

Planificación, libertad y socialismo

José Valenzuela Feijóo

“Sólo la organización consciente de la producción social, en la cual la producción y la distribución se llevan a cabo en forma planificada, puede elevar a la humanidad por encima del resto del mundo animal en lo que se refiere al aspecto social, tal como la producción en general lo hizo con el género humano en el aspecto específicamente biológico”. [Engels, 1975; 38]

La dicotomía histórica básica: economías de mercado y economías planificadas

Si observamos la historia en términos muy generales y de largo plazo, podemos ver que la organización económica ha respondido a uno u otro de dos grandes modelos o modos de operación: el mercantil y el planificado. En la fase histórica más antigua, hasta el neolítico o más acá, dominó un orden planificado. Luego, desde alrededor del 1000 A.C. comienza a emerger y desarrollarse la forma mercancía, la que tiende a transformarse en el modo dominante, en Europa Occidental, allá por el siglo XVI. Como bien se sabe, es el capitalismo el que universaliza la forma mercancía.

¿Qué es una economía de mercado?

Una economía de mercado supone la pre-

sencia de dos rasgos básicos: *i*) división social del trabajo; *ii*) un poder patrimonial que funciona fragmentado entre diversos centros de decisión económica. Por “poder patrimonial” entendemos la capacidad que tiene una persona o grupo social para determinar (i.e. decidir) qué uso darle a las fuerzas productivas (o “patrimonio productivo”). Por patrimonio productivo entendemos el conjunto de elementos, humanos y materiales, que componen el acervo productivo del país. En el caso de una economía de mercado, nos encontramos con que diversas partes del patrimonio productivo, son controladas y gestionadas por diversas partes del agregado social. Esto, a la vez, supone la presencia de múltiples unidades económicas, que en principio no se coordinan entre sí pues cada una de ellas decide por sí y ante sí, qué, cuánto y cómo va a producir.

El rasgo división social del trabajo exige que las diversas unidades económicas (por no ser autosuficientes), se coordinen entre sí, de tal modo que la economía en su conjunto produzca los bienes necesarios y lo haga en las cantidades necesarias. No obstante, el segundo rasgo, por lo menos en primera instancia, impide que se satisfaga tal requisito. O sea, cada unidad económica, actúa o decide en forma independiente de las demás empresas, como si éstas no existieran. O sea, no le pregunta a “los otros” cuáles son sus necesidades ni tampoco “los otros” le preguntan a ella sobre sus necesidades de insumos, etc. En realidad, si estas preguntas se hicieran y la actividad económica de cada empresa se moldeara en función de las correspondientes respuestas, tendríamos que cada empresa aparecería desprovista de poder patrimonial. Este residiría en los “otros” pues ellos, al final de cuentas, serían los que decidirían sobre qué y cómo deberían producir las diferentes empresas del sistema. Pero no hay tal: las decisiones de producción, en un sistema mercantil, se asientan en diversos grupos o personas, los que deciden por su cuenta y riesgo qué y cómo producir. Es decir, actúan como sujetos privados, que no toman en consideración las necesidades de los demás. Para el empresario particular, esto acarrea problemas que pueden ser graves. Como no es autosuficiente, para llevar adelante sus actividades necesita de productos que generan otras unidades económicas. A ellos, puede acceder por medio de la compra. Lo cual, exige disponer de dinero. Pero el dinero lo obtiene sólo si le vende a los otros la producción propia. O sea, al final de cuentas, está obligado a trabajar para los otros. Pero como los diversos productores

mercantiles no se coordinan —i.e. no se ponen de acuerdo en sus actividades productivas— nada asegura que se pase a producir lo que realmente el sistema necesita. Y está muy claro que una economía que no satisfaga el requisito de *proporcionalidad económica* (producir las cosas necesarias en las cantidades necesarias), es una economía que no puede funcionar y que, más temprano que tarde, estallaría en mil pedazos. En corto, no sería viable.

Los sistemas mercantiles, si funcionan y son viables, es porque son capaces de resolver, en términos muy peculiares claro está, el problema de la coordinación (y proporcionalidad) de las actividades económicas. Lo singular de esta forma es que aquí primero se produce y *luego*, se llega a saber si lo producido era o no necesario. Es decir, primero se producen mercancías, luego, éstas se llevan al mercado con el propósito de venderlas, y según cómo les vaya a los productores, o dueños mercantiles, en esta fase crucial (la de la venta) los productores sabrán si han producido o no lo adecuado. Si producen demasiado, venderán en malas condiciones, lo cual los llevará a recortar sus decisiones de producción, si producen demasiado poco, venderán en condiciones muy favorables (altos precios, ventas muy rápidas) y eso les estará indicando que deben pasar a producir, en un nuevo período, una cantidad superior. En suma, la regulación de las proporcionalidades económicas, tiene lugar en el mercado y sucede *después, ex-post el proceso de producción*.

Para terminar este muy breve recuento, conviene por lo menos aludir a un punto relacionado con la dinámica de las economías de mercado.

Las mercantiles, son economías de com-

pras y ventas. Esta es la ruta que posibilita la reproducción de las diferentes empresas que conforman al sistema: se obtienen las cosas necesarias con cargo a operaciones de compra, gastando dinero. Y éste, a su vez, se obtiene vendiendo la producción propia. De aquí una interrogante crucial: ¿en qué proporción se intercambian esas mercancías que se venden y se compran? En términos ultrasimplificados se dice que las mercancías se venden a un precio que refleja su valor: el tiempo de trabajo socialmente necesario que ha demandado su producción. Se trata de un costo social medio. Por ende, algunas empresas operan con costos superiores a ese costo medio y otras, con costos inferiores. Esta disparidad de costos unitarios (por ende de productividades) acarrea consecuencias decisivas: las empresas que tienen una productividad superior a la media de la rama, obtienen ingresos (ganancias) que serán superiores a los ingresos normales o medios. Y lo contrario pasa a suceder con las empresas cuya productividad se ubica por debajo de la productividad media: obtendrán ingresos muy bajos e inclusive pérdidas. En el límite, si resultan muy rezagadas, se verán abocadas a la quiebra. Dada esta forma de operación del sistema, nos encontramos con una doble consecuencia: a) se dinamiza el crecimiento de la productividad del trabajo: las diversas empresas tratarán de evitar pérdidas y de acceder a ganancias extraordinarias; para ello, intentarán elevar su productividad por todos los medios a su alcance; b) el mismo proceso genera tendencias ineludibles a favor de una mayor desigualdad: de ingresos y de patrimonio. Por ejemplo, la empresa más próspera estará en mejores condiciones para incorporar progreso técnico y ampliar

su escala de producción. Con lo cual, cabe esperar que mejore aún más su superioridad productiva y, como resultado, sus ganancias extraordinarias. Y lo contrario, cabe esperar de las empresas que se van retrasando en la carrera de la productividad. Lo que aquí encontramos no es una tendencia a la homogeneidad y a sedicentes equilibrios. Muy por el contrario, lo que tenemos son procesos acumulativos circulares a favor de una mayor desigualdad. En resumen, un rasgo va asociado al otro: *es la tendencia a la desigualdad o diferenciación socioeconómica la que impulsa el crecimiento de la productividad y viceversa*. De aquí, valga el comentario al pasar, la habitual impotencia de aquellas políticas económicas que, a la vez que fomentan la dinámica del mercado, pretenden corregir los patrones de distribución del ingreso a favor de una pauta más equitativa. Más adelante, en el último apartado, retomaremos este punto.

¿Qué es una economía planificada o no-mercantil?

Decimos que una economía es planificada (o no mercantil) cuando el conjunto del patrimonio productivo aparece unificado y sometido a un solo centro de decisión. Una economía de este tipo responde a dos rasgos esenciales: a) división social del trabajo, rasgo que es inherente a cualesquier tipo de sociedad y que, por lo mismo, comparte con los regímenes de mercado; b) presencia de un *poder patrimonial unificado* (o no fragmentado). Es decir, y como ya lo hemos indicado, en este caso el poder patrimonial se ejerce sobre el *conjunto* del patrimonio productivo.¹

¹ El “poder patrimonial unificado” puede asumir dos modalidades fundamentales. Ello, en fun-

De lo anotado se desprende que en los sistemas planificados no existe más que *un centro* de decisiones económicas. De aquí el *carácter unificado* (por ende, *coherente*) que asumen las decisiones económicas. Es decir, nos encontramos solamente con una unidad económica. Esta unidad, por definición, recubre a la comunidad en su conjunto y será mayor o menor según el tamaño de la comunidad en cuestión.

En una economía planificada el trabajo humano funciona directa o inmediatamente como trabajo social. Esto significa: i) primero se identifican las necesidades. Es decir, se define qué se debe producir, asegurando la coordinación y coherencia de las diversas actividades económicas a desplegar; ii) luego, se pasa a producir. Por lo mismo, dado que *previamente* se ha identificado lo que es necesario, el trabajo gastado funciona desde el mismo inicio como un “trabajo útil para los demás”, es decir, como *trabajo social*.

Como vemos, aquí la secuencia es justamente la inversa de la secuencia mercantil. En una economía de mercado, recordemos, *primero se produce y después se pasa a reconocer el carácter social o no social del trabajo desplegado*. Al revés, en las econo-

ción del tipo de sujeto social que ejerce tal poder patrimonial. En un caso, tal poder es ejercido por una *parte* del agregado social: por tal o cual grupo particular o, en el límite, por una sola persona o familia. Una segunda modalidad de ejercicio de un poder patrimonial unificado, supone como sujeto a *toda* la colectividad (el colectivo de trabajadores), cuyos miembros deciden en términos democráticos qué uso darle a las fuerzas productivas. Por cierto, ésta es la forma de poder patrimonial que exige una economía auténticamente socialista (y comunista). Para una discusión sistemática de estos problemas ver José Valenzuela [1999].

más planificadas primero se define lo que es necesario y *después* se ejecuta el trabajo productivo. Es decir, ya se sabe de antemano cuál será la utilidad social de ese trabajo. Por lo mismo, sale sobrando el rodeo del mercado y de todo lo que esta institución involucra. Podemos imaginar un ejemplo muy sencillo. En el seno de la familia, en el hogar, se suelen desplegar actividades económicas como el preparado de los alimentos. Normalmente, la responsable de ello es la dueña de casa, la que toma las decisiones sobre preparar tal o cual plato, consultando o, en todo caso, *con conocimiento previo* de los gustos del grupo familiar. Por lo mismo, sabe que el valor de uso generado encontrará aceptación. Es decir, ya sabe que su trabajo será útil y, por ende, *social*. Y por cierto, no hay aquí mercado ni compras y ventas de comida: la unidad familiar, en este respecto, no funciona como entidad mercantil. También podemos imaginar que los alimentos se preparan en condiciones económicas muy diferentes: en un restaurante comercial. En este caso, primero se preparan los alimentos y sólo después, según la fluencia de clientes y de las preferencias de éstos, se sabrá si lo producido fue o no reconocido como útil por los demás. Es decir, si fueron o no vendidos los alimentos que anuncia el menú. El problema más general, fue muy bien planteado por Marx. Según escribe, en las economías de mercado, “el carácter social de la producción sólo queda establecido después (post-festum), cuando los productos adquieren la categoría de valores de cambio y son cambiados como tales, post-festum” (después de la producción, J.V.). [Marx, 1972; 66]. Entretanto, si la economía es planificada, “el carácter social de la producción se presupo-

ne, y la participación en el mundo de los productos, en el consumo, no está mediatizada por el cambio de trabajos o productos independientes entre sí. Está mediatizada por las condiciones sociales de producción que rodean la actividad del individuo. Así, pues, querer transformar inmediatamente el trabajo del individuo (y también su producto) en moneda, en valor de cambio realizado, equivale a determinar inmediatamente su trabajo como trabajo general (leáse “trabajo social”, J.V.), es decir, a negar precisamente las condiciones que rigen su transformación en valor y moneda y su subordinación al cambio privado.(...) El trabajo basado sobre el valor de cambio supone precisamente que ni el trabajo individual ni su producto puedan ser inmediatamente universales, y que este último sólo adquiera su forma de universalidad gracias a la mediación de un objeto, de una moneda diferente a él”. [1972; 66]. Estos apuntes, los plantea Marx mientras comenta una conocida hipótesis de Adam Smith: entender el trabajo como “moneda”, como “pasaporte” que permite acceder al mundo de los productos. En sus palabras, “el trabajo fue, pues, el precio primitivo, la moneda originaria que sirvió para pagar y comprar todas las cosas. No fue con el oro ni con la plata, sino con el trabajo como se compró originariamente en el mundo toda clase de riquezas” [Smith, 1981; 31]. Según Marx, “considerado en el acto mismo de la producción, el trabajo del individuo es la moneda con la cual compra inmediatamente el producto, el objeto de su actividad particular; pero es ésta una moneda *particular* que no compra precisamente más que ese producto *determinado*. Para ser inmediatamente moneda universal, sería preciso que fuera trabajo general y no traba-

jo particular², es decir, que desempeñara el papel de eslabón de la producción general (social, J.V.). Pero entonces no sería el cambio quien le proporcionaría un carácter general (social, J.V.), sino su carácter colectivo, que determinaría directamente su participación en la producción. El carácter colectivo de la producción convertiría inmediatamente en colectivo y general (social, J.V.) al producto. A partir de aquí, el cambio que se efectúa al comienzo de la producción, sería un cambio no de valores, sino de actividades determinadas por necesidades y objetivos colectivos, e implicaría inmediatamente la participación del individuo en el mundo de los productos colectivos. En el sistema de valores, sólo el cambio establece el carácter general (social, J.V.) del trabajo.” [Marx, 1972; 65].

Permítasenos agregar otras dos consideraciones.

La primera tiene que ver con una confusión muy frecuente. Se suele creer que la “propiedad privada” siempre va asociada a una economía de mercado. Pero esto, a veces no es cierto. Por ejemplo, si la parte o grupo particular que posee poder patrimonial lo aplica al *conjunto* del patrimonio productivo, estaremos en presencia de una economía planificada y, además, despótica. Este será siempre el caso cuando la propiedad amén de privada, es también única o no fragmentada.

Dos, en las economías contemporáneas, siempre encontraremos actividades que se organizan en términos de plan y actividades que se organizan en términos mercantiles.

² El contrapunto de Marx entre trabajo “general” y trabajo “particular”, se entiende mejor si hablamos de trabajo *social* versus trabajo *privado*.

No obstante, podemos hablar de economías nacionales de mercado o economías nacionales planificadas. Lo hacemos en función del peso relativo que tengan ambos modos de gestión económica. En la antigua URSS, por ejemplo, había vastos sectores de actividad económica que respondían a la forma mercantil. No obstante, como era el plan el principio rector o dominante, a la URSS siempre se la clasificó, con total legitimidad, como una economía de plan. De modo análogo, en los actuales Estados Unidos podemos encontrar un sinnúmero de espacios sometidos a una regulación planeada. No obstante, a nadie se le ocurre considerar a los EEUU como un ejemplo de economía planeada. En suma, la eventual heterogeneidad o no “pureza” de las situaciones reales no invalida la distinción que hemos venido comentando.

¿Cuál es el rango de validez histórica de la producción mercantil?

Según ya hemos indicado, la forma mercancía da sus primeros pasos luego de la revolución del neolítico. Es decir, cuando el excedente emerge y comienza, muy gradualmente, a transformarse en un fenómeno económico relativamente permanente. En esos primeros momentos, la forma mercancía sólo recubre al producto excedente y el intercambio tiene lugar entre comunidades diferentes más que al interior de éstas. Es en los pueblos del Asia Menor donde comienza primero a desarrollarse y extenderse la forma mercancía. Como sea, en los sistemas precapitalistas, el modo mercantil siempre es embrionario: sólo afecta al excedente y, cuando mucho, a cierta fracción del producto pasado. Con el capitalismo, que transforma a la misma fuerza de trabajo en mercancía, todo el

producto se genera en calidad de mercancía. Por eso se dice que en él la forma mercancía asume un *rango universal*. No obstante, es el mismo desarrollo del capitalismo el que empieza a socavar las bases o condiciones de existencia de la producción mercantil. Por eso se plantea que en los países capitalistas más desarrollados la forma mercancía y, por ende, el principio del valor, se comienzan a diluir o debilitar. Esto, en virtud de la cada vez mayor socialización que alcanzan las fuerzas productivas. De hecho, tenemos que en tales economías una cantidad cada vez mayor de espacios económicos comienzan a ser regidos por el principio del plan (planeación corporativa, planeación estatal, etc.).

¿Qué sucede con las economías sujetas al principio de la planificación? En las fases más antiguas y primitivas de la humanidad, el bajísimo nivel de la productividad del trabajo, obligaba a las pequeñas comunidades (tribus, hordas, etc.) a trabajar mancomunadamente. Actuaban, por ende, en términos de un plan, aunque más asentado en la costumbre que en una visión plenamente consciente. Esta forma de organización económica se va debilitando en tanto va creciendo la productividad del trabajo y comienza a emerger y desarrollarse el sistema mercantil. Con el advenimiento del capitalismo desaparece como modo dominante y, en el mejor de los casos, sólo opera en espacios muy reducidos y subordinados. No obstante, mientras más se desarrolla el capitalismo, podemos ver que aparecen formas de monopolio cada vez más importantes. Asimismo, la intervención económica estatal se llega a tornar imprescindible. En breve, los espacios económicos regidos por el plan se acrecientan y, conforme esta

tendencia, que es de largo plazo, se vaya acentuando, podemos pensar que la forma plan vuelva a transformarse en dominante. Aunque ahora, claro está, asociada a muy altos niveles de productividad del trabajo.

Si observamos la historia en un plano ultrageneral, podemos discernir en ella una dialéctica que parece sugerente. Las sociedades humanas habrían avanzado desde formas de planificación primitivas a las formas económicas mercantiles. La mercancía, por ende, operaría como negación del plan. Para luego, en un avance histórico ulterior, se avanzaría desde el mercado al plan, ahora complejo y desarrollado. O sea, en ésta su segunda aparición histórica, el plan negaría y superaría al mercado. Es decir, operaría como negación (un plan que supera al mercado) de la primera negación (el mercado que supera al plan). La historia, entonces, en esta óptica se visualizaría como una tríada dialéctica: afirmación, negación, negación de la negación.

El punto ya fue advertido por Mandel al comentar la “Introducción a la Economía Política” de Rosa Luxemburgo. Este texto, dice Mandel, puede ser “resumido en tres tríadas hegelianas: la producción primitiva de valores de uso desemboca en la producción mercantil”, la que en su modalidad más desarrollada —la capitalista— produce en función de la ganancia y no de las necesidades. O sea, prima el valor de cambio sobre el valor de uso. Luego, en un tercer momento, se reproduce una “producción para las necesidades, incorporándole el colosal desarrollo de las necesidades y potencialidades del hombre, posibilitado gracias a la producción mercantil”; la segunda tríada sería: “la organización de la producción en

las comunidades primitivas desemboca en la anarquía de la producción capitalista, que conducirá a la planificación socialista de mañana, infinitamente más compleja y variada que la organización de antaño; la propiedad colectiva primitiva desemboca en la propiedad privada generalizada bajo el capitalismo, que conduce a la propiedad colectiva de mañana (propiedad colectiva que se distinguirá, no obstante, de la propiedad colectiva primitiva por el hecho de que la colectividad no será ya un pequeño grupo consanguíneo, una horda, un clan o una tribu, sino una colectividad muy amplia, una nación, un continente, hasta toda la humanidad)”.³

Las bases materiales del plan: la socialización de las fuerzas productivas.

El surgimiento de una economía planificada no es algo arbitrario, que dependa de tal o cual voluntad o accidente histórico. Una organización económica planificada moderna puede surgir y funcionar si existen ciertas condiciones objetivas, lo cual supone un largo proceso histórico y que tiene relación con la denominada “socialización de las fuerzas productivas”.⁴

³ Ernest Mandel, Prefacio, en Rosa Luxemburgo [1975]. Hemos glosado parte del texto de Mandel pues hay obvios y muy gruesos errores de traducción (o de impresión).

⁴ A veces se confunde “socialización” con los procesos de “nacionalización” o “estatización” de determinadas empresas o sectores de la economía. Estos últimos son fenómenos jurídico-políticos. Entretanto, la socialización es algo diferente y que se inscribe en el espacio de la economía. Más precisamente, se refiere al carácter que asumen las fuerzas

En los tiempos históricos más antiguos, también se observan nexos no mercantiles. Pero se trata, en tales casos, de comunidades muy pequeñas y que funcionan con muy bajos niveles de productividad del trabajo. Aquí, la unidad económica tiende a coincidir con el tamaño de la comunidad. Pero ello, no en virtud de que la unidad económica sea extremadamente compleja sino porque la comunidad es muy pequeña y simple en sus actividades productivas. El trabajo mancomunado, en estas condiciones, viene impuesto por los bajos niveles de productividad, amén de que es posibilitado por la notoria simpleza de los procesos económicos.

En la actualidad, las condiciones son muy diferentes. Los procesos económicos son muy diversificados y también muy complejos. A primera vista, el afán por someter todos estos procesos a un principio regulador consciente y no mercantil, pudiera parecer difícil o, simplemente imposible.⁵ Pero no hay tal. La misma experiencia soviética nos muestra que un régimen planificado, en lo grueso, sí puede ser viable. Como sea, la pregunta a responder es por las *condiciones objetivas* que estarían reclamando y *posibilitando* el ejercicio de una economía planificada. Como lo hemos ade-

productivas. De hecho, puede haber socialización sin nacionalización-estatización y viceversa: a veces se estatizan sectores con un bajo grado de socialización de las fuerzas productivas. Este fue el caso de la URSS, a fines de los años veinte del siglo pasado, con el proceso de colectivización forzada del agro.

⁵ Tradicionalmente, ésta ha sido la apuesta de los economistas neoclásicos. Para ellos, los millones de ecuaciones de equilibrio que estaría resolviendo de facto el mercado, no podrían ser resueltos por ninguna junta planificadora central.

lantado, esto depende del “*grado de socialización*” que han alcanzado las fuerzas productivas.

¿En qué consiste el fenómeno de la socialización?

En un sentido muy general, por “grado de socialización” entendemos el nivel (o densidad) y la regularidad que alcanzan los vínculos que exige el proceso de producción. Recordemos que el proceso de trabajo siempre funciona como una actividad social. O sea, *siempre* involucra a un *conjunto* determinado de personas y jamás opera como un acto estrictamente individual. El proceso puede incluir a un mayor o menor número de personas y, a la vez, la dependencia o “grado de vinculamiento” de las actividades involucradas puede ser mayor o menor, más regular o más accidental. Y a todos esos “mayores” o “menores”, apunta la categoría “*grado de socialización de las fuerzas productivas*”. John Stuart Mill hablaba de “cooperación o acción combinada” [Mill, 1978; 123]. Oskar Lange, escribe que “los hombres que producen los bienes no trabajan aisladamente. El trabajo de los diversos individuos se engrana y combina: los hombres cooperan entre ellos y trabajan los unos para los otros. El trabajo en común de los hombres durante la producción se llama *cooperación*, y el trabajo de unos hombres para otros se efectúa bajo la forma de *división del trabajo*, gracias a la cual los diversos individuos se especializan en diversos géneros de trabajo.” [Lange, 1987; 14]. En cuanto a Marx, éste señala que “la forma del trabajo de muchos obreros coordinados y reunidos con arreglo a un plan en el mismo proceso de producción o en procesos de producción distintos, pero enlazados, se llama *cooperación*.” [Marx, 1973; 262].

Como vemos, muchos autores utilizan el vocablo “cooperación” como equivalente (o sinónimo) al de “socialización”.

El fenómeno que nos preocupa se puede visualizar a nivel microeconómico (i.e. de la empresa) o a nivel macro, a nivel de la economía en su conjunto. A escala macro, el grado de socialización va asociado a los niveles que alcanza la división social del trabajo y, por ende, la extensión y profundidad de los vínculos que se establecen entre las diferentes unidades económicas. Por el lado de los insumos, las unidades económicas pasan a depender de un número cada vez más variado y extenso de empresas abastecedoras. De modo análogo, se extiende la variedad y extensión de sus clientes. En el nivel micro, el grado de cooperación con que funciona la empresa pasa a depender de la escala de producción y, por ende, con la cantidad de recursos (humanos, de manera primordial) que se ven comprometidos en sus actividades productivas. En general, se puede suponer un juego de relaciones del tipo: mayor escala de producción mayor división del trabajo mayor cantidad de obreros en la fábrica mayor grado de cooperación mayor nivel de productividad. Es decir, en la medida que crece el tamaño medio de las empresas, el proceso de trabajo va perdiendo más y más su antiguo carácter personal (propio de la fase artesanal) y se va transformando en una actividad cada vez más colectiva, cada vez más socializada.

Examinemos con mayor detalle lo que sucede al interior de las unidades de producción. En el seno de cada taller, es muy claro que el trabajo concreto de cada operario debe estar estrictamente coordinado con el trabajo concreto que despliegan los otros operarios del taller. O sea, el acto de pro-

ducción que allí tiene lugar exige una coordinación estricta de los correspondientes movimientos de trabajo. Además, *la sucesión y entrelazamiento de los diversos trabajos concretos es algo regular* y relativamente permanente. Por lo mismo, se trata de operaciones *previsibles*, que se pueden pronosticar con gran seguridad. O bien, lo que viene a ser lo mismo, se trata de actividades que se pueden *planificar*. Si ahora examinamos el nexo que se establece entre los diferentes talleres que integran a la fábrica del caso, podemos también constatar que entre ellos también debe darse una secuencia productiva y temporal no menos estricta. Piénsese, por ejemplo, en lo que significa un montaje en cadena. En breve, el producto en proceso de elaboración pasa de un taller a otro con requisitos muy estrictos y en tiempos igualmente muy definidos y precisos. Aquí no se admiten accidentes, caprichos o sucesos aleatorios. Se trata de procesos que, necesariamente, asumen una *forma muy regular y relativamente permanente*.⁶ Lo cual, los torna *previsibles* y, por lo mismo, *planificables*. Se trata, en suma, de actividades que se pueden y deben someter a una gestión regida por un *plan*.

¿Qué sucede en las relaciones que se dan *entre* las diversas empresas del sistema? En términos gruesos, podemos observar que según avanza el desarrollo del capitalismo, tienen lugar algunos procesos que, para nuestros propósitos, conviene subrayar.

Primero, los eslabonamientos o vínculos

⁶ Ello, en tanto no se de una transformación tecnológica mayor de los procesos productivos. Pero si llega una “revolución” tecnológica, llega para imponer otra secuencia regular y precisa. Es decir, se pasa de un orden a otro orden.

interempresariales, tanto hacia atrás (insumos) como hacia delante (destino del producto), se van tornando: *i*) más diversificados; *ii*) más estrechos y regulares. Es decir, se acentúa el grado de socialización macroeconómica.

Segundo, los nexos o vínculos no se suelen dar en un plano de igualdad económica, como pudo haber sido el caso en el modelo de libre competencia. Más bien al revés, estos nexos tienden a ser cada vez más desiguales o jerarquizados, lo cual repercute vg. en los precios relativos y las transferencias de excedente que provoca un mecanismo de formación de precios como el que rige en las economías contemporáneas. En breve, nos encontramos con una estructura económica heterogénea en que coexisten, en manifiesto pie de desigualdad, un sector monopolístico con otro más o menos competitivo.

Tercero, a partir de la citada desigualdad, se acentúan las posibilidades de *absorción monopolística* de unas empresas por otras. Los grandes se “comen” a los chicos. Y si los dejan “subsistir”, es porque su existencia les resulta funcional.

Los procesos de absorción y fusión pueden seguir dos rutas fundamentales. En un caso, se fusionan empresas cuyos procesos productivos están técnica y regularmente conectados. Por lo mismo, el nuevo espacio económico: *i*) responde ahora a una forma de propiedad única; *ii*) esta forma de propiedad o de “poder patrimonial” se aplica a un conjunto de fuerzas productivas (recursos y procesos) que *por su alto grado de socialización*, pueden someterse a una gestión planificada. En un segundo caso, también frecuente, se fusionan centros productivos con escasa relación tecnológica y producti-

va y que, por lo mismo, suelen tener vínculos poco frecuentes y, como regla, muy poco regulares y previsibles. En estos casos, observamos una simple “suma mecánica” y no una *integración* de fuerzas productivas. Por lo mismo, tenemos un espacio con un escaso grado de socialización y que, por ello, no puede ser sometido a una gestión planificada eficaz.⁷ La propiedad, en un sentido jurídico pudiera ser única. Pero en un sentido económico sustantivo, no podrá serlo: es el carácter de las fuerzas productivas (i.e. su bajo grado de socialización), el que está rechazando la propiedad única.

A la larga, en el largo plazo histórico, el carácter de las fuerzas productivas y la forma que asumen las relaciones de propiedad, deben converger. Por ello, si observamos las tendencias de muy largo plazo que muestra la evolución del sistema, podemos ver que: *i*) el desarrollo de las fuerzas productivas (i.e. el crecimiento económico) va asociado a un creciente grado de socialización de los procesos de trabajo; *ii*) este carácter socializado de la producción va permitiendo y exigiendo una gestión planificada de tales procesos; por ende, se van generando *presiones históricas*

⁷ En otro contexto histórico, el de la URSS de los veinte y treinta, observamos el intento de aplicar una gestión centralmente planificada de las actividades agropecuarias. Es decir, se busca aplicar una forma de propiedad “colectiva” a procesos productivos asentados en una base de pequeña producción y que, por lo mismo, se caracterizaban por un muy bajo grado de socialización. El resultado fue un proceso coactivo generalizado, la creciente burocratización de la gestión económica, la ineficiencia y los lentos ritmos de crecimiento de la productividad del trabajo. En otras palabras, la base económica, en esa situación histórica, no estaba “madura” para ser organizada en términos de una gestión planificada.

objetivas a favor de un poder patrimonial unificado; *iii*) en los hechos, encontramos con que crece el espacio económico ocupado por el plan. Consecutivamente, se va reduciendo el espacio gobernado por las relaciones de mercado. La gestión planificada, asume la forma de planeación corporativa. O sea, opera como un asunto formalmente “privado” y, tal vez por ello, resulta menos visible; *iv*) como la historia no se mueve en términos lineales ni suele ser muy diáfana, esas tendencias y exigencias seculares, a veces pasan casi completamente inadvertidas. En la actualidad, por ejemplo, en que se propaga casi furiosamente sobre la “bondad” e “inexorable avance” de las fuerzas del “libre mercado”, las citadas tendencias resultan invisibles para el grueso de la opinión pública. Pero más allá de la conciencia dominante, allí están, como un fenómeno material, *objetivo*, cuya existencia es *independiente* de la conciencia que de él se pueda o no se pueda tener.

El problema real subyacente es más bien otro. Y apunta a la forma en que la economía responde a tales exigencias, a las de la creciente socialización. Dicho en otras palabras: si el avance a una gestión planificada es un dato inexorable, la discusión sobre las bondades (o eventual “avance”) del libre mercado es engañosa y banal. Como lo pasamos a discutir en el siguiente apartado, el problema sustantivo debe situarse en un carril muy diferente: ese avance, que sí es real, a un régimen de poder patrimonial cada vez más unificado, ¿se debe hacer en términos de una gestión privada cada vez más excluyente o en términos de una gestión colectiva, más y más incluyente? Es decir, ¿se avanza a una planificación democrática o hacia una planificación corporativa, ex-

cluyente y necesariamente despótica?

Plan, democracia, coacción

Recordemos que una economía planificada implica que: I) existe sólo un sujeto económico con “poder patrimonial” (i.e., capacidad para decidir qué uso darle a las fuerzas productivas). Esto también significa que en dicha economía sólo funciona *una* unidad económica; II) ese correspondiente “poder patrimonial” se aplica al *conjunto* del patrimonio productivo.

Sentado lo anterior, nos podemos preguntar: ¿quiénes integran ese sujeto económico? Es decir, ¿quiénes toman las decisiones económicas?

Antes de comentar valga precisar: el universo de elección abarca a toda la población o, por lo menos, a toda la población adulta. Es decir, el sujeto económico puede estar integrado por los diversos miembros del agregado social. Por una sola persona, por un grupo pequeño, por un grupo grande o bien, incluso por el conjunto del agregado social, funcionando aquí como colectivo. Las combinatorias pueden ser casi infinitas pero nos podemos limitar a indicar las dos alternativas más generales y relevantes.

Una primera posibilidad es que sólo una *parte* (grande o pequeña, pero parte) del agregado social ejerza poder patrimonial. En este caso decimos que opera un proceso de privatización del ejercicio del poder patrimonial. Es decir, una *parte* del agregado social ejerce poder patrimonial sobre el total del patrimonio productivo. La segunda posibilidad es que *todo* el agregado social, funcionando como *colectivo* social, ejerza poder decisorio sobre el *total* de las fuerzas

productivas. Como vemos, en uno y otro caso, el patrimonio productivo no se fragmenta, es tratado como un todo compacto que requiere *decisiones económicas unificadas*. Asimismo, podemos ver que se diferencian por el rango que alcanza el grupo social que funciona con poder patrimonial. En un caso, es sólo una parte; en el otro, son todos los miembros de la colectividad.

Para mejor entender el punto en discusión nos podemos preguntar si pueden existir, en una economía planificada, dos o más partes del agregado social (i.e. dos o más grupos) que ejerzan poder patrimonial. La respuesta es claramente negativa. Si, por ejemplo, existieran cinco grupos sociales con poder patrimonial independiente y autónomo, el patrimonio productivo aparecería *fragmentado*, escindido en cinco partes. Surgirían, por ende, cinco unidades económicas y estas deberían relacionarse en términos mercantiles. En suma, si el patrimonio productivo se fragmenta entre diversos (dos o más) centros de decisión económica, la economía deja de estar sujeta a un plan central y se transforma en una economía de mercado.

¿Qué implicaciones supone la presencia de un *poder patrimonial privado y a la vez único*?

En este caso, una parte del agregado social, decide sobre el conjunto de las fuerzas productivas. Por lo mismo, tenemos que la *otra* parte, no participa de las decisiones: por definición, no posee poder patrimonial. La deducción es clara e ineludible: los unos, los que ejercen poder patrimonial, *le imponen su voluntad* (sus decisiones), a los otros, los que operan sin atributos patrimoniales. En este caso, hablamos de un *régimen planificado y despótico*.

Este régimen puede ser ilustrado o no. Puede tener o no tener intenciones de favorecer al pueblo. Cualesquiera sea la variante, el rasgo a subrayar es el ineludible contenido despótico del sistema. Como ejemplos históricos, podemos citar al “modo de producción asiático” y a la economía soviética en el período que va desde fines de los treinta hasta el derrumbe del régimen en tiempos de Gorbachov y Yeltsin.

¿Qué supone la presencia de un *poder patrimonial colectivo y unificado*?

En este caso, el conjunto del agregado social decide sobre el conjunto de las fuerzas productivas. Es decir, cada uno de los miembros o personas que integran al grupo, participa en la toma de decisiones, pero *lo hacen como miembros del colectivo*, no a título de personas independientes e individuales. Y como cada cual funciona con los mismos derechos decisorios, en este caso la coacción o imposición sale sobrando.

Podemos resumir los rasgos básicos de este ordenamiento con cargo a tres ingredientes: *a)* todos participan en la toma de decisiones, *todos* ejercen poder patrimonial; *b)* en tal respecto, cada uno de los miembros del colectivo *es socialmente igual* a los otros; *c)* las diversas voluntades particulares se sintetizan en una voluntad general. De este modo, *las decisiones se centralizan (de abajo hacia arriba) y se unifican*; por ende, se puede acceder a un plan general, válido para el conjunto de los procesos económicos.

Correlativamente, de esos tres ingredientes se derivan los tres problemas básicos a resolver por una economía que aspire a una gestión planificada democrática. Primero, *asegurar que todos participen* en la toma de decisiones. Es decir, romper la

abulia o indiferencia frente a los asuntos públicos en que suelen caer tales o cuales personas, tales o cuales grupos sociales. Este punto, amén de que no es fácil de resolver, es simplemente vital. Si no se satisface, el plan resultante no reflejará la voluntad general sino sólo la voluntad de una parte. Segundo problema básico: asegurar que *cada uno de los miembros de la colectividad participe en pie de igualdad* en la toma de decisiones. Que no existan privilegios, exclusiones o “ponderaciones” diferenciales en la toma de decisiones. En suma, que se respete el principio de la igualdad social en el ejercicio del poder patrimonial. Tercero, que el proceso de unificación y síntesis de las voluntades individuales, se haga con corrección y eficacia. O sea, que *el colectivo encuentre y ponga a funcionar los métodos capaces de recoger fidedignamente la opinión de los individuos y de unificarlas con eficacia en términos del plan*, de sus grandes directrices.

Resolver estos tres problemas básicos exige a lo menos: *a)* contar con las instituciones democráticas adecuadas, para recoger las voluntades, para sintetizarlas, para poner a funcionar prácticamente esa voluntad general y para controlar su ejecución práctica. Es decir, contar con una *organización económica y política capaz de recoger y materializar la voluntad o poder de la clase trabajadora*. Por cierto, en este punto se pudiera encerrar el quid de los dramas del socialismo: prácticamente en ninguna de las experiencias conocidas se han podido desarrollar y consolidar las instituciones capaces de expresar el poder obrero. Los Consejos Obreros, por ejemplo, que parecen ser la ruta a impulsar, en prácticamente todos los

casos históricos hasta ahora conocidos han terminado por debilitarse y desaparecer, subsumidos en las duras telarañas del poder burocrático; *b)* lograr una sociedad de trabajadores cultos y con una alta y lúcida conciencia de clase. Como apuntaba Engels, “la gestión colectiva de la producción no puede correr a cargo de los hombres tales como lo son hoy, hombres que dependen cada cual de una rama determinada de la producción, están aferrados a ella, son explotados por ella, desarrollan nada más que *un* aspecto de sus aptitudes a cuenta de todos los otros y sólo conocen *una* rama o parte de alguna rama de toda la producción (...). La industria que funciona de modo planificado merced al esfuerzo común de toda la sociedad, presupone con más motivo hombres con aptitudes desarrolladas universalmente, hombres capaces de orientarse en todo el sistema de la producción” [Engels, 1973; 94-5].

En este contexto conviene aclarar: en no pocas ocasiones se ha caricaturizado la capacidad del colectivo y de cada uno de sus miembros para tomar decisiones bien fundadas. Se cree que los problemas a resolver son demasiado complejos y que exigen un conocimiento científico y técnico que el ciudadano común no puede poseer. Por cierto, que cada persona deba ser a la vez ingeniero, médico, economista, físico, piloto aviador, tornero, arquitecto, etc., es una perfecta tontería: no existe el superespecialista o especialista múltiple (el que, por lo demás, es hasta una perfecta “*contradictio in adjecto*”). Pero de este absurdo no depende la viabilidad de un régimen de planificación democrática. Las exigencias son otras: 1) se decide sólo sobre los grandes lineamientos o directrices del desarrollo

social: si se desea acumular mucho hoy para crecer más rápido y consumir más en tal cual o futuro, o si se desea acumular y crecer menos para así poder mejorar desde ya las condiciones de vida. Si se desea invertir más en deportes y espectáculos o más en viviendas y obras urbanas, si más en la niñez o más en la tercera edad y así sucesivamente; 2) las tareas más concretas y de detalle, se le encargan a los especialistas y a los ordenadores. Los especialistas, a partir de su conocimiento técnico, informan sobre las opciones en juego (vg. costos involucrados, rendimientos posibles, impactos de uno y otro tipo: "externalidades", etc.) y la comunidad pasa a decidir y autorizar; 3) el nuevo hombre no puede ser especialista en todo. Pero sí debe manejar una cultura general-universal sólida, que le permita orientarse adecuadamente, en un sentido general, en las discusiones sociales sobre tales o cuales temas. Esto es, se trata de superar tanto al analfabeto clásico como a las anteojeras del especialista unilateral. Pero no proclamando metas inalcanzables sino por la vía racional del auténtico *saber general*, de ese saber que impide que tal o cual especialista se transforme en brujo o en vendedor de baratijas y de espejitos, como el Melquíades de García Márquez. En un sentido no menor, se trata de rescatar y universalizar, a la filosofía más clásica en su mejor sentido: como síntesis del conocimiento más general, como lógica y como método de investigación y análisis.

En suma, el plan puede ir asociado a una gestión *democrática* o a una gestión *despótica*. Y así como la existencia de una economía planificada responde a condiciones históricas objetivas, lo mismo vale para las dos modalidades básicas —democrática y des-

pótica— del plan. La una y la otra emergen y se desarrollan en función de determinadas condiciones sociohistóricas.

La empresa capitalista: plan y despotismo.

En el capitalismo encontramos una peculiar combinación de rasgos. A escala de la economía global, imperan los nexos mercantiles entre las diversas empresas que operan en el sistema. Per contra, en el seno de cada empresa opera una *gestión planificada* de los procesos productivos.

La empresa capitalista, buscando acrecentar sus ganancias, ha impulsado la llamada "revolución industrial" y la ha extendido, en lo grueso, al conjunto de la economía. Con ello, ha también impulsado enormemente el grado de cooperación (o "socialización") con que funcionan los procesos productivos. Aquí, nos encontramos con concentraciones obreras cada vez mayores y, por lo mismo, con una socialización microeconómica (a nivel de la empresa) más y más elevada. Ahora bien, como apuntara Marx, "si ningún obrero puede cooperar directamente con otro sin trabajar junto a él, siendo por tanto la aglomeración de obreros dentro de un cierto espacio la condición indispensable de la cooperación, los *obreros asalariados* no pueden *cooperar* a menos que los emplee simultáneamente *el mismo capital, el mismo capitalista*, para lo cual éste ha de comprar simultáneamente también, sus fuerzas de trabajo" [Marx, 1973; 266]. En resumen: *i)* la cooperación viene determinada por el capital: "la cooperación entre obreros asalariados es (...) un simple resultado del capital que los emplea

simultáneamente” [1973; 267]; *ii*) el nivel que alcanza la cooperación depende del tamaño de la empresa capitalista. Consecutivamente, si el tamaño de la empresa va asociado al grado de socialización, podemos también afirmar que en el capitalismo contemporáneo, dominado por las grandes corporaciones monopólicas, la socialización de los procesos productivos ha llegado a muy altos niveles.

A lo indicado debemos añadir otro rasgo aún más decisivo: una socialización elevada, al implicar el entrelazamiento de múltiples trabajos concretos, torna imprescindible y vital satisfacer las funciones de organización y *coordinación* de las actividades productivas. En la empresa capitalista, estas funciones son apropiadas por el capital: “la coordinación de sus funciones (de los trabajadores, J.V.F.) y su unidad como organismo productivo radican *fuera* de ellos, en el capital, que los reúne y mantiene en cohesión” [Marx, 1973; 267]. En consecuencia, “desde un punto de vista ideal, la coordinación de sus trabajos se les presenta a los obreros como *plan*; prácticamente, como la *autoridad* del capitalista, como el poder de una voluntad ajena que somete su actividad a los fines perseguidos por aquella.” [Marx, 1973; 267].

Los que despliegan un trabajo cooperado son los asalariados. Pero los que planean, dirigen y controlan ese trabajo son los capitalistas. Es decir, ellos y no los trabajadores son los que ejercen un poder patrimonial sobre el conjunto de recursos productivos que concentra la empresa. De donde, tenemos: primero, las actividades de la empresa, en su espacio interno, responden a una *gestión planificada*; segundo, ese plan traduce la voluntad de la patronal y, por lo

mismo, le *es impuesto a los trabajadores*. De aquí un rasgo que es absolutamente *esencial* a este tipo de empresas: “por su forma, la dirección capitalista es una dirección *despótica*” [Marx, 1973; 268]. Recalquemos: si la planeación, dirección y coordinación de los procesos productivos respondiera a la voluntad de los trabajadores y no a la voluntad de los capitalistas, tendríamos un desplazamiento radical del poder patrimonial: desde el capital hacia el trabajo. En este caso, la gestión productiva no necesitaría asumir una forma despótica: sería plenamente democrática. Pero no es menos cierto que ya no estaríamos en presencia de una empresa capitalista.

Aceptado lo anterior, la conclusión es muy clara: los trabajadores, en el seno de las empresas capitalistas, carecen de libertad, funcionan como versión moderna de los viejos esclavos. No es menos claro que, en este contexto, la libertad del trabajo exige romper con las relaciones de propiedad capitalistas. Es decir, la libertad de la clase trabajadora, se opone a la libertad de los capitalistas. Y vice-versa. En la fábrica, no pueden coexistir.

Se podría tal vez alegar: *fuera* de la fábrica, el obrero sí es libre. En un sentido formal, sí lo es, pero conviene ver la efectiva “realidad” de esta opción. Para ello, nos puede bastar una muy elemental contabilidad horaria. El día, tiene 24 horas. De estas horas, el trabajador (en general, todo ser humano, debe dedicar algún tiempo a dormir (digamos 8 horas), a asearse (digamos 1.5 horas), a preparar y comer alimentos (unas 2.5 horas) y, en la sociedad actual, otras horas a comprar y transportarse de la casa al trabajo y viceversa (digamos unas 2.5 horas). Si sumamos tenemos alrededor de

14.5 horas que exigen las puras necesidades fisiológicas y de transporte con que opera el ser humano de hoy. Del día, en consecuencia, nos quedan diez o menos horas ($24.0 - 14.5 = 9.5$). Se comprende que el hombre debe dormir y que, en esta fase de su vida diaria, no es cosa de ponerse a discutir sobre la libertad o no del obrero. Y algo similar se puede decir de los otros menesteres que hemos mencionado. Por lo tanto, para el trabajador el problema de su libertad se juega en ese período que le sobra: unas diez horas o menos. Pero, ¿qué hace el trabajador en este período? La respuesta es obvia: se mete a la fábrica y se pone a trabajar por ocho o más horas. Es decir, lo que es su potencial tiempo libre, lo dedica a trabajar. Y como trabaja sometido al orden del capital, ese *potencial tiempo libre* se transforma en un *efectivo tiempo de trabajo esclavo*.

El punto es muy claro: la libertad del trabajador se juega o define en su tiempo de trabajo productivo, en la actividad que despliega al interior de la fábrica. Por ello decimos que la libertad obrera supone, como condición "*sine qua none*", romper con la autoridad del capital en el proceso de producción. Y reemplazar a ésta por la *autoridad del trabajo*. Lo cual, implica entrar en la ruta de los "*Consejos obreros de fábrica*". De este modo, la gestión planificada de la empresa, abandona su forma despótica y asume una forma democrática. En palabras de Otto Bauer, "la constitución democrática de la fábrica es la base de la organización democrática de toda la industria" [Bauer, 1977; 237].

Dicho cambio, siendo enorme, resulta insuficiente. Por qué, es algo que examinamos en el apartado que sigue.

Plan y libertad de la sociedad

Al hablar de libertad, conviene advertir que estamos manejando dos nociones: *a) libertad formal*: ausencia de prohibiciones y/o de obligaciones para desplegar ésta o la otra actividad; *b) libertad sustantiva*: capacidad para desplegar tal o cual actividad. O sea, para traducir la voluntad en acción efectiva exitosa. La libertad sustantiva supone, como requisito previo, que exista la libertad formal.⁸ Pero la presencia de la libertad formal no asegura que también esté presente la libertad sustantiva. Que sepamos, a nadie se le prohíbe viajar a Marte; no es menos cierto que nadie puede hoy hacerlo. Análogamente, no hay leyes o mandatos que nos obliguen a morir, pero hasta hoy nadie tiene el poder de la inmortalidad o, por lo menos, de una vida dos veces centenaria. En suma, la libertad formal es condición necesaria mas no suficiente de la libertad sustantiva. Podemos también examinar la libertad según cómo funciona o "existe" en los espacios más decisivos de la vida humana. Ello, nos lleva a hablar de las "dimensiones" de la libertad. Distinguimos cuatro dimensiones básicas: *a)* en la relación sociedad-naturaleza; *b)* en la relación de la sociedad consigo misma; *c)* en las relaciones intrasociales: entre los diversos grupos y clases sociales; *d)* en las relaciones personales. En este ensayo nos preocuparán las dimensiones *b)* y *c)*. Aunque valga agregar: el problema de la libertad respecto al entorno natural, el capitalismo lo deja casi resuelto. Y en cuanto al problema de la libertad personal, pasa por el logro de una libertad

⁸ Un análisis detallado de estos temas en José Valenzuela [2000].

sustantiva en los respectos *b)* y *c)* que vamos a analizar. Esto, en cuanto esos espacios posibilitan o impiden resolver el problema de la libertad personal. Es decir, funcionan como condición necesaria *mas no suficiente*.⁹

Preguntemonos ahora por la libertad del trabajo asalariado y sus requisitos. Nos situamos en la dimensión *c)* y examinamos el problema en función de los intereses de la clase trabajadora.

En primera instancia podemos suponer que esa libertad supone que se elimina la explotación capitalista. Para ello se avanza a una situación en que los trabajadores asumen la plena propiedad de los medios de producción que utilizan. De este modo, al coincidir utilización y poder patrimonial sobre los medios de producción, los que generan el Producto Excedente pasan a ser también las personas o grupo social que se lo apropian. La explotación, por ende, desaparece. El cuadro al que arribamos se podría describir así: los trabajadores se transforman en propietarios de las fábricas donde laboran.¹⁰

Una situación como la descrita no basta. Primero porque no alcanza a consolidar la libertad de la clase en cuanto tal. Inclusive, puede provocar un proceso de fragmentación de la clase y de recomposición del capitalismo. En segundo lugar porque para nada asegura que la liberación de la clase

coincida con la liberación de la sociedad en su conjunto.

¿Qué se necesita para que la liberación de la clase sea cabal y que a la vez coincida con la libertad de la sociedad?

Primero, *se deben suprimir las relaciones de mercado*. Imaginemos la siguiente situación: las diferentes empresas que operan en la economía pasan a ser propiedad de sus trabajadores. Tendríamos miles de unidades económicas que se conectarían entre sí por medio del mercado. Consecutivamente, tendríamos que el principio del valor sería el regulador económico central de esa economía. Esto provocaría diversas consecuencias, de las cuales se deben subrayar: *i)* los colectivos de trabajadores de cada empresa, empezaría a competir entre sí, buscando las ventajas que el funcionamiento de la ley del valor crea para las empresas más adelantadas: el beneficio de un colectivo pasaría a depender, en alto grado, de las pérdidas de los otros colectivos. En breve, el proceso económico iría provocando una profunda división de la clase y, por lo mismo, rompiendo todos los posibles vínculos de solidaridad que exige su liberación; *ii)* como ya lo indicamos en el apartado I, un funcionamiento regulado por el mercado origina fuertes tendencias a favor de una diferenciación socioeconómica cada vez mayor. Tendríamos que ciertas empresas irían obteniendo ingresos cada vez más bajos y otras cada vez más altos, lo que obviamente repercutiría en el nivel de vida de los correspondientes trabajadores. Inclusive, a la larga algunas empresas terminarían por quebrar. Y otras, se harían tan prósperas y crecidas que enfrentarían serios problemas de mano de obra. Pugnarían por contratar fuerza de trabajo por fuera de la

⁹ Una de las mayores y tal vez más grotesca (o ingenua) deformación del pensamiento socialista, fue aquella idea de que resolviendo los problemas de la estructura, la felicidad humana quedaba resuelta.

¹⁰ Las críticas o dudas que esta situación suele engendrar, es algo que de momento pasamos por alto.

empresa y encontrarían la oferta del caso, justamente en la medida que otras empresas se vean, paralelamente, abocadas a la quiebra. El corolario es claro: terminarían por reproducirse las condiciones que engendran una economía de carácter capitalista. Como escribiera Marx, “es un deseo tan piadoso como necio pretender, por ejemplo, que el valor de cambio no prosiga su desarrollo, a partir de la forma de la mercancía y el dinero, hasta la forma del capital, o que el trabajo que produce valor de cambio no se desenvuelva hasta llegar a ser trabajo asalariado” [Marx, 1980; 180]. Como vemos: un socialismo de mercado con empresas de trabajadores autónomas, termina por provocar el renacimiento del capital; *iii*) una economía de mercado, aunque ni siquiera fuera capitalista, es una economía que, por definición, no está en condiciones de regular consciente y libremente sus destinos y futura evolución. En este caso, las leyes económicas operan a espaldas de los productores, funcionando como una fuerza ciega que somete y subordina a los diversos agentes económicos en juego. Como bien apuntaba Lukacs, “el ‘reino de la libertad’, el final de la ‘prehistoria’ de la humanidad significa precisamente que las relaciones cosificadas entre los hombres (es decir, las relaciones de mercado, J.V.F.), la cosificación, empieza a perder su poder *sobre el hombre* y a entregarlo a éste.” [Lukacs, 1979; 76].

Conviene precisar: ¿por qué el plan es condición “*sine qua none*” de la libertad social? Primero, suponemos que se trata de un plan democráticamente diseñado y ejecutado: todos participan en las decisiones. Pero, ¿cuáles son estas decisiones? En términos muy homeopáticos y limitándonos a un puro listado, tendríamos: 1) decidir si

se van a usar todos o sólo una parte de los recursos disponibles. Lo que también exige decidir sobre las edades de incorporación y retiro del trabajo, sobre la extensión de las jornadas de trabajo, sobre los tiempos de vacaciones, etc.; 2) decidir en qué se van a usar los recursos productivos disponibles: en sectores productivos o improductivos (vg. gasto militar), en el Departamento I o en el Departamento II, en la acumulación o en el consumo, en crecer para el mercado interno o para el mercado externo, en qué tipo de valores de uso específicos, de consumo y de inversión, aplicar los recursos, etc. 3) Decidir las tecnologías a utilizar, los niveles de intensidad del trabajo, las pautas de la división del trabajo, el modo de combinar y rotar entre puestos de dirección y ejecución, las normas de calificación, etc.

De fondo, se están decidiendo los ritmos y las orientaciones del crecimiento, la estructura futura del empleo y del producto, los componentes del consumo y los niveles de vida, etc. En breve, casi todas las cosas que más importan en la vida de la gente, que la condicionan y le abren posibilidades. Por ello, se puede decir que si: *i*) las condiciones para una gestión global planificada están maduras; *ii*) la elaboración y marcha del plan se determinan a partir de estrictas normas democráticas. Si ello se cumple, la sociedad (y cada uno de sus miembros) estará pasando a decidir su propia vida futura. Es decir, los hombres pasan a ser dueños de su vida y de su destino. En el célebre texto de Engels, “al posesionarse la sociedad de los medios de producción, cesa la producción de mercancías, y con ella el imperio del producto sobre los productores. La anarquía reinante en el seno de la producción social deja el puesto a una

organización planificada y consciente (...). Las condiciones de vida que rodean al hombre y que hasta ahora lo dominaban, pasan, a partir de este instante, a estar bajo su dominio y su mando, y el hombre, al convertirse en dueño y señor de sus propias relaciones sociales, se convierte por primera vez en señor consciente y efectivo de la naturaleza. Las leyes de su propia actividad social, que hasta aquí se alzaban frente al hombre como leyes naturales extrañas, que lo sometían a su imperio, son aplicadas ahora por él con pleno conocimiento de causa, y por lo tanto, dominadas por él, sometidas a su poderío. La propia existencia social humana, que hasta aquí se le enfrentaba impuesta por la naturaleza y la historia, es, a partir de ahora, obra libre suya.(...) Es el salto de la humanidad desde el reino de la necesidad al reino de la libertad.” [Engels, 1973; 230].

Se debe avanzar, por lo tanto, a una gestión planificada y consciente de la vida nacional. Lo cual, por lo demás, no es algo que pueda darse de un día para otro y por simple virtud de tal o cual voluntad. Como ya lo hemos indicado, la supresión de las relaciones mercantiles y el consiguiente ascenso a un nuevo orden económico, regido por el plan, supone la presencia de ciertas condiciones objetivas ligadas al grado de socialización de las fuerzas productivas..

La segunda gran condición se refiere a la *supresión de las clases sociales y los fenómenos de explotación y dominación-subordinación que las acompañan*.

Valga remarcar: que el proletariado se transforme en clase dominante, significa que otras clases y/o grupos ven deteriorada su libertad. Por ello, la libertad de los trabajadores asalariados coincide con la libertad de todos sólo si el dominio de la

clase obrera desemboca en una sociedad sin clases.¹¹ Y valga subrayar: si esta *igualación social* implicada en la desaparición de las clases sociales no es satisfecha,¹² difícilmente se podrá hablar de un proceso de generación y ejecución democrática del plan. De nuevo tenemos que advertir: amén de bastante complicado, no es éste un problema a resolver en un dos por tres. Muy por el contrario, se trata de un proceso que será tremendamente largo, muy conflictivo y plagado de peligros (i.e. de posibilidades de fracaso). Lo que interesa en todo caso, para los primeros tiempos de esta fase histórica, es la *tendencia de largo plazo dominante*. ¿Se avanza a favor del plan democrático y se van reduciendo los espacios sometidos al mercado y la ley del valor? ¿Se avanza a la desaparición de las clases?

La tercera gran condición es la *emergencia y desarrollo de un nuevo hombre*, nuevo por su cultura, por sus valores y hábitos de

¹¹ “Si el reinado de los obreros y de los campesinos no tuviera fin, eso significaría que jamás habría socialismo, pues el socialismo significa la supresión de las clases, y mientras existan obreros y campesinos, existirán diferentes clases y, por consiguiente, no podrá haber socialismo completo”. [Lenin, 1967a; 248].

¹² Para evitar, en este respecto, algunos malentendidos frecuentes, valga recordar algunos textos elocuentes: “cuando los socialistas hablan de igualdad, entienden siempre por ella la igualdad *social*, la igualdad de situación social, y de ningún modo la igualdad de facultades físicas y espirituales de los distintos individuos (...); la igualdad es una frase huera si bajo ese término no se entiende la supresión de las clases. Queremos suprimir las clases y, en este sentido, nos pronunciamos a favor de la igualdad. Pero afirmar que nosotros pretendemos que todo hombre sea igual a los demás es una frase huera y un absurdo infundio...”. [Lenin, 1967b;128 y 1967c; 329].

vida. “La práctica socialista exige una completa transformación espiritual en las masas degradadas por siglos de dominación burguesa. Instintos sociales en lugar de instintos egoístas, iniciativa de las masas en lugar de inercia, idealismo capaz de pasar por encima de cualquier sufrimiento (...). Las masas proletarias deben aprender y transformarse, de máquinas muertas que el capital utiliza en el proceso social de producción, en dirigentes pensantes, libres, actuantes, de esta misma producción social (...) Deben mostrar celo en ausencia del látigo patronal, una sostenida productividad del trabajo sin capataz capitalista, disciplina sin obligación y orden sin dominación”. [Luxemburgo, 1977; 166 y 160]. En los tiempos que corren, esa descripción pudiera parecer un puro y simple delirio. Pero no hay idealismo en semejante postura. El argumento parte de una hipótesis que hoy nadie se atreve a rechazar: son las estructuras sociales, al moldear los patrones de comportamiento, las que determinan los valores y hábitos con que se mueve el ser humano. Luego, avanza a una segunda hipótesis: la humanidad, sí está en condiciones de arribar a un tipo de sociedad cuyas estructuras determinen ese tipo de hábitos y de valores. Esta hipótesis, por cierto ya no es de aceptación unánime. Muchos, piensan que el hombre no es capaz de construir una sociedad de ese tipo. Implícitamente, aceptan la condenación divina que propagandean los cristianos: este ha sido y seguirá siendo, “*per saecula saeculorum*”, un valle de lágrimas y de tinieblas. Se puede decir que los intentos conocidos, han terminado todos en el fracaso. Constatación —se trata de un hecho histórico más que evidente— que es perfectamente verdadera. Pero de

aquí no se deduce la validez del principio de la fatalidad sino otra hipótesis: la o las rutas que hasta ahora se han seguido para acercarse a ese tipo de estructuras económicas y sociales, han sido erróneas. En parte por las condiciones históricas objetivas (el “horno aún no estaba para bollos”) y en parte por errores políticos. Pero las condiciones siguen madurando y de los errores se puede aprender.¹³ Si el capitalismo lo hizo en su temprana infancia, no se ve porque el socialismo no lo pudiera también hacer. Después de todo, como lo dijera Spinoza, “nada más útil al hombre que el propio hombre”.

¹³ El más elemental de los conocimientos históricos nos mostrará que prácticamente todos los primeros ensayos a favor de un orden capitalista terminaron en el fracaso. Es el caso de las ciudades italianas (siglos XIV al XVI), de la reforma alemana (siglos XVI y XVII), de la misma Holanda hundida por el capital especulativo usurario. Amén del mismo caso español en que, se podría decir, el capitalismo nació nonato, abortó antes de nacer.

BIBLIOGRAFIA

- Bauer, Otto (1977) *La vía de la revolución*, citamos de E. Mandel editor, "Control obrero, consejos obreros, autogestión" (antología de textos). Ediciones ERA, México.
- Engels, Federico.
- (1973) *Anti-Dühring*. Edit. Cartago, Buenos Aires.
 - (1973) *Principios del comunismo*, en Marx-Engels, "Obras Escogidas", Tomo I, Edit. Progreso, Moscú.
 - (1975) *Dialéctica de la naturaleza*, Edit. Cartago, Buenos Aires.
- Lange, Oskar (1987) *Economía Política*, Tomo I, FCE, México.
- Lenin, V. I.
- (1967a) *Discurso ante el I Congreso de los obreros del transporte de toda Rusia, 27/3/1921*. Tomo. 32, Edic. Rusa, Moscú.
 - (1967b) *Lo que dice de la igualdad un profesor liberal*. Tomo. 20, Edic. Rusa.
 - (1967c) *Discurso ante el 1º Congreso de toda Rusia para la enseñanza extraescolar*; Tomo. 29, Edic. Rusa, Moscú.
- Lukacs, G. (1979) *Historia y conciencia de clase*, Edit. Grijalbo, México.
- Luxemburgo, Rosa
- (1975) *Introducción a la Economía Política*, Edic. Pasado y Presente, México.
 - (1977) *Escritos políticos*, citamos de la antología de E. Mandel "Control obrero, consejos obreros, autogestión". Ediciones ERA, México.
- Marx, Carlos
- (1972) *Los fundamentos de la crítica de la economía política (Gründrisse)*, Vol. 1, Edit. Comunicación, Madrid.
 - (1973) *El Capital*, Tomo I, FCE, México.
 - (1980) *Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política*, Tomo III, Siglo XXI edits., México.
- Mill, John Stuart (1978) *Principios de Economía Política*, FCE, México.
- Smith, Adam (1981) *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, FCE, México.
- Valenzuela, Feijoo José
- (1999) *¿Qué es la propiedad?*, edic. UAM-Iztapalapa, México.
 - (2000) *Las leyes de la sociedad, el conflicto social y el problema de la libertad*, mimeo, UAM-Iztapalapa.