comuna discutido anteriormente. Si estas magnitudes son iguales, no hay problema: la demanda de fichas laborales nacionales, a un tipo de cambio de 1 por 1, es igual a la oferta disponible. Las divergencias aleatorias temporales entre las demandas y el fondo de distribución tampoco tienen por qué ser un problema, siempre que la comuna tenga a mano una reserva de fichas laborales (tal vez en forma de un depósito de ahorro; consulte el capítulo 7) Pero si existe una discrepancia persistente, la comuna no podrá ofrecer la conversión libre de unidades de trabajo a la par. Si la demanda excede el fondo de distribución, entonces la comuna tendrá que “devaluar” la unidad de trabajo. Por ejemplo, si el fondo de distribución tiene un valor de 1000 horas nacionales, mientras que la demanda equivale a 1200 unidades de trabajo por período, el tipo de cambio sostenible es de 1.2 unidades de trabajo internas por boleto de trabajo nacional.

Si examina este tema más a fondo, puede ser útil discutir un conjunto ilustrativo de cuentas laborales comunales, como se muestra en la Tabla 12.1. Como podemos ver en la tabla, el total de unidades de trabajo disponibles será igual a la suma de (a) el fondo de distribución (discutido anteriormente) y (b) el trabajo interno no básico total realizado. (Para la definición del último término, consulte la nota de la tabla). En el ejemplo, su valor común es 2200 horas, pero la igualdad aquí no es una característica especial de los números ilustrativos elegidos: se deduce de las relaciones de contabilidad establecidas, siempre que el fondo colectivo de la comuna esté en equilibrio, con contribuciones totales equivalentes al gasto total.

Dado un fondo colectivo equilibrado, ahora podemos ver lo que se requiere para un tipo de cambio sostenible entre las unidades de trabajo comunales y las fichas laborales nacionales. Los comuneros solo pueden hacer dos cosas con sus unidades de trabajo disponibles: gastarlos en el producto del trabajo interno no básico, o convertirlos en fichas laborales nacionales.⁴⁸ Entonces, si el gasto de los miembros de unidades de trabajo en bienes y servicios internos no básicos es igual a la cantidad de trabajo acreditado en esta esfera, entonces la demanda de conversiones en fichas laborales nacionales será igual al fondo de distribución disponible, y el tipo de cambio de 1 a 1 es factible. En la Tabla 12.1, hay 2200 unidades de trabajo disponibles, hay un fondo de distribución de 1000 y se han acreditado 1200 horas por trabajo interno no básico. Si 1200 de las unidades de trabajo disponibles se gastan en el producto del trabajo interno no básico, la demanda y oferta de fichas laborales nacionales será igual a 1000.

Tabla 12.1: Conjunto ilustrativo de cuentas comunales

1. Determinación del fondo de distribución	
créditos laborales externos	3000
<i>menos</i> responsabilidad fiscal	1100
<i>menos</i> compras colectivas	900
<i>es igual</i> al fondo de distribución	1000
2. Unidades laborales acreditadas por el trabajo externo de la comuna	3000
<i>más</i> trabajo interno, del cual:	
básico	1800
no básico	1200
<i>es igual</i> al total	6000
3. Obligaciones del fondo colectivo	
responsabilidad fiscal	1100
<i>más</i> compras colectivas	900
<i>más</i> trabajo interno básico	1800
<i>es igual</i> gasto de fondo colectivo	3800
4. Determinación de las unidades de trabajo disponible total	
Total acreditado de unidades de trabajo (de 2, arriba)	6000
<i>menos</i> contribuciones al fondo colectivo (igual a los gastos del fondo colectivo, de 3, arriba)	3800
<i>es igual</i> unidades de trabajo disponibles	2200

El trabajo interno “básico” se refiere al trabajo cuyo producto está disponible para los miembros de la comuna en forma de derecho, mientras que el producto del trabajo interno “no básico” se “comercializa” a los miembros a través de débitos específicos a su cuenta de unidades laborales disponible.

Aquí, entonces, están las tres condiciones requeridas para una tasa de cambio sostenible de 1 a 1: la comuna debe hacer sus cuentas correctamente; debe ejecutar un fondo colectivo equilibrado (en promedio); y debe presupuestar tanto trabajo interno no básico como exigen los miembros de la comuna. Una persistente escasez de fichas

⁴⁸ Es posible que las personas no quieran gastar todos sus ingresos en cada período, pero suponemos que no pueden 'ahorrar' sus unidades de trabajo comunales como tales. Si uno desea ahorrar, primero debe adquirir fichas laborales nacionales. (Sobre formas de ahorro, ver capítulo 7.)

laborales distribuibles, en relación con la demanda a un tipo de cambio 1 a 1, debe indicar la violación de una o más de estas condiciones. Por ejemplo, supongamos que la comuna otorga más crédito por el trabajo no básico en las cocinas de lo que “recauda” como pago por las comidas; entonces habrá un exceso de demanda de conversiones en fichas laborales, lo que obligará a la tasa de cambio de la unidad de trabajo por debajo de la paridad. Esto podría ser un simple problema de contabilidad. Quizás las comidas tienen un “precio” demasiado bajo en unidades de trabajo; esto podría ser fácilmente rectificado. Por otra parte, puede haber un problema de asignación sustantivo. Si se dedica demasiado trabajo a las cocinas de la comuna en relación con la demanda de comidas comunales, esto requiere una redistribución real del tiempo de trabajo de los comuneros.

Asumiendo el pleno empleo en la economía externa, esto no tiene por qué ser un problema. La comuna no necesita actuar como “empleador de último recurso”, eliminando el exceso de mano de obra en sus actividades internas, y de hecho no debería hacerlo si quiere mantener su unidad de trabajo a la par.

Todos estos argumentos presuponen que la comuna está tratando el trabajo interno y externo a la par con fines contables. Es decir, la comuna ha decidido acreditar a los miembros con una unidad de trabajo por hora, independientemente de si trabajan dentro de la comuna o en la economía nacional. En ese caso, el tipo de cambio debería ser la unidad, y cualquier presión sostenida fuera de la paridad indica un error en la contabilidad o en la asignación de la mano de obra. Pero, en principio, la comuna podría optar por valorar el trabajo externo más o menos alto que el interno. Digamos que los miembros de una comuna en particular debían estar de acuerdo en que el trabajo externo es menos atractivo que el interno y, por lo tanto, consideran justo pagar una prima por el trabajo externo. La coherencia requiere que la tasa de cambio de la unidad de trabajo esté en línea con la tasa utilizada para fines contables, entonces, si la comuna pensaba que una prima del 10 por ciento en trabajo externo era adecuada, entonces un miembro que trabajara una hora en la economía nacional debería recibir 1.1 unidades de trabajo, y el tipo de cambio para las conversiones debería ser 1.1 unidades de trabajo comunal por ficha laboral nacional. Dado que uno de los objetivos de la comuna es romper la división sexual del trabajo y ayudar a establecer una presunción de igualdad humana, no recomendamos tal política; simplemente lo notamos como una posibilidad.

DISTRIBUCIÓN DE TAREAS

Las comunas podrían seguir dos principios en su distribución de tareas. En un caso, un miembro de la comuna podría tener tareas asignadas permanentemente. La comuna podría tener trabajadores de mantenimiento a tiempo completo, cocineros a tiempo completo, cuidadores de niños a tiempo completo, etc., y otros miembros trabajarían a tiempo completo para la economía nacional. En el otro extremo habría una rotación de tareas, entonces una persona podría ser un cuidador de niños un día, un jardinero al siguiente, y pasar los siguientes tres días trabajando en la economía nacional.⁴⁹

Hay ventajas y desventajas en ambos enfoques. La rotación de tareas reduce el riesgo de que las personas sean encasilladas en roles determinados sexualmente, pero con tareas asignadas permanentemente, las personas pueden obtener una mayor competencia en su trabajo. Una forma radical de rotación de tareas pondría una restricción a la economía nacional. La eficiencia de los proyectos en la economía

⁴⁹ Marx y Engels previeron este tipo de rotación, en *La ideología alemana* (1947, págs. 22) de una sociedad comunista en cual uno podría "por la mañana cazar, por la tarde pescar y por la noche apacentar el ganado, y después de comer, si me place, dedicarme a criticar"

nacional podría verse afectada si no pudieran contar con que sus miembros se presenten cada día hábil.

EL STATUS LEGAL DE LAS COMUNAS

Las comunas pueden poseer edificios y aquellos medios de producción que sean adecuados para la producción doméstica. Esto incluiría equipos de cocina, hornos, máquinas mezcladoras, etc. Además, el equipo de transporte ligero, como automóviles y camionetas, podría pertenecer a la comuna. Se supone que alquilan tierras de la agencia pública de tierras. Puede ser conveniente que las comunas tengan derecho a celebrar contratos con organismos públicos. Obviamente, deben poder celebrar contratos para suministrar mano de obra a la economía nacional, pero también pueden contratar para ejecutar proyectos completos⁵⁰ utilizando trabajo comunal. Esto implicaría que la economía nacional les prestó otros medios de producción. Por ejemplo, una comuna podría llevar a cabo el servicio de entrega de leche a un área de la ciudad y se le prestarían carros lecheros para ese propósito.

POLÍTICA PÚBLICA

En cuanto a la formación de comunas, como mínimo debe haber una agencia creada para reunir a las personas que desean formar comunas, una especie de “oficina de matrimonio”. Más allá de esto, los fondos públicos podrían estar disponibles específicamente para alentar la formación de comunas. Se les podría dar existencias de casas de propiedad pública o se les podría otorgar crédito para construir nuevas viviendas comunales diseñadas específicamente. La política fiscal podría adaptarse para favorecer a las comunas sobre las estructuras familiares nucleares. Por otro lado, si las comunas realmente producen ganancias sustanciales de eficiencia sobre la vida familiar y, por lo tanto, pueden ofrecer a sus miembros un nivel de vida más alto, no está claro que también necesiten disfrutar de un status oficialmente favorecido a largo plazo. Sin embargo, puede ser que un gobierno socialista desee fomentar la experimentación y superar el conservadurismo social a través de una política de transición que favorezca sistemáticamente a las comunas.

⁵⁰ Para una discusión más detallada sobre la noción de 'proyecto' y la distinción entre un proyecto y la 'empresa' socialista tradicional, vea el capítulo 14.

CAPÍTULO 13

SOBRE LA DEMOCRACIA

Los experimentos sociales utópicos están fuertemente asociados en la mente pública con dictaduras brutales y la represión de las libertades civiles. Dada la historia de nuestro siglo, esto es de esperar. Aunque Gran Bretaña se está dando cuenta de la necesidad de un cambio constitucional, las visiones de lo que esto podría implicar son moderadas. La devolución del poder a las regiones y los sistemas electorales parlamentarios alternativos pueden estar abiertos a discusión, pero la supresión de la democracia parlamentaria en sí es casi impensable. Nuestro objetivo en este capítulo es pensar lo impensable, específicamente, defender una constitución radicalmente democrática. Esbozamos una versión modernizada de la antigua democracia griega y defendemos ese sistema como la mejor contraparte política de la planificación económica socialista.

DEMOCRACIA Y PARLAMENTARISMO

Es una de las grandes ironías de la historia que la elección por votación, durante milenios, la marca de la oligarquía ahora es considerada como la insignia de la democracia.

En su novela distópica *1984*, Orwell hace referencia irónica a *Newspeak*, un dialecto del inglés tan corrupto que frases como “la libertad es esclavitud” o “la guerra es paz” podrían pasar desapercibidas. A lo que se refería es al poder del lenguaje para controlar nuestros pensamientos. Cuando los que tienen autoridad pueden redefinir el significado de las palabras, hacen que la subversión sea literalmente impensable. La frase “democracia parlamentaria” es un ejemplo de *Newspeak*: una contradicción disfrazada. Regrese a los orígenes griegos de la palabra democracia. La segunda mitad de la palabra significa “poder” o “regla”. Por lo tanto, tenemos autocracia, gobernada por un hombre, y aristocracia, gobernada por los *aristoi*, las mejores personas, la élite. La democracia significaba el gobierno de las *demos*. La mayoría de los comentaristas traducen esto como regla por “la gente”, pero la palabra *demos* tenía un significado más específico.

Aristóteles, al describir las democracias de su época, fue bastante explícito sobre el hecho de que la democracia significaba el gobierno de los pobres. Contrarrestando el argumento de que las democracias simplemente significaban el gobierno de la mayoría, dio el siguiente ejemplo:

Supongamos que de un total de 1.300; 1000 de estos son ricos, y no dejan participar a los 300 pobres, que son hombres libres y en otros aspectos también son como ellos; nadie diría que estos 1300 viven bajo una democracia (*Política* 1290).

Pero él dice que este es un caso artificial, “debido al hecho de que los ricos son pocos en todas partes, y los pobres son numerosos”. Como definición específica da:

Una democracia existe siempre que aquellos que son libres y no son ricos, que son mayoría, tienen el control soberano del gobierno, y una oligarquía cuando el control está en manos de los ricos y los bien nacidos, siendo estos unos pocos (*ibid.*).

Con respecto a la ocupación de cargos oficiales, remarcó además que, en Grecia, “hacer esto por votación es considerado democrático, seleccionar oligarcas” (Política, 1294).

Lo que los ideólogos del capitalismo llaman procedimientos democráticos se describiría con mayor precisión como procedimientos *psefónicos* (*psephos* griego: voto por boleta). Al pasar por alto la naturaleza de las relaciones de clase, tales ideologías confunden el derecho al voto con el ejercicio del poder. De hecho, todos los Estados capitalistas son oligarquías plutocráticas. La plutocracia es el gobierno por una clase adinerada; la oligarquía es el gobierno por unos pocos.

Estos son los principios característicos del Estado moderno. Este Estado, el final o *telos* de la historia según Fukuyama (1992), es la forma más perfecta de gobierno de clase desde la república romana, ejerce tal hegemonía espiritual y temporal, que parece haber desterrado toda competencia. El poder efectivo reside en una serie de círculos concéntricos, aumentando a medida que se contraen desde el parlamento y el gabinete hasta el primer ministro o presidente: la oligarquía. Este poder se ejerce abiertamente en nombre del capital, y ahora todos los interesados aceptan que el trabajo del gobierno es servir a los fines de los negocios, el objetivo más importante de un Estado: la *plutocracia*.

El poder de la plutocracia deriva de su dominio sobre el trabajo asalariado, una relación de dominio y servidumbre cuya naturaleza dictatorial no es abolida por el derecho al voto. La *Psephonomia* o elección es simplemente un mecanismo para la selección de oligarcas individuales. Inmediatamente le otorga legitimidad a su gobierno, y permite que estos sean reclutados por los “mejores” y más enérgicos miembros de las clases bajas (*aristoi*). En el mejor de los casos, las elecciones transforman la oligarquía en aristocracia.

Aristóteles consideraba la oligarquía como una desviación de la aristocracia:

Sin embargo, el nombre aristocracia se usa para marcar una distinción de la oligarquía . . . describe una constitución en la que la elección al cargo depende del mérito y no solo de la riqueza.

Pero la oligarquía pasa fácilmente a la aristocracia ya que en casi todas partes las clases altas ricas y bien educadas son coexistentes (Política, 1293).

Sustituya “meritocrático” por “aristocrático” y el cambio verbal encapsula bien la metamorfosis histórica de la sociedad británica desde principios del siglo XIX, ya que el Parlamento se abrió a individuos con mérito que no necesariamente estaban bien nacidos. Pero la pregunta clave no es que algunos individuos de origen relativamente humilde son reclutados para cargos públicos, sino quién tiene el poder. Todo lo demás es ilusorio.

Lo que diferencia a la oligarquía y la democracia es la riqueza o la falta de ella. El punto esencial es que la posesión del poder político se debe a la posesión del poder económico o la riqueza... eso es oligarquía, y cuando la clase no propietaria tiene poder, eso es democracia. Pero como hemos dicho, los primeros son pocos y los segundos son muchos (Política, 1279).

El gobierno parlamentario y la democracia son polos opuestos. La democracia es gobernada por las masas, por los pobres y desposeídos; el parlamento, gobernado por políticos profesionales, quienes, en número y posición de clase, son parte de la oligarquía. Marx y Engels siguieron explícitamente la definición aristotélica de democracia cuando escribieron, en el Manifiesto del Partido Comunista de 1848, que “El primer paso en la revolución de la clase trabajadora es elevar al proletariado a la posición de la clase dominante, para ganar la batalla democrática” (Marx y Engels, 1970, p. 52). El derrocamiento violento del Estado aristocrático y el establecimiento del gobierno proletario fueron, para los fundadores del comunismo, sinónimo de

democracia. Hablaron en 1852 del gobierno proletario como la dictadura del proletariado.

“Dictador” es una palabra derivada de la república romana en lugar de Grecia. Se refiere a un individuo al que se le dio poder temporal para gobernar por decreto en una emergencia. Había una tendencia natural a que la dictadura temporal degenerara en un gobierno de por vida. Lenin y Stalin fueron dictadores en este sentido romano. ¿Es esto lo que Marx quiso decir con la dictadura del proletariado? Ciertamente no. Lo que quería decir era una democracia de masas sin restricciones por los derechos constitucionales arraigados que defienden la propiedad privada. Dos mil quinientos años antes, Aristóteles había descrito tales democracias.

Este tipo de democracia es igual excepto en lo que respecta a que la multitud es soberana y no la ley. Esto ocurre cuando los decretos de la multitud son soberanos sobre las disposiciones de la ley.

Cuando los Estados son democráticamente gobernados de acuerdo a la ley, no hay demagogos, sino que corre a cargo de los ciudadanos más respetados la dirección de los negocios. Los demagogos solo aparecen allí donde la ley ha perdido la soberanía. El pueblo entonces es el verdadero monarca, único, aunque compuesto por la mayoría, que reina, no individualmente sino en conjunto (Política, 1292).

¿Y qué propusieron estos demagogos? Medidas comunistas como la cancelación de deudas y la redistribución de bienes.⁵¹

Para que la democracia sea de alguna utilidad para el proletariado, las masas deben ser soberanas, desencadenadas por el Estado de derecho, capaces de emitir decretos que violen los derechos bien establecidos a la propiedad de la tierra o el capital.

¿DEMOCRACIA DIRECTA O DEMOCRACIA SOVIÉTICA?

Históricamente, en la izquierda ha habido otros dos candidatos para reemplazar el parlamentarismo: los soviets y la dictadura del partido comunista. Este último funcionó como un sistema político viable durante medio siglo en la URSS y Europa del Este, pero ahora se ha derrumbado y, de todos modos, pocas personas en Occidente lo han defendido abiertamente. En cambio, hay un apego sentimental a la idea de los soviets. Estos son vistos como la forma original inmaculada del poder proletario, antes de que fuera corrompida por la dictadura leninista. Usamos la palabra “sentimental” de manera aconsejable, ya que muchos de los que dicen en el fondo de sus corazones que les gustaría ver un sistema soviético, están bastante dispuestos por “realismo” a aceptar el gobierno parlamentario. La idea del soviets actúa como una especie de póliza de seguro moral.

Esto no es subestimar la importancia de los soviets como órganos insurreccionales que podrían proporcionar un foco para el derrocamiento del Parlamento. Pero se pueden hacer ciertas generalizaciones a partir de la experiencia histórica:

- (1) Los soviets tienden a formarse solo cuando se derroca una dictadura o una monarquía absoluta. No parecen surgir en los Estados parlamentarios.

⁵¹ Una discusión sobre el papel de los demagogos (originalmente significaba solo un líder del pueblo) ver Ste Croix (1981, capítulo V).

- (2) Los soviéticos solo representan un desafío revolucionario cuando están armados (soviets de trabajadores y soldados). Los soviets armados solo se forman bajo condiciones de derrota militar: Francia 1871, Rusia 1905 y 1917, Hungría 1919, Portugal 1975.
- (3) Son capaces de derrocar al Estado existente solo si son dirigidos por un grupo cohesionado de revolucionarios determinados. De lo contrario, como la Comuna de París, o los consejos de trabajadores en la revolución portuguesa, tienden a dejar sin control el poder estatal existente hasta que ellos mismos se desbandan.
- (4) Proporcionan el medio ideal para el establecimiento de un Estado de partido único. Esto se debe a que se basan en un sufragio restringido y elecciones indirectas de los soviets más bajos a los más altos. Esto tiende a concentrar cualquier preponderancia inicial de los comunistas. Tal dominación comunista es, probablemente, una condición previa para el derrocamiento del Estado burgués, en cualquier caso.

Los soviets son instituciones transitorias, no formas duraderas de estructura estatal. Una vez que se regularizan, es necesario anotar y modificar las reglas ad hoc por las cuales se formaron inicialmente. Es necesario especificar quién si y quién no tiene derecho a votar. Los consejos no pueden estar formados solo por trabajadores de fábrica y soldados indefinidamente. Entonces hay presión para definir circunscripciones territoriales con sufragio universal: de ahí la constitución de Stalin de 1936. En ausencia de planes constitucionales alternativos claramente formulados, un sistema soviético tiende a evolucionar en la dirección de una dictadura de partido único o hacia el parlamentarismo burgués.

Volver a la pureza de la democracia soviética pre-estalinista (pre-leninista) no es más que una nostalgia irreflexiva, derivada de una aceptación acrítica del “Estado y la Revolución” de Lenin. En este libro, Lenin realizó una brillante defensa de los escritos de Marx y Engels, en particular sus reflexiones sobre la Comuna de París, el primer Estado obrero. En el contexto ruso, abogó por la “destrucción completa de la vieja máquina del Estado, para que el propio proletariado armado pueda convertirse en el gobierno” (Lenin, 1964, p. 489). Es triste decirlo, este Estado genuinamente democrático, un Estado de soviets de diputados obreros y soldados, degeneró en poco tiempo en algo bastante diferente.

El proceso histórico por el cual, parafraseando a Trotsky, el Partido Bolchevique sustituyó al proletariado, el Comité Central al Partido, y luego el líder supremo al Comité Central, es demasiado conocido como para requerir énfasis. Este proceso, ya bien establecido bajo Lenin, se llevó a su conclusión con Stalin.

Los críticos socialistas occidentales del sistema resultante comúnmente aplauden la teoría esbozada en “Estado y Revolución”, pero destacan el conflicto entre la teoría de Lenin y la práctica posterior. Algunos culpan a Lenin y su teoría del Partido, algunos culpan a las circunstancias difíciles de Rusia, algunos culpan a Stalin, algunos Jruschov, algunos Gorbachov. Pero pocos cuestionan el modelo original de un Estado de consejos de trabajadores descrito por Lenin.

Una mera contraposición de teoría versus práctica, buenas intenciones versus malas acciones, no es una crítica. En cambio, debemos entender cómo la lógica interna del modelo establecido en “Estado y Revolución” condujo a la Unión Soviética. Este modelo preveía un sistema de consejos de trabajadores de fábrica y soldados que eligen diputados a través de una jerarquía de consejos municipales, regionales y nacionales para un Soviet Supremo. Para asegurar que los diputados respondieran a los trabajadores, los delegados estarían sujetos a destitución y recibirían solo el salario promedio de los trabajadores. Estas últimas disposiciones fueron extraídas de la

experiencia de la Comuna de París. Lenin defendió estas medidas contra la burla de Bernstein de que eran una reversión a la democracia primitiva con la réplica que:

la transición del capitalismo al socialismo es imposible sin una cierta “reversión” a la democracia “primitiva” (porque ¿de qué otra manera la mayoría, y luego toda la población sin excepción, pueden desempeñar funciones estatales?). (Lenin, 1964, p. 420)

Este es un pasaje crucial, y la pregunta retórica es adecuada, pero ahora, tres cuartos de siglo después, debemos preguntarnos si la comprensión de Lenin de “primitivo” era lo suficientemente profunda. Era característico de la democracia primitiva que todos los ciudadanos, sin excepción, fueran llamados a cumplir funciones estatales, pero las instituciones por las cuales esto se hizo fueron mucho más radicales que cualquier cosa prevista por Lenin.

INSTITUCIONES DE DEMOCRACIA CLÁSICA

El primer y más característico rasgo de *demokratia* es gobernar por el voto mayoritario de todos los ciudadanos.⁵² Esto se hacía generalmente alzando las manos en una asamblea soberana o *eklesia*. La soberanía de los *demos* no fue delegada a una cámara elegida de políticos profesionales como en el sistema burgués. En cambio, la gente trabajadora ordinaria, en aquellos días el campesinado y los comerciantes, se reunieron en masa para discutir, debatir y votar sobre los asuntos que les concernían.⁵³ No había “gobierno” como tal; en su lugar se llevó a la administración popular por un ayuntamiento o *Boule* con 500 miembros. A diferencia de los consejos de nuestra plutocracia actual, los miembros fueron elegidos por sorteo, no por elección. Hubo rotación de cargos y los individuos solo sirvieron en el consejo durante un año antes de ser reemplazados.⁵⁴

⁵² El requisito de ciudadanía excluía a las mujeres, esclavos y *metics*, o en términos modernos extranjeros residentes.

⁵³ La similitud entre el *eklesia* y esas organizaciones espontáneas de la democracia moderna de los trabajadores, las reuniones de huelga que tanto odian el mundo burgués, son inmediatamente aparentes.

⁵⁴ Aristóteles resumió los argumentos de los demócratas clásicos de la siguiente manera:

De estos fundamentos se derivan las siguientes características de la democracia.

Elecciones a cargos por todos y entre todos.

Gobierno de todos y cada uno, en vez de sobre todos

Cargos electos por sorteo, ya sea en todo o, en cualquier caso, aquellos que no requieren experiencia o habilidad.

Ningún cargo depende de una calificación de propiedad.

El mismo hombre no debe ocupar el cargo dos veces, o solo raramente, o solo unos pocos aparte de aquellos relacionados con la guerra.

Plazos cortos para todos los cargos o para el mayor número posible.

Todos los elegidos para jurados, elegidos entre todos y juzgando sobre todos o la mayoría de los asuntos, es decir, los más importantes y supremos, como los que afectan a la constitución, escrutinios y contratos entre particulares.

La asamblea es la autoridad soberana en todo, o al menos en los asuntos más importantes, los funcionarios no tienen poder soberano sobre los asuntos excepto los más insignificantes (el consejo es de todas las oficinas el más democrático siempre que todos los miembros no reciban un salario generoso)

El pago por el servicio, en la asamblea, en los tribunales de justicia y en los cargos es uniforme para todos.

Como el nacimiento, la riqueza y la educación son las marcas definitorias de la oligarquía, sus opuestos, nacimiento en la pobreza, bajos ingresos y ocupaciones mecánicas se consideran típicos de la democracia.

Ningún cargo es perpetuo, y si queda algún cargo después de una revolución, se despoja de su poder y sus titulares son seleccionados por sorteo en lugar de por elección (*Política*, 1317).

Las segundas instituciones importantes fueron los tribunales de justicia popular o la *dikasteria*. Estos tribunales no tenían jueces, en cambio, los *dicast* actuaban como jueces y jurados. Los *dicast* fueron elegidos por sorteo del cuerpo ciudadano, usando un procedimiento sofisticado de boletas de votantes y máquinas de asignación, y una vez en la corte las decisiones fueron tomadas por votación y no pudieron ser apeladas. Aristóteles sostenía que el control de los tribunales daba a los *demos* el control de la constitución.

Las elecciones fueron vistas con sospecha, y no se utilizaron excepto para oficiales militares. Las elecciones, dijo Aristóteles, son aristocráticas, no democráticas; introducen el elemento de la elección deliberada, de la selección de la “mejor gente”, los *aristoi*, en lugar del gobierno de todas las personas (*Política*, 1300). Lo que él implica, como sería evidente para cualquier marxista, es que las “mejores” personas en una sociedad de clases serán las más ricas. Los pobres, la escoria y la chusma son, por supuesto, candidatos “inadecuados” para las elecciones. Riqueza y respetabilidad van juntas. Solo cuando una habilidad específica era esencial, como con los comandantes militares, las elecciones se consideraban seguras. El contraste con nuestro sistema político y militar no podría ser más sorprendente.

Con la administración elegida por sorteo, cualquiera podría ser llamado a servir, produciendo una población altamente politizada.

Los mismos hombres aceptan la responsabilidad tanto de sus propios asuntos como los del Estado, y aunque diferentes hombres están activos en diferentes campos, no carecen de la comprensión de las preocupaciones del Estado: no consideramos al hombre que se niega a participar en estos como no-interferente sino como inútil.⁵⁵

A pesar de su deseo de un Estado dirigido por pasteleros, Lenin no pudo concebir las formas constitucionales necesarias para lograrlo. Refiriéndose al Estado obrero escribió:

Las instituciones representativas permanecen, pero aquí no hay parlamentarismo como un sistema especial, como la división del trabajo entre el legislativo y el ejecutivo, como una posición privilegiada para los diputados. No podemos imaginar la democracia, incluso la democracia proletaria, sin instituciones representativas (Lenin, 1964, p. 424)

Aquí Lenin erra completamente. La razón por la cual el parlamentarismo es una forma de Estado adaptada a los intereses propietarios tiene su base en las elecciones, un principio que Aristóteles ha demostrado hace mucho tiempo que es antidemocrático. Una dictadura proletaria puede establecerse por una asamblea directa, como en la Comuna de París, donde los electores y los candidatos provenían exclusivamente del proletariado. Pero no puede sostenerse durante mucho tiempo mediante elecciones.

“CENTRALISMO DEMOCRÁTICO”: UN CALLEJÓN SIN SALIDA

La noción de Lenin de “centralismo democrático”, según la cual los destacados miembros de la clase obrera con conciencia de clase, organizados en un Partido Comunista, son elegidos a través de un sistema de consejos de trabajadores para formar un gobierno de trabajadores, es fundamentalmente defectuoso. Busca construir una democracia sobre un instrumento de gobierno de minorías: elecciones. El hecho de que el voto esté restringido a los trabajadores no impide que las elecciones sean un sistema aristocrático en el sentido clásico. La política se convierte en una cuestión para los

⁵⁵ Pericles, según lo informado por Tucídides en el Libro II de la Historia (1988, p. 85).

políticos. Como todas las aristocracias, degenera en una oligarquía egoísta, y finalmente es reemplazada por una plutocracia burguesa “honesta”.

La idea de que un derecho de destitución sería una restricción efectiva en este proceso es ridícula. El derecho de revocación está escrito en la constitución estatal de Arizona, y estaba en la Constitución soviética de Stalin sin efecto notable. Se necesita la colección de decenas o cientos de miles de firmas para asegurar el retiro de un funcionario. Es probable que sea un evento raro en comparación con las elecciones regulares, pero si las elecciones no mantienen a los funcionarios en línea, ¿por qué deberían retirarse? En cuanto a los salarios igual al promedio de los trabajadores, ¿quién hará cumplir esto? ¿Qué evita que los funcionarios electos voten otros beneficios para sí mismos?

¿ES LA DEMOCRACIA POSIBLE HOY?

En su reciente libro *¿Es posible la democracia?* (1985) John Burnheim aboga por un sistema que él llama “demarquía”, con sorprendentes similitudes con la democracia clásica.

En lugar de los Estados nacionales, imagina un sistema en el que el poder se descentraliza y los procesos de toma de decisiones se llevan a cabo por organismos representativos seleccionados por sorteo de aquellos con un interés material legítimo en el tema en consideración.⁵⁶

Los defensores de la democracia presentan una crítica radical del Estado burgués del siglo XX, pero las prácticas de la democracia clásica parecen, paradójicamente, tan novedosas y extrañas que existe el peligro de que la gente las rechace automáticamente. Los defensores de la democracia genuina tienen que montar un caso persuasivo y defenderse de las objeciones estándar.

La ciencia política contemporánea es abrumadoramente elitista en sentimiento. Se sostiene que la complejidad del Estado moderno es tal que solo una élite de profesionales políticos es capaz de enfrentarlo. Según los argumentos, los ciudadanos atenienses comunes podrían haber sido capaces de dirigir una Ciudad-Estado simple, pero no estarían preparados para enfrentar la burocracia a tiempo completo del Estado moderno. Para esto necesita políticos a tiempo completo con personal de investigación remunerado.

En la práctica, sabemos que estos políticos a tiempo completo son prácticamente impotentes frente a una rama ejecutiva determinada, y de todos modos, en general, están poco inclinados a cuestionar radicalmente el sistema que proporciona sus oportunidades profesionales. Más fundamentalmente, el argumento de la experiencia confunde dos cuestiones. Por un lado, está la cuestión de la experiencia técnica en asuntos específicos como la salud pública, la tecnología y los asuntos militares, mientras que por otro está lo que Protágoras llamó *politike techne*, el arte del juicio político. Protágoras sostuvo que todos estaban igualmente dotados de esta habilidad. Cuando se trata de juzgar si una decisión es de su interés o no, un asistente de tienda de Drumchapel está tan bien preparado como un diputado de Westminster para decidir, dado que ninguno tiene ningún conocimiento técnico especial relevante.

Otro argumento común en contra de la democracia clásica es que era una democracia de los dueños de esclavos, por lo que no tiene nada que enseñarnos. Por un lado, esta objeción es irrelevante: los defensores modernos de la democracia directa no proponen la reintroducción de la esclavitud. También se basa en una idea errónea sobre la antigua sociedad griega. Atenas no era una democracia de dueños de esclavos,

⁵⁶ La potencial relevancia de los mecanismos de la democracia antigua también ha sido discutida desde la perspectiva del historiador Moses Finley (1973). G.E.M. de Ste Croix (1981) y David Held (1987) ofrecen otras discusiones útiles sobre la democracia clásica.

era una democracia de ciudadanos libres. Los esclavos fueron excluidos de la ciudadanía, pero la mayoría de los ciudadanos no eran dueños de esclavos. La gran mayoría de las *demos* estaba compuesta por campesinos y artesanos trabajadores pobres. La *demokratia* fue el instrumento que utilizaron en su lucha de clases contra los ricos, los grandes terratenientes que también eran los grandes propietarios de esclavos. Este último favoreció una constitución oligarca, y finalmente pudieron imponer esto con la ayuda del imperialismo romano.

Una objeción más prosaica a la democracia directa se centra en la escala. Simplemente no se puede reunir a todos los ciudadanos de una nación moderna en el ágora o la plaza del pueblo para debatir asuntos de Estado. Pero esto es pasar por alto el poder de la tecnología moderna.

La televisión ha creado la aldea global.⁵⁷ No hay ningún problema técnico al instalar una consola de votación en cada televisor para que todos podamos votar después de ver los debates de una asamblea de estudio representativa. Los programas de actualidad televisiva invitan a audiencias seleccionadas al azar a interrogar a los políticos. En estos programas, el público se muestra mucho más duro con los políticos que los periodistas que normalmente los cuestionan. Tomemos por caso a la mujer común del piso que puso a Thatcher a la defensiva sobre el hundimiento del acorazado argentino, *El Belgrano*. Tenemos plena confianza en la capacidad de la gente para tomar decisiones políticas importantes después de tal debate.

El Estado moderno, como hemos dicho, se basa en principios centralistas y jerárquicos. Las instituciones de la democracia proporcionan un modelo bastante diferente. En una democracia no había gobierno, ni primer ministro, ni presidente, ni jefe de Estado. El poder soberano descansaba en la asamblea popular. Ramas particulares del Estado estaban a cargo de jurados o funcionarios sorteados. El poder no fluye hacia arriba ni hacia abajo, sino que se difunde. Podemos esbozar cómo estos principios podrían aplicarse hoy. En un nivel, la soberanía del pueblo se ejercería mediante votación electrónica en los debates televisados. Para garantizar que esto sea universal, los televisores y los teléfonos de votación deben estar disponibles de forma gratuita como un derecho constitucional. Esto sería análogo al pago por el servicio de jurado que los atenienses introdujeron para permitir que los pobres participaran en la asamblea.

Dado que solo una minoría de las decisiones que deben tomarse en un país pueden someterse a un voto popular completo, otras instituciones públicas serían supervisadas por una pluralidad de jurados. La autoridad de radiodifusión, la autoridad del agua, los correos, los ferrocarriles, etc. estarían bajo consejos elegidos por sorteo entre sus usuarios y trabajadores. Dichos consejos no responderían ante ningún ministro del gobierno, sino que la democracia se basa en el principio de que una muestra aleatoria suficientemente grande será representativa del público. Un sistema de control democrático sobre todos los organismos públicos significaría que en algún momento de sus vidas los ciudadanos podrían esperar ser llamados para servir en algún tipo de consejo. No todos servirían en los consejos nacionales, pero uno podría esperar tener que servir en algún consejo escolar, consejo de salud local o consejo en el lugar de trabajo. Si la gente participara directamente en el funcionamiento del Estado, no veríamos el cinismo y la apatía que caracterizan al votante moderno típico.

⁵⁷ Ya en el siglo XIX, JS Mill argumentaba que el desarrollo de los ferrocarriles y los periódicos hizo posible un equivalente moderno y a gran escala del *ágora* (ver Finley, 1973, p. 36).

DEMOCRACIA Y PLANIFICACIÓN

Por planificación económica imaginamos un sistema en el que equipos de economistas profesionales elaboren planes alternativos para presentar ante un jurado de planificación que luego elegiría entre ellos. Solo las decisiones más importantes (el nivel de impuestos, el porcentaje del ingreso nacional destinado a inversión, salud, educación, etc.) tendrían que someterse a votación popular directa.

Una de las grandes ventajas del sistema de precios de tiempo de trabajo defendido en capítulos anteriores es que traduce las cuestiones de política presupuestaria nacional en términos que todo ciudadano puede entender. Hoy solo un puñado de economistas profesionales y periodistas económicos pueden hacer una evaluación inteligente del presupuesto. Para tener sentido, uno tiene que saber qué tan grande es el ingreso nacional en términos de miles de millones de libras. Para empezar, eso excluye a la gran mayoría de la población. Entonces, uno debe saber qué proporción del ingreso nacional se destina a las diversas categorías de personas con el fin de estimar los rendimientos de los diferentes niveles del impuesto sobre la renta. Uno tiene que saber cuántos miles de millones de libras de productos con IVA se venden, y las devoluciones de los impuestos especiales. En el otro lado de las cuentas del gobierno, uno tiene que conocer las estimaciones de costos de los diferentes programas de gasto del gobierno, teniendo en cuenta la inflación. Por lo tanto, una comprensión completa del presupuesto se basa en una gran cantidad de datos que solo están realmente disponibles para el Tesoro.

Expresado en términos de horas de trabajo, todo el ejercicio podría hacerse mucho más inteligible. Las personas pueden entender lo que significa trabajar 3 horas a la semana para apoyar el Servicio de Salud o 4 horas para apoyar la educación. Si a las personas se les presentara una hoja de votación anual, enumerando las principales categorías de gasto público en términos de las horas por semana que les cuestan, podrían formarse una opinión sobre si estaban dispuestas a pagar más o menos por estos servicios.

Suponga que para el gasto en servicios de salud se pudiera votar entre aumentar el gasto en un x por ciento, dejarlo igual o reducirlo en un x por ciento.⁵⁸ Estos votos podrían contarse y promediarse, y el promedio resultante se utilizaría como el aumento o la disminución proporcional que debería hacerse en el presupuesto del NHS. Las “formas de votación” electrónicas podrían configurarse fácilmente de tal manera que las personas estén obligadas a tomar decisiones consistentes (por ejemplo, ¡no pueden votar un aumento del 100 por ciento en todo tipo de gasto!).

Durante un período de años, uno esperaría que los niveles de gasto se estabilizaran y luego cambiaran lentamente con los cambios en la opinión pública. En circunstancias normales, aproximadamente el mismo número de personas desearía aumentar el gasto que desearía reducirlo, por lo que cualquier cambio sería leve.

Aunque es factible tomar decisiones democráticas sobre los niveles de gasto público, esto no se puede combinar con un control democrático independiente sobre los impuestos. Si tanto los impuestos como los gastos están sujetos a votos distintos, no hay garantía de que el presupuesto se equilibre (el Congreso de los Estados Unidos puede y tiene votos inconsistentes sobre gastos e impuestos, con resultados notorios).

⁵⁸ Podemos especificar cómo se deben contar los votos con mayor precisión de la siguiente manera. Definamos X el porcentaje será la cantidad máxima por la cual un elemento del presupuesto puede cambiarse en un año. Suponer y por ciento de la gente vota por este aumento. De ello se deduce, eliminando a los no votantes, que $(100 - y)$ el por ciento votó en contra del aumento, dando una mayoría para el aumento de $y - (100 - y) = 2y - 100$ por ciento.

El cambio resultante en el gasto debe ser $(2y - 100) * X / 100$ por ciento. Cuando todos voten por el aumento, el presupuesto aumentará en X por ciento; donde una mayoría vota en contra, caerá por una fracción de X por ciento.

Más bien, el nivel del impuesto fijo básico tendría que ajustarse automáticamente para cubrir lo que la gente había votado gastar, teniendo en cuenta otras formas de ingresos como la renta. Los votantes deberían tener en cuenta las implicaciones impositivas al decidir sobre el lado del gasto del presupuesto nacional. Como una variante en este sentido, un votante puede, en primer lugar, elegir un nivel de gasto general (y, por tanto, de impuestos). Luego, cuando toma sus decisiones sobre las categorías individuales de gasto público, el programa “formulario de votación” indicaría las consecuencias para el resto del presupuesto de una votación por cambiar el gasto en un área.

EL ESTADO ACÉFALO

Una democracia neo-clásica seguiría siendo un Estado en el sentido marxista. Sería un poder público organizado, al que las minorías se ven obligadas a someterse. Las *demos* lo usarían para defender sus derechos contra cualquier clase de explotación restante o incipiente. Pero sería aceptable: un Estado sin jefe de Estado, sin la jerarquía que marca un Estado basado en la explotación de clase.

Los diversos órganos de la autoridad pública serían controlados por comités de ciudadanos elegidos por sorteo. Los medios de comunicación, el servicio de salud, las agencias de planificación y comercialización, las diversas industrias tendrían sus jurados. Cada uno de estos tendría un área de competencia definida. Un comité para la industria energética, por ejemplo, decidiría ciertos detalles de la política energética, pero no podría ignorar un voto popular, por ejemplo, para eliminar gradualmente la energía nuclear. La membresía de los comités no necesita ser uniformemente extraída del público. Los comités de servicios de salud podrían estar compuestos en parte de una muestra aleatoria de trabajadores de servicios de salud y en parte de miembros del público. Como argumenta Burnheim, el principio debería ser que todos aquellos que tengan un interés legítimo en el asunto deberían tener la oportunidad de participar en su gestión.

Esta visión es radicalmente diferente tanto de la socialdemocracia como de la práctica del socialismo hasta ahora existente. La planificación, por ejemplo, no está bajo el control del gobierno, sino bajo un comité de supervisión de ciudadanos comunes, quienes, dado que son sorteados, serán predominantemente personas trabajadoras. En el sentido de que son autónomos de cualquier gobierno, estos comités pueden considerarse análogos a los organismos autónomos de la sociedad civil burguesa: bancos centrales independientes, autoridades de radiodifusión, consejos de artes, consejos de investigación, etc. No es necesario para ellos estar bajo control directo del Estado; sus cartas y los antecedentes sociales de sus gerentes aseguran su función. Siempre que los análogos socialistas de tales autoridades hayan creado cartas abiertas a enmiendas populares, que tengan comités de supervisión que sean socialmente representativos de la gente y que sus deliberaciones sean públicas, se aseguraría el control popular.

Los poderes de los consejos demárquicos serían regulatorios o económicos o ambos. Una sociedad industrial avanzada requiere un cuerpo complejo de regulaciones para funcionar. En la sociedad actual, algunas de estas regulaciones son lo que reconocemos como leyes, emanadas de las decisiones de los políticos y aplicadas por el poder estatal, pero una gran parte ya se origina en organismos autónomos. Las organizaciones profesionales definen códigos de práctica vinculantes para sus miembros. Las organizaciones comerciales definen estándares para componentes industriales, algo absolutamente esencial para el rápido progreso tecnológico. Los organismos internacionales definen estándares para el intercambio de datos electrónicos por teléfono, telégrafo y fax.

En muchos casos, estas regulaciones afectan solamente la operación interna de ramas particulares de producción o actividad social, y la composición de sus consejos reguladores debe permanecer limitada a las personas que participan en esa área. En otros, áreas como las comunicaciones o procesos que pueden afectar la salud pública, afectan los intereses sociales generales. En estos casos, el consejo regulador tendría que ampliarse para incluir a la mayoría de los demás ciudadanos, seleccionados por sorteo para representar el interés público,

Los otros poderes de los consejos demarquianos se derivarían de su dominio sobre los recursos, humanos o inanimados. Se podría confiar a un consejo la administración de ciertas propiedades públicas inmóviles: edificios, monumentos históricos, rutas de transporte, instalaciones de suministro de energía y agua. En la medida en que estos sean inmóviles, las principales contradicciones que pueden surgir son sobre el acceso. Uno piensa aquí en cómo la comisión británica, dominada por los propietarios, responsable de los monumentos antiguos negó el acceso a Stonehenge. Pero en la medida en que la propiedad se deteriore y deba mantenerse, incluso las propiedades inmóviles presuponen una afluencia de mano de obra y materiales.

Un consejo también se encargará de la propiedad pública móvil en forma de maquinaria, vehículos y materias primas. Esto es más significativo para las demarquías que administran procesos de fabricación, pero los afectaría a todos en cierta medida. Suponemos que todas estas propiedades móviles son asignadas en última instancia por el plan nacional. Un consejo que ejecuta un proyecto tiene uso de la propiedad a menos y hasta que surja un uso más urgente.

Finalmente, un consejo dispone del trabajo de los miembros de su proyecto. Dado que este trabajo es una fracción del trabajo total de la sociedad y podría ser potencialmente dedicado a otras actividades, es, desde el punto de vista de las cuentas nacionales, trabajo social abstracto. De manera similar, el flujo de propiedad pública móvil hacia el proyecto presupone que una fracción del trabajo de la sociedad se dedique a la reproducción de estos artículos. Como flujo, por lo tanto, también es trabajo social abstracto. El poder económico dinámico de un consejo es, finalmente comandar sobre el trabajo social.

La magnitud de su poder se mide en las horas de su presupuesto laboral.

Pero ¿con qué derecho obtiene este poder y quién regula su magnitud?

Es un poder que se delega o, en última instancia, es delegado por las propias personas. Considere un consejo que administra una escuela. Su poder podría ser transferido de algún consejo educativo local o nacional que lo vote como un presupuesto laboral anual. Supongamos que la escolarización es un asunto local. En ese caso, el presupuesto del consejo local de educación sería establecido por el electorado local, quien decidiría anualmente cuántas horas se deducirían de la paga de su año para financiar la educación.

En el caso de un consejo de producción, la delegación es más indirecta. Su producto, quizás baterías de almacenamiento de plomo-ácido, satisfacen una necesidad social indirecta en lugar de concreta y local. La cantidad de baterías que necesita la sociedad depende de la cantidad de automóviles, centrales telefónicas, radios portátiles, etc. Solo la autoridad de planificación nacional o federal a largo plazo puede calcular esto. Por lo tanto, solo la autoridad de planificación puede delegar un presupuesto para la producción de baterías.

En todos los casos, las personas son los delegadores definitivos del poder. O votan para gravarse impuestos y confían a un consejo demarchista un presupuesto para producir un servicio gratuito, o eligen comprar bienes, en cuyo caso están votando el tiempo de trabajo para la producción de esos bienes.

La gran virtud de la regla de los *demos* fue el elaborado mecanismo constitucional que desarrollaron para defender su poder contra la usurpación de las clases altas. Esa regla floreció durante unos dos siglos hasta que fue aplastada por los imperios

macedonios y romanos. Durante ese período, generó un faro de arte, arquitectura, filosofía, ciencia y cultura que iluminó los siglos oscuros posteriores. La edad de oro de la Ilustración de la cultura burguesa fue un reflejo consciente de esa luz. La antorcha no se volverá a encender hasta que las *demos* modernas lleguen al poder.

CAPÍTULO 14

RELACIONES DE PROPIEDAD

Desde la más temprana historia escrita, la propiedad de la sociedad civilizada —la propiedad de personas, animales, tierras y artefactos humanos— ha sido el esqueleto de la organización social. Ha dado a las sociedades su forma y definido sus grados de libertad. Casi todas las revoluciones han sido impulsadas por el deseo de cambiar la propiedad de alguna manera. La política de Gran Bretaña a lo largo del siglo XX ha girado en torno al tema de la propiedad pública versus la propiedad privada. Los gobiernos laboristas a mediados del siglo XX fueron defensores de la propiedad pública. Los gobiernos conservadores desde 1979 han seguido una política de extender la propiedad privada a expensas de la propiedad pública. Estos últimos cambios se consideraron lo suficientemente radicales como para denominarse la “Revolución Thatcher”.

Los cambios en las relaciones de propiedad que proponemos son más sustanciales que cualquier cosa que los gobiernos recientes hayan emprendido. Son tan radicales como las revoluciones de propiedad que ocurrieron en la Unión Soviética en el primer tercio de este siglo, o en China durante el tercer cuarto de siglo. Aunque lo que proponemos es radicalmente diferente de lo que prevaleció en Gran Bretaña antes, también es sustancialmente diferente del modelo soviético.

Los sistemas de propiedad son familiares pero complejos, y dado que las personas tienden a dar por sentado cosas familiares, vale la pena examinar la propiedad desde los primeros principios.

¿QUIÉN POSEE QUÉ?

Esa es la pregunta básica que debe ser respondida por cualquier sistema legal de propiedad. Los átomos de las relaciones de propiedad son los dueños y las cosas que poseen; los sistemas de propiedad son como moléculas formadas por estos átomos. La relación de propiedad más simple es “A posee B”. Pero en diferentes momentos y en diferentes lugares, este derecho de propiedad equivale a diferentes cosas. Para un campesino con propiedad sobre la tierra y un corredor de bolsa con propiedad de futuros de trigo, la propiedad tiene un significado práctico diferente. Para nuestros propósitos, consideraremos que la propiedad se compone de cuatro componentes: el derecho de uso, el derecho de comprar, el derecho de vender y el derecho de heredar. En el ejemplo anterior, el campesino está más interesado en el derecho a usar y heredar; para el corredor de bolsa los derechos de compra y venta son todo. (Por el derecho a heredar incluimos adquisiciones por medio del matrimonio).

Podemos ordenar los derechos componentes de la siguiente manera: uso, venta, compra, herencia. Estos derechos pueden tratarse como predicados lógicos. En lógica, un conjunto de pares ordenados (A, B) para los que se mantiene un predicado se denomina relación. Por ejemplo, la relación de usufructo es el conjunto de todos los pares (A, B) de manera que A usa B.

Por lo tanto, tenemos cuatro relaciones distintas que definen los derechos de propiedad. Estos se derivan de cuatro predicados: la relación Usufructo del predicado (A usa B), la relación Venta de (A puede vender B), Compra de (A puede comprar B) y Herencia del predicado (A puede heredar B).

Un par dado de entidades, por ejemplo, un comerciante en el mercado de futuros de trigo y un cargamento de trigo (B), pueden ser miembros de más de uno de estos conjuntos. En este caso, el par (comerciante de futuros de trigo, cargamento de trigo) se incluiría en las relaciones Venta y Compra. Esto se debe a que la relación de Venta incluye todas las parejas de vendedores potenciales con todo lo que potencialmente pueden vender, y de manera similar para la Compra.

Por lo tanto, un derecho de propiedad entre una clase de propietarios P y una clase de cosas propiedad Q puede caracterizarse por el conjunto de relaciones de propiedad a las que pueden pertenecer los pares (p, q), allí p es una instancia de P y q de Q. Al derecho de propiedad entre clases de entidades es, por lo tanto, un conjunto de relaciones entre 0 y 4.

CODIFICACIÓN DE DERECHOS DE PROPIEDAD

Dado que cualquier forma de derecho de propiedad es un pequeño conjunto finito de relaciones, el conjunto de todos los derechos de propiedad posibles se puede enumerar exhaustivamente. Se puede considerar que nuestras cuatro relaciones definitorias forman 16 conjuntos diferentes de relaciones de propiedad y, por lo tanto, forman 16 formas de derecho de propiedad. A estos se les pueden asignar números de la secuencia 0 a 15, ascendiendo en proporción la fuerza de la forma del derecho.⁵⁹ Esta secuencia se establece en la tabla 14.1. En la escala podemos colocar los derechos de propiedad de los diferentes propietarios.

En la parte inferior de la escala son esclavos. Los esclavos bajo la ley estadounidense no tenían derechos de propiedad. No tenían propiedad sobre la cual tenían un título legalmente exigible. En la parte superior de la escala está el derecho burgués completo, donde un individuo puede usar, comprar, vender o heredar cualquier propiedad. En el medio hay varias combinaciones. Una granja colectiva soviética antes de la perestroika tenía uso de la tierra, pero no tenía derecho a comerciar con ella, y *a fortiori* no podía heredarla.

La tradición socialista sostiene que, aunque los trabajadores asalariados en una economía capitalista tienen en teoría derechos plenos burgueses sobre la propiedad, en la práctica su derecho clave es el derecho a vender su trabajo. No pueden utilizar esta mano de obra de manera efectiva, ya que no poseen equipos de capital. Por lo tanto, están en la posición 2 en la escala. Por supuesto, los trabajadores contratados tienen derecho a comprar y usar o empeñar bienes de consumo, pero la propiedad más valiosa que poseen sigue siendo su trabajo.

⁵⁹ Esta numeración es la misma a la que se llegaría expresando los predicados booleanos originales como una expansión binaria.

Tabla 14.1: enumeración exhaustiva de posibles derechos de propiedad

	A usa B	A puede vender B	A puede comprar B	A puede heredar B	Ejemplos
0	no	no	no	no	esclavo, ley americana
1	si	no	no	no	tierras y granjas colectivas
2	no	si	no	no	asalariado y trabajo
3	si	si	no	no	
4	no	no	si	no	
5	si	no	si	no	consumidor y electricidad
6	no	si	si	no	comerciante y mercancía
7	si	si	si	no	empresa capitalista / fabrica
8	no	no	no	si	
9	si	no	no	si	campesino y tierra
10	no	si	no	si	
11	si	si	no	si	
12	no	no	si	si	
13	si	no	si	si	
14	no	si	si	si	
15	si	si	si	si	derecho burgués

Las empresas capitalistas usan, compran y venden todo tipo de propiedades, pero no tienen mucho uso para los derechos de herencia. En contraste, un campesino típicamente heredará su tierra de su padre y se la dejará a su hijo. El mercado de tierras generalmente está poco desarrollado, por lo que la herencia y el matrimonio siguen siendo los principales medios de transferencia de propiedades.

¿QUÉ PUEDE SER POSEÍDO?

Para cada una de las sociedades capitalistas, soviéticas y comunistas propuestas, consideraremos qué se puede poseer y quién puede serlo. Calificamos la fuerza de esa propiedad en la escala de 0 a 15.

CAPITALISMO PURO Y CAPITALISMO MIXTO

En las sociedades capitalistas hay cuatro grupos importantes de propietarios: individuos, el Estado, entidades corporativas privadas,⁶⁰ y empresas. El sistema de propiedad que se obtuvo en Gran Bretaña al final del gobierno laborista de la posguerra fue como se muestra en la Tabla 14.2.

Los tipos de propiedad se pueden agrupar en cuatro clases principales. Cosas como dinero, información, edificios, etc., son objetos de derechos de propiedad minuciosos.

⁶⁰ Por organismos corporativos entendemos organismos como iglesias, instituciones educativas y partidos políticos.

Tabla 14.2: Derechos de propiedad en Gran Bretaña de la posguerra

<i>Propietario</i>	Individuos	Estado	Corporaciones Privadas	Compañías
<i>Propiedad</i>				
Compañías	15	15	15	15
Trabajo	7	7	7	7
Dinero	15	15	15	15
Información	15	15	15	15
Tierra	15	15	15	7
Edificios	15	15	15	7
Maquinaria	15	15	15	7
Derechos mineros	5	3	5	5
Electromagnético				
Espectro	5	3	5	5
Transporte				
Infraestructura	1	3	1	1
Armas	0	15	14	14

Cualquiera de las varias clases de propietarios puede ejercer plenos derechos sobre ellos. Pueden ser utilizados, heredados, comprados y vendidos por quien sea o lo que sea que los posea. El tiempo de trabajo está en la posición especial de que puede ser comprado y vendido por cualquiera de las categorías de propietarios, pero no heredado por razones obvias. Las empresas forman un tipo especial de propiedad, ya que pueden ser propietarios y propiedad al mismo tiempo. Finalmente, hay un grupo de objetos sobre los cuales el Estado posee derechos de propiedad relativamente exclusivos. Ciertos recursos naturales como los derechos mineros y el espectro electromagnético pertenecen al Estado que puede usarlos directamente o contratarlos (venderlos por un período) a empresas comerciales. Entonces, ciertos otros objetos solo pueden ser utilizados por el Estado y no vendidos: hardware militar como bombas atómicas e infraestructura de transporte como autopistas.

El sistema de propiedad a partir de 1988 es casi el mismo, excepto que algunos elementos de la infraestructura de transporte habían sido adquiridos por las empresas. Por sorprendente que parezca, los gobiernos de Thatcher provocaron un cambio relativamente pequeño en las formas de propiedad. Esto no significa negar que lograron una redistribución significativa de la propiedad dentro de las categorías legales preexistentes. La cantidad de propiedad en poder del Estado ha disminuido, pero con la excepción de la legislación sobre vivienda social, los derechos de las diferentes categorías de propietarios no han sido alterados.

EL MODELO SOVIÉTICO

Con el modelo soviético nos referimos al sistema de propiedad que existió entre la introducción de la planificación central en 1928-1931 y la desintegración de la Unión Soviética en 1991. Este sistema se muestra en la Tabla 14.3.

Tabla 14.3: Derechos de propiedad en el sistema soviético

<i>propietario propiedad</i>	Estado	Individuos	Empresas	Granjas
Empresas	1	0	0	0
Tierra	1	9	1	1
Maquinaria	5	0	1	3
Labor	5	3	5	1
Bienes públicos ^a	1	0	1	1
Dinero	2	10	2	2
Edificios	7	15	1	7

^aDerechos minerales, información, espectro electromagnético, armas

Si comparamos esto con lo que existe en un país capitalista como Gran Bretaña, lo más sorprendente es cómo las relaciones de propiedad son mucho más “débiles”. Hay pocas cosas sobre las cuales se ejercen los derechos burgueses: el dinero, las posesiones personales y las casas son las únicas cosas que se pueden usar, comprar, vender y heredar. Por el contrario, hay muchos enlaces débiles. Las granjas colectivas tienen uso de la tierra, pero no pueden comprarla ni venderla, ya que el propietario notional de la tierra es el Estado. En términos de derechos burgueses, la propiedad estatal de la tierra es en sí misma una relación muy restringida, ya que el Estado no puede comprar o vender tierras. ¿A quién podría vender?

Del mismo modo, la maquinaria industrial es utilizada por las unidades de producción, pero en el modelo soviético clásico no tenían plenos derechos de propiedad sobre esta maquinaria. En la época de Stalin, las máquinas utilizadas por las granjas eran propiedad del Estado y se mantenían en estaciones estatales de máquinas tractoras; bajo Jruschov las granjas obtuvieron el derecho de comprar equipos del Estado. Las empresas estatales están a disposición del Estado, pero nuevamente el Estado no puede comprar o vender estas empresas, por lo que en términos burgueses sus derechos de propiedad están muy restringidos. Las empresas utilizan sus medios de producción y deben dar cuenta de ello, es decir, el Estado les cobra por los medios de producción recibidos. A pesar de esto, no podemos decir que tenían derecho burgués sobre el equipo industrial, ya que el Estado les asignó de acuerdo con un plan nacional. Si produjeran medios de producción, podrían venderlos, pero nuevamente solo al Estado. Hubo fuertes restricciones a la compra de mano de obra. Solo el Estado y las empresas estatales podían hacer esto, y no se les permitía revenderlo, a diferencia de una empresa capitalista que puede contratar el tiempo de trabajo de sus empleados. La compra de tiempo de trabajo por particulares estaba estrictamente prohibida.

LA EMPRESA COMO FOCO DE CONTRADICCIONES

Los derechos de propiedad de las empresas industriales soviéticas en el período de Stalin diferían en dos aspectos importantes de los de las empresas capitalistas. Primero, sus derechos de compra de productos estaban restringidos; podían comprar tiempo de trabajo de trabajadores individuales, pero otros bienes debían obtenerse del Estado. El Estado cobraba a las empresas por los bienes recibidos y, en este sentido, el suministro de materias primas y otros insumos a la empresa parecía una compra, pero la capacidad de realizar esta compra estaba condicionada a la asignación de bienes en un plan. La segunda restricción fue la venta de bienes producidos en la empresa. En realidad, no se podría decir que estos se venden en el sentido capitalista normal. Fueron producidos para cumplir con los objetivos del plan y, aunque el Estado acreditó a la empresa con rublos por los bienes entregados, la empresa no tuvo más remedio que venderlos al

Estado.⁶¹ No obstante, todas las transferencias entre el Estado y las empresas tomaron la forma de ventas; parecían ventas en que los bienes se movían de una manera y el dinero se movía de otra.

La empresa soviética era, pues, una forma económica contradictoria. Parecía llevar a cabo el mismo tipo de transacciones que una empresa capitalista, pero en realidad estaba completamente subordinada al Estado que la poseía. La relación entre el Estado y las empresas que poseía era bastante diferente de la que existe entre una empresa y sus accionistas. Los accionistas de una empresa generalmente no son ni sus principales clientes ni proveedores, y no emiten directivas detalladas a la empresa sobre qué producir; solo están interesados en los dividendos. En términos contables, sin embargo, la empresa soviética proporcionó ganancias al Estado. Los beneficios de las empresas estatales constituían una parte importante del presupuesto nacional.

La empresa industrial soviética actuó como empleador de las personas que trabajaban en ella, es decir, pagó sus salarios de su fondo salarial y también proporcionó varios pagos de bonificaciones a los trabajadores con ganancias. En este sentido nuevamente parecía un empleador capitalista. Pero, por otro lado, la legislación laboral socialista hacía muy difícil que una empresa despidiera trabajadores, uno de los principales objetivos del Estado socialista era la provisión de pleno empleo. Asociado a esto, no había ningún mecanismo para que las empresas quebraran; las empresas eran propiedad del Estado y el Estado no podía ir a la quiebra. Esto condujo a ineficiencias en la asignación de mano de obra entre industrias; las empresas e industrias que tenían una importancia decreciente para la economía nacional tendían a acumular mano de obra que podría haberse empleado con mayor eficacia en otros lugares.⁶²

Aquí vemos un gran problema económico para las instituciones legales del socialismo soviético. Hay dos imperativos contradictorios: la provisión de empleo seguro y la necesidad de garantizar la movilidad laboral entre las industrias a medida que la economía se moderniza. El trabajo podría liberarse al permitir las bancarrotas en sectores que se estaban reduciendo, pero esto comprometería un objetivo básico del socialismo y sería muy impopular. Permitir que estas empresas más antiguas continúen, desperdiciaría mano de obra e involucraría al Estado en el pago de subsidios a las empresas con pérdidas. Estos subsidios, generalmente otorgados en forma de créditos del banco estatal, ampliarían la oferta monetaria y conducirían a una inflación suprimida.

Estas son las circunstancias que condujeron recientemente a la introducción de leyes de bancarrota en varios países socialistas antiguos.

Creemos que este fue un paso retrógrado. Las leyes de bancarrota y el movimiento hacia la contabilidad de costos (*khozraschet*) implican enfatizar el lado capitalista de las empresas soviéticas, su papel como sujetos económicos distintos capaces de comprar y vender propiedades, en detrimento de su papel como propiedad social. Esta forma capitalista de solución al problema de la movilidad laboral va a ser perjudicial para los intereses de los trabajadores, como lo demuestran las caóticas condiciones económicas en países como Yugoslavia y Hungría, donde este curso se ha seguido por más tiempo.

Creemos que existe otra alternativa que implica enfatizar los aspectos socializados de la empresa y eliminar sus aspectos capitalistas residuales. Este enfoque, que resumimos a continuación, tiene que resolver los mismos problemas de eficiencia

⁶¹ Varias reformas de las empresas del período posterior a Stalin obtuvieron algunos derechos nominales para elegir sus propios clientes, pero la gran mayoría de la producción quedó sujeta a órdenes estatales

⁶² David Granick (1987) argumenta que las ineficiencias comúnmente atribuidas a la planificación central en la Unión Soviética son en realidad el resultado de la inmovilidad laboral, derivada del derecho efectivo de los trabajadores soviéticos a mantener sus trabajos existentes.

económica que dieron lugar a la respuesta de “liberalización”; debe permitir la concentración de recursos donde más se necesitan, pero debe hacerlo sin menoscabar los derechos sociales y las libertades de los trabajadores.

EL MODELO COMUNALISTA PROPUESTO

Ahora describimos la estructura general de las relaciones de propiedad que creemos que es consistente con el sistema económico y social descrito en capítulos anteriores. A continuación, discutimos en detalle cuatro aspectos de esta estructura: derechos de propiedad individual; los derechos de la autoridad central de planificación y de “proyectos” económicos particulares; propiedad en tierra; y propiedad de los recursos naturales.

DERECHOS DE PROPIEDAD INDIVIDUAL

Las relaciones de propiedad en una comunidad socialista tienen que permitir el buen funcionamiento del sistema económico, proteger los intereses legítimos de los individuos y las instituciones, y evitar el surgimiento de la explotación. En general, hay tensiones entre estos requisitos. Cualquier sistema de relaciones de propiedad es al mismo tiempo un sistema de restricción y exclusión. Cuando la ley especifica que un recurso es propiedad de un individuo, ese recurso se niega a otros. Si un hombre posee una propiedad de la tierra, su propiedad niega a otros el uso gratuito de esa tierra. Históricamente, el derecho de algunos individuos a poseer propiedades les ha permitido explotar a otros. La propiedad de la tierra permite a los propietarios explotar a los inquilinos; la propiedad del capital permite a los empresarios y banqueros explotar a los empleados. Aunque esta explotación es injusta desde el punto de vista humanitario, sigue siendo legítima y necesaria dentro de la estructura de la sociedad occidental. Sin derechos de propiedad seguros, la industria capitalista no podría prosperar y la economía se convertiría en caos y estancamiento. Mientras la sociedad no proporcione otros mecanismos para organizar la producción, las empresas capitalistas tienen un interés legítimo. La ley de propiedad tiene tanto un carácter de clase como una justificación económica; protege los intereses de aquellos con propiedad de los que no tienen, y proporciona las condiciones previas para el desarrollo económico.

La ley de propiedad socialista debe respaldar funciones análogas, pero en este caso los intereses que deben protegerse son los de los productores y los que deben estar restringidos son los potenciales explotadores. Debe otorgar derechos positivos a los trabajadores y proteger sus intereses legítimos en la nueva economía, al tiempo que actúa como una restricción sobre cualquier acción de los individuos que perturbaría la economía socialista o reintroduciría la explotación. Los derechos positivos clave que una comunidad socialista debería otorgar a las personas son los siguientes:

- (1) El derecho a ganarse la vida;
- (2) El derecho a recibir el valor total de su trabajo; y
- (3) El derecho a disponer del valor de su trabajo como lo deseen.

Estos derechos de propiedad constituyen un objetivo esencial de la sociedad socialista. Son componentes de la “buena vida” socialista. Los derechos a no ser explotados y elegir cómo gastar sus ingresos son fines en sí mismos. El derecho a ganarse la vida tiene una racionalidad social adicional: es solo al permitir que todos los ciudadanos participen activamente en la economía que la riqueza de la sociedad en su conjunto se maximiza.

Ninguno de estos derechos individuales puede ser absoluto. Un ciudadano tiene derecho a que se le brinde trabajo, pero solo con el trabajo que puede realizar y para el cual es necesario. Las personas tienen derecho al pleno producto de su trabajo, pero esto no las exime de la necesidad de pagar impuestos; solo una parte de los ingresos del trabajo puede ponerse a disposición individual, y la disposición del resto se decide democráticamente a la luz de objetivos sociales comunes. Las personas pueden disponer de sus ingresos como lo deseen, siempre que no perjudiquen el medio ambiente ni afecten las libertades de los demás.

Para que una comunidad para otorgue a sus ciudadanos tales derechos debe tener un marco institucional y económico apropiado. Examinaremos tres aspectos de este marco: la organización de la producción, la naturaleza del empleo y la protección del medio ambiente.

DERECHOS DE PLANIFICACIÓN Y PROYECTOS ECONÓMICOS

En capítulos anteriores, el problema de la planificación se discutió desde un punto de vista económico; en ese momento se le prestó poca atención al marco legal que se necesita para implementar una planificación efectiva. Obviamente, la planificación efectiva no puede llevarse a cabo bajo el marco existente del derecho de sociedades capitalistas, y hemos criticado el marco legal de producción en la antigua URSS. Para que la planificación socialista recupere credibilidad es necesario explorar alternativas.

Nos referiremos al organismo responsable de la planificación simplemente como Planificación. Aquí no nos interesan los mecanismos constitucionales necesarios para poner la Planificación bajo control democrático,⁶³ solo sus derechos de propiedad. Se supone que Planificación es propietaria de todos los medios de producción operados colectivamente, excepto los que tienen las comunas locales. Por medios de producción operados colectivamente nos referimos a instrumentos o colecciones de instrumentos que solo pueden ser utilizados eficazmente por varias personas. La planificación posee todo lo que normalmente pensaríamos como equipos industriales: ferrocarriles, carreteras, equipos industriales, redes informáticas, etc. También posee existencias de bienes intermedios y productos semielaborados.

Planificación es la encarnación institucional de la propiedad común de los medios de producción. Esta propiedad es a la vez más absoluta y, sin embargo, en un sentido más limitada, que la propiedad capitalista. Cuando la comunidad sea el único propietario de los medios de producción, no habrá nadie a quien pueda venderlos, nadie a quien pueda comprar (ignorando el comercio internacional por el momento) y nadie a quien pueda heredar. Sus poderes de propiedad se reducen a los de disposición o asignación. Sobre la base de sus planes de producción, Planificación decide a qué uso se asignará cada edificio, pieza de equipo, etc.

Nos referiremos a actividades económicas particulares como “proyectos”. Por proyecto queremos decir un conjunto coordinado de actividades diseñadas para producir un resultado útil definitivo. Un proyecto podría ser una actividad a gran escala, como la construcción de un túnel o una estación de energía solar en órbita. Podría ser un proceso de producción en curso, como embotellar leche para Peterburgh, o brindar atención médica a Dumbarton. Puede ser un proceso de producción a corto plazo, como publicar un libro o producir una película, o puede ser un proceso que lleva varios años, como el desarrollo de una nueva gama de computadoras. Sea lo que sea, el proyecto utiliza recursos (mano de obra, edificios y maquinaria) asignados por Planificación. Cada proyecto se registra, junto con su producción prevista y su uso de recursos, en la red de computadoras de Planificación.

⁶³ Sobre este punto ver el capítulo 13.

Estos proyectos de producción son unidades de organización del trabajo, no personas jurídicas. A este respecto, la relación entre Planificación y los proyectos es la misma que la que existe entre una empresa capitalista y las actividades individuales que puede llevar a cabo. Una compañía de automóviles tendrá en marcha varios proyectos para producir nuevos modelos; cada uno de estos se subdividirá en proyectos para desarrollar la carrocería del automóvil, la electrónica, el motor, la suspensión, etc. La empresa asigna a estos proyectos empleados, espacio de trabajo y equipo, y se espera que produzcan resultados según un cronograma acordado por la gerencia de la empresa. Los proyectos no son dueños de la oficina o el espacio de la fábrica que utilizan, ni emplean a las personas que trabajan en ellos, la empresa sí. Los proyectos son gerenciales o administrativos en lugar de entidades legales.

Los defensores del socialismo de mercado pueden argumentar que la idea marxista de planificar la economía como una gran empresa es una amenaza para la democracia. Por el contrario, nuestro caso es que el control efectivo de los ciudadanos sobre la economía requiere que los medios de producción sean propiedad pública colectiva de los ciudadanos. No creemos que las empresas estatales como tales, ni las cooperativas de trabajadores independientes proporcionen una forma adecuada para la propiedad pública de los medios de producción.

En el caso de una empresa estatal, los medios de producción son propiedad directa de la empresa misma, y la empresa es propiedad del Estado. Esta propiedad de la empresa por parte del Estado puede tener diferentes fortalezas. En algunos casos, el Estado es solo un accionista en una sociedad anónima, con derecho a una parte de las ganancias de la empresa. Esto es ejemplificado por el Estado británico dueño de BP, cuyas operaciones son indistinguibles de las de cualquier otra empresa capitalista.

Una etapa más allá de esto es la corporación nacionalizada como las antiguas Juntas de Carbón, Gas y Electricidad. En este caso, las empresas estatales existían por un estatuto especial que les imponía obligaciones y establecía que sus juntas de gobierno fueran nombradas por el Estado. Están un paso por delante de las simples participaciones estatales, ya que las obligaciones legales de las corporaciones podrían ir más allá de la maximización de ganancias que rige el comportamiento de BP. Permanecieron sujetos a muchas críticas, sin embargo, algunas de las más importantes desde el punto de vista socialista fueron:

- (1) El carácter de clase del Estado seguía siendo capitalista y, por lo tanto, la gestión de las corporaciones podría, cuando el gobierno así lo eligiera, ser utilizada para llevar a cabo ataques contra los intereses de los trabajadores en la industria. Esto quedó ilustrado en las huelgas mineras de los años setenta y ochenta.
- (2) Dentro de la corporación no había ninguna disposición para el control de los trabajadores de las industrias.
- (3) Las diferentes corporaciones actuaron como organismos relativamente privados que impidieron la planificación energética general. Cada uno hizo campaña para maximizar las ventas de su propio producto y, por lo tanto, sus ingresos. Esto era directamente contrario al objetivo social que habría sido tratar de minimizar el consumo general de energía y la contaminación asociada a él.

La primera objeción solo se puede resolver con un cambio en el carácter del Estado. El segundo y el tercero están relacionados de una manera posiblemente contradictoria. Es posible que los intereses de la clase trabajadora en su conjunto no coincidan directamente en todos los puntos con los de los trabajadores en industrias particulares. No habría ningún problema con los problemas de carácter general de clase que podrían surgir por el control de los trabajadores: seguridad en el trabajo, mejores condiciones

de trabajo, oportunidades para probar las ideas de los trabajadores para mejorar la producción, eliminación de la jerarquía de clases en el lugar de trabajo. Pero podrían surgir problemas si surgieran otros problemas como la equidad general, la economía en el uso de mano de obra o el control sobre las emisiones de CO₂. Podría ser que el interés público general estuviera mejor defendido, por ejemplo, desmantelando la industria del carbón a favor de un mayor uso del gas y a través del ahorro de la energía.

En este punto se vuelve importante que la Junta de Carbón, la Junta de Gas y la Junta de Electricidad no se traten como tres empresas separadas con intereses corporativos distintos (incluidos los de los trabajadores que emplean), sino que se traten como un proceso único y coordinado de producción de energía. Esto implica que tiene que haber un organismo público con autoridad y capacidad para regular estas industrias de manera coordinada en interés público.

Se puede hacer una ilustración de la superioridad inherente de esta forma centralizada de propiedad haciendo referencia al NHS. Allí, los hospitales son propiedad de las Juntas de Salud, que, antes de la reorganización de los Tory, tenían la obligación de organizar sus recursos para servir mejor a la salud de la comunidad. En nuestra opinión, el servicio de salud fue la única institución realmente comunista introducida por el Partido Laborista. Como tal, representa una forma más alta de socialización que la que nosotros abogamos para la industria en su conjunto, pero esta forma superior se puede utilizar como punto de referencia para la forma socialista que proponemos para la industria.

El NHS sigue el principio comunista de “de cada quien según su capacidad, a cada cual según su necesidad”. El tratamiento es gratuito y se basa en una evaluación profesional desinteresada de lo que el paciente necesita. Las partes están subordinadas a los intereses del conjunto: un hospital no es una empresa; no existe para obtener ganancias sino para servir a la comunidad bajo la dirección de la junta de salud.

Las recientes reformas Tory mueven el sistema en la dirección de una colección de empresas distintas: los hospitales, negociarían como organismos privados para suministrar servicios. La opinión general de quienes trabajan en el NHS es que los cambios darán lugar a un deterioro del servicio, una disminución de la moral y una estratificación social creciente en la atención médica, y una falta de responsabilidad local.

Estos ejemplos de la experiencia británica muestran que la propiedad y la planificación centralizadas son condiciones previas para el control democrático de la clase trabajadora: sin eso, la clase trabajadora se divide en grupos corporativos contendientes que persiguen intereses sectoriales. En el caso de la empresa capitalista y del NHS, si el organismo superior decide que un proyecto o actividad en particular ya no es rentable, puede cerrarlo y reasignar sus recursos para otros fines. Considere el contraste con la situación en la URSS donde estuvieron involucrados tres tipos de agencias: GOSPLAN, los Ministerios industriales y las empresas individuales. GOSPLAN estableció objetivos de producción que fueron dirigidos a funcionarios estatales particulares en los Ministerios industriales. Los Ministerios luego pasaron esto a las empresas bajo su control. En este acuerdo, el poder efectivo para disponer de la propiedad se dividió entre los tres niveles. Paralelamente a esta división de la propiedad estatal, había varias formas diferentes de cálculo: cálculo en términos de saldos materiales, en términos de saldos laborales y, a nivel de la empresa, contabilidad de costos en rublos. Aunque en el pasado la empresa ha sido controlada efectivamente por las normas establecidas por el plan en términos materiales, también se supone que cubre sus costos en términos monetarios. Es la empresa la que emplea personas y paga sus salarios. Pero dado que los precios se han fijado de manera centralizada, es posible que el criterio de contabilidad de costos entre en conflicto con el cumplimiento del plan físico; puede ser que, bajo la estructura de precios dada, en realidad no sea “rentable” que la empresa cumpla con el plan.

Una empresa con pérdidas en un sistema de tipo soviético puede o no ser de beneficio neto para la economía, y si es o no puede determinarse a partir de sus cuentas monetarias. Pero dado que las empresas son, dentro de ciertos límites, entidades legales (capaces de comprar mano de obra, vender sus productos, celebrar contratos, etc.), existe un problema para decidir qué hacer con aquellas que, por cualquier motivo, se consideran “antieconómicas”. Las decisiones de los últimos años en las economías exsocialistas de permitir que se inicien procedimientos de quiebra contra las empresas que generan pérdidas indican que en estos países la contabilidad de costos a nivel de la empresa se ha convertido en el mecanismo dominante de cálculo, y que la empresa ya no se considera principalmente como un objeto de propiedad estatal. En cambio, está operando como propiedad / propietario en la línea de una sociedad anónima con una participación estatal. Este desarrollo particular de las relaciones de propiedad está en el polo opuesto de lo que estamos proponiendo.

En nuestros modelos de proyectos tenemos presupuestos laborales establecidos por Planificación; estos controlan la cantidad de recursos que pueden usar. Aunque a un proyecto no se le asignarán recursos que excedan su presupuesto, este tipo de asignación es funcionalmente diferente de un presupuesto monetario. No se utiliza para comprar recursos. Esto puede ilustrarse considerando los insumos laborales.

Considere un proyecto para administrar un centro de ocio local. Se le asigna un presupuesto anual de 20 años-persona, junto con el uso de un edificio adecuado. El presupuesto del centro actúa como un control sobre el uso de los recursos. El proyecto registra con las autoridades de planificación que la mitad de esto se destinará al personal y el resto a la energía, el equipo y el mantenimiento. El centro de ocio en sí no paga a las personas que trabajan en el proyecto. El trabajo que realizan estas personas se deduce del presupuesto del centro, pero a diferencia del dinero no se transfiere a ninguna otra cuenta, simplemente se cancela. Del mismo modo, cualquier uso de recursos materiales como equipamiento deportivo dará como resultado deducciones del presupuesto, pero a nadie se le “paga” por el equipamiento, ya que los recursos y el proyecto son todos propiedad de la comunidad. El personal del centro está acreditado por la autoridad de Planificación, no el centro de ocio en sí, por el trabajo que han realizado. Dado que el proyecto no tiene en absoluto un objetivo económico (es decir, un tema de derecho de propiedad), el problema de la bancarrota no puede surgir. Sin embargo, Planificación debe tener la libertad de terminar proyectos particulares si se considera que no son rentables, así como una autoridad educativa local puede cerrar una escuela si ya no se justifica mantenerla abierta.

Las decisiones de cerrar proyectos, si van a ser mejores que arbitrarias, presuponen la existencia de un sistema racional de cálculo económico. Hemos demostrado en capítulos anteriores que no existen problemas fundamentales para realizar dicho cálculo sin recurrir al mercado. Al mismo tiempo, tales cierres no deben causar desempleo. En el nivel bruto, el desempleo se evita equilibrando el presupuesto nacional en términos de trabajo. Como se explicó en el capítulo 7, cualquier déficit en la demanda agregada es compensado por la autoridad de análisis de mercado que rebaja todos los precios de los bienes de consumo. Esto significa que no hay posibilidad de una caída de la demanda que provoque una espiral recesiva, que es una causa importante de desempleo en las economías capitalistas. Pero si se descarta el desempleo generalizado con demanda insuficiente, esto todavía deja el problema de la redistribución. Si se cancela su proyecto, la actividad en la que estuvo involucrado se ha vuelto redundante. Eso no significa que te hayas vuelto redundante; tiene derecho a esperar que la sociedad proteja sus ingresos y le brinde otro trabajo, pero ¿cómo exactamente debe garantizarse este derecho?

Imaginamos un sistema en el que las personas sean empleadas directamente por la comunidad en lugar de compañías o “empresas” independientes. Siempre es de interés para la sociedad que los trabajadores se redistribuyan de la manera más rápida y

eficiente posible cuando su trabajo anterior ya no sea útil; al hacer de la “sociedad” el empleador real, este interés se lleva a casa.

Si Mary, por ejemplo, buscara un nuevo proyecto para trabajar, iría a una agencia de empleo y registraría sus habilidades, cuán duro quiere trabajar, cuántas horas a la semana, etc. La agencia de empleo luego aprovecharía la red de datos de planificación para encontrar la mejor combinación entre la oferta de trabajo de Mary y los requisitos de los proyectos en el área. Esto significa que las autoridades de planificación tendrían registros actualizados sobre la cantidad y los tipos de mano de obra disponibles, lo que permitiría elaborar presupuestos laborales brutos para la economía en su conjunto. A diferencia de las agencias de empleo actuales, los puestos disponibles coincidirían con los trabajadores que buscan proyectos en números generales y tipos aproximados. Una vez que Mary ha decidido en qué proyecto quiere trabajar y ha convencido a los que trabajan actualmente en él de su idoneidad, firma un contrato con la agencia de empleo que establece que trabajará durante tantas horas a la semana en un proyecto en particular. Esto se registra con el sistema de planificación, que comienza a acreditar su cuenta con las horas trabajadas.

Las funciones sociales de las fichas laborales se superponen con las del dinero en el sistema capitalista, pero no son idénticas. Un trabajador recibe de la comunidad tanto como ella o él le da en términos de trabajo. Una vez pagados los impuestos, estas fichas laborales dan derecho al trabajador a retirar bienes de los depósitos de la comunidad que contengan la misma cantidad de trabajo. La similitud con el dinero es obvia: los créditos se pueden “gastar” en bienes de consumo. Difiere en que no circula; cuando se compra algo, la ficha laboral se cancela. A este respecto, son como boletos de tren, que pueden intercambiarse contra un viaje y luego son cancelados por el inspector de boletos. El propósito de esta restricción es evitar el resurgimiento de la explotación capitalista, siendo el dinero la condición previa de toda actividad capitalista.

Según dicho sistema, las personas tendrían derecho a poseer posesiones personales, bienes de consumo y viviendas. No podrían poseer acciones y participaciones (de hecho, estas no existirían) ni ninguna otra forma de capital, ni podrían poseer tierras o equipos productivos ya que solo pueden poseerse colectivamente. Las personas no podrían contratar a otras personas para trabajar para ellos debido a la no transferibilidad de los créditos laborales.⁶⁴

EMPLEOS AUTÓNOMOS

Puede ser una buena idea que la comunidad permita el empleo autónomo. Algunos tipos de actividad se realizan mejor a nivel individual. Los ejemplos son oficios como trabajos de plomería y mantenimiento. La propensión de estos a dar lugar a una “economía negra” en los antiguos países socialistas es notoria. Según la economía clásica, el empleo autónomo no genera desigualdades económicas. Cuando los individuos intercambian los productos de su trabajo, los precios relativos tenderán a ser establecidos por los valores laborales. Siempre que la entrada en el sector cuentapropista no esté restringido artificialmente, el trabajador autónomo ganará lo mismo por hora que los empleados en el sector socialista.

Para que las personas trabajen por cuenta propia, deben poder abrir una empresa o una cuenta comercial con el banco estatal, en la que se puedan pagar los créditos laborales. Esto da lugar al peligro de una explotación encubierta. Un supuesto

⁶⁴ De manera similar, los sistemas capitalistas prohíben la compra de personas como esclavos para proteger los derechos humanos y protegerse de la competencia desleal. Una sociedad más civilizada tiene derecho a prohibir prácticas que fueron toleradas en sociedades más primitivas.

trabajador por cuenta propia podría estar subcontratando su trabajo a otro trabajador por cuenta propia. Quizás la mejor manera de prevenir la aparición de la explotación oculta de la mano de obra es aprovechar el interés propio de los explotados. Si el derecho de los trabajadores a la totalidad del producto de su trabajo estuviera garantizado por la Constitución, si esto fuera ejecutable mediante el recurso de un tribunal popular,⁶⁵ y si la ley dispusiera la concesión de una indemnización por daños punitivos a las víctimas de la explotación, sería imposible contratar personas con salarios de explotación.

PROPIEDAD DE LA TIERRA

En la Gran Bretaña contemporánea, la tierra es un objeto de propiedad privada como cualquier otro. Se puede usar, comprar, vender, heredar o alquilar. En todas las revoluciones socialistas, la tierra ha sido sacada de la propiedad privada y nacionalizada. En todos los casos, esta nacionalización ha resultado en una forma débil de derecho de propiedad pública sobre la tierra. En la URSS, por ejemplo, el Estado tenía disposición sobre la tierra. Los organismos de planificación podrían decidir construir una fábrica en una parcela de tierra, o hundir una mina a través de ella, sin obtener el permiso de ningún propietario. Pero cuando se trata de tierras agrícolas, o tierras utilizadas para vivienda, este derecho se vuelve tenue en la práctica ya que el uso de la tierra puede delegarse en individuos privados (parcelas privadas o casas construidas en privado) o en organismos corporativos (granjas colectivas). Estos cuerpos tienen una disposición efectiva sobre la tierra. En un país capitalista es una práctica estándar que los propietarios otorguen el uso de la tierra a otras personas, pero los propietarios exigen el alquiler a cambio de esto. Por alguna razón - probablemente la asociación de la renta con la explotación por parte de los propietarios en el pasado- los gobiernos socialistas no han estado dispuestos a introducir pagos de renta por el uso de tierras de propiedad pública. Pero en ausencia de la renta, existe una tendencia a que la propiedad pública en la tierra se degenere en propiedad privada de aquellos con disposición sobre ella.

La situación del Estado que posee tierras, pero no cobra alquiler por ellas es injusto y económicamente ineficiente. Para entender esto es necesario tener una idea de la teoría clásica de la renta.

DISGRESIÓN DE LA TEORIA RICARDIANA DE LA RENTA

Debemos la teoría de la renta de la tierra al economista inglés de principios del siglo XIX David Ricardo. Argumentó que la renta surge debido a una combinación de dos factores: escasez de tierra y diferencias entre la productividad de diferentes parcelas.

Para establecer que la escasez de tierra era el primer requisito de alquiler, señaló que en las nuevas colonias donde se existirían tierras para ocupar, no se podía cobrar alquiler. Luego observó que las personas se asentaron primero en el suelo más fértil. A medida que la población creciera, los asentamientos y la agricultura se extenderían a suelos menos productivos que eran más difíciles de trabajar. Suponga que hay tres tipos de suelo como se muestra en la Tabla 14.4.

⁶⁵ En el patrón del griego *dikasteria*—Ver Capítulo 13.

Tabla 14.4: Suelos de diferentes productividades

Grado	Mano de obra requerida por bushel	Costo de producción
1	10 horas	£ 10
2	15 horas	£ 15
3	20 horas	£ 20

Si en las primeras etapas del crecimiento de la población las necesidades de las personas pudieran satisfacerse solo con el mejor suelo, el precio del maíz sería de £ 10. Pero a medida que la población se expande, los suelos sucesivamente peores tendrán que ser cultivados y el precio del maíz tendrá que aumentar para cubrir el costo de producción en estos suelos de fertilidad en declive. Finalmente, el precio aumentaría a £ 20 a medida que se pusiera en uso el suelo de grado 3. En este punto, el costo de producción de maíz en las mejores tierras aún sería de £ 10, dejando una ganancia de £ 10 por cada bushel. En consecuencia, los propietarios podrían cobrar una renta equivalente a la mitad del producto de la mejor tierra sin expulsar a sus inquilinos de la producción. El inquilino agricultor en la mejor tierra, que ahora paga la mitad de sus productos al propietario, no es mejor ni peor que el agricultor que cultiva la tierra marginal de grado 3 que no paga renta. La situación es como se muestra en la tabla 14.5.

Tabla 14.5: Alquileres con tierra de grado 3 en cultivo

Grado	Renta pagada por bushel	Costo de producción
1	£ 10	£ 10
2	£ 5	£ 15
3	£ 0	£ 20

Si el agricultor posee su propia tierra, se apropia de un ingreso equivalente a la renta (una “renta imputada”). En este ejemplo, un propietario-agricultor que usa tierra de grado 1 ganaría un exceso de £ 10 por bushel sobre su costo de producción simplemente debido al hecho de que la tierra de grado 3 está en uso y que el precio del maíz está establecido “en el margen”, donde el costo es más alto. Podemos etiquetar este excedente como “renta”, incluso si no se paga a una persona distinta.

Es importante reconocer que en la teoría ricardiana la renta de la tierra no contribuye en nada al valor de un producto (Ricardo operaba con una teoría del valor laboral). El maíz no es caro porque existe renta, más bien, existe renta porque el maíz es caro.

La teoría clásica indica que la existencia de la renta es un resultado inevitable de la productividad diferencial de la tierra. Esto es cierto tanto si consideramos la productividad en su contexto estrictamente agrícola, como en el sentido más amplio de que la tierra cercana a los centros de población es más productiva. En este último caso, la productividad surge de un ahorro en los costos de transporte: “la distancia es equivalente a la esterilidad” (Jean-Baptiste Say). Cuando una sociedad socialista nacionaliza la tierra, pero transfiere el uso de la tierra a organismos privados o individuos (granjas familiares, comunas), la propiedad pública de la tierra ha sido efectivamente negada al permitir que el usuario se apropie de la renta. En China, la marcada diferenciación en la riqueza entre diferentes comunas, asociada con diferentes productividades agrícolas locales, se debió a la apropiación de la renta por parte de las comunas en las tierras más fértiles. Por razones de equidad, a los particulares o asociaciones se les debe cobrar el alquiler por el uso de la tierra. Esta renta puede utilizarse para compensar el gasto público, reduciendo el nivel general de impuestos, y, de hecho, transferir ingresos a aquellos agobiados por el uso de tierras menos productivas.

Una de las características notables de los países socialistas que han permitido el resurgimiento del cultivo campesino ha sido la relativa prosperidad de los campesinos en comparación con los empleados públicos. Esto se debe en gran parte a la apropiación efectiva de los ingresos por rentas por parte del campesinado. Dada la variada fertilidad de la tierra, la mayoría de los campesinos cultivarán tierras no marginales y, por lo tanto, recibirán ingresos no laborales.

En una sociedad industrial avanzada, una forma importante de renta son los terrenos para construcción. Aunque una comunidad socialista puede permitir la propiedad privada de las casas, no debe permitir la propiedad privada de la tierra en la que se encuentran. Los propietarios de viviendas deben ser responsables del alquiler del terreno basado en el valor actual rentable de la tierra utilizada para su casa. En este caso, alguien que compra una casa solo está comprando la estructura del edificio, pero además del precio de compra, los propietarios de viviendas pagan un impuesto sobre la renta o la tierra a la comunidad, lo que refleja la conveniencia diferencial o la comodidad de la tierra en la que están sus casas.

PROPIEDAD DE LOS RECURSOS NATURALES

Desde el punto de vista de una forma económica social más avanzada, la propiedad privada del globo por parte de sujetos individuales parecerá tan absurda como la propiedad privada de un hombre por otro. Incluso una sociedad entera, una nación, o incluso todas las sociedades existentes simultáneamente tomadas juntas no son los dueños del mundo. Solo son sus poseedores, sus usufructuarios, y, como *boni patres familias*, deben transmitirlo a las generaciones venideras en condiciones mejoradas. (Marx, Capital, Vol. III, p. 776).

En el pasado, la cuestión de la propiedad de la tierra parecía referirse principalmente a conflictos de interés humano. El interés del propietario se oponía al del inquilino, y las propuestas políticas sobre la propiedad de la tierra eran la expresión de los intereses de clase en conflicto de estos grupos. Ya no es aceptable ver las cosas de esta manera. Tenemos que ver la cuestión de la propiedad y el uso de la tierra en el contexto más general del uso de los recursos naturales de la Tierra por parte de la humanidad. El alcance y la escala de la destrucción del medio ambiente provocada por las actividades humanas ha sido recientemente reconocido.

Ahora está claro que la actividad humana ha estado transformando el medio ambiente a un ritmo acelerado durante varios miles de años. De hecho, es posible que las transformaciones pasadas de nuestros modos de producción hayan sido forzados a nuestros antepasados por cambios ecológicos que ellos mismos provocaron. Por ejemplo, el impulso al desarrollo de la agricultura en las Américas fue probablemente por la caza hasta la extinción de la megafauna estadounidense (véase Harner, 1977). Un factor que contribuyó al colapso de las civilizaciones esclavistas del antiguo Mediterráneo fue la pérdida de una gran parte de sus tierras agrícolas debido a la deforestación y la desertificación. Genovese (1965) argumenta que parte de la razón del choque fatal entre la esclavitud del viejo sur y el capitalismo industrial yanqui fue el deterioro del suelo provocado por el cultivo intensivo de algodón. Esto llevó a una presión para la expansión hacia el oeste que puso en conflicto al sistema esclavista con los Estados libres.

Los fenómenos antiguos de exterminio de especies, deforestación y desertificación permanecen con nosotros todavía, y de hecho ocurren a un ritmo acelerado. A esto hay que añadir ahora la contaminación del mar y la atmósfera. Los efectos de la modificación ambiental ya no son locales para una sociedad o una nación, sino que producen efectos globales a través de su influencia sobre el aire y los océanos. Es

probable que los cambios en el contenido de la atmósfera producidos por una variedad de actividades económicas produzcan aumentos significativos en las temperaturas globales promedio. Las posibles consecuencias de esto ahora son bien conocidas: inundaciones de áreas costeras, cambios polares en los cinturones climáticos, la pérdida de las principales áreas agrícolas del mundo, la transformación de gran parte de África y áreas de América del Sur en desiertos, hambrunas en una escala sin precedentes.

Estas catástrofes son el resultado indirecto de un sistema inadecuado de relaciones de propiedad. Las decisiones sobre el uso de los recursos naturales son tomadas por particulares, empresas o incluso naciones en función de sus intereses inmediatos. Las consecuencias globales a largo plazo de estas decisiones no entran en sus cálculos. Parece que la solución final no debe ser la nacionalización de la tierra y los recursos naturales, sino su internacionalización. A largo plazo, la sociedad industrial solo podrá sobrevivir si la propiedad de estos recursos recae en alguna autoridad global. Esto sería responsable de autorizar el uso de los recursos de una manera calculada para garantizar la conservación y mejora del medio ambiente. Los poderes de dicha agencia irían mucho más allá de los de un propietario convencional, cuyos poderes se extienden solo al uso de la tierra misma. El propietario global tendría que regular no solo el uso de la tierra para la agricultura, la silvicultura y la extracción de minerales, sino también la emisión al aire y al mar de contaminantes.

Podemos ver algunos pasos tentativos que se están tomando en esta dirección en la actualidad con el Tratado de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Fondo Marino, que introdujo la noción de que los recursos del fondo marino son patrimonio común de la humanidad. El Convenio de Montreal sobre la regulación de la emisión de clorofluorocarbonos (CFC) fue un paso más en esta dirección, pero es difícil prever la internacionalización de los recursos naturales mientras las grandes potencias mundiales siguen siendo capitalistas. Estados Unidos y Reino Unido se negaron a ratificar la ley sobre los fondos marinos, ya que se consideraba que socavaba los derechos de propiedad privada, lo que ciertamente hace. El establecimiento del fideicomiso global sobre los recursos naturales probablemente tendrá que esperar la victoria del socialismo en varios de los principales centros industriales del mundo.

Antes de eso, se mantiene el mismo argumento general de principio: los recursos naturales deberían estar bajo el control del organismo público más amplio posible. Por lo menos, la propiedad debe ser otorgada a un organismo nacional, o mejor aún, a un organismo continental.

SEPARACIÓN DE CONTROL Y BENEFICIO

Se abusa de los recursos naturales porque a alguien le interesa hacerlo. La propiedad pública de los recursos en sí no es una protección contra esto. En la URSS donde había propiedad pública de la tierra y los recursos naturales; también existió un daño ambiental generalizado. El mar Caspio está muy contaminado y el mar de Aral está en proceso de desecación gracias al desvío de los ríos que lo alimentan, con fines de riego. En estos casos, la propiedad pública de estos recursos no ha sido una protección. Esto puede deberse a la falta de instituciones sólidas establecidas para regular la actividad de los organismos estatales. Los objetivos de los Ministerios industriales cuyas fábricas están causando la contaminación de los ríos es maximizar la producción, no proteger el medio ambiente. El objetivo de los gobiernos de las Repúblicas alrededor del mar de Aral ha sido maximizar la producción de sus cultivos de algodón, que exigían agua, y no preservar las pesquerías del Aral. Para protegerse contra este tipo de presión, es esencial que los recursos naturales del país, o más tarde

del mundo, sean poseídos y controlados por un organismo que sea independiente de aquellos que se beneficiarán de su explotación.

En aras de la argumentación, llamemos a este organismo Monopolio Medioambiental. Posee todos los recursos naturales. Puede otorgar licencias a la Agencia de Planificación para permitir el uso de recursos. Puede estipular las condiciones en términos de emisiones y otros parámetros que deben cumplir los proyectos industriales que utilizan estos recursos. Puede establecer rentas para el uso de la tierra por parte de individuos o comunas. Puede estipular que se impongan recargos a los precios de los productos cuya producción o uso provoque un deterioro ambiental. Los ingresos en forma de rentas o recargos no deberían acreditarse al Monopolio Medioambiental, sino que deberían usarse para compensar el costo de otros servicios públicos. Este es un principio importante, ya que asegura que el organismo regulador no adquiera interés en permitir la explotación de los recursos naturales en aras de los ingresos que puedan generarle. Uno quiere que la recaudación de rentas y recargos por parte del Monopolio Medioambiental sea tan desinteresada como la imposición de multas por un tribunal de justicia.

CAPÍTULO 15

ALGUNOS PUNTOS DE VISTA CONTRARIOS CONSIDERADOS

Hemos completado la presentación de nuestros puntos de vista sobre los principios organizadores de una nueva economía y sociedad socialista. En este capítulo final, ofrecemos algunas respuestas a varios argumentos contrarios que han sido presentados por escritores socialistas en los últimos años. Estas respuestas están organizadas bajo dos temas: distribución, valores y precios; y la posibilidad del socialismo de mercado. Ambos temas se conectan de una forma u otra con el tema de los mercados y el socialismo. Bajo el primer encabezado, defendemos nuestra propuesta para un mercado de bienes de consumo (explicado en el capítulo 8). Un mercado de este tipo, argumentamos, es esencial para garantizar que los objetivos del plan se ajusten continuamente a la luz de las preferencias de los consumidores. En la segunda sección de este capítulo, sin embargo, distinguimos claramente nuestra propia propuesta de “mercado” del “socialismo de mercado” como tal. Examinamos dos ejemplos de propuestas socialistas de mercado de los últimos años, y las encontramos deficientes en relación con los objetivos básicos del socialismo.

DISTRIBUCIÓN, VALORES Y PRECIOS

Cuando presentamos por primera vez los argumentos desarrollados en este libro, en un artículo en *Economy and Society*,⁶⁶ Gavan Duffy (1989) produjo una respuesta en la misma revista. Si bien estamos de acuerdo con algunos de los puntos de Duffy, creemos que no ha entendido completamente nuestra posición, y tal vez podamos agudizar la presentación de nuestras ideas al considerar algunas de sus críticas aquí. Se destacan dos puntos principales.

En primer lugar, Duffy sugiere que hay algo irónico en nuestro argumento en este sentido: si bien aprovechamos gran parte del potencial de la tecnología informática moderna, no llegamos a abogar por un sistema de planificación puramente cuantitativo, es decir, uno que proceda sin utilizar el intermediario de precios o valores. Duffy parece considerar esto como una especie de retirada de las posiciones de economistas socialistas anteriores como Lange, quien vio la computación como una alternativa a los mercados de cualquier tipo.⁶⁷ Así como entra en juego la tecnología requerida para el modelo tipo Lange, Cockshott y Cottrell recomiendan una solución que se basa en un mecanismo de mercado. En segundo lugar, Duffy sugiere que, si uno piensa en términos de un mercado socialista de bienes de consumo, no hay una buena razón para usar los valores laborales como punto de referencia del costo social: argumenta que sería preferible “costos simples de producción”.

Sobre el primer punto, debemos enfatizar que no estamos proponiendo que todos los bienes y servicios se distribuyan a través de un mercado. Reconocemos la existencia de un sector de “provisión social” (salud, educación, cuidado infantil, etc.)

⁶⁶ Cockshott y Cottrell (1989).

⁶⁷ En sus escritos anteriores, Lange propuso una variante del socialismo de mercado, pero en la década de 1960 llegó a la opinión de que las computadoras modernas habían permitido prescindir completamente del mercado. Ver Lange (1938) y Lange (1967) en la bibliografía para más detalles. Hemos discutido los argumentos de Lange con cierta extensión en Cottrell y Cockshott (1993a).

donde los bienes o servicios se proporcionan como un derecho básico de ciudadanía (ver el capítulo 5) Aquí, el nivel y la forma de provisión no se deciden utilizando los precios de mercado, sino a través del debate democrático y la política. Sin embargo, no nos disculpamos por abogar por un mercado en muchos artículos de consumo personal.

Las características esenciales de nuestro mercado de bienes de consumo son las siguientes:

- (1) Los consumidores reciben ingresos designados en fichas laborales, ya sea por el trabajo realizado o como transferencias.
- (2) Los productos básicos tienen “precios”, también designados en fichas laborales, que pueden diferir un poco de su contenido laboral real (también marcado en el producto) debido a las fluctuaciones en la oferta o la demanda.
- (3) Cuando los consumidores adquieren bienes a través del mercado, sus saldos de fichas de trabajo se “cancelan” correspondientemente, de modo que sus adquisiciones están limitadas por sus ingresos (más alguna asignación de crédito de consumo).

En efecto, a cada consumidor se le presenta esta propuesta: usted tiene derecho a tal y cual asignación de tiempo de trabajo social disponible, que puede disfrutar de la forma que desee.

¿Cómo sería un sistema alternativo “puramente cuantitativo”, sin precios ni valores? El Estado debe hacer un “pedido” inicial para que los bienes de consumo se produzcan en tal o cual proporción, y luego, presumiblemente, los consumidores son libres de adquirir lo que quieran de las tiendas (“a cada uno según su necesidad”, como dijo Marx en su *Crítica al programa de Gotha*). Si no hay precios, los “ingresos” tampoco tienen sentido, y no existe un límite preestablecido para la cantidad de bienes que el individuo puede adquirir. A medida que las existencias de algunos bienes caen, el Estado simplemente ordena la producción de más, mientras que la tasa de producción se desacelera para los bienes cuyas existencias están aumentando.

Todo muy bien, pero ¿qué es lo que impide que las existencias de productos populares vayan directamente a cero, y cómo puede haber alguna garantía que la producción se pueda mantener en un nivel suficiente para satisfacer los deseos de los consumidores, dentro de la restricción planteada por la cantidad disponible de trabajo social? O, en otras palabras, si los consumidores pueden adquirir lo que quieran a un costo cero para ellos, ¿el total de tales “demandas” probablemente no excederá la producción factible total de la sociedad? ¿Y el resultado práctico, por lo tanto, no será simplemente “consume el primero en llegar”?

Se pueden insistir dos puntos en contra de esta visión crítica: la “abundancia” comunista y la actitud responsable y de espíritu público del consumidor socialista. Pero la “abundancia”, en el sentido de una suficiencia de todos los bienes cuando tienen un precio cero, no nos parece creíble. A pesar de que la tecnología continúa mejorando, la necesidad de hacer frente a los problemas ambientales y el agotamiento de los recursos, junto a la necesidad de mejorar en gran medida las condiciones materiales de vida de la mayoría de la población mundial que ahora vive en la pobreza, parecería descartar la abolición de la escasez económica. E incluso si los consumidores socialistas son completamente de espíritu popular, la actitud correcta simplemente no es suficiente. Sin alguna orientación de los costos sociales calculados objetivamente, las personas no pueden saber cuál es una cantidad “razonable” o “responsable” para consumir.

Si se acepta la necesidad de algún tipo de limitación socialmente determinada para los consumidores individuales, para mantener las demandas de consumo total de las personas dentro del conjunto de producción factible, ¿cuál es la alternativa al pago de ingresos definidos y el precio (no cero) de bienes de consumo? El Estado podría decidir

una asignación o “ración” de bienes de consumo por persona, ordenar la producción de estos y luego distribuirlos directamente a la gente. Pero es difícil ver cómo dicho sistema podría responder adecuadamente a los cambios en las preferencias de los consumidores a lo largo del tiempo, o a las diversas preferencias y prioridades de diferentes personas, hogares o comunas. Si las personas deben ejercer una elección individual (restringida) sobre su patrón de consumo, no hay alternativa a alguna forma de mercado.⁶⁸ La libre sustitución dentro de una restricción requiere que la asignación de bienes por parte del consumidor adopte la forma de un escalar (cualquier bien que le guste hasta ese valor total) en lugar de un vector (una lista de cantidades de bienes o ración). Y el pago de ingresos y precios distintos de cero de los bienes es simplemente un medio para imponer tal restricción escalar.

Aceptar la necesidad de un mercado de bienes de consumo no significa, por supuesto, que uno tenga que aceptar nuestra versión particular de cómo debería funcionar dicho mercado. Esto nos lleva al segundo punto de Duffy, relativo al uso de los valores laborales como una representación del costo social.

Aceptamos que los valores laborales directos están abiertos a la crítica como una medida del costo social. Ya hemos abordado dos puntos relevantes en el capítulo 5. Primero, el uso de los valores laborales como el único medio de cálculo podría llevar a una subvaloración de los recursos naturales finitos que no pueden simplemente “producirse” mediante la aplicación del tiempo laboral. En segundo lugar, el cálculo estricto del valor laboral descuida la cuestión de la aplicación temporal del trabajo social. Dos productos pueden requerir el mismo total de horas de trabajo para su producción, pero el escalonamiento de este trabajo a lo largo del año calendario puede ser diferente. Si tales diferencias son relevantes, entonces nuevamente el cálculo del valor laboral debe considerarse incompleto. También en el capítulo 5, esbozamos los medios para resolver estos problemas.

Sin embargo, estamos desconcertados por la sugerencia de Duffy de que los “costos simples de producción” podrían ser preferibles a los valores laborales como un medio de cálculo económico bajo el socialismo. Como se discutió en el capítulo 8, “costo de producción” en el sentido capitalista normal está lejos de ser simple. Presupone que las empresas existen como sujetos de derecho; en efecto, presupone la propiedad privada en los medios de producción. En una economía socialista no hay un costo de producción “simple”, dado; cualquier candidato para una medida del costo social debe ser definido y calculado socialmente. Hemos argumentado que el tiempo de trabajo proporciona una base racional para tal cálculo, a pesar que debe complementarse de la manera indicada en el capítulo 5.

¿SOCIALISMO DE MERCADO?

Como ya hemos dicho, somos conscientes de que nuestros argumentos van en contra de la reciente ola de opinión de derecha promercado. No nos disculpamos por esto; creemos que la moda está equivocada y, en última instancia, será vista como tal. Sin embargo, nos preocupa más el hecho de que muchos escritores socialistas declarados han expresado, durante la década de 1980, serias dudas sobre el proyecto socialista “clásico” de una economía planificada, y han defendido en su lugar diversas

⁶⁸ Más generalmente, un escalar significa un solo número, en contraste con un vector que es una lista de números. Así, 4.57 es una cantidad escalar mientras que [3.9, 1.2, 6.7] es un vector de tres elementos.

formas de “socialismo de mercado”.⁶⁹ Las voces en contra de esta tendencia han sido bastante pocas.⁷⁰

En esta sección consideramos algunas de las opiniones sobre el socialismo de mercado; argumentaremos que el socialismo de mercado es gravemente inadecuado como objetivo de la política socialista. Estamos de acuerdo con Devine (1988) en que el socialismo de mercado no refleja una nueva y audaz concepción por parte de los teóricos socialistas, sino una adaptación perjudicial por el dominio de la derecha. Mientras que Gramsci pidió “pesimismo del intelecto, optimismo de la voluntad” (es decir, realismo obstinado combinado con un compromiso apasionado con los objetivos socialistas), el socialismo de mercado de la década de 1980 revela un “pesimismo de la voluntad”, una pérdida debilitante de confianza en la capacidad del socialismo para ofrecer cualquier proyecto político a largo plazo realmente distintivo.

Obviamente no podemos ofrecer comentarios detallados sobre todos los argumentos del socialismo de mercado que se han presentado últimamente. Para nuestros propósitos aquí, nos enfocamos en una contribución reciente en Occidente, la de Diane Elson, y una del Este, la de Abel Aganbegyan.

DIANE ELSON ¿EL MERCADO SOCIALIZADO?

Diane Elson (1988) ha argumentado que un “mercado socializado” proporciona una tercera alternativa entre la planificación y el libre mercado. Creemos que su propuesta de un mercado socializado concede demasiado a la economía burguesa. Parece implicar una aceptación acrítica de la afirmación de Alec Nove de que la planificación central eficiente es imposible, una afirmación que nos hemos esforzado en refutar en capítulos anteriores. Específicamente argumentamos:

- (1) al cambiar su atención de la producción al proceso de intercambio, Elson borra el punto principal de la crítica marxista del capitalismo;
- (2) su sistema de mercado socializado retendría la mayoría de las relaciones sociales y de producción del capitalismo, y se describiría con mayor precisión como capitalismo de Estado en lugar de socialismo; y
- (3) sería susceptible a todas las inestabilidades características del capitalismo.

Una gran parte del artículo de Elson se dedica a mostrar que los mercados capitalistas reales están muy alejados de los mercados ideales asumidos por la mayoría de los defensores del socialismo de mercado. Ella argumenta que implican costos reales en términos de recursos para funcionar, que rara vez son libremente competitivos, que la soberanía del consumidor no es realmente efectiva, que la ley de Say no funciona, etc. Hace referencia a una extensa literatura reciente para reforzar su punto. Este tipo de crítica, aunque es valioso al señalar la falta de realismo en las formulaciones de los críticos promercado, parece reemplazar a un concepto ausente. Falta el concepto de explotación en las críticas de los mercados capitalistas a los que se refiere. El socialismo como movimiento político no surgió porque los consumidores no estaban satisfechos con la forma en que estaba organizado el mercado. Surgió porque el capitalismo es un sistema de explotación cuyas víctimas buscaban una solución. El capitalismo permite a los ricos explotar el trabajo de los pobres. El

⁶⁹ Véase, por ejemplo, Alec Nove (1983), Geoff Hodgson (1984), Diane Elson, (1988), Abel Aganbegyan (1988), David Miller (1989).

⁷⁰ Las defensas de la planificación han sido ofrecidas por Ernest Mandel (1986) y Nicholas Costello. *et al.* (1989), aunque el tipo de planificación defendida por este último —en la tradición de la corriente de Benn / Holland actual en la izquierda laborista— no alcanza a nuestras propuestas.

socialismo fue la respuesta a la explotación de los trabajadores asalariados por los capitalistas.

Hemos hecho referencia a la concepción marxista clásica de la explotación a lo largo de este libro. En el contexto actual, el punto importante es que una de las preocupaciones centrales de Marx era refutar la idea de que la explotación surge de las imperfecciones en el funcionamiento del mercado. En cambio, argumentó, surge de la lógica misma de la producción de mercancías. Para demostrar esto teóricamente, hizo la suposición “generosa” de que las mercancías se intercambian en proporción a sus valores laborales. Este fue el ideal propuesto por el economista burgués más avanzado, David Ricardo. Marx sabía muy bien que toda una serie de factores complicados (diferentes intensidades de capital, monopolios parciales, etc.) evitarían que los precios en una economía capitalista real fueran proporcionales a los valores laborales. No obstante, asume esta proporcionalidad en el Volumen 1 de *El Capital*. Asume que en cada venta o compra de una mercancía, se intercambian equivalentes. La moneda se basa en el oro, y en cada venta o compra, la cantidad de trabajo incorporada en el oro es igual a la del producto que se compra. En otras palabras, asume que no existe ningún engaño en el proceso de intercambio. Sabía que todo esto era contrafactual: que a los trabajadores se les vendían rutinariamente productos adulterados, los engañaban a través del sistema de pagos en especie o deducciones adicionales de sus salarios. Pero en aras de la discusión, dice: “Permitamos que el mercado sea completamente justo, demostraré que todavía conduce a la explotación de la clase trabajadora”.

La clave de la explotación, argumentó Marx, era el carácter especial de la fuerza de trabajo. La fuerza de trabajo es única porque su utilidad para un capitalista es su capacidad para crear valor. Se supone que la fuerza de trabajo, como cualquier otra mercancía, se vende por su costo de reproducción. En muchos casos, por supuesto, la fuerza de trabajo se venderá por menos de su costo de reproducción, por ejemplo, donde los trabajadores son agricultores a tiempo parcial y no compran todos sus alimentos en el mercado. Pero incluso si se vende por su costo total de reproducción, la explotación aún tiene lugar. La jornada laboral se prolonga para producir una plusvalía absoluta. La tecnología abarata los medios de subsistencia y produce una plusvalía relativa.

El punto político de este argumento era refutar a quienes argumentaban que el comercio justo, la abolición del monopolio y un nivel justo de salarios traería la salvación del proletariado. Marx argumentó al contrario que solo la abolición del sistema salarial mismo terminaría con la explotación. Ninguna reforma del mercado podría eliminar los antagonismos en el corazón del capitalismo. Pero una reforma de precios es justo lo que propone Elson.

Elson propone una variedad de instituciones financiadas con fondos públicos que establecerían normas de precios. Estas instituciones tendrían a su disposición información detallada sobre el costo de producción de diferentes productos. Sobre la base del costo, más un margen de beneficio, establecerían normas de precios para cada producto. (No está claro cuál sería la base del recargo: ¿sería proporcional al capital empleado o a los costos recurrentes?) El establecimiento de estas normas de precios, que aparentemente no tienen la intención de ser vinculantes, junto con la publicación de los datos en los que se basan, se denomina socialización del mercado. El término “mercado socializado” es bastante engañoso ya que los mercados siempre han sido instituciones sociales. Son la forma típica en que los individuos privados entablan relaciones sociales en la época capitalista. Cuando la palabra social se combina con la palabra mercado: la economía social de mercado, el mercado socializado, el socialismo de mercado, debemos estar en guardia. Dado que la explotación existiría incluso bajo los supuestos muy generosos hechos por Marx, el mercado socializado también lo permitiría. Las normas de precios socializadas deben ser meramente indicativas, no vinculantes para compradores y vendedores: “Las Comisiones de Precios y Salarios

pueden generar normas de precios y salarios, y pueden proporcionar la información para permitir a los compradores y vendedores “controlar” los precios y salarios de manera descentralizada” (Elson, 1988, págs. 33). Si las normas no son aceptadas por el mercado, son las normas, no los precios del mercado, las que se modifican. La principal diferencia entre el mercado socializado y uno normal parece ser que en el primero el contribuyente subsidia algunos costos de comercialización que normalmente serían asumidos por los compradores y vendedores. Podemos concluir que, aunque este mercado podría ajustarse más suavemente que uno no subsidiado, sus efectos no serían muy diferentes.

Si consideramos el tema crucial de la compra y venta de la fuerza laboral, la propuesta de Elson se parece sospechosamente al tipo de políticas de precios e ingresos que se utilizaron para regularizar la explotación en los años sesenta y setenta. La comisión de Salarios y Precios elaborará normas para todos los salarios. Esto claramente no está aboliendo el sistema de salarios; es un medio de regularizarlo. La jerarquía de las tasas salariales previamente aplicadas por los contratos económicos privados, ahora se convierte en una cuestión de política pública, para ser legitimada por un órgano estatal. Al mismo tiempo, la Comisión de Precios y Salarios sin duda será consciente de la necesidad de garantizar la rentabilidad industrial. Aquí llegamos a un terreno contencioso, ya que la fijación de las tasas salariales afecta la tasa de explotación. Cualquier intento de establecer tasas salariales más altas será resistido por los empleadores, cualquier intento de establecerlas más bajas lo será por parte de los sindicatos. Si las normas salariales son vinculantes, las tasas salariales reales estarán determinadas por las fuerzas relativas de los empleadores y los sindicatos de la manera tradicional: huelgas, cierres patronales, etc.

Elson propone una medida que podría alterar significativamente la tasa de explotación. Esta es la idea de que todos los ciudadanos deben tener asegurado un ingreso mínimo básico, ya sea que estén empleados o no. Esta política es defendida por los Verdes, y bajo condiciones capitalistas indudablemente es de interés para la clase trabajadora. Si los trabajadores en huelga saben que sus familias siempre podrán comer, su posición se fortalecerá y las huelgas serán más sólidas y exitosas. Pero no debemos sobrestimar el impacto de este tipo de beneficio incondicional de seguridad social. Diane Elson indica que lo ve como un mínimo de subsistencia, lo suficiente como para proporcionar una dieta de lentejas, algunos pares de jeans baratos y algunas esteras de coco en el piso. No suena mucho mejor que vivir de los subsidios contemporáneos de la seguridad social. Estaría impulsado por los mismos factores contradictorios que todos los esquemas de seguridad social: debe mantener con vida a las personas, pero no socavar sus incentivos para trabajar, ni imponer una pesada carga fiscal. Las personas a menudo tienen otros compromisos que han contraído mientras trabajaban: hipotecas, compras en cuotas, etc. Los subsidios de la seguridad social pueden ser rápidamente consumidos por estas personas cuando se declaran en huelga o quedan desempleadas.

Los subsidios incondicionales de la seguridad social son una reforma que vale la pena en un país capitalista. Ayudarían a reducir la pobreza y ayudarían a la lucha de clases. Lo que no harán es “eliminar la causa básica del antagonismo entre compradores y vendedores de fuerza de trabajo” (ibid., P. 30). La compra y venta de fuerza de trabajo es el preludio de la explotación y es inherentemente antagónico. Las empresas que compran la fuerza de trabajo seguirán siendo sujetos jurídicos cuyo objetivo es utilizar la fuerza de trabajo para obtener ganancias. Serán personalidades legales con derecho a comprar, vender y celebrar contratos. En resumen, serán lo que Marx denominó “personificaciones del capital”. Podrían ser propiedad del Estado y tener que pagar intereses al Estado sobre el capital avanzado, pero eso no eliminaría más su carácter capitalista que la propiedad estatal de British Leyland. De hecho, Elson

propone un auditor llamado Regulador de Empresas Públicas cuya función es garantizar que el Estado obtenga una tasa de rendimiento adecuada sobre su capital

Donde la fuerza de trabajo continúa siendo comprada y vendida en el mercado, seguramente habrá una lucha por su precio. En una economía capitalista, el desempleo es el máximo regulador de los salarios. En condiciones de pleno empleo, la lucha de clases económica conduce a la inflación salarial. Es posible regular esto hasta cierto punto mediante políticas vinculantes de precios e ingresos, pero el mecanismo puramente voluntario que describe probablemente sea inestable. O conducirá a la inflación, con la consiguiente presión para un retorno al desempleo para disciplinar a la fuerza laboral, o habrá demandas de controles obligatorios de precios. La sociedad se enfrentará a la alternativa de los caminos de desarrollo capitalista o socialista.

Esta es exactamente la alternativa que se plantea con absoluta claridad en países como Polonia, Hungría o Rusia en el momento de la redacción (1992). O la economía vuelve al azote del desempleo, sin el cual no puede existir un verdadero mercado laboral, o se mueve en una dirección comunista y establece una regulación social directa de la producción y el ingreso. Esto no significa negar que el tipo de capitalismo de Estado total propuesto por Elson sería progresivo en el contexto británico. Se puede ver como la asíntota hacia la que tendió la socialdemocracia británica en el período anterior a Thatcher: nacionalización casi total, precios voluntarios y políticas de ingresos, derechos integrales a los beneficios de la seguridad social. Como tal, sería mucho más interesante para la clase trabajadora que la situación actual.

Pero sabemos por experiencia que el tipo de orden social de capitalismo de Estado es inestable. Mantiene el dinero, los mercados y las desigualdades de ingresos burguesas del capitalismo, mientras que elimina el desempleo necesario para hacerlos efectivos y, al mismo tiempo, debilita al Estado como elemento de la disciplina de clase burguesa. Es una forma de sociedad de transición que debe volver al capitalismo privado, como en Gran Bretaña, o ir en una dirección socialista. Lo mismo es válido en la dirección inversa. Pero el alejamiento de una economía socialista planificada hacia una economía de capitalismo de Estado o socialista de mercado es inequívocamente reaccionario. La forma resultante solo puede ser inestable que gravitará a través de la lucha de clases hacia el capitalismo o de regreso hacia el comunismo.⁷¹

La ironía es que las agencias de fijación de precios socializadas de Elson tendrían las redes informáticas y la información sobre la producción necesaria para hacer una transición efectiva hacia la planificación. Si ella abogara por tales agencias como una medida de transición que conduzca a una economía planificada, podrían ser justificables. Pero en la situación mundial actual, donde el capitalismo está a la ofensiva, las transiciones hacia el capitalismo parecen más probables. Las propuestas para una tercera vía entre el capitalismo y el comunismo serán solo puestos transitorios en el camino hacia la restauración capitalista completa.

Todas las economías de mercado están sujetas a inestabilidades macroeconómicas. Las dos formas principales que adoptan son las recesiones en las que los productos no pueden venderse, lo que crea desempleo o el exceso de demanda crea inflación. En los países socialistas que están volviendo al mercado, vemos ambos: inflación creciente combinada con millones que se quedan sin trabajo. Elson, como cualquier economista inteligente de izquierda, es claramente consciente de estas propensiones de las economías de mercado; pero ella no ofrece una solución real. Independientemente de lo que se pueda decir en contra del sistema económico que solía operar en la URSS antes de Gorbachov, los precios se mantuvieron estables y no hubo recesiones. El sistema soviético no estaba exento de problemas, solo los ciegos deliberadamente podían pensar eso. Pero cualquier cambio en el sistema socialista como se ha conocido

⁷¹ N. Scott Arnold (1987) presenta un argumento interesante en este sentido, mostrando que el socialismo de mercado es una forma socioeconómica inherentemente inestable.

este siglo debería ser un paso adelante para los trabajadores. Lo que Elson y otros pensadores similares en Rusia defienden es un retiro de Marx hacia las doctrinas de Adam Smith.

AGAMBEGYAN: METODOS ADMINISTRATIVOS Y ECONOMICOS

Los argumentos desarrollados aquí y en capítulos anteriores también nos dan una base para criticar la concepción de la reforma económica soviética presentada por Abel Aganbegyan, uno de los asesores económicos clave de Gorbachov a mediados y finales de los años ochenta. En su libro sobre la perestroika, Aganbegyan (1988) hizo repetidas referencias a la distinción entre métodos “administrativos” y “económicos”, y enfatizó la necesidad de reducir los primeros y desarrollar los segundos. Afirmó que “una característica principal del sistema de gestión existente es el predominio de los métodos administrativos, con métodos económicos que tienen solo un significado secundario” (1988, p. 20), y luego afirmó que la esencia de la perestroika “reside en la transición de los métodos de gestión administrativos a los económicos” (p. 23).

Si esto simplemente significa que se opone a las directivas burocráticas arbitrarias (“administrativas”), y a favor del cálculo cuidadoso de los costos y beneficios (“económicos”), el punto no sería controvertido. Pero, de hecho, parece haber un deslizamiento entre esta concepción y una interpretación mucho más polémica. Primero, Aganbegyan parece identificar métodos “administrativos” con la planificación central como tal. Al comentar sobre la planificación central del período de Stalin, declaró que “desde principios de la década de 1930 se redujeron los métodos económicos de gestión. El comercio entre las unidades de producción fue reemplazado por la asignación centralizada de recursos y el mercado se contrajo” (ibid., Pp. 21-22). Aquí los “métodos económicos” se contraponen a la “asignación centralizada” como tal. Las cosas se vuelven más claras cuando explica el contenido de los métodos económicos: estos implican la transferencia a asociaciones y empresas la plena responsabilidad económica, la autofinanciación y la autogestión, así como un papel muy importante sobre los precios, las finanzas y el crédito (p. 23). En otras partes, asocia métodos económicos con el estímulo de las relaciones de mercado y un mayor papel del lucro (p. 58). Finalmente, propone que el plan estatal sea “desechado” a favor de un sistema en el que “...las empresas y asociaciones elaborarán y aprobarán sus propios planes. No estarán sujetos a la aprobación de ninguna autoridad superior y no habrá absolutamente ninguna asignación del trabajo planificado” (1988, p. 112).

A pesar de sus comentarios positivos sobre el papel de los primeros planes quinquenales en la promoción de la industrialización soviética, Aganbegyan identifica efectivamente la planificación central con “métodos administrativos” (obsoletos, arbitrarios, burocráticos, ineficientes), al tiempo que asocia “métodos económicos” (modernos, eficientes, progresivos) con confianza en los precios de mercado, rentabilidad, independencia financiera para las empresas y la abolición completa de las directivas centrales. Bien puede ser que en la experiencia soviética la planificación central se haya asociado con la arbitrariedad burocrática, pero es un grave error igualarlos. Hemos demostrado que las decisiones de planificación central no tienen por qué ser arbitrarias, sino que pueden tomarse sobre la base de un cálculo bien definido del costo social. En efecto, nos hemos esforzado en demostrar que la racionalidad social de la contabilidad del tiempo de trabajo es superior a la del mercado. Y no existe una asociación necesaria entre el uso de precios de compensación de mercado para los bienes de consumo (que defendemos como un componente del sistema de planificación general) y la disolución de la propiedad socialista mediante la concesión de una autonomía ilimitada a las empresas. Una cosa es decir que las empresas deberían tener la libertad de nombrar a sus propios gerentes, organizar su propio

trabajo democráticamente y proponer iniciativas para nuevos productos, pero otra muy distinta es argumentar que deberían actuar como agentes independientes y elaborar sus propios planes en respuesta a las señales del mercado. De hecho, si se les otorga la última función, es probable que el control democrático dentro de la empresa sea una de las primeras cosas desaparecer. Una discusión como la de Aganbegyan, que carga la pregunta al identificar implícitamente la racionalidad económica y los procesos de mercado, debe proporcionar una guía engañosa para la reforma económica del socialismo.

En los últimos años, hemos visto hacia dónde conduce esta lógica: el colapso de toda planificación económica efectiva, la espiral inflacionaria, la dislocación económica general, el desempleo masivo y el eventual triunfo de la restauración capitalista.

La “reforma” del socialismo hacia el mercado ha sido un desastre económico sin precedentes para la clase trabajadora en los países afectados. A escala mundial, ha restablecido el dominio de las mismas pocas potencias capitalistas que gobernaban el mundo antes de 1917. A nivel político, ha llevado a una situación en la que el movimiento socialista y la clase obrera organizada han sido efectivamente excluidos del escenario.

Con el socialismo desaparecido, ¿qué esperanza hay para los desposeídos, sino el fascismo y el nacionalismo? Nada, a menos que sea un socialismo más radical, más democrático e igualitario que cualquiera de los anteriores, que se base en principios económicos y morales claros y no entregue su integridad a los mitos desmoralizadores del mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- Aganbegyan, Abel *The Challenge: Economics of Perestroika*, London: Hutchinson, 1988.
- Arnold, N. Scott "Marx and disequilibrium in market socialist relations of production", *Economics and Philosophy*, vol. 3, no. 1, April 1987, 23–48.
- Aristotle *The Politics*, Harmondsworth: Penguin, 1986.
- Bacon, Robert and Walter Eltis *Britain's Economic Problem: Too Few Producers* (2nd edition), London: Macmillan, 1978.
- Beer, Stafford *Brain of the Firm*, London: Wiley, 1981. Beer, Stafford *Platform for Change*, London: Wiley, 1975.
- Braverman, Harry *Labor and Monopoly Capital*, New York: Monthly Review press, 1974.
- Burnheim, John *Is Democracy Possible?* Oxford: Polity Press, 1985.
- Cave, Martin *Computers and Economic Planning: The Soviet Experience*, Cambridge: Cambridge University Press, 1980.
- Cockshott, W. Paul "Application of artificial intelligence techniques to economic planning", *Future Computing Systems*, vol. 2, 1990, 429–43.
- Cockshott, W. Paul and Allin Cottrell "Labour value and socialist economic calculation", *Economy and Society*, vol. 18, no. 1, February 1989, 71–99.
- Costello, Nicholas, Jonathan Michie and Seumas Milne *Beyond The Casino Economy: Planning for the 1990s*, London: Verso, 1989.
- Cottrell, Allin *Social Classes in Marxist Theory*, London: Routledge & Kegan Paul, 1984.
- Cottrell, Allin and W. Paul Cockshott "Calculation, complexity and planning: the socialist calculation debate once again", *Review of Political Economy*, vol. 5, no. 1, 1993a, 73–112.
- Cottrell, Allin and W. Paul Cockshott "Socialist planning after the collapse of the Soviet Union", *Revue Europeenne des Sciences Sociales*, vol. XXXI, 1993b, 167–85.
- Dasgupta, Partha "Positive freedom, markets and the welfare state", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 2, no. 2, Summer 1986, 25–36.
- Devine, Pat *Democracy and Economic Planning*, Cambridge: Polity Press, 1988.
- Duffy, Gavan "A note on "Labour value and socialist economic calculation", *Economy and Society*, vol. 18, no. 1, February 1989, 100–109.
- Durrett, Charles and Kathryn McCamant, *Cohousing: A Contemporary Approach to Housing Ourselves*, Berkeley, Ca.: Habitat Press, 1989.
- Elson, Diane "Market Socialism or Socialization of the Market?" *New Left Review*, no. 172, Nov/Dec 1988, 3–44.
- Engels, Frederick *Anti-Duhring: Herr Eugen Duhring's Revolution in Science*, Moscow: Foreign Languages Publishing House, 1954.
- Farjoun, Emmanuel and Moshe Machover *Laws of Chaos*, London: Verso, 1983.
- Finley, Moses *Democracy Ancient and Modern*, New Brunswick, NJ: Rutgers University Press, 1973.
- Fukuyama, Francis *The End of History and the Last Man*, New York: Free press, 1992.
- Genovese, Eugene D. *The Political Economy of Slavery*, New York: Pantheon Books, 1965.
- Granick, David *Job Rights in the Soviet Union: Their Consequences*, Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- Gregory, Paul *Socialist and Nonsocialist Industrialization Patterns: A Comparative Appraisal*, New York: Praeger, 1970.

- Hahn, Frank *Equilibrium and Macroeconomics*, Oxford: Basil Blackwell, 1984.
- Harner, M. "The ecological basis for Aztec sacrifice", *American Ethnologist*, vol. 4, 1977, 117–35.
- Held, David *Models of Democracy*, Stanford: Stanford University Press, 1987.
- Hodgson, Geoff *The Democratic Economy*, Harmondsworth: Penguin, 1984.
- Kalecki, Michal *Theory of Economic Dynamics*, New York: Monthly Review Press, 1965.
- Keynes, J. M. *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London: Macmillan, 1936.
- Lane, David *Soviet Economy and Society*, New York: New York University Press, 1985.
- Lange, Oskar *On the Economic Theory of Socialism*, Minneapolis, Minn.: University of Minnesota Press, 1938.
- Lange, Oskar "The Computer and the Market", in Charles Feinstein (ed.) *Socialism, Capitalism and Economic Growth: Essays Presented to Maurice Dobb*, Cambridge, Cambridge University Press, 1967.
- Lavoie, Don *Rivalry and Central Planning*, Cambridge: Cambridge University Press, 1985.
- Leijonhufvud, Axel *Information and Coordination*, Oxford: Oxford University Press, 1981.
- Lenin, V. I. *Collected Works*, vol. 25, Moscow: Foreign Languages Publishing House, 1964.
- Lubeck, O., Moore, J., and Mendez, R. "A benchmark comparison of three supercomputers", *Computer*, vol. 18, no. 12, December 1985.
- Mandel, Ernest "In defense of Socialist planning", *New Left Review*, no. 159, Sept/Oct 1986, 5–38.
- Marx, Karl *The Poverty of Philosophy*, London: Lawrence and Wishart, 1936.
- Marx, Karl *The First International and After* (Political Writings, Volume 3, ed. D. Fernbach), Harmondsworth: Penguin, 1974.
- Marx, Karl *Capital*, Vol. III, Moscow: Progress Publishers, 1971.
- Marx, Karl *Capital*, Vol. I, Harmondsworth: Penguin, 1976.
- Marx, Karl and F. Engels *The German Ideology*, New York: International Publishers, 1947.
- Marx, Karl and F. Engels *Selected Works*. London: Lawrence and Wishart, 1970.
- Miller, David *Market, State and Community: Theoretical Foundations of Market Socialism*, Oxford: Clarendon Press, 1989.
- Nove, Alec *The Soviet Economic System*, London: George Allen and Unwin, 1977.
- Nove, Alec *The Economics of Feasible Socialism*, London: George Allen and Unwin, 1983.
- Nove, Alec "Markets and Socialism", *New Left Review*, no. 161, Jan/Feb 1987, 98–104.
- Pugh, W., et al. *IBM's 360 and Early 370 Systems*, Cambridge, Mass.: MIT Press, 1991.
- Ricardo, David *Principles of Political Economy and Taxation*, Cambridge: Cambridge University Press, 1951.
- Sedgewick, Robert *Algorithms*, London: Addison-Wesley, 1983.
- Smith, Adam *The Wealth of Nations*, Harmondsworth: Penguin, 1970.
- Smith, Keith *The British Economic Crisis*, Harmondsworth: Penguin, 1984.
- Ste. Croix, G. E. M. de *The Class Struggle in the Ancient Greek World*, Ithaca, NY: Cornell University Press, 1981.
- Stalin, Joseph *Economic Problems of Socialism in the USSR*, New York: International Publishers, 1952.

Thucydides *History*, II (ed. P. J. Rhodes), Warminster: Aris & Phillips, 1988. Tribe, Keith *Land, Labour and Economic Discourse*, London: Routledge & Kegan Paul, 1978.

Varga, Richard S. *Matrix Iterative Analysis*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice- Hall, 1962.

White, Lynn *Medieval Technology and Social Change*, Oxford: Clarendon Press, 1962.

Wolcott, Peter and Seymour Goodman “High speed computers in the Soviet Union”, *Computer*, Vol. 21, No. 9, September 1988, 32–41.