Conceptos Básicos sobre Economía en una Sociedad Solidaria y Creativa

BENIAMIN ZACHARIAS

EDICIONES DEL
CENTRO
SERIE: MANUALES

BENIAMIN ZACHARIAS

CONCEPTOS BASICOS SOBRE ECONOMIA EN UNA SOCIEDAD SOLIDARIA Y CREATIVA

EDICIONES DEL CENTRO
Serie: MANUALES

CONCEPTOS BASICOS SOBRE ECONOMIA EN UNA SOCIEDAD SOLIDARIA Y CREATIVA

Calle Los Ficus 281 - Santa Beatriz – Lima.
Apartado 3638 – Telf. 230233

Carátula de: César Gavancho Chávez
Primera edición en español. **1977**
Impreso en el Perú.

I N D I C E

PROPOSITO

En este Manual se pasará revista a algunas nociones básicas sobre macro-economía, es decir, la economía del país como un todo.

No se trata, sin embargo, de iniciar a futuros especialistas en este tema; sino por el contrario, está dirigido a la población en general y a los cuadros dirigentes en particular, que aspiran a un mundo mejor y están comprometidos en un proceso de cambios hacia una sociedad solidaria, socialista y de participación plena.

Se lo ha concebido así, pues se parte del reconocimiento del trasfondo ideológico de toda ciencia social y en especial de la economía y se tiene presente que el mundo capitalista ha elaborado una serie de ideas, modelos y teorías, que se pretenden "puros y objetivos", pero que en realidad buscan justificar y mantener las desigualdades sociales y la opresión de las clases dominantes.

Todo este conjunto de "conocimientos" es el que hemos recibido y seguimos recibiendo continuamente, impartido por los centros de instrucción e información controlados y dirigidos por esos intereses, hasta el punto de conducirnos a tomarlos como verdaderos.

Estando empeñados empero en la lucha por una transformación radical del ordenamiento socio-económico ac

tual, se impone en consecuencia, una tarea, entre muchas otras, de esclarecimiento de esos conceptos.

Nos mueve entonces, la certeza de que existe esta necesidad y la intención de ayudar a una mejor comprensión del lugar que ocupa el hombre, sus empresas e instituciones dentro del sistema económico, que nos permita participar a conciencia en la construcción de la sociedad deseada.

PREFACIO

El autor de este Manual nunca antes había encarado este tipo de tarea cuando recibió el encargo de parte del Prof. Darcy Ribeiro, jefe del PROYECTO PER 71/550 de COOPERATIVISMO Y PARTICIPACION. No es precisamente su especialidad, pero hacía tiempo que venía acariciando la idea de escribir sobre el tema aquí expuesto. No podía por otra parte, ni como funcionario del PROYECTO, ni como compañero de quienes trabajan en el CENTRO DE ESTUDIOS DE PARTICIPACION POPULAR, eludir la responsabilidad de intentar siquiera un modesto aporte a su producción en la temática de la participación.

Entre algunas de sus limitaciones personales, se cuentan las de no haber aprendido a andar en bicicleta ni a nadar. No obstante, ha teorizado mucho al respecto y sus reflexiones lo llevaron a la conclusión de que ambas habilidades se adquieren y se perfeccionan a partir de un momento muy definido, de un cambio cualitativo radical, de una experiencia única: el instante feliz en que se logra el equilibrio o se flota.

Por una mezcla de pereza física y de temor al ridículo, ha dilatado indefinidamente la puesta a prueba de esta teoría. En cambio, sí ha podido verificarla respecto del aprendizaje de la economía. Después de un apreciable tiempo en contacto con problemas de este campo, desde distintos ángulos y roles -fundamentalmente el de integrante de la sociedad- tuvo la o-

portunidad de poder colaborar en varios trabajos con Oscar Varsavsky.

Hoy sólo puede presumir de ser un principiante en economía. Pero como fruto de esta aproximación al pensamiento de Varsavsky, ha aprendido a flotar en medio de las controvertidas "corrientes" económicas y a mantener el equilibrio en la ponderación de los fenómenos sociales. Juego de palabras a un lado, ha adquirido un rústico pero básico herramental, que le permite separar lo falso de lo verdadero, lo realista de lo utópico y lo principal de lo secundario de todo discurso económico.

Su máxima pretensión es pues, obtener que se repita en el lector esta útil experiencia. Se daría por satisfecho sin embargo, si logra despertar en él alguna inquietud. En cualquier caso compartirá el eventual mérito con César Gavancho, que ilustró el texto con inestimable creatividad.

CAPITULO I

¿PARA QUE SE PRODUCE?

Todo el análisis económico gira alrededor de lo que llamamos producción. Desde el hombre primitivo que se ocupaba exclusivamente de la recolección de frutos de la naturaleza con sus propias manos, hasta la complicada tecnología actualmente en uso, se ha avanzado un largo trecho por el camino de la organización, la productividad y la diversificación de la producción.

Parece entonces oportuno entrar en el asunto que aquí nos ocupa, haciéndonos una pregunta aparentemente ingenua, pero que en realidad va tan al fondo del problema, que de su respuesta -o más bien del mantenimiento de una actitud coherente con dicha respuesta- se desprende todo el enfoque constructivo que sigue. Esa pregunta es: ¿para qué se produce?

Es bastante probable que contestemos a esta interrogante, de manera muy diversa, al menos en un primer intento, según la posición que estemos ocupando dentro del aparato productivo.

En tanto que empresarios privados, nuestro interés en la actividad productiva radicará principalmente en la posibilidad de obtención de ganancias con cada inversión de dinero y en el mejor de los casos, la explicaremos como el terreno donde se ponen en juego la iniciativa y la capacidad individual. Como trabajadores del campo o de la industria, como empleados administrativos o del comercio, en fin, co

mo asalariados, pondremos en primer lugar precisa - mente esta condición e interpretaremos el problema como una prioritaria necesidad de creación de fuentes de trabajo. En cambio, si nuestra tarea es la de la planificación económica, analizaremos el asunto en términos globales como "estructura productiva", "tasas de crecimiento" y "desarrollo", que igualmente nos llevarán a conclusiones parcializadas y encubridoras de la realidad que nos interesa hacer visible.

Según estos enfoques, se produce para obtener ganancias, o para dar empleo o para hacer crecer al país. Pero cualquiera de estas metas se podrían alcanzar de manera casi independiente del contenido de la producción. Por más diferentes entonces que aparenten ser estas respuestas a la pregunta inicial, todas ellas tienen en común que dejan de lado la cuestión fundamental: qué es lo que realmente debe ser producido.

Tomemos, entonces, la necesaria distancia desprendiéndonos de nuestro rol activo como integrantes de la sociedad y coloquémonos en la posición de meros espectadores de la misma.

Lo que primero llama nuestra atención es la observación de su permanente actividad. Campesinos cultivando la tierra, pescadores tendiendo redes, obreros manejando máquinas; son sólo algunas de las imágenes en las que se refleja este intenso quehacer humano. Detrás de todas ellas encontramos, básicamente, una incesante aplicación del trabajo del hombre y de su capacidad creativa a la transformación de los recursos que le ofrece la naturaleza.

Simultáneamente con esta cada vez más compleja actividad y justamente como resultado de la misma, per-

cibimos a su vez, un conjunto muy diverso de bienes y servicios; alimentos, vestimentas, viviendas, aparatos, muebles, atención médica, enseñanza, espectáculos, etc.

Si desde este punto de observadores nos preguntamos ahora por el motor y la finalidad de este proceso productivo, se destaca de nuevo la presencia del hombre, pero esta vez ya no como productor que con su capacidad de trabajo organiza y ejecuta la producción, sino como destinatario de los bienes y servicios que elabora exclusivamente para atender a sus requerimientos.

Resulta entonces, que el conjunto de necesidades humanas, cuya satisfacción procura el hombre, es la única razón objetiva y universalmente válida que implica y debe normar el sistema económico.

Esto que afirmamos tan enfáticamente, es por otra parte reconocido por casi todos los que han escrito y escriben sobre economía y encabeza la mayoría de sus libros. Pero con la misma generalidad, es olvidado, o dejado de lado intencionalmente, apenas se entra en el tema. En este manual, en cambio, se tomará como postulado fundamental que enmarcará todas las descripciones y análisis que se hagan sobre los hechos económicos.

Consecuentes, con nuestra posición constructiva, mantendremos siempre presente esta meta de satisfacción de las necesidades humanas, dado que de la definición de las mismas -tanto las de carácter material como espiritual, las de tipo individual como colectivo- dependerá la clase de sociedad que seremos en el futuro. Tal es pues, nuestro punto de partida, el cual ilustramos en la figura 1.

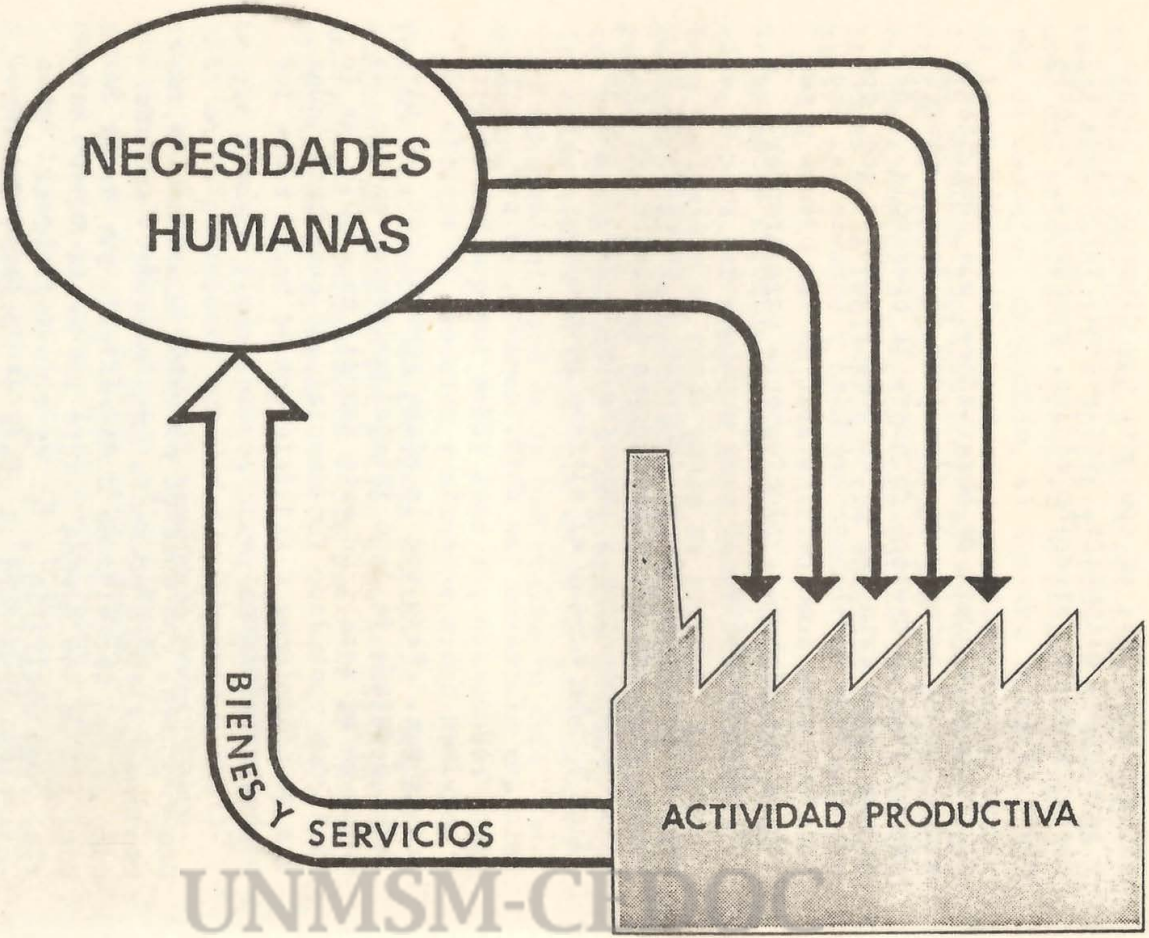

Fig. 1

¿Con qué se produce?

La actividad productiva se lleva a cabo mediante la aplicación del trabajo humano a la transformación y utilización de las riquezas y energías naturales. Estos dos componentes del sistema económico, hombre y naturaleza, son los elementos básicos con que se cuenta -y con los cuales siempre se ha contado- para realizar la producción de bienes y servicios destinados a satisfacer las necesidades humanas. Reciben por ello el nombre de factores de la producción o recursos.

Lo esencial del proceso productivo se encuentra en esta dedicación de recursos humanos a la explotación de los recursos naturales. Sin embargo, no se agotan con ellos la disponibilidad de recursos. Más adelante iremos viendo que la humanidad, en el curso de su desarrollo económico, ha ido generando otros recursos igualmente importantes. Pero estos últimos se derivan precisamente de la voluntad humana de aprovechar al máximo aquellos dos recursos originales, siendo al mismo tiempo el resultado de su utilización racional. Por ello es que ubicamos en primer término al trabajo y a las reservas naturales en el centro de nuestra atención (Ver fig. 2).

Remontándonos a los orígenes de la vida económica de las colectividades, aparece el hombre en la más sencilla de las tareas productivas, cual es, la de recoger lo necesario para su sustento de lo que encuentra en la naturaleza virgen. Se ponen aquí di-

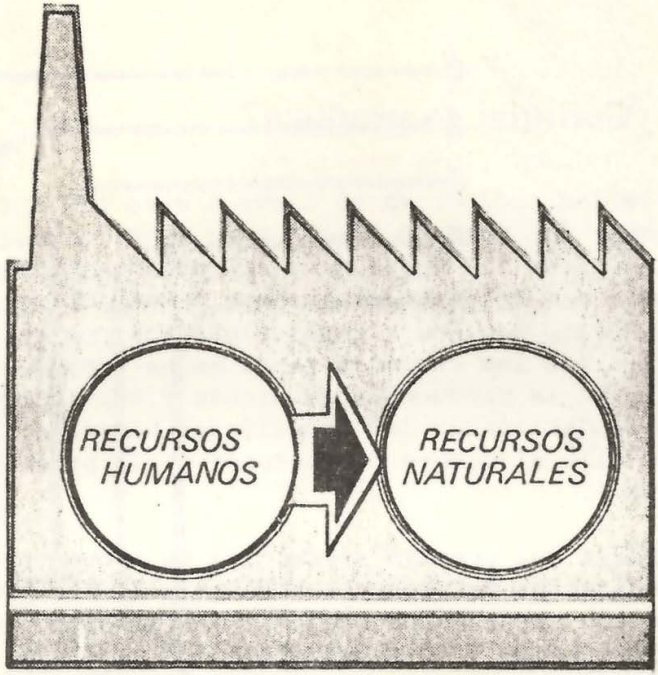

Fig. 2

rectamente en juego únicamente recursos humanos y naturales, ambos en su forma más elemental. Su producción consiste simplemente en recursos naturales hechos disponibles para ese consumo, o dicho de otra manera, en "frutos arrancados del árbol". De esta manera satisface primariamente sus necesidades destinando absolutamente todo lo que produce al consumo.

Este método de producción, harto limitado, fue luego gradualmente sustituido por otras más eficientes, capaces de extraer mayores rendimientos del trabajo empleado y de hacer más accesibles los recursos naturales. Estos nuevos modos de realizar las tareas productivas, comenzaron con la introducción de herramientas e instrumentos primitivos como el arco y la flecha, el hacha, la canoa, y fueron evolucionando hasta el complejo soporte productivo constituido por las maquinarias, las instalaciones industriales, las carreteras, los canales, las escuelas, los hospitales, etc., con los que contamos en nuestros días.

En forma continua y sostenida fueron surgiendo así bienes y servicios que en lugar de consumirse en forma directa e inmediata en la atención de las necesidades humanas, se destinan precisamente a la producción de los bienes y servicios demandados para satisfacerlas.

Esta acumulación de recursos humanos y naturales, realizada para aumentar la capacidad de los mismos de generar bienes y servicios para consumo, constituye en consecuencia, un recurso en sí mismo, que recibe el nombre de capacidad instalada de producción, también lo denominaremos indistintamente bienes de capital o simplemente capital, pero debemos tener siempre presente que nos estamos refiriendo a esa transformación de recursos naturales por medio del trabajo, y no confundamos con otros significados de estos términos.

Los resultados del trabajo se van ampliando y mejorando por el uso de esta capacidad instalada de producción. De la misma manera, las reservas de recursos naturales, renovables en mayor o menor grado, también van creciendo, en el sentido de una mayor accesibilidad a los mismos permitida por la utiliza

ción de ese capital en su exploración y en el desarrollo de nuevas posibilidades de aprovechamiento. Se genera de esta manera un mayor flujo de bienes, una porción de los cuales consiste otra vez en bienes de capital que en forma creciente pasan así a integrar la reserva global de recursos.

La figura 3 ilustra esta dinámica del desarrollo económico, mostrando cómo se hace posible alcanzar mayores niveles de satisfacción de las necesidades humanas, con el producto de un aparato productivo que aumenta sus disponibilidad de recursos a través de la reinyección de una parte de los mismos, bajo la forma de inversiones en bienes de capital.

Esta capacidad de producción, se instala en las diversas unidades productivas (agropecuarias,mineras, pesqueras, industriales, de servicios) y en la infraestructura física necesaria para su operación (caminos, canales de riego, oleoductos, plantas de energía, instalaciones sanitarias y cloacales, puertos, etc.). En dichas empresas, organizadas bajo la forma de cooperativas, empresas estatales, empresas de propiedad social, empresas privadas,empresas con comunidad industrial u otros tipos de asociación, y con el apoyo de esa infraestructura, se ejerce el trabajo humano que transforma los recursos naturales en bienes y servicios de consumo y en nueva capacidad de producción, repitiéndose este mecanismo de sucesivas realimentaciones que da como resultado un producto total cada vez mayor.

Llegados a este punto de la explicación del proceso productivo, se presenta aquí una primera y fundamental opción económica, cual es, la decisión que se nos plantea permanentemente respecto a la proporción en que debemos asignar los recursos. Cuánto se debe utilizar para la producción de bienes y servicios de consumo y cuánto para la producción de bie-

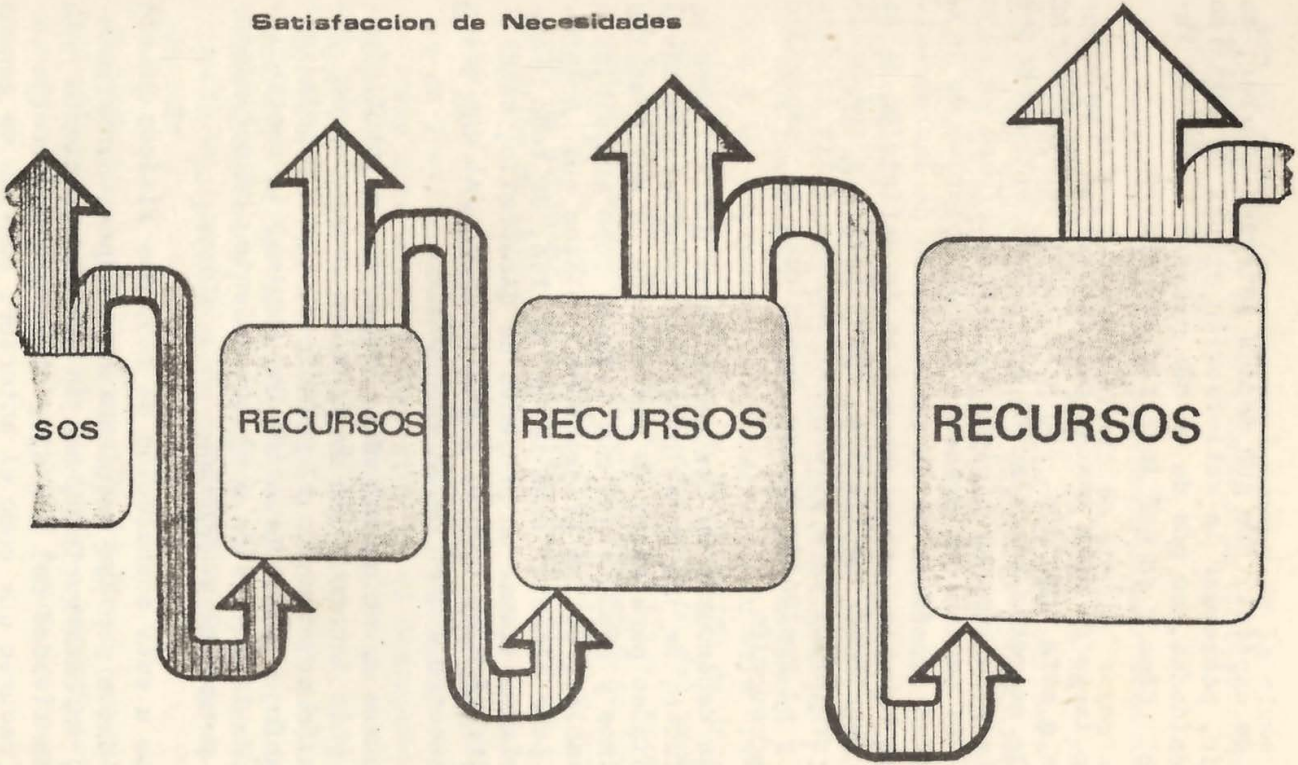

Fig. 3

nes de capital. En qué medida interesa ahorrar, es decir, postergar la satisfacción actual de nuestras necesidades, en pos de un más elevado bienestar futuro. Cómo y en qué invertir ese ahorro.

A lo largo de este manual haremos varias referencias a esta cuestión. En este lugar señalaremos sólo la estrecha vinculación que existe entre esta pregunta y la que nos hicimos al introducirnos en el tema. Si mantenemos presente que el objetivo de la actividad económica es la satisfacción de las necesidades humanas, encontraremos en la definición de éstas (en forma cualitativa, cuantitativa y temporal), los criterios para determinar racionalmente la cuantía y el contenido de las inversiones en capacidad de producción.

Ellas dependerán de las necesidades que elijamos satisfacer, de las modalidades que consideremos más apropiadas para ello, de los niveles de satisfacción mínimos y máximos que nos fijamos como admisibles o deseables, de las prioridades y plazos que aceptemos para alcanzar esas metas, en fin, de todo lo que podríamos llamar un proyecto de desarrollo, dándole a este término todo el significado social que orienta nuestro examen de la economía.

Se puede apreciar así más claramente la insuficiencia y la incorrección de aquellos criterios de inversión mencionados al principio, que parcializan el enfoque en la creación del empleo, la rentabilidad de la inversión o el crecimiento indiscriminado del potencial económico.

Junto a esta acumulación de recursos físicos que vienen dados por las maquinarias, equipos, instrumentos, infraestructura, con lo que se acrecienta la productividad del trabajo, el hombre desarrolla otro recurso que como el anterior, también se genera

por el ahorro de esfuerzo humano y de la misma manera realimenta el ciclo productivo, configurando una suerte de inversión.

Nos referimos a lo que podríamos llamar acumulación organizativa (en contraposición con la acumulación física que acabamos de ver), la cual en la medida en que se va creando, permite que las unidades productivas alcancen su nivel máximo de producción, mediante el mejor aprovechamiento de todos los factores que la afectan.

Incluye por un lado, todo el conocimiento y la experiencia aplicados a la organización del proceso productivo y por el otro, las instituciones que planifican, coordinan, regulan, evalúan, asesoran y asisten a las empresas. El desarrollo de este recurso implica en consecuencia, la realización de investigaciones y estudios de racionalización del trabajo; simplificación de los métodos productivos; coordinación del suministro de materias primas y de la distribución de los productos; mantenimiento y reparación de equipos; capacitación, entrenamiento y reeducación de personal, etc.

Una parte importante de los mismos debe estar a cargo de instituciones especialmente diseñadas para brindar este apoyo y capacitar en el desempeño de tareas organizativas. La implantación de esta estructura organizativa significa así, una inversión de recursos humanos dirigida a lograr el máximo rendimiento de las inversiones en máquinas e infraestructura física, constituyendo un recurso de importancia equiparable a la capacidad instalada de producción.

También debemos considerar como recurso para la producción, la capacidad de importar o recurso externo. La necesidad del mismo surge del hecho de no contar

se dentro de la economía nacional, con todo lo requerido para satisfacer en cada momento las necesidades de la población. Pueden faltar ciertos recursos naturales mientras que de otros se tienen excedentes, o lo que es más común en países de desarrollo, no se tiene aún suficientes bienes de capital para producir los bienes de consumo deseados. En todo caso es difícil imaginar la autonomía total en materia de recursos, debiéndose recurrir a la importación de productos de otros países.

Para ello debemos disponer de medios de pagos, obtenibles a su vez, por la exportación de productos que estemos en condiciones de producir y que sean colocables en el exterior. Esta posibilidad de exportación determina entonces nuestra capacidad de importar.

Pero si bien es cierto que el crecimiento de las exportaciones aumenta este poder de compra, es conveniente mantener siempre presente el carácter subsidiario de este recurso. Contrariamente a lo visto para los recursos anteriormente expuestos, cuyas reservas interesa hacer crecer en la medida en que aceleran la obtención de metas de consumo, este otro en cambio, sirviendo simplemente al cubrimiento de la escasez de aquéllos, debe mantenerse en niveles tan bajos como sea posible, y de hecho tiende a disminuir en forma relativa a través de la sustitución de importaciones que las acumulaciones física y organizativa van permitiendo.

Esta observación apunta al cuestionamiento de un concepto muy difundido, que ubica en la actividad exportadora al centro del desarrollo económico, olvidando el rol secundario de las exportaciones y dejando de lado la finalidad última de la actividad productiva.

Finalmente, justo a estos recursos que hemos examinado (recursos humanos, naturales, de capital, organización y recursos externos), y como factor que liga a todos ellos, debemos tener en cuenta en forma muy especial, la capacidad creativa o de innovación del hombre.

Esta capacidad, constituye un recurso de vital importancia, que se desarrolla en base a la existencia de los otros, pero que a su vez los impulsa y moviliza. Comprende desde el complicado instrumental físico y teórico requerido para abordar problemas de ciencia básica, hasta las facilidades y las condiciones para el desarrollo de inventos sencillos y cambios menores. Pero la característica o el elemento más importante de este recurso, es su componente ideológico, es decir, la necesaria actitud favorable de cada miembro de la sociedad respecto de la producción en la que está comprometido.

La presencia de este factor motivador detrás de toda obra humana, se puede reconocer ya en su producción primitiva, en la cual el hombre emplea su capacidad inventiva en la construcción de herramientas, incentivado por sus urgencias físicas elementales. Una vez alcanzado el actual avance tecnológico, este incentivo se debe asentar en la participación , comprensión y adhesión al proyecto de desarrollo adoptado.

En el esquema de la figura 4, se representa la concurrencia de los recursos en la realización de la actividad económica. Se destaca en ella, la aplicación del trabajo a los recursos naturales por intermedio de inversiones en organización y bienes de capital, con la utilización de recursos externos en reemplazo de las carencias internas y la activación de todos estos recursos, a través de la capacidad creativa.

Una característica común a todos ellos y que por su significación conviene desde ya señalar, es su generalizada escasez. Países como los nuestros que no han llegado aún a su consolidación económica, carecen de reservas de recursos suficientes para una holgada producción de los bienes de consumo requeridos por su población.

De esto se deriva en consecuencia la necesidad de una cuidadosa planificación económica, que arrancando de las necesidades a satisfacer, asigne correctamente los recursos a la producción y procure el aumento de esas reservas. Se pone así de nuevo en primer plano la exigencia de una definición profunda de esas necesidades, que además de perfilar claramente el estilo de vida elegido por la comunidad, permita ponderarlas frente a la disponibilidad de recursos y determinar la viabilidad física de alcanzar esos objetivos.

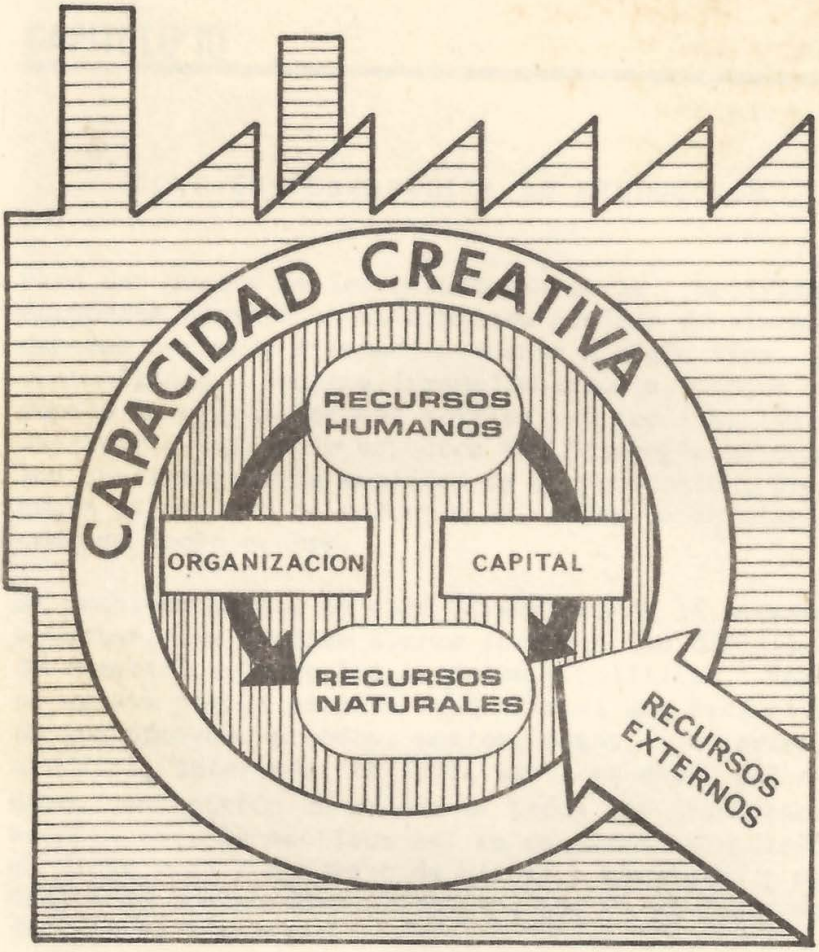

Fig.4

CAPITULO III

COMO SE CONTABILIZA LA PRODUCCION

Para dar cuenta de los resultados de la actividad económica durante un determinado período de tiempo, debemos recurrir irremediablemente a algún tipo de contabilidad. Decimos irremediablemente, porque el manejo de cifras, de sus totales y promedios, para explicar o describir aspectos tan heterogéneos como los que integran la realidad de la producción, presenta el peligro de deformar la visión de la misma, como de hecho ocurre.

El problema radica en esta diversidad de la materia a tratar, que incluso abarca factores tan difíciles de cuantificar como los sociales y políticos. Pero se agrava por la marcada tendencia al uso exclusivo de los números -precios, costos, pagos, salarios, créditos, intereses, déficit, etc., es decir del dinero, como patrón de medida de todos los fenómenos económicos. Se mantiene así en un plano secundario el flujo real y concreto de bienes y servicios y se oculta su contenido cualitativo, que es el que en definitiva interesa.

En oposición a esta terminología monetarista, que responde a una concepción del país como una gran empresa privada cuyo fin último es el lucro, trataremos de aquí en adelante, de poner siempre de relieve los aspectos físicos o reales de la economía, que son los esenciales, separándolos netamente del nivel nominal o monetario que sólo tiene, o debería tener un carácter instrumental.

LOS SECTORES PRODUCTIVOS

Entrando en el tema, el primer concepto macro-económico con el que nos encontramos es el del sector productivo. A él llegamos por la necesidad de adicionar o de agregar unas a otras, las actividades de las unidades productoras, de manera de hacer manejable el cúmulo de datos individuales de cada una de ellas.

Una primera y muy amplia clasificación, separa las actividades que producen servicios, de aquéllas que producen bienes materiales y a estas últimas según su cercanía a los recursos naturales, permitiendo distinguir así tres grandes sectores:

- Sector Primario: incluye las actividades agropecuarias y extractivas (minería, pesquería,etc.), en las cuales el trabajo toma contacto estrecho con los recursos naturales. Su resultado atiende fundamentalmente la satisfacción directa de las necesidades humanas, aunque parte es previamente reelaborado en el mismo sector o pasa a los otros para ese fin.

- Sector Secundario: sector eminentemente industrial en el cual la producción primaria experimenta un largo proceso de transformación en cuyo curso va adquiriendo propiedades más complejas. Es en este sector donde además de producirse para el consumo y para los requerimientos de los otros sectores, se construyen los bienes de capital demandados por toda la actividad productiva, pero en especial por la industria.

- Sector Terciario: comprende todo tipo de servicio que recibe la población y los que se brindan a los sectores para el desenvolvimiento de su ac

tividad, tales como el transporte, la salud, esparcimiento, educación, la administración de justicia, etc.

Por el carácter didáctico de este manual, simplificaremos la cuestión de aquí en adelante, limitando la sectorización de la economía a éstos tres grandes grupos. Pero como ya hemos advertido, la agrupación de las empresas en sectores debe realizarse con sumo cuidado cuando se trata de planificar el desarrollo económico de una sociedad, pues mientras más grupos homogéneos tomemos en consideración en el análisis, menos riesgos correremos de encubrir la situación real.

No se trata, sin embargo, de una mera cuestión de cantidad, sino más bien de los criterios aplicados para hacer la subdivisión; de los cuales, los dos que veremos a continuación son los fundamentales desde nuestro punto de vista.

La primera condición para dar operatividad a esta sectorización, es una fuerte correspondencia entre sectores y necesidades humanas. Esto significa identificar para cada tipo de necesidad, el grupo de actividades que la satisfacen.

Y como no toda la producción tiene por destino inmediato el consumo, interesa también separar los conjuntos de unidades productivas dedicadas a la creación de bienes de capital y muy especialmente las instituciones donde se genera la acumulación organizativa.

Por último, este criterio debe ser extendido a la subdivisión de los sectores que se ocupan de atender los requerimientos de la población, según que su producción se dirija al consumo básico o suntuario. Razón suficiente para ello, radica en la exi-

gencia de priorizar la obtención de metas elementales para la gran mayoría de la comunidad, frente a necesidades prescindibles de unos pocos.

De la aplicación de este criterio, resulta así un número de sectores cada uno de los cuales está vinculado con la satisfacción de un cierto tipo y grado de necesidad o con la creación de una determinada clase de acumulación o inversión.

El segundo criterio importante, permite llevar más a fondo esta clasificación tomando en cuenta la otra cara del problema: la disponibilidad de recursos, de la cual depende a su vez que determinados objetivos puedan ser alcanzados. Dado que se dispone de distintos métodos para producir los mismos artículos, cada uno con distintos requisitos de trabajo, capital, materias primas y demás recursos puesto en juego en la producción, resulta obvia la conveniencia de diferenciar sub-grupos dentro de cada sector, según su demanda de aquéllos.

Esto lleva a distinguir entre la gran empresa modernamente equipada y la producción artesanal. Más aún como incluso a igualdad de envergadura entre empresas, se pueden tener distintos rendimientos o productividades por la incidencia de otros factores, entre los cuales el tipo de propiedad es primordial, cabe hacer en ciertos casos una separación según este concepto, para puntualizar más concretamente las potencialidades del aparato productivo.

La aplicación de los dos criterios permite así subdividir la actividad productiva según nuestros específicos intereses en su producto y nuestra particular disponibilidad de recursos.

Evidentemente no es lo mismo producir veinte kilos de carne y ochenta de yuca, que ochenta kilos de carne y veinte de yuca, por más que el total en ambos casos sea cien. Así como no es indiferente que una productividad de cien unidades por hora de trabajo, se logre con toda la mano de obra trabajando con ese rendimiento, o por el contrario, con el sólo el 10% equipada para alcanzar 630 unidades y la mayoría del 90% limitada a un rendimiento de 30 unidades.

En el primer caso, duplicar la producción significa mantener proporciones indeseadas de yuca y carne. En el segundo caso, un aumento de la producción demandará recursos humanos o bienes de capital según cual de las situaciones citadas se enfrente.

Estos sencillos ejemplos, indican la importancia de prestar atención al detalle cualitativo de la composición sectorial, en oposición al manejo de indicadores numéricos globales. Lo contrario significa mantener sin cambios el esquema vigente de satisfacción de necesidades y la estructura de producción, que son los que precisamente se quieren modificar. *

---

* A título ilustrativo se reproduce en el cuadro de la figura 5, el resultado de una desagregación sectorial realizada aplicando los criterios vistos. La misma ha sido tomada del libro PROYECTOS NACIONALES de Oscar Varsavsky, en el cual se inspira buena parte de este manual. Aplicada a un país como Venezuela, se destaca el sector petróleo por su importancia. En el caso del Perú, la minería y la pesca ocuparían su lugar y correspondería la separación de las cooperativas, la empresa reformada y las empresas de propiedad social.

DESAGREGACION SECTORIAL (FIG.5)

Sector 1: Agricultura. Subsectores:	Empresarial. Reforma Agraria. Subsistencia.
Sector 2: Petróleo	Extracción. Refinación.
Sector 3: Resto de la Minería.	
Sector 4: Aliment. bebidas, tabaco	Gran industria. Intermedia. Artesanal.
Sector 5: Textiles y Confección	Gran industria. Intermedia. Artesanal.
Sector 6: Bienes intermedios	Gran industria. Intermedia. Artesanal.
Sector 7: Resto del Consumo	Gran industria. Intermedia. Artesanal.
Sector 8: Industria mecánica	Gran industria. Intermedia. Artesanal.
Sector 9: Construcción de vivienda	Industrializada. Tradicional. Ayuda propia.
Sector 10: Resto de construcción	Locales e infraestructura Mantenimiento.
Sector 11: Servicios básicos	Electricidad, Gas. Agua.
Sector 12: Transporte, etc.	Carga. Pasajeros. Comunicaciones.
Sector 13: Comercio y finanzas	Grande. Pequeño. Ambulante.
Sector 14: Serv.person. y a empr.	Grande. Pequeño. No organiz.
Sector 15: Esparcimiento	Grande. Pequeño
Sector 16: Salud	Pública. Privada.
Sector 17: Educación	Pública. Privada.
Sector 18: Gobierno	Central. Estados y Municipios. Institutos autónomos.
Sector 19: Propiedad de vivienda.	

PRODUCCION, PRODUCTO Y VALOR AGREGADO

Hechas estas aclaraciones, volvamos ahora a nuestros tres grandes sectores generales: agrícola-extractivo, industrial y de servicios. Al interior de los mismos operan los diversos tipos de empresas en cada una de las ramas de actividad, articulando los recursos disponibles para la producción.

Como ya hemos dicho, esta producción está dirigida a la creación de bienes y servicios para el consumo (vestimenta, vivienda, alimentos, educación, etc.) y a la realización de inversiones en bienes de capital y en acumulación organizativa (máquinas, carreteras, instituciones, etc.). Por constituir el resultado último de una larga cadena de transformaciones, el conjunto de estos bienes y servicios recibe el nombre de bienes y servicios finales.

Pero para la elaboración de los mismos, las unidades productoras además de poner en juego cada uno de los recursos en diversas magnitudes y variadas combinaciones, utilizan bienes y servicios que le suministran otras empresas que pertenecen al mismo sector o a los otros. Tal es el caso de las materias primas como el hierro, la madera, los plásticos y la misma semilla para el cultivo; del trigo que se transformará en pan o de las piezas que se ensamblan en un aparato o equipo.

Esta producción, que en mayor o menor medida realizan los sectores para alimentar con insumos semielaborados o servicios empresariales a los demás sectores, recibe por ello, el nombre de producción intermedia.

Cabe así dividir la producción total de cada sector en intermedia y final y a esta última, en consumo e inversiones.

Teniendo en mente esta doble clasificación de la actividad económica en sectores de origen de la producción y según el destino de ella, (ver figura 6) y los conceptos expuestos anteriormente acerca de los recursos, estamos en condiciones ahora de definir otros dos términos muy usados en economía y ubicar su significado dentro de este marco. Nos referimos a lo que se llama producto y valor agregado, y a su esencial igualdad o equivalencia.

Para ello nos remitimos a la figura 7. En la misma se representa cada una de las partes que componen la producción total de cada sector, por medio de figuras a la manera de piezas de un rompecabezas, cuya superficie mide la cantidad, el volumen o el valor de esas producciones durante cierto tiempo, digamos un año.

Así por ejemplo, si observamos qué es lo que sale durante ese período del sector industrial, encontramos entre otras cosas: explosivos para la explotación de minas y abonos para el cultivo, los cuales se destinan por lo tanto al sector agrícola-extractivo; harina, hilados y alambres, que se someterán a nuevos procesos de transformación dentro del mismo sector; libros para las escuelas y medicinas para los hospitales, que son utilizados por el sector de servicios en la educación y en la atención de la salud. El sub-total de esta producción de bienes destinados a los sectores, es la que hemos llamado producción intermedia.

Además de estos artículos, también sale del sector industrial, pan, vestimentas, bombas de luz, refrigeradoras, para el consumo directo de la población. Finalmente, comprobamos la salida de maquinaria que se invierte en los sectores y que sirve para aumentar la capacidad instalada de producción de los mismos. Este otro sub-total de bienes de consumo más

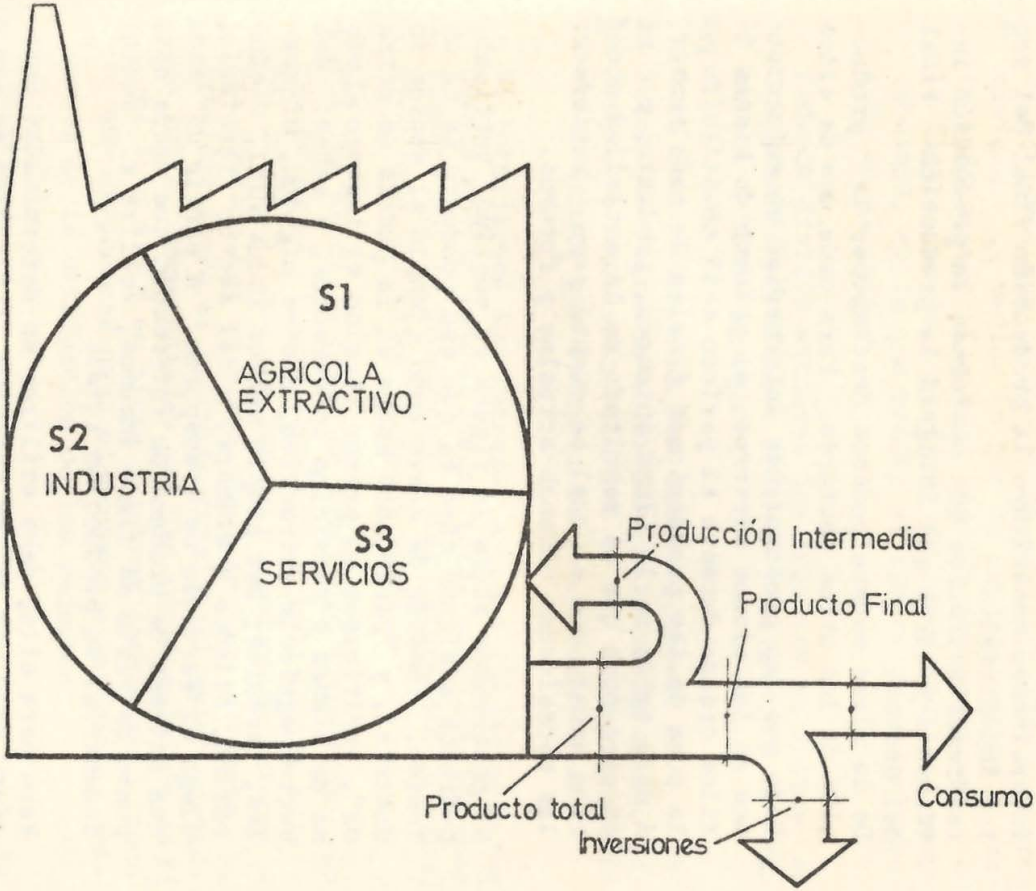

Fig. 6.

inversiones, constituye la producción final del sector industrial.
tendremos artículos que conforman la producción intermedia y otros que integran la producción final del sector.
De la misma manera podemos descomponer la producción de los otros sectores. Para cada uno de ellos

Dado que las producciones intermedias se autoconsumen en los mismos sectores, el volumen de bienes útiles creado durante el período está constituido por la suma de las producciones finales de cada sector. A este total se lo llama entonces, producto, y no es otra cosa que el resultado de la actividad económica anual, con el cual se cuenta para satisfacer las necesidades humanas actuales y futuras.

Si observamos ahora la figura en sentido vertical, podremos analizar cómo es que ese producto se ha obtenido. Tomando de nuevo como ejemplo el sector industrial, y "parándonos ahora en la puerta de entrada", verificamos en primer término el ingreso al mismo de bienes y servicios intermedios, a saber: del sector agrícola-extractivo, recibe algodón, minerales, cereales; del propio sector industrial, recibe harina, hilados y alambre, y del sector terciario, llega el servicio de transporte. A partir de toda esa entrada de producción intermedia,que desde este punto de vista se llama insumos, realiza el sector industrial su producción total.

Pero para ello, debe utilizar en determinadas cuantías, cada uno de los recursos, los cuales se van agregando a los insumos. Estos recursos entran al sector en sus diversas formas, por ejemplo: uso de la tierra, realización de trabajo de distintas calificaciones, utilización de equipos e infraestructura física, prestación de asesoramiento por instituciones de apoyo, aprovechamiento del poder de com-

pra en el exterior (uso de divisas) y coordinación de acciones que promueven la participación y la creatividad. La medida en que se explota, ocupa o gasta cada recurso (la cual también representamos en la figura por la superficie de las piezas del rompecabezas), es la que recibe el nombre de valor agregado en el sector.

Podemos dividir entonces los ingresos al sector en dos grandes porciones: insumos y asignación de recursos o valor agregado.

Otro tanto ocurre en los otros sectores. A los insumos que ingresan a los mismos se va agregando valor, comprometiendo recursos en su transformación en artículos que integran su producción total.

Si totalizamos los ingresos a todos los sectores tendremos por un lado el insumo total -que coincide exactamente con la producción total intermedia- y por el otro lado, el valor agregado total.

Por una sencilla razón de identidad entre todo lo que entra al sistema económico y todo lo que sale del mismo, y dado que insumo y producción intermedia totales son la misma cosa, se hace evidente la igualdad entre el producto total y el valor agregado total, representados por los rectángulos de la figura 7; o dicho en otras palabras corrientes, todo lo que disponemos para el consumo o inversión, resulta de la utilización de los recursos.

Insistiendo en el concepto de que el producto de la actividad económica es el resultado de la utilización de los recursos, cabe hacer notar que la contribución de cada sector a ese producto, viene dada por el valor agregado en el mismo, y no por su producción final como en primera instancia podría parecer.

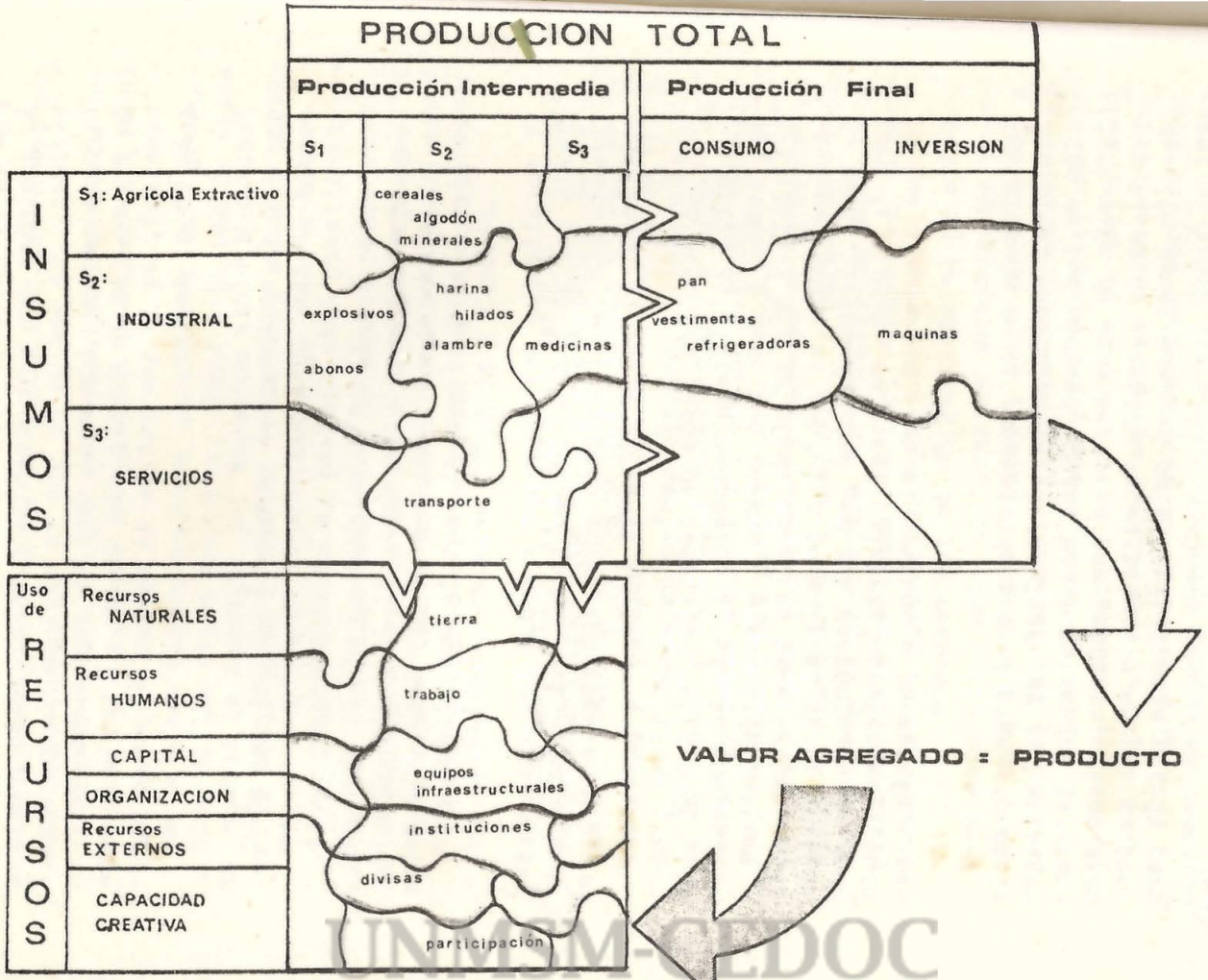

Fig.7

Ello es así,puesto que mientras la producción total de cada sector (total de salidas del sector) es igual necesariamente al total de ingresos al mismo en la forma de insumos y uso de recursos, no hay motivo de
tivo en cambio para que estos insumos coincidan con la producción intermedia del sector.

Esto se ve más claro pensando que una cierta unidad productora puede estar produciendo íntegramente para otras empresas (producción intermedia) a partir de insumos de poco valor, pero con una intensa aplicación de recursos de todo tipo que le agregan mucho valor, como sería el caso de una industria básica o pesada, y en cambio la actividad de otra fábrica se puede reducir al ensamble de insumos previamente muy elaborados del que resulta un producto final de gran valor.

Lo mismo ocurre a nivel de sectores, cosa que se puede apreciar en la figura 7, comparando las superficies correspondientes a cada sector en cada uno de los contornos de insumos, producción final y uso de recursos.

Cabe asimismo destacar que lo que interesa en definitiva, es el producto, o mejor dicho el valor del producto, entendiendo como tal su capacidad para satisfacer las necesidades humanas en la cantidad, calidad, plazos y prioridades que se hayan establecido. La utilización de los recursos genera ese valor, que llamamos valor agregado, en la medida, y sólo en la medida en que el producto obtenido cumple con ese cometido.

No se trata entonces de gastar u ocupar la mayor cantidad de recursos sin que importe la eficiencia con que se hace ello, ni la clase de artículo que se e-

labora, en una falsa ilusión de desarrollo. Sí se trata en cambio, de proceder a una cuidadosa planificación de la asignación de recursos a cada una de las actividades dedicadas a producir lo que la población requiere.

INVERSION NETA Y PRODUCTO NETO

Avanzando un poco en estas ideas básicas sobre la contabilización de la producción, introduciremos en este lugar el concepto de depreciación.

Ya hemos manifestado anteriormente que una sociedad cuenta en cada momento con determinadas reservas de recursos para realizar la producción. Asimismo, hemos visto cómo parte del producto final consiste en inversiones que se destinan al aumento de dichas reservas, no sólo en equipos que incrementan la capacidad instalada de producción, sino además en estudios que detectan nuevos yacimientos, en capacitación que desarrolla las habilidades para el trabajo, en organización, etc. y así siguiendo con todos los recursos y sus reservas.

Pero en la realización del proceso productivo, ocurre a su vez un cierto desgaste de los recursos que disminuye de esta manera las reservas originales. También esto es válido, de una u otra manera, para todos los recursos. El ejemplo más claro es el desgaste de los equipos de producción que van perdiendo rendimiento con su uso hasta que deben ser reemplazados. Pero también la tierra se agota y debe ser renovada y el petróleo se consume y las instituciones pierden cierto grado de eficacia y la motivación decrece. Incluso recursos aparentemente inagotables como el aire y el agua, se van contaminando por la actividad industrial, lo que no es otra cosa que una forma de desgaste.

Todo este consumo de recursos en el acto de producir, que hace descender el nivel de las reservas, recibe el nombre de depreciación.

Si de la inversión total que analizamos antes,y que ahora denominamos más específicamente inversión bruta, descontamos esta depreciación de la reserva de recursos, resulta lo que se llama inversión neta.

Correspondientemente, el producto que incluye el consumo y la inversión bruta lo designamos producto bruto y cuando se computa sólo la inversión neta, se obtiene como resultado el producto neto.

La diferencia entre producto bruto y neto está entonces en ese desgaste de los recursos, reflejando en consecuencia el producto neto, la cantidad real de bienes y servicios incorporados para la vida y desarrollo de la comunidad.

Estas definiciones se ilustran en los gráficos de la figura 8. A la izquierda de la misma, se muestra cómo la inversión bruta generada en las empresas alimenta las reservas de recursos, mientras que se va produciendo un desgaste o depreciación durante la misma actividad de producción. Como resultado de este doble juego de aumento y disminución, las reservas de recursos alcanzan un nuevo nivel y el incremento real de las mismas resulta medido por la inversión neta.

A la derecha de la figura, se representa el producto neto que queda después de quitar al producto bruto ese desgaste o depreciación. Este producto neto queda así integrado por una parte dedicada al consumo, es decir, a la satisfacción actual de las necesidades y otra parte que se ahorra en la forma de inversión neta con el objeto de hacer posible el aumento del consumo futuro.

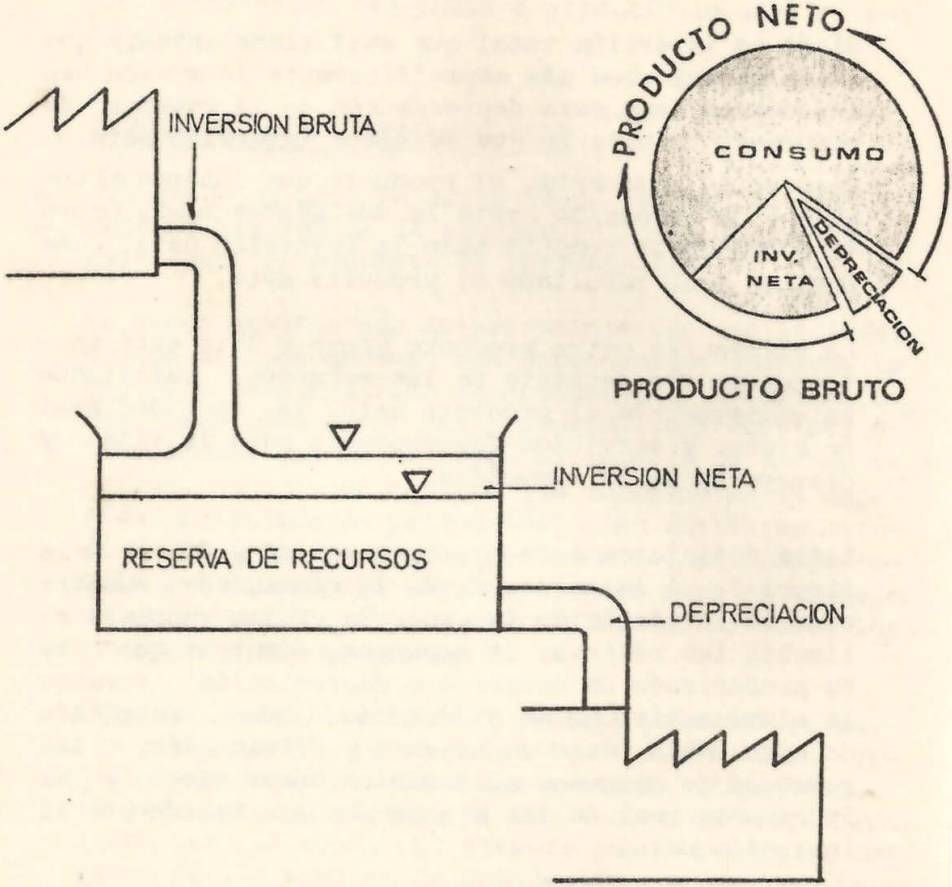

Fig. 8

Resulta entonces oportuno destacar aquí la relevancia de los esfuerzos dirigidos a mantener en un mínimo la inevitable pérdida de recursos que ocurre durante la actividad económica.

A este respecto, cuestiones como la racional explotación de las tierras de cultivo, la no depredación de la fauna y de las riquezas forestales, el mantenimiento eficaz de las máquinas y equipos, etc., requieren especial atención y saltan a la vista cuando se enfoca este problema.

Pero en el mismo plano de importancia, también encontramos otro aspecto, no tan visible, que merece ser puntualizado. Se trata de la inutilización de capacidad de producción por el cambio de modelos.

En la elaboración de artículos manufacturados se utiliza un complejo conjunto de máquinas, aparatos y herramientas, muchos de los cuales están específicamente diseñados para la fabricación de productos de determinadas formas y características. Como no admiten grandes variaciones, toda modificación de las mismas implica el descarte o la obsolencia de dichos medios de producción.

Cuando el cambio introducido no es sustancial, es decir, que no responde a una real necesidad de la población, sino que obedece más bien a razones secundarias de moda o competencia comercial, esto implica la pérdida innecesaria de recursos, que son sacados de circulación mucho antes de cumplir su vida útil. Dada la escasez de recursos ya señalada, esto configura un comportamiento económico irracional que debe ser evitado.

LOS BIENES DISPONIBLES

Hasta ahora hemos visto que el valor agregado a la riqueza inicial durante un año de actividad económica, analizado desde el punto de vista de los sectores donde dicho valor se agrega, se llama producto, y que este se compone de una parte que se consume durante dicho período y de otra que va a aumentar la reserva de recursos.

El contenido de este producto está dado entonces por bienes y servicios que de una manera u otra se han hecho disponibles para la sociedad: servicios de todo tipo, mercaderías para el consumo, bienes durables que utilizan las personas, máquinas, infraestructura de transportes, plantas de energía, nuevas reservas de recursos naturales, mejoras de eficiencia de la organización institucional, etc.

Teóricamente también tenemos que incluir entre los bienes disponibles, el aumento que se produce en las reservas de recursos externos, es decir, en las reservas de divisas, cuando las exportaciones superan a las importaciones. Pero al respecto cabe hacer una muy importante salvedad.

Ya dijimos que este recurso se genera a través de las exportaciones, con el sólo objeto de dar la posibilidad para comprar aquellas cosas que imprescindible necesitamos importar. Cuando exportamos en exceso a esta necesidad, acumulamos divisas en nuestras reservas. Esta acumulación es básicamente pasiva, o dicho de manera más familiar, es como "guardar dinero bajo el colchón".

De ninguna manera se puede comparar con el aumento de cualquiera de las otras reservas, cuya significación radica en poner a nuestra disposición más re-

cursos naturales para su ulterior elaboración en mayor cantidad de máquinas de productividad creciente y utilizando técnicas de organización y planificación perfeccionadas.

Es por ello que en un sentido estrictamente realista, los bienes que efectivamente se hacen disponibles, son los que resultan luego de deducir del producto, la diferencia positiva entre las exportaciones y las importaciones. Todo lo que exportamos de más, supone entonces un esfuerzo de cuyos resultados se benefician otros.

Por el contrario, si en un determinado año importamos más de lo que exportamos echando mano a nuestras reservas de divisas, estamos poniendo a disposición de la comunidad esa diferencia, en adición a los bienes y servicios que conforman el producto de ese año. Pero esta vía para el acrecentamiento de los bienes realmente disponibles, tiene sus límites.

Por un lado, si bien podemos ir más allá del agotamiento de nuestras reservas y endeudarnos, (nótese de paso que este es el único recurso cuya reserva puede hacerse negativa y convertirse en déficit),la magnitud de este endeudamiento depende de lo que los otros países estén dispuestos a prestarnos.

Por otro lado, y esto es más importante, todo endeudamiento implica la aceptación de condiciones que imponen los países que otorgan los créditos y en mayor o menor medida, significa la postergación de nuestros propios objetivos. Así por ejemplo, si entre estos se cuenta la construcción de una sociedad solidaria de participación plena, el resultado seguramente será el sacrificio de esta participación por el logro de alguna meta material, mientras se mantienen las condiciones de la dependencia económica.

Además de estos efectos del desequilibrio de nuestro comercio con el exterior, hay otro fenómeno que afecta la economía de los países que tienen un potencial económico relativamente menor y que se llama deterioro de los términos de intercambio.

Este consiste en el volumen cada vez menor de bienes que pueden adquirir del exterior los países pobres, a cambio de un mismo volumen de sus exportaciones. Ello es así, dado que los precios internacionales de las materias primas y productos agropecuarios que exportan los países en desarrollo tienden a bajar (con algunas excepciones como la del petróleo últimamente), mientras suben los precios de los artículos manufacturados por las potencias industriales.

Esta imposición a la que estamos sometidos, es una realidad que se debe tener en cuenta y que refuerza el argumento de mantener las importaciones al nivel estrictamente necesario.

En la figura 9, se representan estas relaciones entre el producto, las exportaciones, las importaciones y los bienes finalmente disponibles. Estos últimos son los que se destinan a la inversión y al consumo según vimos al explicar como está formado el producto. La diferencia entre ambos conceptos está dada entonces, fundamentalmente, por esa pérdida del producto que hemos llamado deterioro de los términos de intercambio. En cambio, la acumulación de divisas cuando las exportaciones exceden a las importaciones o los bienes adicionales que obtenemos cuando se da la situación inversa, deben ponderarse con los recaudos arriba apuntados, antes de ser considerados bienes disponibles.

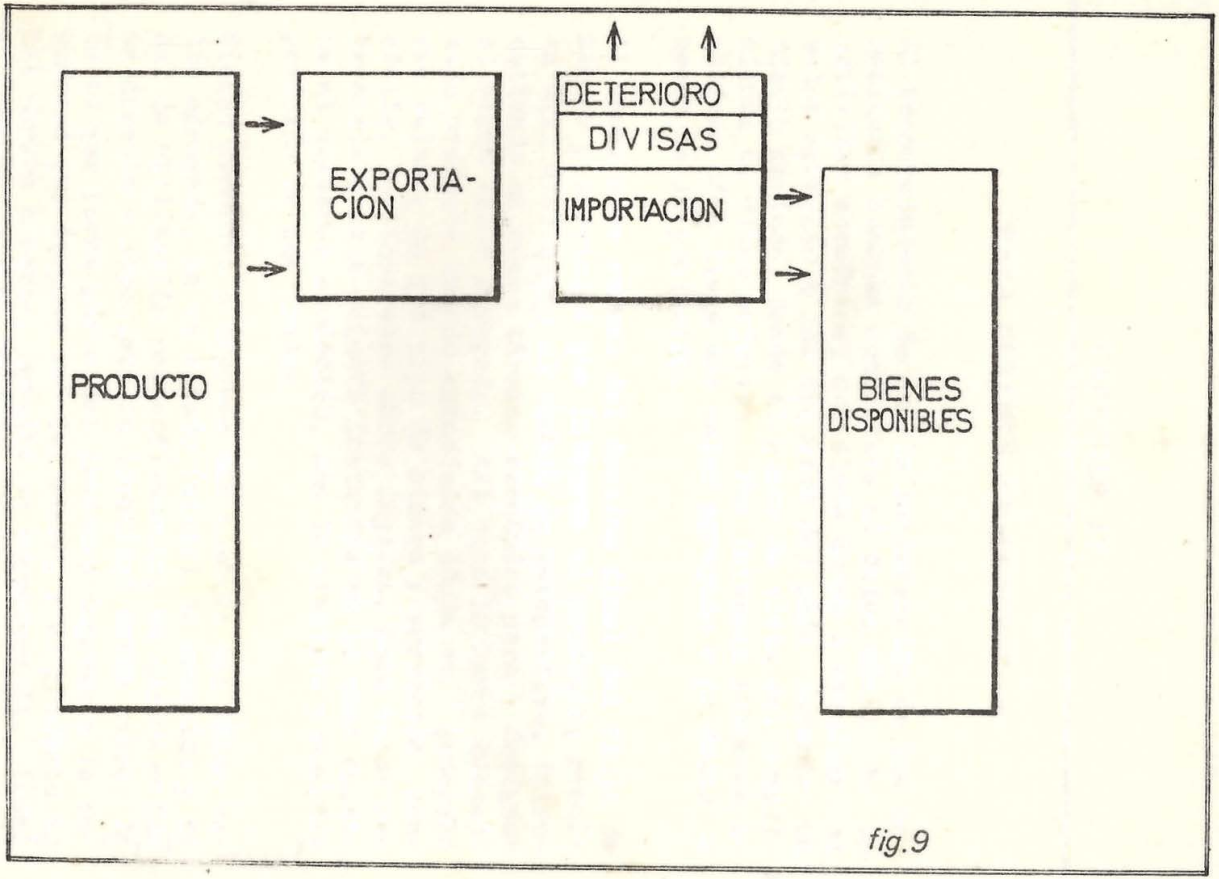

fig.9

CAPITULO IV

PARA QUIENES SE PRODUCE

El reconocimiento de que la satisfacción de las necesidades humanas constituye el único móvil de la actividad económica, nos lleva ahora a estudiar el valor agregado a las riquezas del país durante un cierto período, desde el punto de vista del cumplimiento de dicho objetivo. Nos interesa entonces analizar cómo llega ese valor agregado o producto a manos de la población.

Al hacer este examen del destino final del flujo de bienes y servicios que integran el producto, resulta útil distinguir el cambio de perspectiva, introduciendo un nuevo término económico para designar el mismo valor agregado. Así como lo hemos denominado producto cuando estudiamos dónde se generaba ese valor y en qué tipo de bienes y servicios consistía, lo llamaremos ahora ingreso, para hacer referencia a esta segunda instancia en la cual culmina el quehacer económico, con la efectiva y real disposición de sus frutos.

Siendo producto o ingreso dos nombres del mismo valor agregado, en su estado inicial de creación y final de utilización respectivamente, se deriva en forma directa e inmediata la identidad entre ambos. Todo lo que forma parte del producto ingresa a la comunidad que dispone así del mismo, y el producto total -bruto o neto-, resulta en consecuencia, igual al correspondiente ingreso total.

Una primera delimitación que corresponde hacer de este ingreso total, tiene en cuenta que no todo el valor agregado es apropiado para los ciudadanos de un país, sino que parte se gira al exterior en concepto de utilidades por las inversiones extranjeras, intereses por los créditos y pagos por asesoramientos y uso de tecnología.
Tenemos entonces un ingreso total generado dentro de las fronteras del país y que por eso se llama ingreso interno o territorial, y un ingreso nacional que perciben los residentes luego de descontar de aquél las transferencias al exterior. De ahí, que también se conozca al producto bruto visto antes, como producto bruto interno (ver figura 10).

Más significativo para nuestros propósitos es sin embargo, el estudio de cómo nos repartimos lo que nosotros mismos hemos producido, es decir, lo que en un lenguaje más técnico se denomina: la distribución del ingreso nacional.

Plantearnos esta cuestión implica entrar en el nudo del problema: la existencia en nuestra sociedad de una profunda desigualdad en el reparto del producto. Así algunos, los menos, tienen acceso a todos los bienes y servicios, incluso a lo que en forma generalizada llamamos artículos de lujo, mientras que la mayoría de la población supera apenas la satisfacción de sus necesidades básicas o no alcanza siquiera a niveles mínimos de subsistencia.

Está fuera del alcance de este manual la discusión acerca del origen de esta situación, aunque en su desarrollo señalaremos algunos de los mecanismos que tienden a mantenerla. Damos por supuesto, en cambio, que quienes lo leen, comparten con sus autores la voluntad de modificar este estado de cosas, en consecuencia con los propósitos enunciados al comienzo. Por ello es que nos introducimos de esta manera, en el tema de la distribución del ingreso, con

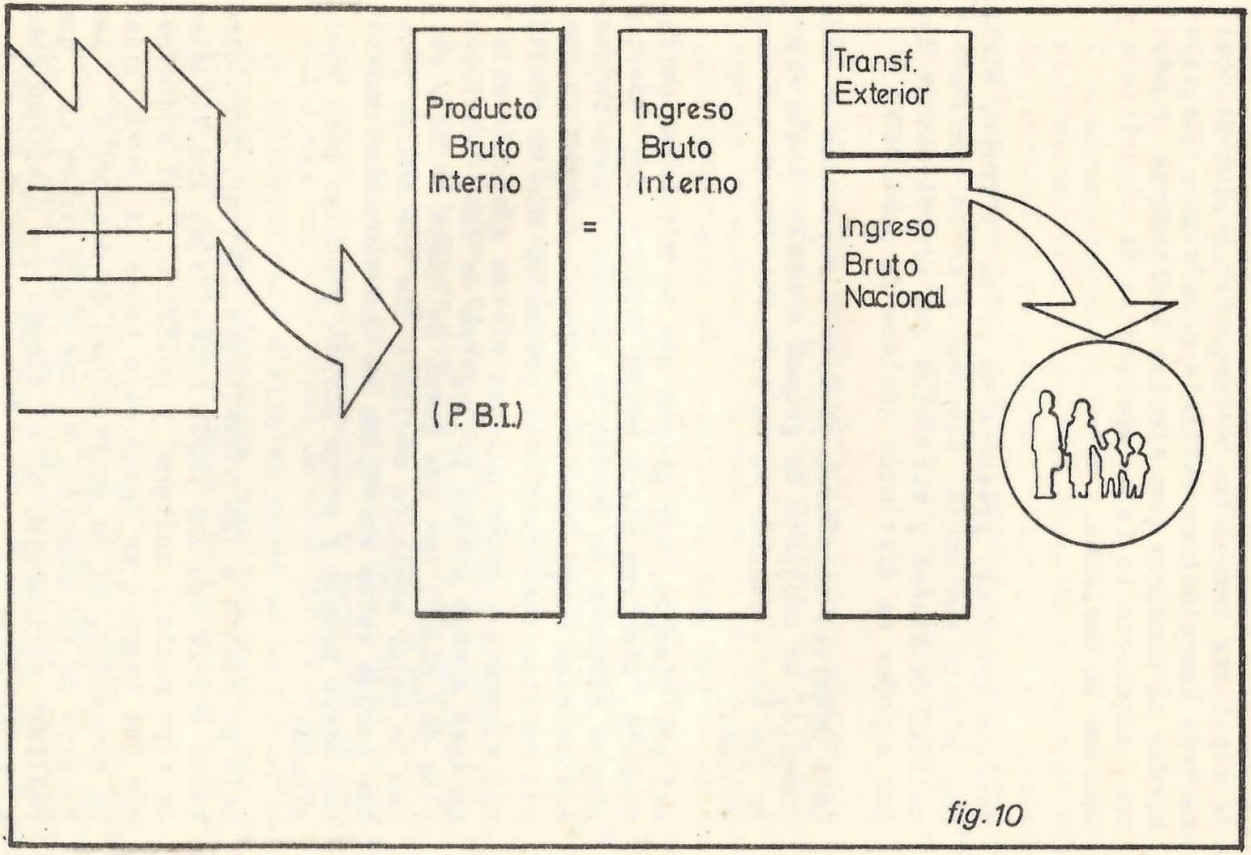

fig. 10

la explícita intención de descubrir lo que se oculta tras los clásicos análisis económicos, que al abordar el problema con simples indicadores numéricos, adquieren la falsa apariencia de científicos y ocultan la realidad.

Tenemos entonces, presente en primer término, el hecho de esta sustancial diferencia en la cantidad y calidad de bienes y servicios que efectivamente llegan a poder de distintos núcleos de población.

Este desnivel económico permite diferenciar en cada momento, un conjunto de grupos sociales según el grado que han alcanzado en la satisfacción de sus necesidades.

Así por ejemplo, hay grupos que se alimentan perfectamente, mientras otros están desnutridos; ciertos grupos disponen de viviendas cómodas, hasta lujosas residencias completamente equipadas y otros en cambio habitan construcciones precarias sin el mobiliario elemental; están quienes visten adecuadamente y quienes apenas pueden protegerse de las inclemencias del clima; los que gozan de buena salud y reciben la mejor atención médica y los que mueren jóvenes porque estos servicios no los alcanzan; unos tienen carro propio y otros sufren penurias para movilizarse.

Esto en cuanto a las necesidades físicas. Pero otro tanto ocurre con las demás necesidades individuales de tipo social, cultural y político. Así encontramos que tampoco es igual para todos la posibilidad de educación, ni la oportunidad de acceder a las fuentes de información, ni las condiciones en que realizan su trabajo, ni el tiempo que disponen para el esparcimiento.

Por supuesto que hay también una gran diferencia en el grado de participación que tienen los diversos grupos en la toma de decisiones que hacen al desarrollo de la comunidad y a su bienestar.

Y lo mismo ocurre con todas y cada una de las necesidades del hombre por cuya atención es responsable la sociedad en su conjunto. Cada grupo ha logrado satisfacerlas hasta cierto punto y es precisamente este grado de satisfacción, el criterio usado para distinguir la existencia de estos grupos dentro de la comunidad.

Esta situación, real y objetiva, puede plantearse y ponerse en discusión, de dos maneras muy diferentes. Para caracterizarlas en pocas palabras, podemos decir que un enfoque -utilizado en todos los estudios pero no por ello más científico- simplifica las cosas, construyendo un indicador al cual atribuye la propiedad de expresar por si sólo, en que estado de desarrollo económico se encuentra la sociedad, cómo se compara éste con el de otros países y de qué manera está evolucionando en el tiempo.

Este indicador, es el llamado producto bruto por habitante o ingreso por habitante, y se obtiene dividiendo el total del producto o ingreso entre el número de integrantes de la población. En el mejor de los casos, la profundización de este tipo de análisis llega hasta el nivel de calcular el valor de este indicador para distintas capas de la población y determinar las diferencias relativas entre los estratos que están más o menos favorecidos con la distribución del ingreso.

En cambio, el punto de vista constructivo analiza este reparto desigual, usando como marco de referencia una meta final de largo plazo y sus correspondientes etapas parciales,las que definen de qué ma-

nera se propone ir modificando estas diferencias en el tiempo. Al superponer al cuadro de situación esta planilla de objetivos a alcanzar, sin perder de vista las distancias relativas entre los grupos, se pone de relieve lo que realmente importa: si se han alcanzado o no, los niveles fijados para la satisfacción de cada una de las necesidades de cada uno de los grupos.

Veamos esto un poco más detenidamente. Decíamos que la generalidad de los estudios económicos consideran el ingreso por habitante como la medida idónea del bienestar de la comunidad. Así se llega a calcular por ejemplo que el Perú tiene un ingreso por habitante de 25,000 soles por año, algo así como unos 550 dólares, mientras que los EE.UU. de Norteamérica han alcanzado los 4,000 dólares y en cambio los países más pobres sólo llegan a tener un ingreso de 200 dólares por habitante.

Estas cifras resultan de contabilizar la producción total de bienes y servicios finales, ya sea destinados al consumo o a la inversión, a los precios según los cuales se efectúan las transacciones de compra y venta de los mismos, o más brevemente, a los precios de mercado.

Este cálculo, que se justifica en la aparente necesidad de usar una única medida que permita sumar cosas tan disímiles como toneladas de acero, litros de leche, estado de salud y grado de participación, entre muchas otras, arroja muy poca luz acerca de lo que realmente recibe cada grupo de la población.

Por un lado, la utilización de aquellos precios implica una primera deformación, dado que los mismos no reflejan fielmente el grado en que cada bien o servicio satisface la necesidad a que está dirigido,

es decir su valor de uso. Lo que sí indican es el valor de cambio, que además de variar, se conforma por la incidencia de un conjunto de factores financieros, de monopolización de la producción, de comercialización especulativa, etc., que poco tienen que ver con lo que es nuestra preocupación central.

Por otro lado, los servicios gratuitos, como lo son parte de la educación y de servicios de salud, al no tener un precio de venta, se computan en el producto por los gastos desembolsados y las remuneraciones pagadas al personal que los presta. Basta pensar en que un simple aumento de los sueldos por encima de los que reciben otros sectores o un derroche en los gastos, resulta en un incremento automático del producto total y por lo tanto del indicador en cuestión, para reconocer otra gran dificultad que tiene éste para representar el nivel real de bienestar alcanzado.

Ahondando un poco más en el tema, vemos que esta ineptitud del indicador ingreso por habitante, va más allá del uso de precios de mercado no representativos y de la arbitraria valorización de los servicios que no se comercializan.

Mucho más importante que ello -desde nuestra posición constructiva que tiene presente por encima de todo criterio el desarrollo de una sociedad con un determinado estilo de vida- es el contenido mismo de ese producto o ingreso por habitante.

En este sentido el indicador incluye en forma indiscriminada, junto a productos realmente útiles, otros que deben considerarse como superfluos. Entre estos se cuentan gastos directamente inútiles pues no se dedican a satisfacer ninguna de las necesidades de la población y otros que si bien son necesarios,

no figuran en las metas inmediatas por no ser de primera prioridad. Finalmente, también cae en la categoría de producto superfluo, todo lo que tienen demás los bienes y servicios en cuanto a lujo, presentación, publicidad, marcas, etc. Esta suma de componentes indeseables, postergables y secundarios, abulta el ingreso por habitante sin significar una concreta mejora de las condiciones de vida de los grupos sociales más desfavorecidos.

Se ve claro entonces que decir que el ingreso por habitante es de tantos o cuantos dólares "per cápita", da sólo una muy vaga idea de lo que la población realmente dispone. Tampoco aclara mucho las comparaciones que se hagan del desarrollo de dos países. Y como este número es sólo un promedio, nada indica acerca de la verdadera distribución de ese producto al interior de la sociedad.

Aún si le quitáramos todas las fundamentales deficiencias que hemos apuntado, seguiría escondiendo la desigualdad social que se hace patente al leer la tabla que sigue, la misma que refleja la distribución del ingreso en el Perú en el año 1961, medida en soles de 1975.

Población %	Porción del Ingreso recibida (%)	Ingreso por habitante (S/. por a.)
1.0	30.5	628,000
5.9	16.5	58,000
17.2	23.8	28,500
24.0	16.7	14,500
51.9	12.5	5,000
100.0	100.0	20,500

Se puede advertir que aun cuando el promedio de ingresos por habitante alcanzó a 20,500 soles, más de la mitad de la población apenas logró percibir una cuarta parte de esa cifra mientras en el otro extremo de la escala, uno de cada cien habitantes se privilegiaron con un ingreso de más de treinta veces el valor promedio.

Resulta así que por cada sol que se distribuye al grupo de ingresos más bajos, cada miembro de la capa superior recibe 125 soles. Es esta diferencia entre los ingresos de cada grupo de población, la que no puede ser visualizada con el indicador que estamos comentando y que por tal motivo (además de los anteriormente expresados), es muy poco representativo de la situación económica de la sociedad.

Estos desniveles entre los que reciben más y los que reciben menos, al vincularse a la cantidad de gente que está en una u otra condición, determinan la manera en que se dividen el total del producto entre unos y otros. Este es justamente el significado de los porcentajes que figuran en la segunda columna de la tabla anterior.

Observamos en ella que el ya citado 1% de la población se queda con casi un tercio del ingreso total, porción que en el otro extremo de la tabla debe ser compartida por una rotunda mayoría del 75%.

La figura 11, ilustra estas cifras representando el ingreso total por un círculo cada uno de cuyos sectores es proporcional a las porciones del mismo que recibe cada grupo. Se ve de esta forma el neto contraste entre el "hacinamiento" de las masas populares y la "opulencia" de las minorías.

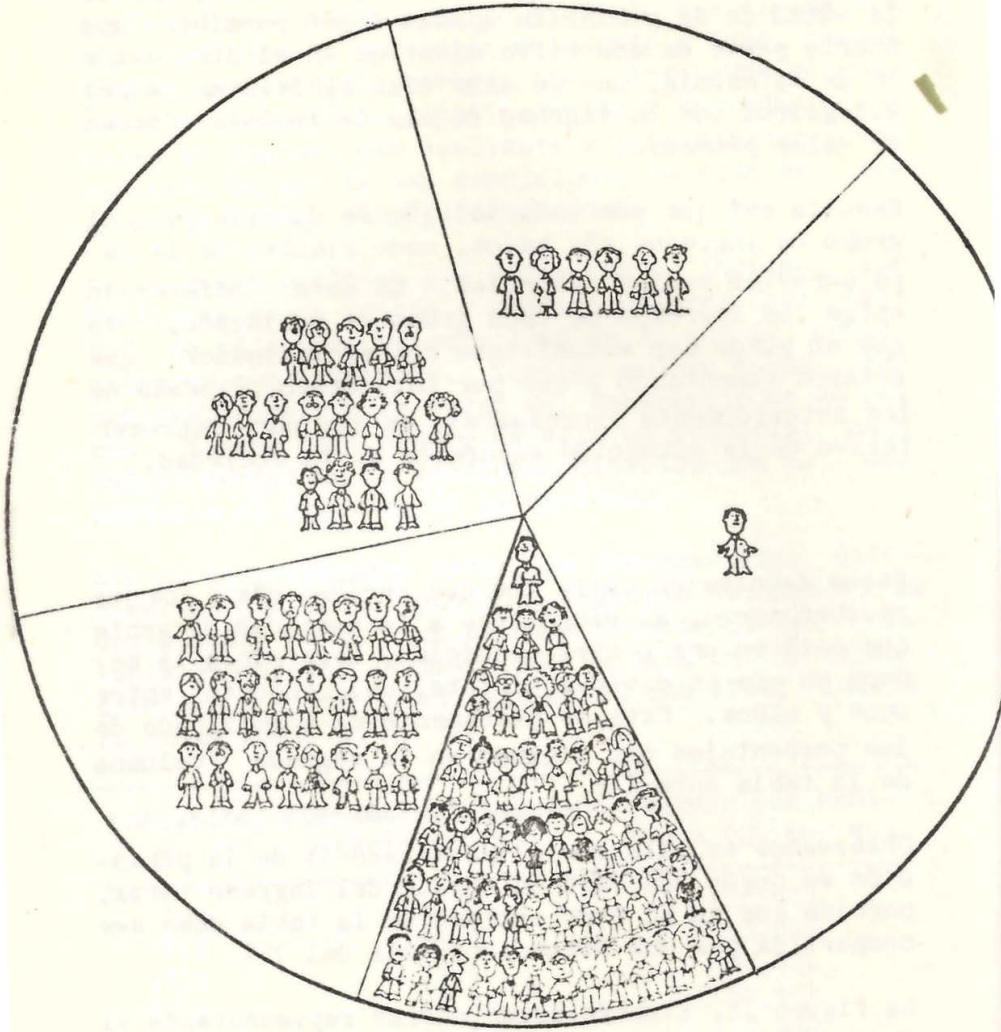

Fig.11

Con todo,este tipo de análisis no es aún satisfactorio cuando se trata de construir una sociedad que además de corregir esta injusticia social, pretende desarrollar un determinado estilo de vida previamente elegido.

En esta disyuntiva, y este es el caso del Perú revolucionario, es forzoso partir de una definición detallada de la manera en que se desea satisfacer cada una de las necesidades de la población. Comparando estas metas con la situación actual, se deben fijar objetivos parciales a lograr en cada período, atendiendo a los recursos disponibles y a la priorización de necesidades.

Planteadas así las cosas, el análisis de la distribución del ingreso consistirá en la verificación del grado de realización de cada uno de los objetivos establecidos. Si ellos se han alcanzado, la distribución del ingreso será "buena" aún manteniendo todavía diferencias entre las distintas capas, pues será la que nos habíamos fijado como meta lograble. En cambio, en la medida que los niveles de satisfacción de algunas necesidades de ciertos grupos no hayan escalado hasta los valores prefijados, se justificará el descontento y la corrección del plan. Y esto aún cuando los indicadores tradicionales muestren mejoras del ingreso por habitante, pues como hemos visto no se trata de sumar frijoles con participación, ni de promediar la pobreza de muchos con la riqueza de unos pocos.

De ahí que habláramos anteriormente de una planilla de metas por grupo social y por necesidad. Su diseño es responsabilidad de todos los integrantes de la sociedad comprometidos en la construcción del molde en el que se forjará su destino.

CAPITULO V

QUIENES PRODUCEN

El planteo de esta pregunta nos permite entrar de lleno en el tema de los recursos humanos. Es obvio que quien produce es el hombre en su carácter de miembro activo de la sociedad. Cada uno, con su particular capacidad, conocimiento y experiencia, participa en la organización y ejecución de la producción.

Desde este punto de vista entonces, debemos hacer una primera clasificación de la población separándola en un sector productivo y otro sector dependiente.

El criterio aplicado para esta primera limitación de los recursos humanos disponibles, es el de la edad apta para el trabajo. Así resulta que debemos descontar del total de integrantes de una comunidad, tanto a los que aún no han llegado a la madurez física y mental para desempeñarse en las actividades productivas, como a aquéllos que por su edad ya deben retirarse de dichas funciones. Unos y otros forman el contingente pasivo o dependiente, quedando integrado el sector productivo o fuerza de trabajo potencial por el resto, es decir, los que sí reúnen las condiciones necesarias para realizar las actividades que demanda la producción.

Es importante hacer notar que la determinación de los límites de edad entre los cuales quedará comprendida la población dependiente, es una cuestión básicamente ideológica. Con esto queremos signifi-

car que el trabajo de niños y adolescentes y el de los ancianos no puede quedar supeditado a sus necesidades individuales de ganarse el sustento por no tener otros ingresos, sino que debe ser asumido por la sociedad, que decidirá las edades mínima y máxima para trabajar, como una meta válida para todos sus integrantes.

En otras palabras, una necesidad básica que el sistema económico debe permitir satisfacer, consiste en asegurar que no deban trabajar todos aquellos que estén respectivamente por debajo o encima de dichas edades, de manera que puedan disponer de todo su tiempo para su desarrollo o para el goce de su vejez.

Igualmente decisivas resultan también otras alternativas que se deben enfrentar desde el inicio de la planificación de la producción y que van determinando, según se opte por una u otra, distintos grados de recorte de la fuerza potencial de trabajo hasta desembocar en lo que se llama "población económicamente activa", que es el recurso humano, que en definitiva, queda efectivamente disponible.

Nos referimos aquí a un conjunto de decisiones respecto a la organización de diversas actividades, en cuya realización se ocupan personas que se sustraen del quehacer productivo propiamente dicho, tales como las tareas domésticas, el estudio, el servicio militar, etc.

Quienes estando comprendidos dentro de los límites de edad antes mencionados, se dedican provisoria o permanentemente a dichas actividades, no aportan durante esos períodos su capacidad de trabajo a la producción de bienes y servicios para la sociedad. En consecuencia, deben ser descontados del total del

sector productivo al computar la población económicamente activa.

Completando este análisis cuantitativo de los recursos humanos, corresponde considerar otro aspecto, que siendo en realidad un objetivo que debe tratar de alcanzarse de la misma manera que la edad óptima de trabajo, se constituye también en un factor que afecta la disponibilidad de aquéllos. Se trata en este caso de la máxima cantidad anual de horas que trabajará cada uno de los miembros de la población económicamente activa.

Está claro que el hombre debe ocupar parte de su tiempo total en la realización de actividades fisiológicas y emotivas. Pero lo que se pretende destacar, es que ese máximo de horas que podrá dedicar a tareas productivas, resultará de restar además, el tiempo insumido para atender a las diversas necesidades sociales, culturales y políticas que se desean satisfacer: tiempo para informarse y capacitarse en forma continua, tiempo para participar en la toma de decisiones, tiempo para el ocio.

Y en la medida en que la sociedad avance más en el camino de la solidaridad, la participación y la creatividad, mayor será el compromiso de sus miembros con estas actividades.

La concurrencia de todos los factores que hemos visto, van definiendo en consecuencia, la cantidad total de horas-hombre que se dispondrán para la producción de bienes y servicios.

A ella hemos llegado partiendo de la población total y descontando, en primer lugar, el grupo que es dependiente o pasivo por razones de edad; del resto teóricamente productivo,separamos luego las amas de casa, los estudiantes, los conscriptos, los impe

didos, etc., y finalmente computamos para la población económicamente activa así obtenido, las horas reales que se asignarán al trabajo.

Esta estructura o composición de la población desde el punto de vista de su participación en las actividades productivas, es la misma que se da en el núcleo familiar, pues en realidad no es otra cosa que el resultado de agregar una a otra la situación de cada familia. Precisamente esto es lo que se trata de ilustrar en la figura 12.

Claro está que la consideración de los recursos humanos no se agota con el cálculo de esas dos cantidades: población económicamente activa y horas-hombre laborables por persona y por año.

Ello es así, puesto que la producción se desarrolla en una variedad grande de puestos de trabajo que exigen de parte de quienes los ocupan, distintos tipos de conocimientos y grados diversos de experiencia laboral. Para hacer frente a este requerimiento la población cuenta con un conjunto de capacidades y calificaciones, que no necesariamente satisfacen, en un momento dado, esa exigencia del aparato productivo.

Y este desbalance se agudiza, cuando se trata de transformar un sistema socio-económico que gira en torno a la empresa privada y su rentabilidad, en otro centrado en la satisfacción de las necesidades del pueblo. Al cambiar el contenido de la actividad económica, tendiendo además a la utilización de métodos de trabajo que faciliten la participación y brinden mayor satisfacción personal, se modifican sustancialmente las exigencias del nuevo aparato productivo.

FIG. 12 (*) Población Económicamente Activa

Dado que aún siendo una meta deseable, demanda mucho tiempo alcanzar el ideal de que la mayoría pueda cubrir con pareja capacidad una amplia gama de actividades, se hace entonces especialmente importante determinar, para cada etapa del desarrollo de una comunidad, las necesidades respecto a clases y niveles de habilidades profesionales, para poder adecuar a ellas la formación de recursos humanos.

Los largos plazos que se requieren para obtener los resultados de los esfuerzos de capacitación, obligan a orientar desde un principio todo el sistema educativo con ese fin. Con este propósito resulta sumamente operativo discriminar los puestos de trabajo de cada rama de la producción, según los conocimientos y entrenamiento exigidos para cubrirlos eficientemente.

Así por ejemplo, una clasificación tomada del libro Proyectos Nacionales, anteriormente citado, propone las siguientes categorías de empleos:

a. No calificados: Empleos que requieren escasos conocimientos generales y un entrenamiento de pocas semanas que puede darse en el mismo lugar de trabajo.

b. Oficios: Empleos que requieren alguna costumbre de estudio para poder perfeccionarse poco a poco, y un entrenamiento de algunos meses como aprendices y con parte de la enseñanza también fuera del trabajo.

c. Técnicos: Empleos con entrenamiento de dos o tres años -incluso algunos estudios teóricos- y conocimientos generales tipo escuela secundaria para seguir estudiando.

d. Profesionales: Empleos como el c), que requie-

ren además tres o cuatro años de experiencia en el trabajo, con estudios paralelos especializados.

e. Líderes: Empleos que requieren cinco o diez años de entrenamiento después de estudios secundarios y talento especial.

La discusión del tema de la creación de recursos humanos no se reduce, sin embargo, a la compatibilización de requisitos y disponibilidades de mano de obra atendiendo a sus características técnicas.

Si bien ya es un verdadero desafío encarar la solución de este problema -la Reforma de la Enseñanza en el Perú es un buen ejemplo de ello-, tanto o más importante resulta ser para el efectivo desarrollo del potencial de trabajo del hombre, su actitud positiva hacia los objetivos que persigue la sociedad en su conjunto. Ella influye de manera decisiva en la productividad y se fomenta con la prédica y el ejemplo de los cuadros militantes de todo proceso revolucionario.

Estos constituyen pues, un recurso humano muy especial y de significación crucial para el afianzamiento de los cambios sociales. En consonancia con ello, interesa identificar al interior de la población económicamente activa, subgrupos de trabajadores según sus niveles de motivación y condiciones de trabajo que la puedan favorecer o frenar, tales como las formas de propiedad y de gestión empresarial.

Si no olvidamos que el enfoque de la economía que pretendemos dar aquí es eminentemente constructivo, en el sentido de aportar a la comprensión de las ideas básicas alrededor de las cuales gira la proble

mática del desarrollo intencional de su cierto estilo de vida -en nuestro caso solidario, socialista y con plena participación popular-, y en correspondencia con ello, destacamos que el proceso productivo está dirigido exclusivamente a la obtención de bienes y servicios que satisfagan las necesidades humanas, es claro que importa mucho conocer también, como se ubican los trabajadores de distintas ocupaciones, entre los grupos sociales definidos en el capítulo anterior. De esta manera se evita confundir nivel de ingresos con ocupación y se facilita la asignación de ingresos laborales que permitan alcanzar las metas sociales establecidas.

Resumiendo lo hasta aquí expuesto, diremos que se trata de establecer los requerimientos laborales del plan de producción formulado para satisfacer las metas fijadas para consumo o inversión y compararlos con las capacidades disponibles en la población, detectando las escaseces de mano de obra y orientando la capacitación para subsanarlas. Asimismo, se debe cruzar esta clasificación de los trabajadores con otras dos que tengan en cuenta su grado de motivación hacia el proceso de cambios sociales y su pertenencia a los distintos estratos de ingresos (ver figura 13).

A lo largo de este capítulo se han evitado intencionalmente expresiones comúnmente utilizadas en los textos sobre el tema, tales como demanda y oferta de mano de obra y se ha preferido en cambio hablar de capacidades laborales requeridas por el aparato productivo y de sus disponibilidades en la población.

Una primera y obvia razón para ello proviene del deseo de hacer resaltar el hecho de que en una economía de una sociedad solidaria, es imposible concebir los recursos humanos como una mercancía. Por

el contrario, la capacidad de trabajo del hombre es, como ya lo hemos reiterado, la herramienta básica

con que cuenta la comunidad para satisfacer sus necesidades.

Pero en realidad son más sutiles las implicancias del mal uso de aquellos términos y por lo tanto interesa detenernos en la cuestión para aclarar ciertos conceptos tan difundidos como distorsionados. Nos referimos específicamente a asuntos como el desempleo y las políticas de "creación de fuentes de trabajo".

Preguntémonos de nuevo para qué trabajamos. Algunos pocos privilegiados podrán responder que lo hacen por que les gusta, pero la gran mayoría de nosotros contestará que trabaja para recibir un ingreso con el cual adquirir los bienes que necesita para vivir.

A la luz de los conceptos estudiados anteriormente, podemos reconocer en esta respuesta, tan generalizada como arraigada en la población, una confusión fundamental entre lo que es producir y lo que significa distribuir el fruto de esa producción. Es decir, que estaríamos adjudicando al trabajo la finalidad de hacer llegar a cada uno parte de los bienes producidos, en lugar del único objeto que realmente tiene y que consiste justamente en crear esos bienes.

Está fuera de discusión el hecho de que si cada uno de nosostros no produce, no tendríamos qué repartir. En cambio sí conviene enfatizar que caracterizar el trabajo, primero por el ingreso que por él se obtiene y luego por su resultado, equivale a poner el carro delante de los caballos.

Los jornales, los sueldos, los excedentes, son sólo

mecanismos de distribución del producto, de ninguna manera los únicos posibles y seguramente muy imperfectos cuando se busca atender a criterios de justicia social. Lo que realmente interesa es producir en función de las necesidades de los distintos grupos sociales. La manera de repartir entre ellos el producto, es otro problema que se debe mantener perfectamente separado del anterior.

La consecuencia directa de dar al objeto del trabajo aquel enfoque deformado, es conducir a la aceptación de la idea de que cualquier medio de dar ocupación y permitir el pago de una remuneración, es bueno para aumentar el bienestar de la población. En línea con ese razonamiento, la solución del problema de la pobreza de las mayorías estaría en la indiscriminada "creación de fuentes de trabajo".

Se trataría entonces de disminuir o anular el desempleo, utilizando métodos de trabajo de baja productividad que permitieran ocupar a más personas, o de realizar inversiones en obras improductivas aunque no adicionen ningún bien o servicio a los ya disponibles.

Es evidente que esto es lo mismo que afirmar que por el hecho de que sea un grupo de gentes el que se dedica a cultivar un campo en lugar de una sóla persona con un tractor, aumentará lo que aquéllos podrán comer de su cosecha. O que si se emplean obreros para la construcción de castillos, mejorará el nivel de vida de la comunidad.

Pero sin necesidad de echar mano a esos ejemplos extremos, también podemos verificar la irracionalidad de concebir a la empresa como fuente de trabajo en vez de verla como productora de bienes, al comprobar que ello nos hace pensar que las remuneraciones

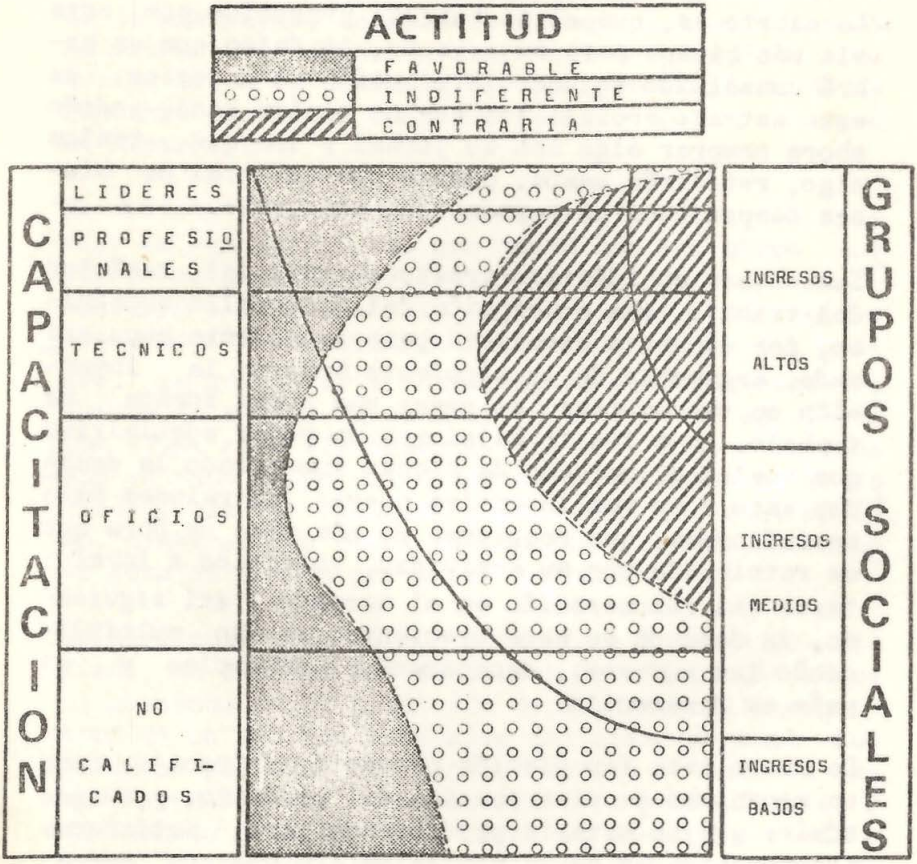

FIG. 13 Composición de la Población Económicamente Activa.

pagadas por una fábrica de artículos suntuarios, dará a la clase trabajadora un mayor acceso a los bienes que necesita.

Lo cierto es, que al no haberse producido por esta vía más bienes para su consumo, lo único que se habrá conseguido es una distribución al interior de este estrato social: los que no tenían nada, podrán ahora comprar algo con su jornal y los que tenían algo, recibirán menos, puesto que el total de bienes disponibles ha permanecido constante.

Sustentada en idéntico trastocamiento del carácter del trabajo, una concepción del desarrollo económico, por supuesto simplista pero igualmente popularizada, argumenta de la siguiente manera: la inversión en una empresa, al crear una nueva fuente de trabajo, da a los trabajadores un poder adquisitivo que vuelca al mercado de bienes aumentando la demanda; esto a su vez incentiva nuevas inversiones para satisfacerla, que requieren de más mano de obra que es retribuida por su actividad, volviendo a inyectarse esa remuneración en el mercado y así siguiendo, la demanda se hace creciente, se van multiplicando las empresas, desaparece el desempleo y el país se desarrolla.

De nuevo esta formulación presenta al trabajo como un mecanismo de distribución del producto, y,aunque admite que se estaría produciendo para satisfacer las necesidades de la población que con sus ingresos origina la demanda que las nuevas inversiones intentan satisfacer, oculta -si el incentivo de la producción es el lucro- que se tenderá a maximizar la rentabilidad de las empresas a través del aumento permanente de la productividad del capital.

Ello supone la intensificación de una fuerte automa

tización, reducirá consecuentemente la necesidad de mano de obra, poniendo fuera del mercado consumidor a un número creciente de trabajadores, que no podrán acceder a bienes tan fácilmente fabricados. O de lo contrario, se debería frenar el crecimiento de la productividad para evitar esta marginación. Se arriba así a situaciones de superproducción o de estancamiento, ambas contradictorias con el concepto de desarrollo.

Se insiste pues en destacar que la esencia del trabajo es ser un recurso que junto con los otros -recursos naturales, de capital, organizativos, etc.- concurre a la producción de los bienes y servicios requeridos para satisfacer las necesidades del hombre. Lo que importa entonces, es combinar estos recursos de manera de alcanzar dichas metas en tanto que ellas sean físicamente viables. Ello implica que en cada etapa del desarrollo económico de la sociedad, ciertos recursos podrán utilizarse al máximo, mientras que otros escasearán o podrán reservarse para el futuro por estar sobrando.

En particular, en lo que a recursos humanos se refiere, no está de más aventurar la afirmación de que el abandono de la condición de subdesarrollo requerirá de un uso tan intensivo del mismo durante los primeros períodos de transición, que no será su exceso precisamente la característica predominante. Y aún cuando este fuera el caso, el desempleo resultante, no tendrá otro significado que la superación de las metas, al principio limitadas, que se fijen para el tiempo libre de la población.

CAPITULO VI

QUE SE PRODUCE

Llegamos ahora a uno de los temas centrales de este Manual. Dado que hemos estado reiterando que el único objeto de la actividad económica, y el que le da todo su sentido, es la satisfacción de las necesidades humanas, será útil precisar un poco más para intentar ponernos de acuerdo acerca de lo que debemos entender cada vez que pensemos en estas necesidades.

Es claro para todos, que entran en esta categoría ciertas exigencias vitales de la población, tales como:

- Alimentarse
- Vestirse
- Habitar una vivienda
- Mantenerse sano
- Movilizarse de un lugar a otro
- Recrearse
- Recibir educación y entrenamiento
- Sentirse protegido contra diversas formas de violencia.
- Tener acceso a la información
- Participar en las decisiones

Menos evidente resulta quizá, la incorporación a esta lista de otros requerimientos sociales, culturales y políticos, relativos a:

- El grado de igualdad en la distribución del producto y del prestigio.
- El establecimiento de relaciones interpersonales y la identificación con grupos familiares, de trabajo, vecinales, etc.
- La seguridad, la integración y la solidaridad social.
- Los tipos de medio-ambientes urbanísticos
- El ejercicio de las libertades individuales.
- El desarrollo de la capacidad creativa e innovadora.
- La formulación de un pensamiento político, filosófico y religioso.
- La satisfacción en la realización del trabajo.
- La distribución del tiempo
- Las garantías y límites a la propiedad personal.

Y en un orden de demandas más colectivas que individuales, tal vez debamos esforzarnos un poco más para reconocer la validez de considerar a este respecto asuntos del tipo de:

- Autonomía política, económica, tecnológica y cultural.
- Política demográfica
- Política regional
- Grado de libertad para cambiar de modelo
- Organización jurídica
- Estructura institucional

Es más o menos fácil reconocer detrás de cada una de las cuestiones citadas el planteo de ciertos interrogantes: qué y cuánto comeremos, cómo nos vestiremos, dónde viviremos, qué aprenderemos y de qué manera, cómo participaremos en la construcción de la sociedad, quién nos ayudará cuando no podamos valernos por nosotros mismos, cuál es el sentido de la vida, cómo compartiremos el fruto de nuestro esfuerzo, cuántos queremos ser, en qué nos distin-

guiremos de otras sociedades, en suma, cuál será nuestro estilo de vida.

Algunas de estas preguntas no requieren siquiera ser formuladas para mostrar la existencia de una necesidad de satisfacer. El hambre, el frío, el miedo, la enfermedad, el aislamiento, la opresión, la dependencia, la inseguridad, son síntomas más que suficientes de sus correspondientes necesidades.

Otras de las opciones, sin embargo, no son tan directas. Se van generando con la evolución humana, y exigen un esfuerzo especial para poder ser visualizadas. Y es justamente de esto de lo que se trata: de tomar conciencia de que hay distintas formas de atender los reclamos que hace el hombre al enfrentarse con la problemática de su existencia como individuo que forma parte de una comunidad. Ellos van surgiendo en un conjunto de situaciones que hacen a su realización y en la medida en que son percibidos y discutidos como alternativas entre las que hay que elegir, pasan a ser necesidades humanas.

Valga como "contraejemplo" de lo que estamos diciendo, la consideración de lo que ocurre por efecto de la publicidad comercial, la cual va creando en la gente la atracción hacia determinados objetos de consumo -por supuesto los que interesa vender- y lo hace a través de técnicas que moldean sus deseos - hasta convertirlos en necesidades, que no por artificiales, son menos sentidas.

Por idéntica vía, pero con intencionalidad totalmente distinta, la prédica de ideologías políticas y socio-económicas, va difundiendo en la población toda una temática de disyuntivas vitales, que, cuando se ha generalizado suficientemente, las convierten en necesidades reales.

La elaboración de un cuadro de necesidades resulta ser entonces una tarea básica y permanente en una sociedad que quiere autodefinir su destino. Empieza con el enunciado de ellas, que significa, por así decirlo, "poner las cartas sobre la mesa". Parfraseando una vez más al autor de "Proyectos Nacionales" -cuya propuesta de lista de necesidades también hemos adoptado-, diremos que el problema central es dar "visibilidad" a las necesidades, para que luego de una manera u otra se las pueda tomar en cuenta.

Una lista de necesidades es entonces esencialmente "abierta", en el sentido de permitir su contínuo - perfeccionamiento por adición de determinados aspectos que se van presentando a la consideración, eliminación de otros, reagrupamientos, subdivisiones , etc. Lo importante es que aún siendo incompleta , configura el punto de partida para ir definiendo las variadas posibilidades de satisfacer dichas necesidades.

Lo anterior supone la exigencia de precisiones cualitativas, cuantitativas y temporales para cada uno de los requerimientos de la población, las cuales van determinando lo que se quiere producir. Y como además estos tres elementos -el cómo, el cuánto y el cuándo de toda meta que se desea alcanzar-, comprometen ciertos tipos y cuantías de cada uno de los recursos, sólo del balance entre aspiraciones y posibilidades resultará lo que realmente se va a producir.

Sin entrar en el tema de la planificación de la producción que es materia de otro capítulo, es conveniente examinar ahora con un poco más de detalle lo que se acaba de expresar.

Trayendo de nuevo a primer plano el hecho de la - existencia de grupos sociales diferenciados princi-

palmente por los distintos grados de satisfacción - actual de sus necesidades, comprobamos que la fijación de la cantidad de bienes y servicios que se prevé hacer llegar a cada uno de ellos, está estrechamente unida, y más aún, reclama, la definición de los plazos en los cuales se establece obtener estos objetivos. De poco valdría decir cuánto se tendrá, si no indicamos cuándo. Entre ambas decisiones se conforma así una suerte de "velocidad" del desarrollo de cada grupo social.

De otro lado, hay una faceta de ese "cuánto" que tiene mucho que ver con el "cómo", es decir, con el aspecto cualitativo de los modos de satisfacer las necesidades. Nos referimos aquí a los niveles básicos, mínimos o "umbrales" de satisfacción que es forzoso establecer para el conjunto de necesidades, porque estar debajo de los mismos ya no significa una mera postergación de metas, sino una alteración radical del carácter fundamental de la sociedad deseada.

También en algunos casos, por ejemplo el de la necesidad de libertad individual, se requiere de la fijación de topes o "techos", impuestos por la voluntad de intensificar el nivel de satisfacción de otras necesidades, en este caso, aquéllas que suponen un compromiso para con los demás.

El significado de estos niveles máximos, será también más cualitativo que cuantitativo y no indicará la imposibilidad de obtener más de algo, sino la expresa determinación de que su cantidad no supere ciertos límites, por encima de los cuales deja de ser apetecible.

Siendo los aspectos cualitativos de la cuestión los que más convienen a nuestros propósitos constructi-

vos, les asignaremos el mayor espacio posible, dedicándoles lo que resta de este capítulo.

Haremos entonces mención a algunas características comunes a muchos de los bienes y servicios que se deben producir, y a los cuales ya hicimos referencia, aunque en forma muy somera, al comienzo.

La primera de ellas tiene que ver con la diversidad de diseños, sistemas, modalidades, etc., según las cuales puede presentarse un mismo bien o servicio, sin que sean el resultado de modificaciones sustanciales de su funcionalidad u operatividad.

Esta variedad se puede dar tanto contemporáneamente como en el transcurso del tiempo -cambios de moda, modelos nuevos, etc.-, y origina deseconomías por la menor escala de producción a que se limita cada variante distinta del mismo producto y por la obsolescencia forzada de capacidades físicas y organizativas ya instaladas, que se traduce en el descarte de equipos y sistemas, mucho antes de que agoten su vida útil.

Estos mayores costos deben compararse entonces, con los eventuales aumentos de satisfacción de cierto tipo de necesidades, que puedan obtenerse por esa mayor diversidad.

En segundo término, e incidiendo de la misma manera sobre los costos de producción, debemos tomar en cuenta el contenido superfluo de muchos de los bienes, no sólo aquello innecesario, lujoso o sofisticado que se les incorpora directamente, sino además, el que se les añade con la publicidad, con su presentación, con la exagerada especificidad de su uso y así siguiendo.

Como ya lo señalamos, todo ello compromete recursos

que podrían tener mejor destino, respondiendo al exclusivo propósito de alcanzar un mero lucro empresario y en detrimento de las reales necesidades de la población.

Tan importante como verificar estos "excesos" de calidad, resulta asimismo, la constatación de la frecuente dificultad de poder atender satisfactoriamente, por cualquiera de los medios disponibles, ciertos requerimientos de la comunidad. En particular, esta situación se da en lo que se refiere a necesidades de educación, de salud, y otras sociales y políticas. En línea con nuestro interés de ayudar a definir qué es lo que se debe producir, subrayamos el esfuerzo innovador que implica la modificación de este panorama, poniendo en juego toda la capacidad creativa en materia de investigación y desarrollo de nuevos métodos y técnicas.

Otra característica básica de los bienes y servicios, deriva de que su utilización se haya previsto en forma más o menos compartida por la colectividad. No es lo mismo fabricar un carro que un ómnibus, como tampoco es indiferente optar entre el turismo individual y los centros vacionales, o entre el voto secreto y la asamblea popular. Para cada necesidad, la alternativa adecuada puede ser más individual o más colectiva, dependiendo de ella los recursos que se deberán asignar, y del modo elegido para satisfacerle.

Finalmente, y en estrecha relación con algunos de los otros aspectos que acabamos de ver -grado de variedad de los bienes y de individualismo en su uso- y con la enfatizada necesidad de desarrollar actividades creativas, es importante detectar en los bienes y servicios, su mayor o menos capacidad de dar lugar a la participación del usuario en su elaboración final.

Entre los alimentos listos para servir y la comida preparada con nuestras propias manos, media una gran distancia de resultado y de costos. Lo mismo puede darse en materia de vestimenta, vivienda, moblaje, etc., los que pueden ser entregados en distintos estados de terminación, permitiendo que la habilidad creadora del consumidor, los transforme en una gran diversidad de productos finales.

Diremos en conclusión, que en esta interacción entre recursos disponibles y necesidades a satisfacer de la cual resulta la definición del contenido de la producción, estas últimas constituyen el punto de partida. En consecuencia, es una tarea básica y un paso obligado, hacer visibles estas necesidades, a través del desarrollo de la mayor cantidad posible de alternativas y criterios para atenderlas. El mismo enunciado de éstas, permite clarificar y comprender el significado de la necesidad a la cual están referidas, elegir entre ellas y predicar en su favor.

Especialmente interesa formular los aspectos cualitativos de estas opciones, además de las cantidades y los plazos que se propongan como metas para cada grupo social, en vista de que son aquéllas los que delínean en forma primordial la clase de sociedad a construir.

Desde ya, la realización de toda esta tarea con la máxima participación de todos, constituye en sí misma, una de las más importantes de las necesidades a satisfacer.

CAPITULO VII

COMO SE PLANIFICA LA PRODUCCION

A lo largo de capítulos anteriores hemos expuesto una serie de realidades económicas tal como se las puede percibir cuando las observamos constructivamente, es decir, enfocando nuestra mira en la población y sus necesidades. Con esa óptica, esto es lo que aparece en primer plano cuando nos planteamos la interrogante de la planificación de la producción, y a la vez, es lo que nos da las pautas para responderlo.

Todo problema se empieza a resolver cuando se lo puede definir, lo que supone el esclarecimiento de los objetivos perseguidos y de las alternativas que se presentan para alcanzarlos. De la misma manera, la problemática de la producción tiene su principio de solución, estableciendo las metas para la satisfacción de las necesidades de la comunidad e inventariando los recursos de todo tipo con los que se cuenta para ello.

Con esta definición de objetivos y el correspondiente conocimiento de recursos, la cuestión se hace más clara, pues ellos nos dan los elementos de juicio que permiten fijar criterios y diseñar estrategias para ordenar la producción.

Conviene aclarar desde un primer momento qué es lo que entendemos por planificación, cuando aplicamos este término a la actividad de la sociedad de la cual resultará su desarrollo económico y social.

Desde ya, ambos conceptos, desarrollo y planificación, están estrechamente unidos y este último adquiere sentido, sólo en función del primero. Dado que lo que en el fondo nos estamos planteando, es la esencia misma del desarrollo, tal como queda expresada por el conjunto de metas físicas, sociales, culturales y políticas propuestas para cada grupo social a lo largo del tiempo, resulta en consecuencia que planificar no es más -ni menos-, que poner en juego en forma racional, todos los medios que concurren al logro de esos fines.

De lo que se trata pues, es de no dejar librado al azar o a la "fuerza de las leyes económicas", el futuro de la sociedad. En el primer caso, como la misma palabra lo indica, puede ocurrir cualquier cosa y seremos meros espectadores de un acontecer bueno o malo, para muchos o para pocos y que se parecerá en mayor o menor medida al deseado, sin que medie para nada nuestra intervención. En la segunda instancia, en virtud de que no existen tales leyes económicas rígidas de las cuales no nos podamos apartar, sino que ellas son sólo el reflejo de las acciones del hombre, estaríamos aceptando seguir la senda trazada por otros.

Esto significa, desde nuestra visión constructiva, que resultan rechazables dos concepciones muy difundidas del desarrollo socio-económico de los pueblos.

Una que se abona en la evolución natural y en el espontáneo progreso de la humanidad conducentes a un creciente bienestar a nivel global, sin preocuparse por las diferencias entre países y menos aún al interior de los mismos.

Otra, que si bien acepta estos distintos puntos de partida, los ordena sobre una única escala lineal, imponiendo así la existencia de una sola e ineludi-

ble clase de desarrollo a la que todos estaríamos sujetos, y limitando la iniciativa de cada comunidad a la búsqueda de caminos para acceder a esas etapas de desarrollo prefijadas.

Dicho más sintéticamente, una es la opción de la resignación y la otra la de la imitación.

Por el contrario, la propuesta que aquí aceptamos implica la autodefinición de nuestro futuro, la percepción de la situación actual y de las posibilidades de modificarla y, sobre todo, la voluntad de cambiar.

De esta manera, cuando hablamos de desarrollo, estamos pensando en algo concreto, estudiado y discutido por todos, pues hemos definido previamente hacia dónde queremos dirigir ese desarrollo. Y de resultas de ello, la palabra sub-desarrollo pierde el significado tan común de estar en un nivel inferior al de otros, para pasar a entenderse como un desajuste entre lo que somos y lo que pretendemos ser. Y es precisamente lo que queremos ser, lo que constituye el núcleo central de las acciones de planificación.

Un primer aspecto que debe contemplarse en la planificación de ese desarrollo, está constituido por todos los elementos físicos involucrados en el mismo, y que son los que tenemos en mente cuando hablamos específicamente de planificación de la producción.

Ya dijimos que el punto de arranque está dado por los objetivos o necesidades de la población, los cuales deben compatibilizarse con los recursos que se tienen a mano.

Por lo tanto, resulta necesario en primer lugar, que esas metas se expresen en forma suficientemente clara como para permitir la determinación de la magnitud en que comprometen a dichos recursos. Cada una

de las posibles variantes aceptables de esas metas pueden admitir distintas formas de ser satisfechas, que a su vez requieren de una mayor o menor cuantía de los mismos o incluso de diferentes recursos.

En segundo término, dichas alternativas deben detallarse hasta el grado en que se haga posible establecer en qué medida satisfacen lo que espera cada grupo social. Puesto que justamente éste es el centro de la cuestión, la información que se disponga al respecto, es fundamental para la tarea de evaluar la bondad de los planes que se formulen.

Se debe tener en cuenta finalmente, que la satisfacción de una determinada necesidad puede ayudar en alguna manera a alcanzar los objetivos establecidos para otras necesidades. Así por ejemplo, cabe esperar que mientras más ricas sean las posibilidades de participación de la población, ello redundará positivamente en su motivación y por ende en su productividad, haciendo factibles niveles mayores de producción de bienes y servicios y, en consecuencia, de satisfacción de las necesidades a que éstos van dirigidos. De ahí la importancia de precisar cada propuesta hasta el punto que permita estimar estos efectos.

Del lado de los recursos, importa conocer la disponibilidad inicial de cada uno de ellos, e incluso proponer, en carácter de objetivo a largo plazo, las reservas de los mismos que se desean conservar para el futuro. Esto último es importante en virtud de que da la pauta de la libertad que tendrán las generaciones venideras para variar el propio estilo de desarrollo, según los recursos que se dejen a su disposición.

En capítulos anteriores ya hemos visto de qué recur

sos se trata y nos hemos extendido acerca de sus principales características. Señalemos ahora, que la producción de cada uno de los bienes y servicios demanda una determinada cantidad de aquéllos. Por cada unidad producida de un bien o servicio se requerirá entonces, cierta dedicación de trabajo de cada una de las calificaciones (recursos humanos), determinadas cantidades de materias primas y demás insumos (recursos naturales), una ocupación de tantas horas de tales o cuales máquinas y equipos (capacidad instalada) y así siguiendo con todos los otros recursos.

Estos requerimientos unitarios, que reciben el nombre de coeficientes técnicos, al ser multiplicados por la cantidad de bienes que se desea producir o por la extensión o cubrimiento de los servicios que se quieren suministrar, nos dan la demanda total de cada uno de los recursos.

Si disponemos de ellos en dichas cantidades, si en ningún recurso se produce una escasez insalvable,no habrá entonces impedimento para alcanzar las metas fijadas, al menos en lo que se refiere a este nivel físico que estamos estudiando.

Pero una vez probada esa factibilidad o viabilidad física del plan de desarrollo -para lo cual se cuenta en la actualidad con técnicas suficientemente avanzadas-, se entra en la etapa concreta de llevar a la práctica ese programa de producción y es entonces cuando adquiere toda su importancia la planificación.

Dado que lo que se procura es esa clase de desarrollo elegido y discutido por la comunidad, en contraposición con otros tipos de crecimientos "deterministas" o pensados para favorecer sólo a algunos pocos, se plantea en este momento la disyuntiva básí-

ca de determinar quiénes serán los que encaminarán la producción en esa dirección y qué mecanismos se utilizarán para ello.

Aún a riesgo de simplificar demasiado la cuestión, la plantearemos de entrada también como una opción: la de dejar que ese poder de decisión se mantenga en la tenencia de dinero para "financiar inversiones" -como se da por supuesto en las economías monetaristas-, o que se lo ubique, según los criterios de racionalidad social que estamos exponiendo, en el cumplimiento del plan de desarrollo adoptado por el conjunto de la sociedad.

Esto nos obliga a tocar aunque sea a grandes rasgos el tema de la moneda y del financiamiento. En nuestra vida diaria estamos en permanente contacto con el dinero. Lo recibimos como retribución por nuestro trabajo, lo gastamos para comprar lo que necesitamos, lo utilizamos para construir nuestra vivienda y cuando no lo tenemos, lo pedimos prestado. Lo mismo ocurre con las empresas al adquirir sus insumos, vender sus productos, instalar fábricas y solicitar créditos a los bancos. Y de nuevo se hace presente cuando el gobierno realiza obras de infraestructura, paga a sus funcionarios, recauda impuestos y recurre al financiamiento externo.

El origen de su uso puede ubicarse en la necesidad del hombre de intercambiar los excedentes de su actividad productiva obtenidos gracias a la especialización de su trabajo y al aumento de la productividad.

Primero, realizó el trueque directo de los productos en una determinada relación de equivalencia. Luego, en la medida que se diversifica la producción y se intensifica el intercambio, se eligen de-

terminados bienes económicos como patrones de referencia.

Avanzando en ese proceso de división del trabajo que agudizó el divorcio entre la producción y el consumo, alejando de aquélla de la satisfacción directa de las necesidades y dándole en cambio por finalidad la venta de sus productos en el mercado, se desarrollaron diversos medios de pago para efectivizar esas transacciones, comenzando por los metales preciosos hasta llegar al papel moneda, los cheques y otros instrumentos usados en la actualidad para ese fin.

Como vemos, el dinero es entonces sólo una representación de valores reales, no un bien en sí mismo.

Además no todos los bienes disponibles en un país y en un determinado momento están representados por dinero.. Más bien, una muy reducida porción de ellos tiene su contraparte en dinero, algo así como el 20 al 30% del producto anual, lo cual, según el estado de desarrollo de su economía y su organización monetaria, puede significar no más del 5 al 15% del patrimonio total de la sociedad.

Al realizarse una transacción comercial, lo único que hay de real, es que ciertos bienes han cambiado de mano. Y es evidente, que para que ello ocurra, los mismos ya debían estar disponibles en el momento de la operación, ya debían haber sido creados por el proceso productivo. El dinero sólo ha servido entonces de medio para facilitar estos cambios de propiedad de los bienes y de ninguna manera se ha transformado en un nuevo bien.

Pero además de servir como instrumento para el intercambio de bienes, y justamente como consecuencia de las características que debe tener para tal fin, el dinero adquiere el atributo de ser almacenable,

de ser acumulable. Quienes lo poseen, en lugar de ejercer el poder de compra que otorga, pueden prestar a otros lo que les sobra. Esto es lo que llamamos un crédito o una financiación.

Igual que en el caso anterior, no se agrega nada a la reserva de recursos de la sociedad con esta operación. Quien recibe el crédito, realizará una operación de contado con las características ya apuntadas. Quien financie, recobrará en cierto tiempo el dinero prestado, intereses aparte. Y en muchos casos este intercambio de bienes ya existentes por dinero que lo representa, se efectúa directamente entre el financista que los entrega y el deudor que se obliga a su pago en un cierto plazo. En todo caso, lo único que se gana cuando se obtiene un crédito, es tiempo, pues quien lo recibe, adelanta su posibilidad de utilizar un recurso o consumir un bien.

De lo dicho, rescatamos una de las funciones verdaderas de las operaciones financieras, cual es la de hacer posible este anticipo en el consumo de un bien o en la explotación de un equipo. Pero por lo ya visto cuando se realiza al interior de una economía, sólo deriva en ventajas de carácter individual, resultando indiferente para la comunidad en su conjunto.

En cambio adquiere sentido cuando la financiación se recibe del exterior, pues sólo se agrega realmente algo a nuestros recursos. Y es esta eventual necesidad de financiamiento externo la única que nos obliga a pensar en términos monetarios, dado que aquí sí se encuentran intereses opuestos: los de nuestro país y los del resto del mundo.

En lo que a planificación de la producción se refiere, nos interesa particularmente el caso en que debemos acudir a préstamos de otros países para aumen

tar nuestra capacidad instalada de producción, es decir, préstamos para inversiones. Ello es así, - puesto que al respecto también se han popularizado ideas no del todo correctas.

Así por ejemplo, se razona con mentalidad empresarial cuando se juzga la conveniencia de un endeudamiento para proveernos de equipos de producción, sólo en función de la posibilidad de devolver la obligación contraida más sus intereses, con el producto generado por aquéllos. Además de la dificultad de pronosticar acertadamente la evolución a largo plazo de las condiciones económicas en que se deberá desarrollar el proyecto, la realidad ineludible es que todo préstamo de envergadura somete al país que lo recibe, a condicionamientos que limitan su independencia política y hasta afectan su soberanía. Dependerá entonces, el grado de autonomía postulado en el plan de desarrollo, la bondad o el perjuicio de acudir a este tipo de ayuda.

Es importante, en consecuencia, subrayar que sólo se debe recurrir a los créditos del exterior, en circunstancias de que nuestro plan de desarrollo presente momentáneamente algún desbalance desfavorable entre las importaciones que necesitamos efectuar y las exportaciones que podemos realizar. Si esta es la situación, podrá ser oportuno echar mano a los mismos y hacer que la totalidad de la sociedad pueda de esta manera ganar tiempo y evitar la demora en el alcance de sus metas.

Unicamente al financiamiento externo le cabe este rol y ello con los recaudos apuntados. En cambio, al interior de nuestra economía, el crédito carece de esta capacidad. Le restaría, sin embargo, un segundo papel, cual es el de asignar prioridades a las inversiones. Y de esto se trataba cuando planteamos la opción de la planificación: de los crite-

rios para decidir qué obras se harán primero, qué fábricas se levantarán, qué bienes y servicios para el consumo se producirán, qué maquinarias se construirán.

No hay duda que para una sociedad solidaria, ellos vienen dados automáticamente por el mismo plan de desarrollo. Este indica cuáles deben ser los pasos a dar para lograr los objetivos de consumo de cada grupo social y realizar las inversiones necesarias.

Sin embargo, ha calado hondo la idea de que si hay dinero disponible para hacer algo, se hace, y si no, no. Se piensa entonces, que el dinero está en el principio de toda obra y se toma su carácter representativo como un recurso en sí mismo. Esta visión deformada trae como consecuencia la confusión de ahorro monetario con inversión y adjudica a quienes han acumulado dinero, la potestad de elegir las inversiones a realizar.

Resulta entonces que no se hace lo que se debería hacer, se postergan ciertas obras básicas, se utilizan modalidades de producción y tipos de equipamiento inadecuados. En su lugar se emprende lo que da más garantías al financista de recuperar su dinero con buenos dividendos y el empresario decide invertir en función de las fuentes de crédito que le ofrecen.

En cambio para nosostros, si el plan de desarrollo tiene viabilidad física, lo que como vimos significa que se disponen de los recursos necesarios para llevarlo a cabo, incluso del poder de compra para importar lo que no tenemos, será él el que determine aquéllas prioridades cumpliendo, según una finalidad social, esta función del crédito.

Estos conceptos aplicables a la planificación no ha

cen sino reiterar nuestro punto de partida. Si se trata de satisfacer las necesidades de cada uno de los grupos sociales de una cierta manera y en determinados plazos, y disponemos de recursos con los cuales elaboramos un plan de desarrollo, el camino para concretarlo consiste en producir lo establecido, hace llegar a cada uno lo previsto y montar las inversiones requeridas.

Independientemente de toda consideración acerca de la privacidad de la propiedad de los medios de producción y de la mayor o menor velocidad para alcanzar determinados grados de igualdad entre los grupos sociales, este es el único criterio válido para construir una sociedad que atienda al interés de todos y cada uno de sus miembros.

Si aquéllo se verifica, deja de importar la aparición de un déficit o un superávit monetario en la contabilidad de las personas, las empresas o el gobierno, pues estos se compensan unos con otros. En su lugar se puede visualizar entonces, un único superávit real y concreto: la inversión, que no es otra cosa que la parte no consumida del producto y que resulta, ahora sí, de un ahorro, pero de la comunidad toda.

Vemos, pues, cómo el plan de desarrollo a la vez que nos da el perfil del mundo en que queremos vivir, nos orienta para su concreción.

Agreguemos finalmente, que esta planificación debe cubrir un tiempo suficientemente extenso, como para dar lugar a que se produzcan los efectos de políticas de largo plazo de maduración. También el hecho de existir en el punto de partida pronunciadas diferencias entre los grupos sociales, conduce a la necesidad de planificar la evolución temporal de cada

una de las metas hasta un horizonte bastante lejano. Es decir, que si bien no debemos satisfacernos con fijar el objetivo final, tampoco podemos limitarnos a planear solamente el futuro inmediato.

La aparente rigidez que podría imputarse a este criterio en el sentido de que estaría quitando a las próximas generaciones libertad para cambiar de estilo de vida, queda salvada por un lado por la ya mencionada previsión de fijar los recursos que quedarán a su disposición. Pero por otro lado, y con iguales o aún mayores efectos inhibitorios de ese riesgo, se postula asimismo, la necesidad de la continua y periódica revisión y adecuación de los planes trazados.

Por intermedio de la consecuente aplicación de esta práctica, es como se mantiene además la satisfacción de una de las necesidades humanas reconocida como básica desde nuestras primeras líneas: la necesidad de participar plenamente y en todos los niveles en la construcción del destino nacional.

CAPITULO VIII

COMO SE DISTRIBUYE EL PRODUCTO

Nos interesa examinar ahora otro aspecto de la planificación, ya no físico sino más bien social, pues es el que se refiere a los mecanismos por los cuales se puede hacer llegar a manos de los integrantes de cada grupo social aquéllo que ha sido factible producir.

Se trata entonces del problema de la distribución efectiva del producto, de cómo cada familia adquirirá el derecho real al consumo y utilización de los bienes y servicios producidos, de cómo se materializará en fin, el objetivo último de satisfacer sus necesidades.

A primera vista parecería que no tiene sentido plantear este asunto pues desde un principio está claro que lo que interesa no es la producción en sí, sino sólo en la medida en que atiende a esos requerimientos. Producir y disponer de los frutos de ese esfuerzo, deberían ser sólo dos etapas indisolublemente unidas de un mismo proceso.

Pero es necesario reconocer que esto se podría dar únicamente en una sociedad absolutamente igualitaria y plenamente solidaria, en la cual una vez probada la viabilidad física de un plan de producción, bastaría luego ejecutarlo y entregar a cada uno lo previsto. Algo análogo a lo que ocurre generalmen-

te en forma espontánea en grupos muy reducidos como el núcleo familiar.

Por el contrario, en las circunstancias concretas de economías de comunidades compuestas por distintos estratos de población y regidas en mayor o menor grado por criterios de propiedad privada de los medios de producción y de los bienes producidos, esta situación está lejos de darse automáticamente. La misma existencia de grupos que detentan en forma desnivelada esa propiedad y consecuentemente, el poder de decisión sobre su uso o destino que de ella se deriva, concurren a ello.

De ahí la importancia de separar el análisis de la viabilidad física de un plan de desarrollo, -es decir, la posibilidad de conjugar los recursos disponibles en pos de las metas perseguidas-, del estudio de su factibilidad distributiva, que como queda dicho, consiste en arbitrar los medios para dar acceso real a la población a los bienes y servicios producidos.

Aclaremos antes que nada una cuestión de terminología. Como ya vimos en el capítulo IV., denominamos producto al fruto de la actividad económica considerado según sus sectores de origen, e ingreso, a ese mismo resultado, cuando se estudia su destino a los grupos sociales. Ahora, al hablar de distribución del producto, estamos pensando en los mecanismos por los cuales estos grupos reciben una porción del mismo y reservamos el término distribución del ingreso para hacer referencia al cuadro de repartición resultante.

En los textos de economía suelen intercambiarse ambas expresiones, y en realidad, dado que producto e ingreso son la misma cosa, ello no tendría mayor importancia. Sin embargo esta aclaración viene al

caso, puesto que en el lenguaje popular la palabra ingreso está exclusivamente asociada a ingreso de dinero, contribuyendo a ello la visión monetarista que se difunde de la economía y que tiñe toda nuestra concepción de la misma.

Este último enfoque enfatiza la existencia de un flujo nominal de ingresos (dinero) y lo presenta como una realidad económica tan fundamental como el mismo flujo real de bienes y servicios. Se enmascara así su verdadero carácter de mero instrumento de distribución del producto, que por otra parte lleva implícito una serie de hipótesis para su aplicación, cuya probada irrealidad, lo hace distar mucho de servir a estos fines con criterio social.

Veamos en detalle este análisis: durante el proceso de producción, las unidades productores generan el ingreso de las familias a través del pago al personal empleado, la compensación a los propietarios del capital y de los recursos naturales y la obtención de ganancias; este flujo de ingresos se vuelca al mercado donde los empresarios ofrecen los bienes y servicios producidos con la concurrencia de dichos factores y los ceden mediante el cobro de determinadas cantidades de dinero; quienes disponen de ingresos (dinero) satisfacen así sus necesidades según su poder de compra, quedándose con los bienes y aquél retorna a la empresa, para reiniciar un nuevo ciclo productivo durante el cual se volverá a requerir para remunerar al capital y al trabajo.

Como hemos apuntado, lo primero que se advierte en esta breve descripción, es el desdoblamiento de la actividad económica -que es en realidad una totalidad única e indivisible-, en dos componentes: por un lado el producto o flujo real y por el otro el ingreso o flujo nominal. Si bien se admite su simultaneidad, se los presenta como dos fenómenos independientes.

Esto lleva también a tratar separadamente los factores que determinan la magnitud de los salarios, sueldos, intereses, utilidades, en fin, la suma de ingresos, de las condiciones que regulan la formación de los precios a los cuales se ofrecen los productos en el mercado. El acceso real a los mismos se hace así depender de los recursos monetarios de cada persona y de los precios vigentes, reemplazándose el concepto de hacer llegar a cada uno bienes previstos, por el de su adquisición en el mercado según sus posibilidades.

Este punto de vista se completa por un lado, adjudicando al mercado la hipotética capacidad de reflejar los requerimientos de la población y de satisfacer sus necesidades, por el ajuste automático de los precios por imperio de la "ley de oferta y demanda". en condiciones también hipotéticas de perfecta competencia.

Por el otro lado, se concibe la puesta en juego de los recursos para la producción, a través de la existencia de mercados: mercados de mano de obra, mercados de capitales. Al igual que en el mercado de bienes y servicios donde se enfrentan quienes los ofrecen y quienes van en busca de ellos, en aquéllos también se produciría la concurrencia y negociación entre la demanda del aparato productivo y la oferta de los "propietarios" de dichos factores de producción, y de la misma manera, se concretarían las transacciones a través de precios. Así por ejemplo, el sueldo aparece como una "adecuación" entre la cantidad de mano de obra reclamada por el empresariado y su disponibilidad en la población.

Finalmente esta concepción se perfecciona asumiendo como verdad, que los precios de los bienes y servicios están dados por los costos de producción y dado que éstos están determinados a su vez por el pa-

go a cada uno de los factores de producción, es decir, a quienes detentan los recursos, quedaría configurado así un único natural y perfecto medio de

Por supuesto que este conjunto de ideas se adecúa muy bien a una posición que ubica en el centro del sistema económico a la empresa y que justifica su racionalidad en la rentabilidad monetaria de la misma. Todo pasa a girar entonces alrededor de las ganancias y de su comparación con el dinero que hay que arriesgar para obtenerlas.

Quienes ya lo poseen o tienen acceso a las fuentes de crédito, empiezan por analizar el mercado, lo cual no significa otra cosa que investigar los estratos de población que tienen poder de compra y detectar sus gustos o más bien la manera de influenciar en los mismos a través de la publicidad. Producen entonces para los mismos, con marcada tendencia a satisfacer las "necesidades" de las minorías de altos ingresos, que están a su vez en mejor posición dentro del aparato productivo para mantener y acrecentar su participación en la distribución del producto.

Se cierra así un círculo en el que sólo entran marginalmente las necesidades reales del conjunto de la población: no interesa que es lo que se produce, sino que la empresa sea rentable. Aún las mismas políticas de "ampliación del mercado interno" que buscan incorporar al mismo núcleo de población, produciendo en consecuencia también para ellos, no están inspiradas en satisfacer sus necesidades, sino en el puro interés de incrementar el lucro de la empresa.

Formulemos ahora la cuestión desde una posición como la nuestra, que apunta intencionalmente hacia la construcción de una sociedad solidaria.

De ese flujo nominal de dinero que se halla presente en toda economía contemporánea, cabe rescatar como verdaderos instrumentos de distribución del producto, la mayoría de los elementos que lo integran: salarios, precios, márgenes de utilidad, etc. Pero esta vez, considerados como lo que realmente deben ser, es decir, simples y arbitrarias unidades de medida sujetas a variación de acuerdo a decisiones de política distributiva.

En consecuencia se rechazan por innecesarios y poco constructivos, los intentos de dar a esas variables un contenido propio, de explicar a través de ellas los flujos nominales como si se trataran de fenómenos naturales y por sobre todo, de intervincularlas en elaboradas teorías económicas.

Complementariamente, agregamos a estos instrumentos más conocidos de todos, otros no tan evidentes, y que se pueden reconocer como adecuados sólo cuando enfocamos las cosas desde esta óptica.

Y como punto básico de este enfoque, reemplazamos el criterio de rentabilidad monetaria de las empresas individuales, por otros de rentabilidad social, que como veremos, tienen que ver con el uso óptimo de los recursos y con la superación de las metas más deseables de la sociedad en su conjunto.

Partimos del supuesto de que habiendo sido comprobada la factibilidad física de un plan de desarrollo, la producción de bienes y servicios se ha ceñido a sus pautas, criterios e indicaciones. Esto significa desde ya una suerte de mecanismo de distribución, puesto que de nada valdría fijar políticas distributivas, si no se han producido bienes en las cantidades suficientes o no se ha producido aquéllo que se había previsto para satisfacer las necesidades de la población.

Como ya dijimos, una primera herramienta de distribución del producto viene dada por sus precios, pero ya no los determinados por el mercado, sino los establecidos con mayor o menor grado de rigidez por las autoridades económicas encargadas de su regulación.

El criterio básico a seguir para ello, es el de la escasez de los recursos que intervienen en la elaboración de los productos. Desde los bienes que son obtenidos a partir de recursos abundantes y que por lo tanto podrían ser de libre disponibilidad -lo que equivale a que su precio se reduzca a cero-, hasta aquéllos cuya posibilidad de producción depende de recursos críticos y que por lo tanto debe ser limitada -lo cual se logra gravándolos tan fuertemente que su acceso se haga prohibitivo-, cabe toda una amplia gama de precios relativos y de políticas de precios. Todas ellas reflejando entonces, la mayor o menor abundancia de recursos y conduciéndonos a gastar menos de los recursos más escasos.

El otro factor que debe condicionar los precios, está relacionado a la preferencia que adjudicamos al logro de cada uno de los objetivos de satisfacción de necesidades. Resulta entonces que cuando nos vemos obligados a reducir un poco nuestras metas por la falta de algún recurso, optaremos por disminuir el nivel de satisfacción de la menos importante, la cuantía de este pérdida, se hace incidir también sobre el precio de los recursos de manera de llevarnos a cuidar de aquellos recursos cuya falta afecta más el valor total de los bienes producidos.

Con estos dos ingredientes, escasez de los recursos e importancia de las metas, es dable construir una

escala de precios para los recursos a partir de la cual se calculan los precios de los bienes intermedios y de los bienes finales. De esta manera, se pueden sustituir los precios de mercado, manipulados por quienes lo dominan, por estos otros que hacen posible distribuir el producto según lo previsto en el plan de desarrollo.

Igualmente, el cumplimiento del mismo y la eficiencia de todo el aparato productivo, puede dejar de basarse en la búsqueda de rentabilidad monetaria de parte de las empresas, para pasar a estar orientado por este nuevo concepto de rentabilidad social: el logro de las metas fijadas con el máximo ahorro de recursos.

Algunos ejemplos, si bien limitados por otro lado muy conocidos, del uso de los precios con fines sociales, están dados por la fijación de precios máximos para ciertos productos, el establecimiento de precios subsidiados para otros, el suministro de servicios públicos de salud, la escuela estatal, etc. Y entran también en esta categoría las tarifas de empresas de transporte del Estado, del suministro de energía, de comunicaciones, y demás servicios públicos.

En todos estos casos, los precios de los bienes o servicios se desvinculan de sus costos monetarios para permitir satisfacer ciertas necesidades impostergables de la población. Según cual sea el grado de intervención estatal, se modifican así los "precios de mercado" en mayor o menor medida, tratando de corregir las deficiencias más graves de la distribución vigente del producto.

Lo que aquí planteamos es justamente el uso integral e intensivo de los precios como instrumentos de distribución del producto, guiado por las metas traza-

das para cada grupo social y restringido sólo por la disponibilidad de recursos.

Esta característica de los precios internos de ser socialmente regulables, también puede ser extendida a los que hay que asignar a los bienes importados o exportados. Si bien es cierto que son los otros países los que establecen cuánto nos cobrarán o cuánto nos pagarán por ellos, es un resorte interno la fijación de las tasas de cambio de moneda extranjera. Cuando esto se hace atendiendo a las pautas antes citadas, con la variabilidad que puede exigir cada rubro en particular y descartando imposiciones del exterior, se dispone otra vez de un medio para incidir en la distribución del producto.

Los precios de los bienes consumidos y de los servicios recibidos, determinan la mayor parte del egreso familiar pero no lo agota. Además de los alquileres abonados por la vivienda, que es un caso particular de precio, otros rubros integran el presupuesto de gastos: contribuciones a cajas de pensión aportes por seguros obligatorios, intereses por créditos de todo tipo, impuestos indirectos que gravan a los productos y directos que se imponen sobre las rentas.

Sobre cada uno de ellos es dable actuar, determinando su magnitud para cada grupo social en forma de dejar a su disposición los medios necesarios para alcanzar los objetivos establecidos. Todos ellos son pues herramientas para distribuir el producto.

Del lado de los ingresos, todos sus componentes también tienen el carácter señalado. Los más importantes son sin duda los sueldos, los salarios, las utilidades y los excedentes distribuídos por las empresas privadas o de interés social y la participación en las utilidades de las empresas reformadas.

La regulación de los mismos por el Estado, es algo que tenemos a la vista a diario: salarios mínimos y vitales, sueldos máximos en la administración pública, escalas de sueldos en las empresas de propiedad social, reinversiones obligatorias de excedentes de las cooperativas, aumentos generales de sueldos y salarios, topes para la negociación de convenios laborales, limitación de márgenes de utilidad, índices regionales de sueldos mínimos, etc. Son sólo algunos ejemplos de cómo se puede afectar el ingreso de cada grupo y con ello su acceso al producto.

En el mismo orden de cosas cabe citar las jubilaciones y pensiones otorgadas a la población dependiente y diversos subsidios y transferencias que se pueden hacer a favor de determinados grupos de población.

Hemos ido así pasando revista a una serie de mecanismos que pueden ser regulados independientemente uno de otro, para balancear el presupuesto familiar.

Pero recordemos que hemos mencionado que en la economía de un país también participan los no residentes quienes remiten al exterior las utilidades de sus empresas, los derechos o royalties que cobran por el uso de sus patentes y marcas, la amortización de sus inversiones y el resultado de su venta o expropiación. Todas estas variables son susceptibles de ser controladas y al afectar el producto nacional, forman parte del cuadro de instrumentos distributivos.

Teniendo presente estos conceptos que aclaran el significado real del flujo nominal de dinero, estamos en condiciones de puntualizar mejor la diferencia entre la justificación monetaria de una economía liberal y capitalista y nuestra visión solidaria y constructiva.

El primer punto de vista, a pesar de admitir una creciente intervención estatal en la regulación de aquéllas variables, mantiene -o quizá sea más propio decir, defiende-, la idea de que los niveles que adquieren en un determinado momento los rubros de ingresos y egresos son el efecto de leyes económicas contra las que no se puede actuar y que en consecuencia son esos niveles los que determinan la posibilidad de consumo de la población.

En el mejor de los casos se postula que será el "desarrollo" creado por "la iniciativa privada", el que a la larga alcanzará a todos, elevando el bienestar general.

En nuestro enfoque, se invierten los términos: se parte del consumo que se desea que alcance cada grupo social en determinados plazos y se hacen los cálculos con los valores que presentan aquéllas variables de ingresos y egresos. Como resultado se obtendrán desbalances monetarios positivos (superávits) o negativos (déficits). Seguramente superávits para los grupos de altos ingresos y déficits más acentuados en la medida que descendemos en la escala actual de ingresos.

Se trata entonces de ajustar el valor de esas variables de manera de anular esos desbalances monetarios. Pues si se ha producido lo que se quería y se podía producir, el significado de los mismos no es más que una mera cuestión contable y de ninguna manera va al fondo del problema.

Esto se puede ver más claro aún si consideramos además de la cuenta de las familias, las de los otros actores del escenario económico.

Por un lado las empresas, donde se producen los pro

ductos por cuyas ventas se obtienen ingresos, para lo cual compran materias primas y pagan remuneraciones, distribuyendo la utilidad que queda después de pagar impuestos. Por el otro lado el gobierno que recaudando esos impuestos paga a funcionarios y hace gastos para prestar servicios y construir infraestructura productiva. Y finalmente el sector externo, de donde importamos lo que necesitamos, que nos adquiere nuestras exportaciones e invierte y retira sus beneficios.

Los ingresos y egresos de estas otras tres entidades, también dependen de los mecanismos de distribución establecidos. También son ajustables en consecuencia, como para reducir hasta lo funcionalmente tolerable los desbalances contables que aparecen cuando se aplican los valores actuales de todas las variables instrumentales puestas en juego.

El único déficit que realmente puede preocupar es el del sector externo. Pero si contamos con la viabilidad física del plan de producción, éste es tenido en cuenta en su momento, pues como vimos, el poder de compra en el exterior es un recurso, que cómo los otros, no puede estar faltando.

Los otros desbalances del gobierno, las empresas y cada uno de los grupos sociales, son corregibles con las modificaciones citadas. Esto es evidente por una elemental cuestión de identidad entre el producto y el ingreso nacionales considerados en sus términos reales.

Es decir, que si se han producido los bienes finales planificados y se han asignado al gobierno, las empresas y los grupos sociales según lo previsto, las "pérdidas" monetarias de unos se compensarán exactamente con las "ganancias" monetarias de otros, puesto que cada débito le corresponderá un crédito de

igual monto. Y si lo que perseguimos es esa efectiva distribución de bienes y servicios, queda reducida a su verdadera dimensión la significación de los superávits o déficits monetarios.

Claro está que estas compensaciones monetarias requieren en la generalidad de nuestras economías, ajustes mayores de los instrumentos de distribución del producto vistos más arriba. Justamente el mayor o menor grado de cambio exigido, es una medida de la viabilidad social o distributiva de un plan de desarrollo.

Cuando las modificaciones necesarias para lograr este equilibrio monetario, van más allá de las usualmente aceptadas en una determinada economía, se debe echar mano a cambios más profundos, que por ello reciben el nombre de cambios de estructura.

Ejemplos de ellos en el Perú son la Reforma Agraria la cooperativización de la producción agraria, las Comunidades Industriales y la Propiedad Social. Todos ellos, intentan transformaciones más profundas de la distribución del producto que las que son obtenibles por los medios corrientes.

No podemos concluir este capítulo y con él el manual, sin dejar de apuntar que en nuestras economías que están tan lejos de una meta igualitaria, la distribución del producto de la cual estamos hablando, implica, ahora sí, una redistribución del ingreso.

Esto quiere decir, una cesión a los más pobres de algo de lo que tienen los más ricos. Sólo de esta manera se pueden alcanzar niveles mínimos aceptables de satisfacción de las necesidades, a partir de los cuales se puede construir una nueva sociedad, más justa, solidaria y con plena participación.

Esto implica el reconocimiento de un tercer nivel de factibilidad de un plan de desarrollo, además del físico y del distributivo o social ya examinados. Nos referimos a la viabilidad política, es decir, a los caminos que se pueden recorrer, a los procedimientos que cabe seguir, a los factores que se deben tener en cuenta, para lograr imponer la voluntad solidaria de las mayorías sobre los fines de las minorías privilegiadas y dominantes.

Está más allá de nuestro propósito inicial ahondar en este tema. Lo planteamos sin embargo al lector que ha llegado a estas líneas finales, en el convencimiento de que cualquier respuesta a ese interrogante, pasa inexorablemente por la toma de conciencia de los conceptos aquí expuestos. Nuestra intención no ha sido otra que la prédica de los mismos, para ayudar modestamente, a la construcción de un mundo mejor, para un hombre nuevo.

Este libro se terminó de imprimir el 31 de enero de 1977, en la Imprenta del Centro de Estudios de Participación Popular. CENTRO - SINAMOS
Impresión Offset
Texto compuesto con fotomatrices OE
Técnicos impresores: R.Molina M. y H.Aquije J. (Cubierta y textos)

Impresión de 1,000 ejemplares
Primera edición.

Impreso y hecho en el Perú.

1ra. Edición en Español
Esta Edición estuvo bajo el cuidado de: C. Gavancho.

SISTEMA NACIONAL DE APOYO A LA MOVILIZACION SOCIAL

CENTRO

CENTRO DE ESTUDIOS DE PARTICIPACION POPULAR

SERIE

Manuales