

# CONSIDERACIONES SOBRE LAS ALTERNATIVAS DEL CAMBIO DE LAS ESTRUCTURAS ECONÓMICAS EN CHILE \*

FRANZ HINKELAMMERT

## I. *La discusión sobre las relaciones mercantiles en el socialismo (la ley del valor)*

El enfoque tradicional de la estructura económica socialista parte de la polaridad relaciones mercantiles de producción-planificación directa. Las relaciones mercantiles de producción constituyen, según este punto de vista original, necesariamente un modo de producción capitalista, y planificación directa es necesariamente socialista. Después de constituirse la sociedad socialista, esta polaridad simple se transforma en la polaridad mercado-plan, en la cual los dos polos ya no se presentan como capitalismo y socialismo, sino que son polos que existen de hecho dentro de la propia sociedad socialista. Confrontándose mercado y plan, había que definir las funciones que cumplía cada uno. Las discusiones que se llevaron a cabo sobre la ley del valor tanto en la Unión Soviética en los años 50, como en Cuba en los 60, tenían como objeto principal esta relación y se fijaron en la explicación de las razones de la sobrevivencia del mercado —las relacio-

\* Documento para discusión presentado en el Seminario del Consejo de Rectores sobre Transformaciones estructurales de la sociedad chilena. Santiago, julio de 1972.

nes mercantiles— en el socialismo. En el fondo se trata de una discusión que continuamente expresa la sorpresa sobre el hecho de que en la sociedad socialista la planificación directa no reemplaza las relaciones mercantiles de producción. Se tenía que aceptar la posibilidad de relaciones mercantiles de producción, que ni corresponden a modos de producción precapitalistas ni capitalistas; en cambio, sí, a socialistas.

Pero en términos de esa polaridad mercado-plan a la vez se enfocó el poder en la sociedad socialista. Es decir, se relacionó esta polaridad con otra, identificando mercado con descentralización y planificación con centralización. Estas identificaciones ocurrieron tanto en las teorías burguesas al respecto (la crítica neoliberal del socialismo específicamente) como igualmente dentro del campo socialista mismo (la posición yugoslava en especial, pero tendencia de este tipo están presentes en toda la discusión del stalinismo en Europa Oriental, como en Brus, Oscar Lange, etc.). Desde esta identificación hay solamente un paso a otra polaridad, o sea, la que contrapone libertad-dominación. Relaciones mercantiles, de producción, mercado y libertad por un lado, planificación directa, planificación central y dominación por el otro. Aparece, entonces, como lógica de la lucha en contra de la dominación, la vuelta a formas capitalistas de la producción. La crítica neoliberal y la crítica antistalinista en Europa Oriental parecen encontrarse en una extraña simbiosis, que un autor como Horvart simboliza muy bien cuando anuncia la sociedad socialista como la mejor sociedad burguesa que puede haber: lo que sueña la teoría económica neoliberal, el socialismo lo puede hacer. Ni más, ni menos.

¿Por qué se da esta solución del problema? Sin duda, ella surge como contestación a una planificación central que tendía a desembocar en un sistema de dominación.

Con la centralización de la planificación se había centralizado el poder, y el problema principal parecía ser la descentralización. Y la descentralización se identificaba con relaciones mercantiles y la existencia del mercado. Si bien eso no excluye cualquier tipo de planificación, sin embargo, restringe la planificación de la economía a las posibilidades que ofrece el uso de palancas financieras

que actúan principalmente sobre la demanda y oferta globales.

De esta manera, se plantea de nuevo la necesidad de discutir la ley del valor en el socialismo. Esta discusión se anuncia hoy en Chile y las diversas soluciones posibles subyacen a los planteos de política económica del momento. Sin embargo, esta discusión todavía no se lleva a cabo abiertamente. Pero en los planteos sobre la empresa socialista, la autogestión, la política antiinflacionaria, la redistribución del ingreso, etc., está ya presente la evaluación de la ley del valor en el socialismo y nos parece necesario hacer este debate ahora abiertamente. Sin duda, no será la prolongación de debates parecidos en la Unión Soviética y en Cuba. Nuestro problema no es discutir de nuevo todas las razones que hacen sobrevivir las relaciones mercantiles en el socialismo. Si bien estas discusiones pasadas no han llevado a un resultado generalmente aceptado, las experiencias históricas del socialismo no dejan duda de que siguen y seguirán existiendo. Cualquier debate sobre la ley del valor tiene que tomar eso como un dato. La discusión se producirá, por tanto, más bien sobre la forma que pueden tener las relaciones mercantiles en el socialismo. Este sería el problema real del socialismo chileno, que se mueve entre dos posiciones referentes a las relaciones mercantiles (la ley del valor):

1. La planificación basada en palancas financieras y que excluye una planificación de la economía total en términos físicos.

2. La planificación en términos físicos, que determina las decisiones fundamentales sobre los productos finales e intermedios producidos sin dejarse guiar por el criterio dominante de la rentabilidad máxima de empresas particulares, sean de propiedad social o privada.

Entre estos dos polos va a girar la discusión, pero no puede llegar a soluciones si no descubre en el interior de estas dos alternativas un contenido específico de la construcción de una nueva sociedad socialista. No se trata de formas que pueden servir como distintos caminos hacia un mismo fin. No se trata de planteos «puramente formales». Con la forma está ya predestinado el contenido social de ella.

Esta referencia al contenido tiene que guiar entonces la discusión de las alternativas formales. Y el contenido

de la construcción del socialismo no puede ser sino la transformación del país de una manera tal, que se pueda ir conquistando la independencia política y económica para la construcción de una sociedad en la cual se pueda gozar de la vida y reproducirla en niveles siempre nuevos, e. d. una sociedad que sea auténticamente de todos y que permita a todos sentir la patria como suya.

Si bien esta descripción es muy general y casi lírica, podemos ir operacionalizándola enseguida. Este contenido de la construcción de una nueva sociedad implica sobre todo dos elementos fundamentales:

1. Una nueva redistribución actual de los ingresos en un grado que permita a todos los chilenos satisfacer sus necesidades básicas.

2. Una participación en la generación del producto a través de la movilización del trabajo de cada uno.

Sin estos dos elementos no hay una sociedad socialista y ninguna cultura nueva es válida si no se basa sobre el cumplimiento de estas condiciones centrales. A partir de ellas, por tanto, hay que juzgar las formas alternativas de relaciones mercantiles y planificación en el socialismo chileno y —en el fondo— de cualquier otro socialismo también. En este contexto juega igualmente el problema de la participación: la participación tiene que darse en función de estas condiciones fundamentales. Tiene que ser una participación en las decisiones sobre la redistribución y sobre la colaboración a través del trabajo de cada uno de los chilenos. Además, no hay duda de que una orientación de la sociedad chilena hacia el cumplimiento de estas condiciones fundamentales es inimaginable sin la participación y la presión de las masas populares. Los ejecutivos de cualquier sociedad y los grupos de altos ingresos de ninguna manera actuarán espontáneamente hacia tal cumplimiento. Buscarán miles de maneras para escapar a las consecuencias que para ellos tienen. Por eso es tan fundamental la participación y la presión.

Sin embargo, una participación en las decisiones no tiene ningún sentido, si no se refiere a la posibilidad de dirigir la sociedad en función de los intereses de las masas. Participar en decisiones que dejan intactas las posiciones de los grupos de altos ingresos y que reproducen continuamente la marginación de las grandes masas del trabajo sería una burla. Nuestra pregunta se formula, por

tanto, de esta manera: ¿Cómo pueden las masas tomar en sus manos efectivamente la política de redistribución y de la integración de todos en el trabajo? Esa es la pregunta clave, y la respuesta nos daría como resultado la definición de lo que es la democracia socialista.

## II. *El enfoque descriptivo de la redistribución del consumo y del trabajo de todos*

Para acercarnos a la respuesta, podríamos preguntar cuáles serían las condiciones reales de una redistribución y una política del trabajo de todos en cuanto a la forma del producto, para preguntar después qué combinación de planificación y relaciones mercantiles es capaz de asegurar decisiones en esta línea indicada. Podemos partir de la redistribución.

1. *La redistribución del consumo:* El cambio del carácter físico de los productos. Vamos a tratar primero de clasificar los productos según la relación entre su carácter físico y el tipo de ingreso al cual corresponden.

Partimos de la base de que hay productos que, según su carácter físico, entran solamente en la canasta de bienes de bajos o altos ingresos. Si bien no todos los productos finales tienen este carácter, sí lo tienen muchos. De eso resulta que, una sociedad de alta igualdad de ingresos, consumirá otros productos en otra composición de sociedades de alta desigualdad. En razón de eso es posible describir el cambio del carácter físico de la canasta de bienes en el caso de una redistribución del consumo.

La dificultad de esta descripción, sin embargo, reside en el hecho de que muchas veces diferentes bienes son productos de la misma industria con la consecuencia de que el tamaño relativo de las industrias de por sí no indica el grado de desigualdad de los ingresos. Cada hombre tiene que vivir en algún lugar, vestirse, alimentarse, informarse, usar la locomoción, etc. En la línea de cada una de estas necesidades existen industrias. Construcción, agricultura, textil, electrónica, etc. Si se toma como base de la descripción la composición de los bienes finales por industria, se llega al resultado de que en un país como Chile estas diversas industrias participan en la composición de la canasta de bienes de bajos y altos ingresos en forma relativamente igual, excepción hecha de la indus-

tria automotriz. Llegaríamos, entonces, al resultado de que una redistribución fuerte no va a influir mayormente sobre la producción relativa de las distintas industrias con excepción de la industria automotriz.

Hace falta, por tanto, usar otro criterio de análisis. Tentativamente podríamos partir de cuatro criterios, que pueden servir para distinguir los productos de las diversas industrias en relación a su incidencia sobre una redistribución de los ingresos.

a) Productos que exclusivamente entran en el consumo de ingresos bajos y que tienden a desaparecer de la canasta de consumo de ingresos altos. Se trata de alimentos considerados como inferiores, determinados tipos de casa, vestidos, etc.

b) Productos exclusivos del consumo de altos ingresos. En un caso como Chile se trata especialmente del automóvil, ciertos artefactos electrónicos, etc.

c) Productos que entran tanto en el consumo de bajos y altos ingresos, sea en cantidades iguales para los dos o en cantidades más altas para ingresos altos. Se trata especialmente de los alimentos, menaje, etc.

d) Productos comunes a todos los niveles de ingresos con distinta diferenciación según los ingresos. Este tipo de productos tendrá una importancia relativa, siempre mayor cuanto más desarrollada esté la producción industrial del país.

Utilizando estas categorías, podemos describir ahora mejor el efecto de una redistribución del consumo sobre la composición de la canasta de bienes. Los productos exclusivos para los ingresos altos tenderían a desaparecer (categoría b); los productos que entran tanto en el consumo de ingresos altos y bajos aumentarían su producción (categoría c), y los productos que son comunes según su distinto grado de diferenciación y sofisticación tenderían a simplificarse en el sentido de que más bien los tipos de baja diferenciación crecen y los otros declinan (categoría d). Lo que ocurre con los productos que entran exclusivamente en el consumo de ingresos bajos dependería del nivel de las fuerzas productivas del país y del límite de una posible igualación de los ingresos (categoría a). Pero de todas maneras tenderían a desaparecer.

Hablamos hasta ahora sólo sobre los bienes finales que entran en la canasta de consumo. Podríamos ampliar el

cuadro hacia los servicios. Clasificándolos según los mismos criterios, podríamos notificar su redistribución igualmente, a condición de que los dividamos en dos partes: 1. Los sueldos pagados que se transforman en ingresos en personas que rinden estos servicios y que se comportan exactamente según las categorías anteriormente derivadas, dependiendo si se trata de ingresos bajos o altos; 2. La infraestructura de servicios (escuelas, hospitales, etc.) que con una redistribución del acceso a su uso experimentarían determinados cambios de su carácter. Estos cambios se derivan de categorías análogas a las anteriores, o sea:

- a) servicios exclusivos de ingresos bajos (p. ej., escuelas malas, etc.);
- b) servicios exclusivos de ingresos altos;
- c) servicios de igual calidad para ingresos bajos y altos;
- d) servicios de distinta diferenciación según ingresos.

Las transformaciones necesarias en el caso de una redistribución del acceso a los servicios se dan también de una manera análoga al caso de los bienes que integran la canasta de consumo. Los servicios exclusivos de ingresos altos tienden a desaparecer, los de igual calidad para diferentes niveles de ingresos tienden a aumentar, los servicios de distinta diferenciación según ingresos se reformularían en función del acceso general a su provecho y los servicios exclusivos de ingresos bajos tienden a desaparecer en el grado de las posibilidades de las fuerzas productivas. Pero vale la pena mencionar una diferencia importante. Los servicios de alta diferenciación en parte no tienden a desaparecer, sino que más bien se tiende a desvincularlos de la demanda de los grupos de altos ingresos (investigación, salud, etc.).

Los cambios necesarios de la producciones de bienes intermedios se derivan de la aplicación de los criterios anteriores. Estos bienes intermedios tienen únicamente su sentido en la producción de bienes finales y, por tanto, la discriminación de bienes finales trae consigo la correspondiente discriminación de determinados productos intermedios. La discriminación es tanto más fuerte cuanto más cercano se encuentra el bien intermedio a la etapa final del proceso de producción. Pero en general la producción de bienes intermedios es mucho más adaptable a cambios de la estructura de consumo que la producción de bienes

finales. El cemento sirve igual a la construcción de casas simples como de palacios, mientras ya parece más difícil la reorientación de una producción de automóviles particulares hacia camiones y autobuses.

2. *Los productores del producto:* Esta breve descripción de lo que significaría una redistribución efectiva del consumo en cuanto a la composición de la canasta de bienes y la estructura de producción, tiene que ser ampliada en referencia a los productores del producto. Una redistribución efectiva del consumo no implica automáticamente que todos puedan contribuir con su trabajo a la producción de tal producto. Sin embargo, esta contribución de todos parece la condición tanto de un producto alto —de un desarrollo adecuado de las fuerzas productivas— como de una redistribución eficiente. El canal principal de la apropiación del producto por los grupos de ingresos bajos es la remuneración del trabajo. Cualquiera reorientación de la producción de bienes finales hacia el consumo básico implica esta colaboración de todos en su producción. No se puede distribuir tendencialmente igual el consumo si no se distribuye con el mismo criterio el esfuerzo de producirlo. Ninguna moral del trabajo aguanta una situación en la cual algunos —por tener trabajo— producen el producto, y otros lo consumen por igual sin trabajar. Solucionar el problema del desempleo parece tan importante desde el punto de vista de la eficiencia productiva como de la posibilidad de un sistema racional de distribución.

Sin embargo, esta movilización del trabajo topa con dificultades que tienen su origen en las mismas tecnologías que se aplican en el proceso de producción. No se puede tecnificar a corto o mediano plazo el país entero más o menos equilibradamente. Una tecnificación tal es precisamente la tarea del desarrollo. Si ahora el empleo depende de la creación de «puestos de trabajo» de niveles tecnológicos más o menos iguales, se prolonga el desempleo a largo plazo y se posterga su solución hasta lograr el desarrollo del país. Con eso, efectivamente, se prolongaría la misma posibilidad de una redistribución efectiva del consumo. Teniendo en cuenta la estructura de producción que resultaría, el problema de la redistribución no se solucionaría nunca. Por tanto, tienen que coexistir trabajos de alta tecnificación y de baja tecnificación, lo que significa,



en términos monetarios, trabajos de alta y de baja productividad. En tal situación será necesario posibilitar la producción también en el caso de que el producto monetario por trabajador sea menor que el ingreso que este trabajador recibe. Eso impone una definición estrictamente social de la racionalidad económica. En términos de una racionalidad económica social, es racional utilizar cualquier fuerza de trabajo aunque en términos monetarios no produzca un valor mercantil correspondiente a sus ingresos. Eso vale siempre y cuando no existan las capacidades de producción que permitirían una productividad más alta. La racionalidad mercantil, en cambio, excluye este tipo de producción, imposibilitando de esta manera un aprovechamiento pleno de los factores de producción.

### III. *La planificación por palancas financieras y el carácter socialista de las relaciones de producción*

Tenemos hasta ahora una descripción algo más completa de las condiciones básicas de la construcción de la sociedad socialista. En el fondo se trata de una descripción de las condiciones cuyo cumplimiento nos permite hablar en un sentido auténtico de una sociedad nueva. Participación de las masas no puede significar sino la posibilidad de contribuir a que la sociedad se desarrolle en esta dirección. Sería también aquí utópico querer la solución inmediatamente. La solución del problema del pleno empleo —de la movilización de la fuerza de trabajo entera— seguramente sólo es posible a través de una transformación más profunda de la que el Gobierno actual puede enfocar a corto plazo. Sin embargo, la discusión de las formas de participación tiene que tener en cuenta que la solución del problema se da solamente en el grado en que se avanza hacia esta movilización general de la fuerza de trabajo. No hay siempre claridad con respecto a eso, lo que hace que en la discusión de la redistribución del consumo, como punto de partida del programa económico del Gobierno, se hable tanto de las capacidades ociosas en el país sin darse cuenta de que la fuerza del trabajo es la capacidad ociosa más importante.

La participación en la construcción de la sociedad socialista tiene que considerar siempre si se ofrece un mar-

co global dentro del cual se tienen realmente los mecanismos para poder participar en la orientación de la sociedad hacia el cumplimiento de *estas* condiciones básicas. Bajo este punto de vista podemos reanudar la discusión de las relaciones mercantiles en el socialismo y del concepto de planificación que se apoya sobre palancas financieras, excluyendo una planificación en términos físicos. Habría que ver, entonces, hasta qué grado una planificación de este tipo puede asegurar la redistribución del consumo descrita y asegurar a la vez una salida efectiva para la movilización de la fuerza de trabajo entera (entendiendo esta movilización hasta ahora en términos específicamente económicos).

Si la planificación se apoya en palancas financieras, se apoya a la vez en la maximización de las ganancias por parte de las empresas, sean de propiedad social o no. Para estas empresas, por supuesto, da exactamente lo mismo producir para ingresos altos o bajos. Lo que cuenta es la ganancia. Por consiguiente, insistirán tanto en la ampliación del mercado, que puede ofrecer una mayor diversificación de los productos, como en un aprovechamiento de mercados que ofrecen los ingresos bajos. La empresa como tal parece indiferente frente a estas alternativas, pero su indiferencia significa la opción de tratar la demanda de ingresos altos igual como la demanda de ingresos bajos. No se trata de una indiferencia desinteresada.

Sin embargo, la demanda para estos productos de alta diferenciación no puede existir sino en el grado en que los grupos de altos ingresos correspondientes hayan ya satisfecho ciertas demandas básicas. Pero estas demandas básicas las tienen en parte en común los altos y bajos ingresos. Se trata de productos que con igual carácter físico entran tanto en la demanda de ingresos bajos como altos o, por lo menos, tienden a hacerlo. Escasez relativa de estos productos produce, por tanto, una confrontación: los ingresos altos se vuelcan hacia ellos hasta satisfacerse en un grado tal que su demanda restante se dirige hacia los bienes de alta diferenciación. Eso lleva los precios relativos de una manera tal, que los altos ingresos sean satisfechos hasta que se vuelquen hacia los otros bienes, expulsando a los grupos de bajos ingresos de la demanda por tales bienes.

En esta orientación de la demanda se encuentra la

explicación del fracaso de políticas exclusivamente financieras de la redistribución del consumo. Los altos ingresos pueden siempre concentrarse sobre la demanda de estos bienes que también entran en el consumo de bajos ingresos (en especial: la demanda por alimentos), exigiendo su satisfacción total antes de tolerar una participación de los grupos de bajos ingresos. Y como su demanda por bienes más diferenciados es extremadamente elástica, lo consiguen. Sin embargo, si un movimiento de la demanda de este tipo se lleva al extremo, quita a la industria manufacturera toda la demanda. Esto se recupera consiguiendo una mayor desigualdad de los ingresos, que hace posible que los altos ingresos tengan la posibilidad de volcarse de nuevo sobre productos manufacturados de alta sofisticación, para lo cual el aumento de los precios y, por tanto, de los altos ingresos de la esfera de la producción de estos bienes comunes a bajos y altos ingresos constituye el primer paso.

La historia chilena está llena de ejemplos de intentos de redistribución del consumo sobre la base de palancas financieras y los consiguientes repliegues de estas políticas. El ejemplo más reciente lo da la política del Gobierno de Frei en los años 1965-1966.

Es evidente que una participación obrera del tipo de la autogestión no tiene ninguna herramienta para contrarrestar estos movimientos de la demanda, que continuamente imponen la restitución de la desigualdad anterior de los ingresos y del consumo.

Igual cosa se puede decir sobre la posibilidad de una planificación monetaria de asegurar una movilización de la fuerza del trabajo. Siempre estará restringida a una política que permite el empleo de la fuerza de trabajo en el grado en que produce más que su ingreso monetario. Todo empleo de la fuerza del trabajo que no cumpla con esta condición es aparentemente irracional. Desde este punto de vista, es mejor no aprovechar una fuerza de trabajo antes de aprovecharla con una productividad monetaria más baja de su ingreso en términos monetarios. Para el sentido común tal actitud es despilfarro; para el sentido del economista tradicional, en cambio, es expresión de la alta racionalidad de la empresa autofinanciera.

De todo eso se sigue que la planificación por palancas monetarias no puede asegurar las condiciones básicas de la

construcción de una sociedad nueva y justa. De eso se desprende que tampoco puede asegurarse una participación de las masas en la construcción de tal sociedad. Si habla de participación tiene que hacerlo en términos totalmente abstractos, renunciando a una discusión del contenido de la nueva sociedad. La participación misma aparece como el contenido y no existe en función de nada. Participar para participar, mientras la participación debería ser la garantía de que realmente se avanza en la dirección de la construcción de la nueva sociedad descrita. La participación se convierte en fetiche y se mixtifica.

#### IV. *La planificación en términos físicos*

Sigue de eso la necesidad de formular las posibilidades de asegurar una participación en la construcción de la nueva sociedad a través de una planificación en términos físicos, que restrinja las relaciones monetarias de una manera tal, que no puedan predeterminar la distribución del consumo y las decisiones básicas sobre la estructura de producción. Esta planificación en términos físicos no es de por sí planificación central, y —al revés— la planificación central no es de por sí garantía de que se avance realmente hacia la construcción de una nueva sociedad. Sin embargo, el análisis anterior de las condiciones básicas nos permite vislumbrar los grados de descentralización y centralización de la planificación necesaria para asegurar esta meta. Claro está que esta descentralización ya no se puede confundir con relaciones mercantiles y con la constitución de empresas orientadas por la maximización de la ganancia. Se trata más bien de aclarar hasta qué grado el movimiento de masas puede confiar en su experiencia inmediata y hasta qué grado tiene que utilizar la planificación central para lograr sus metas.

Las posibilidades de influencias descentrales sobre la estructura de producción y de empleo se derivan de nuevo del esquema inicial. Las masas productoras tienen un primer plano de posible control en el hecho de que ellas mismas son las que producen los productos. Como productores pueden influir sobre el carácter del producto resultado de su actividad y, por tanto, modificarlo en otros que sirven —como productos— para el consumo de ellos o de

otros de su misma clase social. Se trata aquí de una instancia primaria de control descentral que tiene que terminar con la indiferencia de la empresa en relación con lo que produce. Debe preferir producir bienes que entran en el consumo básico de las masas y discriminar sobre productos que tienden a convertirse en oferta para ingresos altos. Como se nota, no se trata de imponer el gusto de los productores de determinado producto a otros. Se trata, en cambio, de mantener la libre elección en el límite de la igualdad tendencial del ingreso. No se trata, por tanto, de discutir aquí si cada sujeto debe tener libre elección en lo que quiere adquirir. Se trata de juzgar sobre el marco de ingresos dentro del cual esta libre elección se puede llevar a cabo. Que esta decisión sea individual y, por tanto, administrativamente no predestinada, es una de las muchas razones de la necesidad de mantener relaciones mercantiles en el socialismo.

Además, este control primario no se refiere solamente a la producción de bienes, sino igualmente a la de servicios. El rechazo a la producción de servicios a los cuales las propias masas no tienen acceso debe ser parte integrante de un control efectivo.

Pero tanto en el caso de los bienes y, más todavía, en el caso de los servicios, parece inmediatamente claro que este control primario es sumamente deficiente y que no puede constituir sino el primer paso de una toma de conciencia del proceso por parte de las masas. En el plano de los bienes puede funcionar eficientemente sólo en lo que respecta a la producción de bienes que entran exclusivamente en la demanda de los ingresos altos, sea por su carácter físico mismo y por su alto grado de sofisticación. No puede funcionar en el caso de bienes que entran tanto en el consumo de ingresos bajos como de ingresos altos. En relación a los servicios esta debilidad parece todavía más pronunciada. Muchas veces en los servicios la participación de los que perciben ingresos altos es muy grande, lo que hace que los propios productores de estos servicios sean muy malos controladores (universidades, p. ej.; salud pública, etc.). En el caso de los bajos ingresos se trata en gran parte de servicios que son de uso exclusivo de los ingresos altos (servicios personales, jardineros, etc.) que no tienen alternativa de producción, con el resultado de que el rechazo de la producción en función de ingresos

altos implicaría la renuncia al puesto de trabajo (un problema que en el caso de la producción de bienes para ingresos altos existe también, pero con menos intensidad).

Estos problemas ya hacen claro que el control de las masas tiene que mediatizarse por instancias centrales. El obrero de la industria automotriz evidentemente puede rechazar la producción de autos particulares solamente si se gestiona sobre la base de una planificación central la reorientación de la producción a otros productos, p. ej., camiones y autobuses. Las personas que prestan servicios personales a los ingresos altos pueden rechazarlos solamente si la economía les ofrece puestos de trabajo por lo menos equivalentes en otras partes, lo que jamás puede ser la decisión directa de estas personas. Igual cosa ocurre con la producción de bienes intermedios. El obrero del cemento no puede controlar la orientación de su producto hacia su propia clase a partir de su unidad de producción. Si su control no se mediatizara centralmente (a través de una planificación central y de una organización obrera para presionar sobre tal planificación), tendría que delegar su control a los obreros de la construcción, que en otra parte elaboran los edificios, para los cuales el cemento es solamente uno de los productos.

En todo caso se necesita una mediatización central del control primario, para que todos puedan participar en el control y establecer, de esta manera, una fuerza social suficiente para poderse enfrentar con grupos dirigentes que de ninguna manera desaparecen simplemente por el hecho de la nacionalización de los medios de producción. No puede constituirse tampoco este control simplemente por la planificación central. Las instituciones de planificación se componen de un personal que generalmente también tiende a incluirse en los mismos grupos de altos ingresos y —por buenos que sean— no deben tener jamás el poder de definir el contenido social del plan general. Su problema es un problema técnico: asegurar la proporcionalidad del plan, cuyo contenido social se expresa por la presión de las masas. Éstas, por tanto, no pueden confiar sino en la organización propia de ellas, con dirigentes que ganan el salario obrero y que no necesitan sino un conocimiento bastante elemental de economía como para poder decir si una determinada política económica favorece a las masas o no. El problema técnico de asegurar

una proporcionalidad del plan es un problema complicado, que el obrero escasamente va a poder dominar. Pero el dominio de este conocimiento técnico tampoco resulta. Para efectuar un control del contenido social del plan necesita más bien una clara conciencia de clase, que incluye el conocimiento de lo que son las condiciones básicas de la construcción de la sociedad socialista.

Esta necesidad de una mediatización central del control primario aclara, a la vez, que el ejercicio del control primario sobre la redistribución del consumo exige la garantía de la movilización de la fuerza de trabajo entera, es decir, el pleno empleo garantizado. Sin tal movilización el control primario tiende a fracasar y la iniciativa tiene que pasar al plan central o a las empresas autofinancieras planificadas por palancas financieras. Si bien —por lo tanto— la redistribución del consumo es la meta principal, el objetivo en última instancia tiene que ser esta movilización total de la fuerza de trabajo, entendida tal movilización como la base material y previa de una participación efectiva y una presión masiva en función del control de la distribución. La conciencia de clase en un sentido cabal nace de ahí, y solamente de allí.

Sin embargo, una política de pleno empleo de nuevo nace sólo sobre la base de un control primario. Las empresas —las unidades de producción— pueden controlar la introducción de tecnologías, que muchas veces aumentan solamente la intensidad del capital, permitiendo producir lo mismo con menos mano de obra. En muchos casos se trata de procesos perfectamente controlables desde la base. Eso de nuevo exige una definición frente a las ganancias. Las empresas capitalistas son indiferentes frente a combinaciones intensivas de capital con poca mano de obra u otras con mucha mano de obra y poca intensidad de capital. Para ellas cuenta la ganancia y nada más. Un control primario desde la base, que asegure los puestos de trabajo y recién dentro de este límite un rendimiento máximo del trabajo, es perfectamente posible. Pero de nuevo exige una conciencia de clase que se opone a los intereses más inmediatos de los propios obreros considerados como individuos o grupo. Sin embargo, en este caso los problemas técnicos son más complicados aún. En el proceso de la sociedad se trata de asegurar el pleno empleo, pero no cada puesto de trabajo específico.

Una determinada movilidad del trabajo es condición misma del desarrollo de las fuerzas productivas. De nuevo la mediatización central del control primario es una necesidad de la efectividad de este control.

Pero de nuevo esta mediatización central no implica la entrega del poder a técnicos que entienden estas cuestiones. Sin duda, la selección de las técnicas adecuadas y la determinación de un sistema de precios lo más ajustado posible a la condición del pleno empleo es un problema altamente complicado. Pero igualmente el criterio de control sigue siendo fácil y, por tanto, accesible al movimiento de masas: el criterio es si hay o no empleo para todos. Este criterio no debe olvidarse por la automistificación de los economistas tecnócratas. Un ingeniero de caminos es un buen ingeniero solamente en el grado en que sabe cómo se construyen caminos. Igualmente un economista es un buen economista solamente en el grado en que sabe indicar posibilidades efectivas del pleno empleo para todos, en circunstancias de una alta igualdad de ingresos. Jamás es un buen economista por la razón de que sabe explicar bien, porque el pleno empleo es imposible y porque la distribución de ingresos tiene que ser altamente desigual. Economistas de este tipo hay muchísimos y también en Chile, pero según la razón indicada son solamente economistas que saben argumentaciones sofisticadas.

Según lo indicado, el control primario sobre la economía solamente puede hacerse eficiente si se mediatiza por una planificación centralizada. A la planificación centralizada corresponde un control político de las masas organizadas que presione para que esta planificación se realice para completar —y no para contrarrestar— el control primario. Sin embargo, de la mediatización por el plan central emanan de nuevo formas de control primario, que tienen que ser tomadas por las mismas masas. Se trata aquí de los controles primarios que utilizan indicadores mercantiles. Pero los usan en contra de determinadas conductas mercantiles, en favor de conductas antimerchantiles que no pueden sino orientarse en indicadores mercantiles. La conducta mercantil por excelencia es la maximización de las ganancias sobre la base de indicadores mercantiles, que son precios. La conducta antimerchantil basada sobre el control primario se refiere al control de



precios y de la relación costos/precios en la economía. Este control tiene dos caras:

1. El control fuera de las unidades de producción por parte de consumidores en los mercados de los bienes finales. La planificación estipula precios adecuados cuyo control central es prácticamente imposible o exigiría una inflación burocrática tal, que no es deseable. Este control ahora corresponde típicamente a las masas organizadas y se desarrolla como una función descentralizada. (Las JAP, por ejemplo.)

2. El control dentro de las unidades de producción, que tiene que vigilar sobre la relación considerada racional entre costos y precios. Este control ciertamente tiene una importancia mayor en empresas privadas, frente a las cuales, para una planificación central, la determinación de precios adecuados es extremadamente difícil por la falta de información, y donde la vigilancia interna es elemento importante del control de la especulación. Es un control antimercantil en el sentido de que la maximización de las ganancias por parte del empresario lo conduce a preferir repartir con sus obreros sus posibles sobreganancias, a una política de precios controlados. Pero este control tiene que efectuarse también en el interior de las empresas de propiedad social para asegurar información real de la capacidad de producir, las provisiones, etc. (juntas de vigilancia, p. ej.).

Solamente en este sentido se puede pensar en una posible solución del problema de la descentralización de las decisiones en la economía. En el fondo se deriva de los análisis anteriores que la descentralización a través de las relaciones mercantiles es sumamente engañosa. No entrega a las masas la real posibilidad de decidir sobre el producto económico según sus intereses; sólo les entrega una falsa participación en estructuras que intrínsecamente dirigen la producción económica hacia los intereses de las minorías que, de hecho, aprovechan del producto por sus ingresos altos. Existe una participación falsa, que permite a las masas elegir a las personas que integrarán tal élite privilegiada, cuando se trata de construir una sociedad sin tal élite.

Y por esta razón —y solamente por ésta—, la planificación central en términos físicos es parte integrante de una descentralización efectiva del poder. Nadie niega que una

planificación central puede también caer en las manos de élites privilegiadas. Pero por eso no deja de ser el instrumento necesario para la orientación de la economía en función de los intereses de las masas. Lo que la convierte en un instrumento tal es su vinculación con el control primario y directo por parte de los productores.

Por tanto, en cierto sentido, la cuestión no es entre empresa autogestionada y empresa planificada. Lo es solamente en el grado en que autogestión significa la legitimación de la orientación predominante de las empresas por indicadores de la ganancia. En este caso el control primario de los productos se excluye, y ellos actúan como capitalistas colectivos, y la planificación se ejerce por palancas financieras. En el otro caso de la planificación en términos físicos, en cambio, el grado de la autonomía de la empresa se determina por el grado de la posibilidad de ejercer un control primario sobre el producto, y la planificación central es el apoyo indispensable a estas empresas para que el control por los productores pueda ser efectivo en relación a toda la producción económica. Ella es subsidiaria en referencia al control primario de los productores y no a la ganancia monetaria de la empresa. En este sentido, por supuesto, se trata de descentralizar lo más posible, asegurando, a la vez, que tal descentralización signifique el ejercicio del control primario y no el aprovechamiento de poderes de grupos minoritarios en función de sus intereses particulares. Sin embargo, jamás pueden ser los planificadores los que controlen en última instancia esta orientación de las entidades descentralizadas según el interés de las masas. Esta función la puede ejercer sólo una organización de las propias masas, que controle a los mismos planificadores. Sin embargo, tal control va más allá de lo puramente económico en el sentido más bien estrecho. Se transforma en seguida en una tarea política y surge la necesidad de establecer un poder político capaz de imponer a los mismos planificadores este papel subsidiario en relación al control primario de las masas o —en otras palabras— transformar una tecnocracia en técnicos al servicio del interés de las masas.

Sin embargo, ya se trata de problemas que en el contexto de este trabajo no se van a tratar. Tenemos que conformarnos con anunciarlos.