

3. Confrontaciones

Los factores de producción son totalmente exactos (prescindiendo de las estimaciones erróneas del primer período). El producto final de una empresa, si no es un objeto de consumo, es un medio de producción mp o bien mat. pr. para otra empresa, que naturalmente lo valora según la misma fórmula de la producción. De esta manera, toda empresa obtiene la valoración exacta de su producto final. Esto no sólo es válido para las empresas que producen productos de amplio consumo, sino también para los más diversos productos, especialmente ahora que la «contabilidad» está bastante bien desarrollada. El tiempo de trabajo contenido en el producto final no es a fin de cuentas sino el tiempo de trabajo medio de la empresa que lo produce, calculado con el simple método (mp + mat. pr.) + ft, la suma del tiempo de trabajo total, desde el inicio del producto hasta que se termina completamente. El cálculo de esta suma total se hace por medio de cálculos parciales y está totalmente en manos de los productores.

Kautsky reconoce pues, claramente, la necesidad de calcular el tiempo de producción socialmente medio para los productos, pero no ve ninguna posibilidad de realizarlo concretamente. No es de extrañar que no esté en condiciones de comprender nada, pero absolutamente nada, de los distintos problemas que giran alrededor de toda esta cuestión. Así, por ejemplo, se estanca ya cuando se habla de diferencias de productividad entre las empresas, de los progresos de la técnica o de los precios. Aunque, después de haber descubierto su error principal, pueda ser superfluo continuar ocupándose a fondo de sus consideraciones, queremos seguir sus observaciones respecto a la realización del cálculo del tiempo de trabajo socialmente medio.

Comenzamos por los «precios» de los productos. Es de destacar, ante todo, que Kautsky habla tranquilamente de los «precios» de los productos como si éstos, en el comunismo tuviesen aún sentido. Naturalmente, es justo cuando conserva esta terminología, ya que en el «comunismo de Kautsky» los «precios» continúan existiendo. Del mismo modo que este «marxista» eterniza en su comunismo el concepto de valor, y la función del dinero, también los precios tienen para él vida eterna. Pero, ¿qué extraño tipo de comunismo es éste, en el que rigen las mismas categorías que en el capitalismo? Marx y Engels no tienen nada que ver con este tipo

de economía «comunista». Ya hemos mostrado cómo para éstos, el valor y el dinero son abolidos, gracias al tiempo de producción socialmente medio. Por esto, los productores calculan «cuánto trabajo necesita un objeto de uso para su realización» (Engels, *Antidühring*, p. 335). Kautsky considera imposible este tipo de valoración. Por esto llama nuestra atención sobre el hecho de que no todas las empresas son igualmente productivas, lo cual tendría como consecuencia el caos en la determinación de los precios. A propósito de esto afirma: «Y ¿qué trabajo debe ser calculado? Ciertamente no el que haya costado realmente cualquier producto. De esta manera, los distintos ejemplares del mismo tipo tendrán precios diferentes, los productos hechos en condiciones más difíciles costarán más que los otros. Esto sería absurdo: deberían tener todos el mismo precio, y éste debería ser calculado no en base al tiempo verdaderamente empleado, sino en base al tiempo socialmente necesario. Sería imposible establecerlo para cada producto». (op. cit., p. 319).

Kautsky pretende con razón, que los «precios» de los productos coincidan con el trabajo socialmente necesario. Y éste no es el trabajo que ha sido efectivamente consumido en la empresa para el producto (no todas las empresas son igualmente productivas), porque el tiempo realmente empleado a veces está por encima y a veces por debajo de la media. La solución del problema es que los mismos productores y no Kautsky, establezcan mediante su organización de empresa, la media social. Lo que no pueden hacer las centrales económicas deseadas por Kautsky, lo pueden hacer muy bien las organizaciones de empresa, y al mismo tiempo, el concepto de tiempo de trabajo socialmente medio toma una forma concreta.

4. Utilización de la fórmula (mp + mat. pr.) + ft

Una vez que cada empresa haya establecido su media de producción, la exigencia marxista del tiempo socialmente medio no ha encontrado todavía plena respuesta. Para ello, todas las empresas del mismo tipo deben coaligarse; así, en nuestro ejemplo, todas las fábricas que producen zapatos deben definir una media general, partiendo de las medias individuales de cada fábrica. Si la media de una fábrica para un par de zapatos es de tres horas, la

de otra, de 3 y 1/4 y la de otra más de 3 y 1/2, el tiempo medio de trabajo social será entonces de 3 horas y 1/4, (esto no está expresado de manera exacta; para mayor exactitud, ver el capítulo IX de este estudio).

Vemos, por tanto, que la exigencia de calcular el tiempo de trabajo socialmente medio lleva a establecer relaciones horizontales directas, que ahora, sin embargo, no son llevadas a cabo por empleados estatales, sino que se desarrollan en la empresa «de abajo a arriba». El *cómo* y el *porqué* es perfectamente comprensible por parte de todo trabajador, ya que la exigencia de una «contabilidad abierta» pone todo bajo control público.

El hecho de que las empresas alcancen medias distintas es la expresión de las diferencias en su productividad, que pueden tener su origen en la distinta composición de la parte viva o muerta del aparato productivo en cada empresa. Entretanto, el «cártel del calzado» calcula globalmente para todas las empresas 3 horas y 1/4 para hacer disponible un par de zapatos para el consumo individual. Una empresa «productiva», que está por debajo de la productividad media, y que no puede producir zapatos a menos de 3 horas y 1/2, trabaja necesariamente con déficit. No puede reproducir su $(mp + mat. pr.) + ft$ para el siguiente período de producción. Por el contrario, existen empresas «superproductivas», que sobrepasan la productividad media. Estas, según nuestro ejemplo, producen un par de zapatos en tres horas. En la distribución de su producto, están en condiciones de reproducir su $(mp + mat. pr.) + ft$ y de obtener incluso un excedente. Pero como la media social se calcula a partir de todas las empresas, los *déficits* y los excedentes dentro de cada «cártel» deben equilibrarse.

Se trata de una regulación dentro del grupo productivo, elaborada por las mismas empresas. Una regulación que no se basa sobre la «ayuda recíproca», sino en el cálculo exacto. La productividad de una empresa puede ser establecida de manera exacta, y así vienen dados también los límites entre los que oscilan los déficit y los excedentes. La productividad es un factor exacto y puede ser establecida mediante un número, el *factor de productividad*. Este factor da cuenta de antemano de a cuánto asciende el déficit o el excedente de una empresa.

Si bien no podemos dar una fórmula según la cual desarrollar la valoración dentro del «cártel», ya que ésta varía con el tipo y la

dimensión de la empresa, sabemos que en cualquier caso se trata de un número exacto. La productividad no se define solamente partiendo de la cantidad de producto obtenido, sino que depende también de la relación entre el consumo de $(mp + mat. pr.) + ft$ y el producto. Si una empresa es de baja productividad, entonces el $(mp + mat. pr.) + ft$ es grande en relación con la cantidad de producto obtenido. Por tanto $(mp + mat. pr.) + ft$ vale menos, y su valor inferior se determina en relación con la media social. Por ejemplo: nuestra empresa calcula su media de 3 horas y 1/2 para un par de zapatos mientras que la media social es de 3 y 1/4. La productividad es inversamente proporcional al tiempo empleado; lo que significa que la productividad de esta empresa es $3 y 1/4 : 3 y 1/2 = 13 : 14$. La valoración de una empresa debe estar siempre en relación con la media social, por medio de la fórmula $13/14$ de $(mp + mat. pr.) + ft$ que se emplea en el cálculo del tiempo de producción. El cártel restituirá por tanto $1 y 1/4$ de $(mp + mat. pr.) + ft$.

Como ya hemos dicho, todo esto es válido tan sólo como ejemplo. Puesto que la valoración de toda la producción está basada sobre el cálculo exacto del tiempo, existen muchas vías que conducen a este resultado. Lo único importante es que los productores controlen la producción y que toda empresa se pueda reproducir.

El contraste entre el tiempo de trabajo socialmente medio y el de cada empresa existe pues verdaderamente, pero se supera mediante el «cártel de una determinada producción», o «corporación», o como se quiera definir, una agrupación de empresas. La superación del citado contraste destruye otro de los argumentos de Kautsky contra el cálculo del tiempo de trabajo. Después de sus discursos precedentes prosigue:

«¿Sería posible establecerlo (el tiempo de trabajo socialmente necesario) para cada producto?»

«De esta manera se obtendría un cálculo doble. La retribución del trabajador se basaría en el tiempo de trabajo que efectivamente ha empleado. La valoración del precio de los productos, en el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. La suma de las horas de trabajo sociales empleadas debería ser la misma en un caso o en otro. Pero esto no sucedería así nunca.» (*op. cit.*)

¿Sería posible definir el tiempo socialmente necesario para cada

producto? pregunta Kautsky. La respuesta es sin ninguna duda positiva ya que toda empresa y toda rama de la producción puede realizar su fórmula de producción ($mp + mat. pr.$) + ft. Kautsky no sabe qué hacer porque ignora el concepto real de trabajo socialmente necesario; eso es producto de que considera todos los problemas desde el punto de vista de la dirección y la guía centralizada. El tiempo de trabajo socialmente medio se calcula partiendo de la productividad de todas las empresas pertenecientes cada cártel específico. De esto se deduce la desviación de cada empresa de la productividad media, y mediante esto, finalmente, se establece su factor de productividad. Por mucho que cada empresa se distancie en su contabilidad de la media social, estas diferencias son conocidas, y su suma es igual a cero. La producción, calculada sobre todo el grupo productivo, funciona según la fórmula ($mp + mat. pr.$) + ft correspondiente al trabajo socialmente necesario.

El desarrollo de la técnica es también un obstáculo en Kautsky para el cálculo del tiempo de trabajo. Después de haber afirmado que «es imposible calcular el importe (*op cit.*) en trabajo que cada producto ha costado desde su inicio hasta su acabado final» agrega: «Y una vez llegados al resultado sería necesario comenzar de nuevo, porque en el intervalo de tiempo, las relaciones técnicas en algunas ramas habrían cambiado» (*op. cit.*)

¡Sí ¡es triste! Después de haber observado, desde su nido de águila donde confluyen los hilos de la producción, todos los procesos parciales, Kautsky calcula finalmente cuánto tiempo de trabajo contiene cada producto acabado. Y con esto, «gracias a Dios», se termina. Pero luego, llega la diabólica técnica y convulsiona todos sus cálculos. ¡Cuán absurda es esta idea de la producción! La producción real funciona de manera tal que toda empresa tiene un producto acabado, que lleva en sí la medida del tiempo de trabajo. Con el progreso de la técnica o con cualquier aumento de la productividad, el tiempo de trabajo socialmente necesario para ese proceso parcial disminuye. En el caso de que el producto en cuestión sea un producto acabado para el consumo individual, pasará al consumo con una media reducida, y con esto basta. Pero si entra en la producción de otras empresas como medio de producción, entonces el consumo de ($mp + mat. pr.$) para aquella empresa desciende, esto es, los costos de la empresa disminuyen, y con ellas disminuye también el tiempo de trabajo

socialmente medio de su producto. Las oscilaciones que se originan de esta manera dentro de un grupo productivo se anulan por medio de una revisión del factor de productividad.

Las objeciones de Kautsky contra el cálculo del tiempo de trabajo se apoyan en el hecho de que no ve ninguna posibilidad de dar una forma concreta al trabajo socialmente necesario. Esta puede ser obtenida solamente cuando la dirección de la producción se encuentra en manos de los productores, mediante una asociación de productores libres e iguales.

De la praxis de la lucha revolucionaria de clase, que ha creado el sistema de los consejos, ha nacido también la concepción concreta de trabajo socialmente necesario.

V

**EL TIEMPO DE PRODUCCION SOCIALMENTE
MEDIO COMO BASE DE LA DISTRIBUCION**

1. La distribución del producto en Leichter

Aunque Leichter pueda tener el mérito de haber considerado seriamente el cálculo del tiempo de trabajo, no obtiene conclusiones satisfactorias para los distintos problemas porque aún está preso en el punto de vista capitalista respecto a la distribución del producto social. La distribución del producto de manera antagónica, tiene naturalmente, como condición, el dominio sobre los productores, y por ello, implica la dirección central de la economía sostenida por Leichter. Las tentativas de Leichter pueden ser caracterizadas por su concepción, del comunismo, como sistema de producción dirigido desde arriba y basado en el tiempo de trabajo socialmente medio. Igual que hemos visto cómo él piensa que no se puede acabar con la explotación, así veremos que paralelamente, los productores, deben perder todo control sobre el aparato productivo. *Y todo esto proviene del hecho de que no considera válida como base de la distribución la hora de trabajo socialmente medio.*

En una sociedad caracterizada por la división del trabajo, los productores deben obtener de las asignaciones, parte de los bienes de consumo social para el consumo individual. A este respecto, las asignaciones, sea como sean, de papel, aluminio o cualquier otro material, asumen la misma función que el dinero capitalista. El trabajador obtiene en asignaciones el equivalente de las horas de trabajo efectuadas. Estas asignaciones corrientemente vienen llamándose «dinero-trabajo», si bien no se trata de «dinero» en sentido capitalista. Sin perderse en observaciones teóricas, establez-

camos que este dinero-trabajo se apoya completamente en bases marxistas.

«Nótese que el «dinero-trabajo» de Owen puede ser considerado dinero, en la misma medida en que puede serlo un billete de teatro. El certificado de trabajo confirma solamente la participación individual en el trabajo social y el derecho individual en la parte de producto social destinada al consumo». (*El Capital*, vol. I, nota 50).

Ahora bien, Leichter, en su observación, nos lleva de nuevo a este tipo de dinero-trabajo para la distribución. Dice así:

«En verdad, tanto en la base del plan social de Bourguin, como en el expuesto aquí, está la idea de la distribución natural de los bienes en relación al trabajo efectuado por cada uno. El dinero-trabajo es solamente una forma de asignación de la parte de producto nacional, elegida por razones de técnica económica». (Leichter, *op. cit.*, p. 75).

Aunque estas observaciones de Leichter parecen totalmente inocentes, todavía se esconde una serpiente traidora en la hierba; precisamente donde habla de la «distribución en relación al trabajo efectuado por cada uno». La producción tiene en efecto, como base, la hora de trabajo socialmente medio, pero la distribución funciona según principios completamente distintos. En verdad, a los productores, a cambio de su fuerza de trabajo, les serán asignados productos según una norma que no tiene nada que ver con el cálculo del tiempo de trabajo. Los «fisiólogos de la nutrición» establecen cuántos y cuáles alimentos necesita el hombre para sobrevivir, y según esto «definen un número de horas que en cierto sentido constituyen el mínimo para la existencia». De esta manera, se determina la «ración mínima de subsistencia normal, científicamente calculada y equilibrada» (Leichter, *Ibidem*, p. 64). Esta ración mínima, establecida por los fisiólogos, es la base del pago. (Leichter *Ibidem*, p. 64).

Pero ¿qué tiene esto que ver con el cálculo del tiempo de trabajo en la producción? Este mínimo vale para el trabajador no cualificado, mientras que la «paga» del semicualificado se establece a un nivel ligeramente superior por medio de «acuerdos colectivos». Los acuerdos colectivos determinan la paga base, mientras que el «director de la empresa socialista (N.d.R.) define la retribución para cada trabajador» (Leichter, *Ibidem*, p. 64) partiendo de la capacidad de cada uno.

Está claro que los productores no verán nunca la empresa como parte de sí mismos, en tanto existan tales disparidades entre ellos. No se sentirán jamás responsables de la marcha de la producción, cosa que Leichter sabe muy bien. Por tanto, para él los responsables no son los mismos productores, o la empresa como organización empresarial en su conjunto, sino un *director*. Leichter dice que «el director de la empresa, sea como sea designado, lleva personalmente la responsabilidad de la empresa y puede ser sin más destituido como cualquier dirigente capitalista que no responda a las exigencias. Si está «desocupado» obtiene solamente la paga mínima garantizada por la sociedad, o será empleado en un puesto inferior y por tanto, menos remunerado. De esta manera la llamada «iniciativa privada» de los directores de empresa y de los dirigentes capitalistas, y su sentido de la responsabilidad, que se basa también en intereses personales, serán sustituidos y ganados para la economía socialista (*Ibidem*, p. 101). Todo esto no tiene necesidad de comentario. Es verdaderamente única la visión de Leichter, en la que el mínimo de subsistencia pende como una espada de Damocles sobre el jefe de los productores.

La estructura organizativa de la producción está determinada por la distribución. Los trabajadores de las empresas se encuentran en una contradicción insalvable con la dirección empresarial, y esto porque el trabajador no establece su relación con el producto social directamente por medio de su trabajo.

Ocupémonos ahora de los precios de los productos. Por lo menos, debemos esperar que el tiempo de producción socialmente medio determine el precio de los productos, pero esto no se verifica en absoluto. Leichter es muy oscuro en este punto, pero resulta evidente que los productos entran en la sociedad con un precio superior. El habla, por ejemplo, de beneficio, que sin embargo no va a la empresa, sino a una caja común. Estos beneficios son puestos por parte de este fondo común a disposición de la expansión de las empresas. Este fondo de beneficios resulta, por tanto un *fondo de acumulación*. Volveremos más tarde sobre la acumulación; por ahora constatemos que para Leichter el tiempo de producción no está expresado en el precio de los productos. La verdad es que la dirección centralizada de la producción establece los precios. Esta lleva por tanto una política de precios, destinada entre otras cosas, a garantizar medios de acumulación. La dirección centralizada que tiene pues el derecho

de disponer de los productos tiene también la posibilidad de explotar a los productores a su voluntad. En ausencia de una relación directa entre el productor y el producto, por medio de una «política de precios» se mantienen las relaciones salariales capitalistas.

Como sabemos, la economía marxista ve en la producción capitalista tres categorías de salarios: 1) el salario nominal; 2) el salario real; 3) el salario relativo.

El *Salario nominal* es el precio en dinero de la fuerza de trabajo. En el comunismo de los fisiólogos de la nutrición corresponde al número de horas de trabajo que son pagadas a un obrero, por ej., 40 horas de trabajo efectivo.

El *Salario real* es la cantidad de producto que puede ser obtenida a cambio del salario nominal. Mientras el salario nominal pueda mantenerse constante, el salario real aumenta cuando los precios de los productos descienden y desciende cuando el precio de los productos aumenta. La dirección central de Leichter hace una «política de precios», naturalmente (!) en interés de los productores. Pero esto no cambia nada el hecho de que es la dirección quien determina el salario real, a pesar de todos los «acuerdos colectivos» que pueden ocuparse sólo del salario nominal. El productor no tiene nada que decir porque la determinación de la política de precios está reservada a los señores de la «estadística».

El *Salario relativo* es la relación entre el salario real y las «ganancias del empresario». Así, por ejemplo, es posible que el salario real quede intacto mientras el salario relativo desciende, porque el beneficio aumenta. Leichter pone el acento en la «racionalización» de las empresas. Esto significa una tendencia hacia una mayor productividad, la creación constante de un sobreproducto con la misma fuerza de trabajo; en otras palabras: el tiempo socialmente medio de producción necesario para la obtención de los productos, desciende constantemente. En Leichter, la relación entre productor y producto no se fija en la misma producción. El parece conocer solamente máquinas para producir, dotadas de inteligencia, y nutridas sobre la base de lo que ha sido establecido por los fisiólogos de la nutrición, pero que no tienen necesidad de aumento de calorías cuando provocan un aumento de la masa de productos. No obstante quizás estas máquinas de trabajo, obtengan algo con un aumento de la riqueza, pero esto no es del todo seguro.

Lo importante es que los propietarios del aparato productivo, mediante el cálculo del tiempo de trabajo, puedan disponer del sobreproducto.

Así se ve cómo el concepto de tiempo de trabajo socialmente medio no tiene sentido si no es al mismo tiempo, asumido como base de la distribución. Si la relación entre productores y productos está determinada de manera inmediata en los productos, entonces no hay espacio para una «política de precios», y el resultado de la mejora del aparato productivo beneficia *automáticamente a todos los consumidores*, sin que nadie asigne nada. El hecho de que en Leichter se puedan reconocer las tres categorías capitalistas de los salarios, demuestra que también sus planes de producción están basados en la explotación.

2. El comunismo de Estado de Varga como factor de distribución

Leichter no es el único en buscar la solución en la política de precios; también Varga hace de ello el punto clave de la distribución comunista. No concuerda, sin embargo, con sus colegas Neurath, Leichter, etc., siendo su línea, en principio favorable a una igual distribución del producto social. En el período de transición no habrá una interrupción inmediata de la explotación, porque se tendrá una «generación de trabajadores corrompida por el capitalismo, educada en una ideología ávida y egoísta» —Varga, *Die Wirtschaftspolitischen probleme der proletarischen Diktatur* (Los problemas de la Política Económica de la Dictadura del Proletariado p. 42), que se opone y se opondrá a una distribución uniforme de los productos²³.

²³ Varga dice exactamente: "En teoría es indudable que el modo de producción comunista es muy superior a la anarquía capitalista; pero ahora discutimos todas las dificultades prácticas del período de transición. Todas estas dificultades —repetámoslo— provienen esencialmente del hecho de que no todos los medios de producción pueden ser expropiados al mismo tiempo. por otra parte, la generación obrera, que toma posesión de los medios de producción expropiados, ha sido educada y corrompida por una ideología de interés personal y egoísta. La superestructura ideológica puede seguir por tanto con retraso el cambio de la base material". (Viena 1920).

Es conocida la manera en que los obreros cualificados miran con cierto desprecio a los no-cualificados, y cómo el sentido de la justicia asigna a cuantos ejercitan profesiones intelectuales, como doctores, ingenieros, etc., una parte mayor del producto que a los trabajadores «comunes». Hoy, generalmente, se aduce que la diferencia es demasiado grande, pero que a fin de cuentas... un ingeniero no es ciertamente un barrendero. Habrá que esperar para saber cuánto tiempo necesitará la clase obrera para cambiar esta ideología en el curso de la revolución. Es, sin embargo cierto que una transformación así debe llegar cuanto antes, después de la revolución, ya que una distribución antagónica de los productos crea siempre nuevas discordias y roces en el seno de la clase obrera.

Varga, en el escrito citado, ha expuesto sus experiencias y observaciones teóricas sobre la república de los Consejos en Hungría. Para el estudio de la economía comunista, la historia húngara verdaderamente es esencial, porque la teoría del comunismo de Estado se ha llevado allí a la práctica, y la praxis se ha teorizado. En Hungría, el comunismo estatal se ha construido a conciencia y en condiciones tan favorables, que «los cambios y las transformaciones organizativas en Hungría, se han desarrollado de manera más rápida y enérgica que en Rusia (Varga, *Ibidem*, p. 178). La estructuración se ha hecho, según el modelo de Hilferding, por medio de un «cártel general» (Varga, p. 122) en el cual el Estado, como director general de la producción y distribución, tiene el derecho a disponer de todos los productos. Lo que aún venía produciéndose en términos de «libre» economía capitalista era incautado por el Estado, y así éste último dominaba toda la producción.

En la distribución, el primer problema era el de la relación entre materias primas y medios de producción con las empresas. Para esto, el Consejo Supremo de Economía había formado diversas centrales para las materias primas que asignaban a las empresas la cantidad considerada útil y necesaria. Pero estas centrales no eran solamente organismos de distribución; tenían, al mismo tiempo, la función de instrumentos de poder político y económico porque, por medio del abastecimiento de materiales, tendían a la concentración de la producción. Las empresas que «desde arriba» se quería que fueran bloqueadas, eran sencillamente marginadas del abastecimiento de materiales, y el personal de la empresa terminaba en la calle. Claro es que los trabajadores se oponían a

tal proceso de concentración, que para ellos tenía consecuencias económicas iguales a las del capitalismo. En la práctica se les enseñaba que los productores *no* tienen el derecho a disponer del aparato productivo. Este derecho pertenecía a los empleados estatales del Consejo Supremo de Economía que venía así a encontrarse en un contraste insalvable con los productores (cfr. Varga, *ibid.*, p. 71).

Notemos a este respecto que probablemente la «concentración desde arriba» se realiza más velozmente que la «concentración desde abajo», pero el precio que se debe pagar por la aceleración está constituido por el derecho de los productores a disponer del aparato productivo... esto es, por el mismo comunismo.

Ya sabemos que el comunismo de Estado de Varga desconoce cualquier medida económica para la distribución de las materias primas y de los medios de producción. La asignación de los materiales necesarios para la marcha productiva de las empresas funciona por medio de «decisiones personales», y no es determinada por la marcha real de la producción. De esta manera, la producción fracasa tanto en el campo social como en el político y se encuentran en un estado de dependencia frente a quienes *asignan* los productos; en sentido económico, porque en una distribución decidida en base a valoraciones *personales*, la reproducción no es necesaria. Varga es un «administrador de bienes» que a fin de cuentas opta por el proyecto de Neurath de productores-distribuidores centralizados, en el cual se contempla una producción y una distribución sin unidad de medida.

Se habla de precios y de salarios en dinero, que deben ser superados por la producción de bienes.

Junto a esto no queda ningún medio, en absoluto, para valorar la racionalización del aparato productivo, y con esto cualquier producción planificada no funciona. Resulta imposible reservar para el período siguiente una cantidad de producto igual a la consumida por la producción en el período precedente.

Abandonando el caos del comunismo de Estado de Varga, necesitaremos basar la producción en una unidad de medida que no puede ser otra que el *tiempo de producción socialmente medio*. De esta manera, se pone fin a toda asignación que dependa del arbitrio personal. Si las empresas calculan sus gastos en horas trabajadas con la fórmula (mp + mat. pr.) + ft, mediante *la misma producción real* se determina la cantidad de producto

que debe asignarse a la empresa bajo la forma de medios de producción y materias primas, para el siguiente período de trabajo. El elemento «personal» queda de esta manera excluido automáticamente, y no existe ningún derecho central a disponer del aparato productivo, ya que la dirección de la producción y distribución está en manos de los productores. La distribución para la satisfacción del consumo personal se realiza también en Varga mediante una asignación realizada por personas. La verdad es que no cabe esperar nada distinto, ya que producción y distribución están funcionalmente unidas. El ve como ideal una asignación natural, sin ningún elemento económico de medida, igual que para el proceso productivo material. Y así establece para todos los consumidores la ración de producto, que se puede obtener en las cooperativas de consumo. Pero ya que «provisionalmente existirán precios y salarios en dinero», debemos plantearnos el problema de la «definición de los precios por parte del Estado» (Varga, *Ibidem*, p. 147).

«¿Cuáles deben ser los precios de los productos estatales? Si las mercancías producidas por el Estado fueran vendidas a precios equivalentes a sus costos de producción, no habría excedente suficiente para mantener a los estratos improductivos de la población antes citados. (Tal se consideran soldados, administrativos, maestros, desocupados, inválidos, enfermos, etc.) (N.d.R.) No existiría, además, la posibilidad de acumular medios de producción, cosa que en el Estado Obrero, es aún más necesaria que en el capitalista, para la elevación del nivel de vida de los habitantes. Por ello, todos los bienes del Estado deben ser vendidos a un precio de producción». Con esto se entiende *el precio equivalente a los costos de producción más un plus para la cobertura de los costos de mantenimiento de los que no trabajan, más un plus que haga posible una acumulación real* (N.d.R.). En otras palabras: los precios de venta deben ser definidos de tal manera que el Estado no tenga un déficit, sino que más bien, obtenga un excedente para la realización de nuevas empresas productivas. Esta es la solución fundamental (Varga, *Ibidem*, p. 147).

3. El dominio sobre el productor por parte del aparato productivo

En la práctica, la «definición de los precios» consiste en esto, es decir, en la realización por parte del Estado, de «una política de precios».

Sin duda, Varga ve en esto una política de clase, ya que quiere aplicar impuestos no tanto a los géneros de primera necesidad para los trabajadores, como el pan y el azúcar, sino a los productos «de lujo». A esta diferencia de tasación le otorga más un valor de la propaganda que un valor económico, porque sabe muy bien, que las enormes sumas devoradas por el Estado, provienen a fin de cuentas de las masas, esto es del proletariado.

Esta «política de clase», por muy buena voluntad que encierre, desvela hasta el fondo la podredumbre a que llega la distribución en el comunismo de Estado. Muestra claramente que, mediante su trabajo, el trabajador no determina automáticamente la parte de producto social a la que tiene derecho, ya que esta parte se fija en las altas esferas y en base a decisiones *personales*. Si se da este paso, la antigua lucha por ocupar posiciones de mando proseguirá bajo nuevas formas. Está claro que quienes detentan el poder político del Estado, tienen también el poder de disponer del conjunto del producto social, y pueden dominar la distribución, mediante la «política de precios». Se trata de la antigua lucha por las posiciones de poder, que se desarrolla sobre las espaldas de los consumidores. Añadamos que los salarios están también determinados por el Consejo Supremo de la Economía (cifr. Varga *Ibid.* p. 75), y así se completa el cuadro de la esclavización de masas del comunismo de Estado. La facultad de hacer inútiles los aumentos de salarios con la política de precios, está en manos de la dirección central de la producción. Queda claro pues, que la clase obrera, con la construcción del comunismo de Estado, crea un aparato productivo que se eleva por encima de los productores y que crece hasta convertirse en un aparato opresor todavía más difícil de combatir que el aparato capitalista.

Esta relación entre dominadores y dominados queda velada mediante las formas democráticas de la organización de la distribución. El 20 de Marzo de 1919, en Rusia, se dio un decreto que obligaba a toda la población rusa a asociarse en cooperativas de consumo.

«Todas estas cooperativas, que en sus zonas de pertenencia

tenían facultad para decidir, fueron después fundidas en un conjunto orgánico, y los consumidores, mediante reuniones y congresos, determinaban la marcha de la producción: eran «dueños de su propia casa». Si bien, la fuerza estimuladora para asociarse y formar cooperativas era el Estado, después de la fundación de la organización, la distribución de los productos fue dejada totalmente en manos de la misma población». («Correspondencia rusa», 20 enero 1920, Varga, *Ibid.* p. 126).

Según la «Correspondencia rusa», la actividad organizadora del Estado había puesto en pie en sólo 5 meses el enorme aparato distributivo. Es cierto que la dictadura del partido comunista en Rusia ha realizado en este sentido un trabajo gigantesco, y ha dado un espléndido ejemplo de cómo, en poco tiempo, los consumidores pueden construir su aparato para la distribución. Pero una vez que los consumidores son «dueños de su propia casa», la cuestión que el comunismo plantea, es la relación entre productor y producto, cuestión que no se resuelve. Esta decisión corresponde a las oficinas de la dirección central. Los consumidores pueden distribuir después los productos de manera independiente, pero según las normas definidas por la política de precios.

VI EL TRABAJO SOCIAL GENERAL

1. Las empresas por TSG

Hasta ahora, hemos tomado en consideración solamente aquellas empresas que dan productos tangibles o medibles. Hemos dicho también que en otras empresas no existe un verdadero producto, aunque sean indispensables para la vida social. Hemos hablado, por ejemplo, de los Consejos económicos y políticos, de la organización escolar y hospitalaria, en general de todas las instituciones «culturales y sociales». Estas no dan origen a ningún producto propiamente dicho. Su actividad tiene como resultado el usufructo inmediato por parte de la sociedad de los servicios que ofrecen, realizando así su producción al mismo tiempo que la distribución. Otra característica de estas empresas, es que, en la sociedad comunista producen «gratuitamente», y están a disposición de quien las necesite. En este tipo de empresas, se realiza el principio de «tomar según las propias necesidades». La distribución se hace sin ninguna medida económica: las definiremos como empresas por Trabajo Social General (TSG) o bien *Empresas públicas* en contraposición a las empresas que producen obteniendo directamente algo a cambio, y que llamaremos *Empresas productivas*.

Está claro que esta diferencia produce complicaciones en la administración comunista. Si todas las empresas dieran origen a productos tangibles, habría poco que decir sobre la producción comunista. Bastaría distribuir las empresas teniendo en cuenta los medios de producción, las materias primas, y la fuerza de trabajo, y la producción sería muy simple; a cada uno le correspondería

dentro de la empresa un salario correspondiente al *valor completo de su fuerza de trabajo*. De esta manera, el tiempo de trabajo daría la medida directa de la parte del producto social que a cada uno le corresponde consumir. Pero las cosas no son así. Las Empresas Públicas consumen medios de producción, materias primas y medios de subsistencia para los obreros que trabajan en ellas, no aportando ningún nuevo producto a la masa general de estos. Por tanto, todo lo que se consume en las empresas públicas debe ser sustraído de la masa de productos provenientes de las empresas productivas. Esto, sin embargo, lleva a la consecuencia de que los trabajadores *no* obtienen el «fruto íntegro de su trabajo» en las empresas y que el tiempo de trabajo no puede ser la medida directa de la parte de producto social que cada cual puede consumir; en efecto, deben consignar una parte de lo que producen a favor de las empresas públicas. Esto parece que rompe la relación exacta entre productor y producto social, y aquí está el problema que da tantos quebraderos de cabeza a los economistas.

La cuestión es, pues, cómo puede resolverse esta dificultad. Para todos los economistas que se han ocupado de la economía comunista, este es un punto delicadísimo. De esta dificultad, entre otras, es de la que nace el proyecto de Neurath de la central de producción-distribución, con la tarea de asignar a cada uno la parte de producto social que le corresponde, conforme a su «nivel de vida». Otros desarrollan este punto de vista de manera no tan consecuente y quieren resolver el problema por medio de impuestos indirectos (Rusia); pero en todas estas soluciones, la determinación de la parte que se asigna a los productores para el consumo individual queda en una gran oscuridad. Sin embargo, todos están de acuerdo en un punto: para resolver la cuestión se impone la necesidad de una dirección y una administración centrales de la economía, y ya no se puede hablar de relación exacta entre productor y producto. En esto se encuentra la razón de que en un «comunismo libertario» a lo Sebastián Faure, se opte por una economía dirigida desde arriba.

Ya que en la solución de este problema están las más profundas raíces del comunismo de Estado, es necesario ocuparse de este punto con particular atención. En efecto, sería concebible una solución tan sólo después del período revolucionario de 1917-23, cuando fue posible realizar de manera concreta, mediante el sistema de los Consejos, el pensamiento de Marx y de Bakunin de

que «no es el Estado sino la alianza de libres asociaciones en la sociedad socialista», quien construye el comunismo.

2. La política de precios de Leichter

El primero que se acercó a la solución de este problema fue Otto Leichter, precisamente porque fue el primero en alentar la economía comunista sobre el terreno del «cálculo de los costes». Pero ni siquiera él llega a una solución satisfactoria, al no ser capaz de usar de manera correcta la categoría del tiempo de trabajo socialmente medio en la producción y distribución. Leichter concebía toda la economía como un cártel gigante, el «cártel general» de Hilferding.

Se trata de ver cómo abordar el tema de los servicios (para nosotros definidos como empresas públicas). No queriendo seguir la vía de los impuestos indirectos, busca otros medios. Y los encuentra, pero a costa del concepto de tiempo de trabajo socialmente medio. Como Kautsky, tampoco sabe resolver el contraste entre la media de cada empresa (¿valor medio?) y la media social. Pero no por esto renuncia al cálculo del tiempo de trabajo. No calcula la media social de toda una «corporación», sino que establece el «precio» de un producto en base a la empresa peor estructurada, donde los costos son por tanto, los altos. Con esto consigue que las otras empresas trabajen con un beneficio que se mete en la caja general de toda la sociedad. A propósito de las empresas que obtienen beneficio, dice:

«Estas obtienen una diferencia, o sea —hablando en términos capitalistas— superbeneficios, que naturalmente no deben corresponder sólo a estas fábricas, si no que —usando de nuevo un término capitalista— deben ser destinados a otra cosa». (Leichter, *op. cit.*, p. 31).

Si bien Leichter considera evidente valorar el flujo de los productos por medio del tiempo socialmente necesario, no razona en consecuencia, desconociendo, como ya hemos podido constatar, el tiempo de trabajo socialmente medio. Veremos que en seguida tratará de obviar esto, pero la ambigüedad permanece. Además, para Leichter esta fuente de ingresos es insuficiente y no es, ni siquiera la principal. Indagando posteriormete sobre el problema, llega a plantearlo de manera exacta, lo que supone un notable progreso con respecto a todo lo que se había dicho en este campo.

Lo primero que hace es sumar todos los gastos públicos, y después establecer cuántas horas de trabajo se han empleado globalmente a lo largo de un año por todos los productores (está claro que esto implica una contabilidad social global). De esta manera, obtiene dos números que puestos en relación dan una proporción. Ya que todos los cálculos se basan en el tiempo de trabajo, el número que resulta, corresponde al número de horas de trabajo que deben prestarse para obtener los servicios públicos. Así se logra saber cuánta fuerza de trabajo, gastada directamente en las empresas productivas, debe ser añadida a los precios de los productos para cubrir los gastos generales.

Cada lugar de producción deberá establecer todos los años, en la redacción del balance general, o por hablar de manera socialista, en la redacción del plan económico, una cifra para la organización de toda la fábrica». (Leichter, *Ibid.*, p. 65). «La suma total de los gastos de organización que recaen sobre la producción se ponen en relación con otra cantidad, quizá la más adecuada a la del número total de horas de trabajo empleadas en la producción y distribución. La relación resultante se adjuntará a la suma de los salarios pagados, de tal forma que en el precio de las mercancías estarán comprendidos los gastos sociales. Sería, sin embargo, una injusticia y resultaría casi un impuesto indirecto si se quisiese adjuntar por igual no la tasa de los gastos a todas las mercancías, tanto a las más primarias como a las más lujosas, a las más simples como a las más complejas, a las que son imprescindibles como a las más superfluas. Será una de las tareas principales del parlamento económico o de la Dirección Suprema de la Economía, el establecer para cada rama de la industria, o para cada producto, la tasa de gastos de organización; siempre, sin embargo, de tal manera, que los ingresos sean igual al total de los gastos. De esta manera, habrá también la posibilidad de influir en la política de precios desde un punto de vista centralizado...» (Leichter *Ibid.* p. 66).

Esta concepción de Leichter es muy extraña. Para evitar posibles críticas a los impuestos indirectos, no quiere que todos los miembros de la sociedad paguen lo mismo por los organismos escolares, por la cura de los enfermos, por la distribución, etc. Evidentemente, el peso mayor se caerá sobre quienes obtienen ingresos más altos, mas bien que sobre los trabajadores, quienes tienen el «placer» de subsistir gracias a los principios de los

fisiólogos de la nutrición. Debemos decir claramente que, para nosotros, este procedimiento adquiere precisamente el carácter de impuestos indirectos. Se trata de sostener los gastos de subsistencia de todas las organizaciones sociales. ¿Por qué los «ricos» deben pagar más que los que se nutren con el «mínimo fisiológico»?

¿No habla aquí quizás, la mala conciencia de Leichter, sucia causa de la desigual distribución del producto social?

Dejemos lo superfluo de su disertación y preguntémosnos concretamente: ¿de qué forma afronta Leichter los gastos generales? La respuesta es: «Por una parte, por medio de los beneficios de las empresas, y por otra, por medio de impuestos indirectos». Da la impresión de querer imponer la misma tasa a todos los productos, pero en la práctica, la cifra a añadir define «para cada rama de la industria o para cada producto». A cual producto más, a cual menos es algo que se establecería mediante las relaciones de poder de la sociedad de clases, que Leichter nos propone. Se definiría también, en función de la fuerza que los trabajadores estuvieran en condiciones de oponer a su «dirección suprema». Constatamos por tanto, que Leichter no es capaz de resolver el problema. Su «relación exacta» salta en pedazos en la práctica.

3. La distribución

No era necesario, ni siquiera en una distribución desigual de los productos, seguir la vía de los impuestos indirectos y la política de precios. El problema estaba planteado correctamente en lo referente a la cuestión central. Los costos sociales pueden ser soportados solamente por la fuerza de trabajo proporcionada directamente. Todo esto resulta claro si se mira «desde arriba» todo él, económico en su simplicidad, y formulándolo lo más sencillamente posible, puede ser expresado con las siguientes palabras:

La sociedad da origen mediante la producción a miles de productos distintos, en los cuales está expresado el número de horas socialmente necesarias para su producción. Lo que se saca de esta masa de productos sirve en primer lugar para la renovación de los medios de producción y las materias primas de las empresas productivas; lo mismo vale para las empresas públicas, mientras que los productos son consumidos por todos los trabajadores. De esta manera, todo el trabajo social es absorbido por la sociedad.

Se tiene, por tanto que primeramente las empresas productivas extraen de la masa de productos sus gastos, bajo la forma de medios de producción y materias primas. Esto no significa sino que todas las empresas, después de haber calculado cada una por su cuenta el consumo de medios de producción y materias primas, y al haber tenido en cuenta en el cálculo los costos de sus productos, pueden renovar este material precisamente en la medida establecida por los cálculos anteriores. Formulemos una vez más el esquema de producción del total de las empresas; así se obtiene:

$$\begin{aligned} \text{MP} + \text{MAT. PR.} + \text{FT} &= \text{Masa de los productos} \\ 100 \text{ mil} + 600 \text{ mil} + 600 \text{ mil} &= 1.300 \text{ mil de horas de trabajo} \end{aligned}$$

En este caso, el conjunto de todas las empresas consume 700 mil de horas de trabajo (en mp y mat. pr.). Estas son sustraídas del total del producto social, y queda una masa de productos que contiene 600 Mil de horas de trabajo.

Así, las empresas públicas sustraen de esta masa de productos sus medios de producción y sus materias primas, y lo que queda sirve para el consumo de los trabajadores.

Para poder definir concretamente este tipo de distribución es necesario conocer el consumo total de las empresas públicas. Llamando mp. p. a los medios de producción, mat. pr. p. a las materias primas y ft. p. a la fuerza de trabajo necesaria para estas empresas públicas (p., como abreviatura de público) se puede representar la composición de las empresas públicas, por ejemplo, así:

$$\begin{aligned} (\text{MP. p.} + \text{MT. PR. p.}) + \text{FT. p.} &= \text{Servicios públicos} \\ 8 \text{ M.} + 50 \text{ M.} + 50 \text{ M.} &= 108 \text{ M. de horas de trabajo} \end{aligned}$$

Así podemos dar otro paso adelante. Del producto constituido por los 600 mil de horas de trabajo de las empresas productivas, se sustraen 58 mil, para los medios de producción y las materias primas en las empresas públicas, de forma que quedan aún 542 mil para todos los trabajadores. La pregunta que aparece ahora es qué significa esto para cada trabajador. Para responder a esta pregunta deberemos establecer primeramente cuál es la cantidad de fuerza de trabajo absorbida por las empresas públicas. Después de esto, el problema estará resuelto.

En las empresas productivas se han desarrollado 600 mil de horas de trabajo, y en las empresas públicas 50 mil. El total para todos los trabajadores es, por tanto, 650 mil. Pero sólo 542 mil de estas horas están disponibles para el consumo individual; sólo una parte del importe de la fuerza de trabajo está a disposición del consumo individual, y esta parte, para cada trabajador, viene dada por $542 : 650 = 0,83$. Se tiene por tanto que *a ningún trabajador le corresponde en las empresas, el fruto íntegro de su trabajo, sino sólo una parte, en este caso el 0,83*. El número así obtenido, es la parte remunerada en las empresas, mediante dinero-trabajo, de la fuerza de trabajo individual, al que llamaremos *factor de pago* («factor de consumo individual» = FIC). En nuestro ejemplo es 0,83, lo que significa que si un trabajador ha trabajado 40 horas, obtiene sólo $0,83 \times 40 = 33,2$ en dinero-trabajo, que corresponden a la parte de producto social de la que puede disponer libremente. Poniendo, en forma general lo que hemos dicho, resulta la fórmula mediante la cual se obtiene el FIC. Se trata de la composición de la FT. De ésta se sustraen los MP p. y las MAT. PR. p.; queda por tanto $FT - (MP.p. + MAT. PR.p.)$. Este resto se distribuye entre las horas de trabajo de las empresas productivas y las públicas, esto es $FT + FT.p.$, y de aquí sale lo que está a disposición de cada trabajador:

$$FT - (MP.p. + MAT. PR. p.)$$

$$FT + FTP.$$

Para mayor claridad sustituiremos las letras de la fórmula con los números de nuestro ejemplo, y determinaremos el factor de consumo individual FIC.

$$FIC = \frac{600 \text{ Mil} - 58 \text{ Mil}}{600 \text{ Mil} + 50 \text{ Mil}} \frac{542 \text{ M.}}{650 \text{ M.}} = 0,83$$

Este cálculo es posible si todas las empresas llevan una buena contabilidad de su consumo de mp., mat. pr., y ft. La contabilidad general de la sociedad, que registra el flujo de los productos, (simplemente con operaciones de giro) dispone de manera sencilla, de todos los datos que son necesarios para la determinación del

factor de pago. Se trata de los valores, en horas de trabajo, de FT. FT, MP.p., MAT. PR.p., y FT.p., calculadas por medio de simples sumas efectuadas en cada ejercicio.

En este tipo de producción y distribución, a nadie concierne la tarea de «asignar» la parte de producto social que le corresponde a cada uno. No existe una distribución dirigida por personas, sino que la distribución resulta del desarrollo real de la producción. Precisamente porque la relación entre productor y producto está contenida en el mismo producto, nadie debe «asignar» nada. Y esto explica también el secreto de por qué el aparato estatal no tiene nada que ver con las cuestiones económicas. Toda la producción y la distribución se apoya en un terreno real porque, gracias a esta relación, son precisamente los productores y consumidores quienes pueden decidir todo el proceso.

En diversas conferencias que hemos dado a propósito de estas cuestiones, ha aparecido entre los asistentes la duda de si la contabilidad social general podría desarrollarse de forma tal que se convirtiese en un nuevo organismo de explotación, al tener la tarea de determinar el FIC. Por ejemplo, podría calcular este factor haciéndolo aparentar inferior a lo que realmente fuese.

En realidad, no existe ninguna base para la explotación. En la sociedad comunista existen sólo las organizaciones de empresa. Sean cuales sean las funciones que puedan tener, se mueven dentro de los límites de su presupuesto. La contabilidad general no es otra cosa que una organización de empresa (del tipo TSG), y sólo puede actuar dentro del terreno de sus competencias. No puede ejercitar ningún poder sobre el conjunto del aparato económico, porque la base material del funcionamiento económico de la sociedad está completamente en manos de la sociedad misma. Por el contrario, en toda economía en que la relación entre productores y producto no sea exacta, sino que sean *personas* las que la determinen, forzosamente se desarrollará un aparato de explotación, incluso una vez eliminada la propiedad privada de los medios de producción.

4. La socialización de la distribución

En nuestras consideraciones sobre el factor de pago examinaremos ahora un tema que se encuentra directamente relacionado: se

trata del proceso de crecimiento en la dirección del comunismo puro.

Una de las características esenciales de las empresas públicas reside en el hecho de que en éstas se realiza el principio de «tomar según las propias necesidades». En efecto, la medida de la hora de trabajo no tiene ningún valor en su tipo de distribución. Con el crecimiento del comunismo, este tipo de empresa se desarrollará cada vez más, de modo que el aprovisionamiento de víveres, el transporte de personas, la asignación de viviendas, en pocas palabras, la satisfacción de todas las necesidades sociales, se irán asentando en estas bases. Este tipo de desarrollo es un proceso que, desde el punto de vista técnico, podrá ser llevado a cabo rápidamente. Cuanto más se desarrolle la sociedad en esta dirección, mayor será el número de productos que se distribuyan según este principio y menor será la importancia del tiempo de trabajo individual como medida para el consumo individual. Aunque el papel del tiempo de trabajo consista en ser la unidad de medida de la distribución individual, esta medida desaparecerá con el paso del tiempo. Recordemos lo que dice Marx a propósito de la distribución:

«El carácter de la distribución cambiará junto al carácter específico de la organización de la producción social, y al correspondiente nivel de desarrollo histórico de los productores. Es sólo para establecer un paralelo con la producción de mercancías, por lo que ponemos la condición de que la parte de medios de sustento que corresponde a cada productor esté determinada por su tiempo de trabajo». Lo que nuestras observaciones demuestran es que, de esta manera, se define claramente la vía hacia una forma superior de distribución. Mientras la distribución sea progresivamente socializada, el tiempo de trabajo sigue siendo la medida de la parte de producto social a distribuir individualmente.

El proceso de socialización de la distribución no se produce automáticamente, sino que está ligado a la iniciativa de los trabajadores. Y también existirá espacio para esto. Una vez que la producción esté organizada de tal forma que una rama específica de ésta, que da origen a un producto acabado para el consumo individual, funcione perfectamente, nada impide que esta empresa pase a formar parte de las empresas públicas (TSG). Todos los cálculos en estas empresas siguen siendo los mismos, y los trabajadores no tienen necesidad de esperar a que resulte cómodo para

los señores o a que estos señores piensen que está suficientemente controlado el susodicho ramo de la producción. Ya que cada empresa y cada complejo de empresas son una unidad cerrada en lo que se refiere a los cálculos, son los productores mismos quienes pueden realizar la socialización.

La producción, gracias a la autogestión, es muy móvil, hecho que acelera y no obstaculiza el desarrollo del proceso. Así, por ejemplo, es evidente que el desarrollo de la socialización se verificará con distintos ritmos según los lugares, ya que en una empresa la necesidad de organizaciones culturales puede ser más apremiante que en otra.

Gracias a la movilidad de la producción, también estas diferencias en el crecimiento son posibles. Si, por ejemplo, los trabajadores de un distrito quieren abrir un número mayor de bibliotecas públicas, pueden hacerlo sin ningún problema. De esta forma, se añaden al conjunto de las empresas por TSG nuevas instituciones que tienen un valor local, de modo que los gastos necesarios deben correr por cuenta del distrito interesado. El FIC, cambiará para el distrito de que se trate, quedando inalterada la relación entre productor y producto social. Así serán los mismo trabajadores quienes articulen su propia vida según miles de posibilidades diferentes.

El proceso de crecimiento del «tomar según las propias necesidades» se mueve dentro de límites fijos, siendo una operación consciente de la sociedad, mientras que la velocidad de este crecimiento está determinada principalmente por el nivel de desarrollo alcanzado por los consumidores. Cuanto antes aprendan estos a usar con parsimonia del producto social, o sea a no despilfarrarlo inútilmente, antes se podrá socializar la distribución. En el cálculo de la producción global no hay mucha diferencia por el hecho de que existan muchas o pocas empresas por TSG. Una vez que una empresa, que antes ponía en circulación sus productos para el uso privado a cambio de dinero-trabajo, decide convertirse en una empresa por TSG, se tiene que el presupuesto por TSG aumenta, mientras que la masa de medios de sustento obtenibles por medio del dinero-trabajo, decide convertirse en una empresa por TSG, se tiene que el presupuesto por TSG aumenta, mientras que la masa de medios de sustento obtenibles por medio del dinero-trabajo disminuye progresivamente. El factor de pago disminuye pues, progresivamente con el crecimen-

to del comunismo. Probablemente no desaparecerá nunca del todo, porque está en la naturaleza de las cosas que sólo aquéllas empresas que produzcan para satisfacer las necesidades de todos, puedan convertirse en empresas públicas. Las necesidades más particulares, que nacen de las características particulares, que las distintas personas, no podrán, con toda probabilidad, integrarse en la distribución social.

Estas, sin embargo, son cuestiones accesorias; lo principal es que la vía hacia la socialización esté definida con claridad y de antemano.

Los «marxistas» oficiales definen estas observaciones como «puro utopismo» que no tiene nada que ver con Marx. Respecto a la acusación de utopismo, la consideraremos en nuestras conclusiones. En lo que respecta a la concepción de Marx, a propósito de esto, podemos decir que concuerda perfectamente con la nuestra. En efecto, sobre la fase superior del comunismo que nosotros consideramos la de la distribución socializada, Marx dice:

«En una fase más avanzada de la sociedad comunista, después de desaparecer la subordinación servil de los individuos a la división del trabajo, y por tanto también la contradicción entre trabajo intelectual y manual, cuando el trabajo se haya convertido no sólo en un medio de vida, sino en la primera necesidad de la vida; después de que con el desarrollo completo de los individuos aumenten también sus fuerzas productivas, y todas las fuentes de riqueza colectivas corran en abundancia, sólo entonces podrá ser sobrepasado el estrecho horizonte jurídico burgués, y la sociedad podrá escribir en sus banderas: ¡A cada cuál según su capacidad, a cada cual según sus necesidades!». (C. Marx, *Crítica del Programa de Gotha*).

También Marx piensa que esto es el resultado de un proceso de desarrollo.

«Aquella con la que tenemos que tratar es una sociedad comunista, no como si se hubiese desarrollado sobre su propia base, sino al contrario, como aparece, fuera de la sociedad capitalista: que lleva aún en cada resultado económico, moral y espiritual las impresiones maternas de la antigua sociedad de la cual salió, por esto cada productor recibe, después de las retenciones, lo que él

ha dado. Lo que él da a la sociedad, es su parte de trabajo individual. Por ejemplo, la jornada de trabajo social es la suma de las horas de trabajo individual. El tiempo de trabajo individual de cada productor es la parte de la jornada de trabajo social que ha prestado, su participación en ella. El recibo de la sociedad un documento que acredita que ha efectuado tanto trabajo (después de la retención del trabajo para los fondos comunes) con este documento retira del fondo social tantos medios de consumo, como trabajo ha efectuado. La misma cantidad de trabajo que él ha dado a la sociedad en una forma la recibe, a cambio, en otra». (C. Marx, *Crítica al Programa de Gotha*, p. 378).

5. Empresas mixtas

Nuestras observaciones respecto al factor de «consumo individual» (FIC) se basan en el hecho de que las empresas *productivas* se reproducen completamente por sí mismas, mientras que los gastos de las empresas *públicas* corren a cargo de la fuerza de trabajo de las empresas *productivas*. De esta forma continúa a disposición del consumo individual el equivalente de las horas de trabajo correspondiente FT — (MP.p. + MAT. PR.p.). Con el posterior desarrollo del comunismo los cálculos cambian, porque existen varias empresas que trabajan en parte para el consumo individual y en parte para el resto de la producción. Esto es válido, por ejemplo, para las empresas eléctricas. La iluminación y la calefacción de las casas privadas responde a una necesidad individual, pero este producto también se emplea en forma de iluminación y fuerza eléctrica, como materia prima en el resto de la producción. Sin embargo, una vez que la sociedad ha madurado, tanto desde el punto de vista productivo como social, hasta el punto de dar gratuitamente la electricidad para el consumo *individualmente necesario*, aparece un nuevo tipo de empresas que son en parte de tipo *productivo* y en parte *público*. Estas empresas las definimos como *Empresas mixtas*. Con el crecimiento de la socialización de la distribución, este tipo de empresas se extenderá cada vez más. Está claro que esto aparecerá en la contabilidad, y que influirá en el FIC.

En la contabilidad, el tipo de empresa mixta puede ser considerada indistintamente productiva o pública. No importa en

qué categoría se incluya. En la contabilidad se puede considerar el conjunto de todas las empresas mixtas junto a las productivas o bien junto a las públicas; se pueden, incluso meter más en un grupo y otras en el otro, según las exigencias. La contabilidad no es pues, un obstáculo para la movilidad de la producción y de la distribución. Estudiemos primero el caso de la empresa mixta considerada como empresa *productiva* y sus consecuencias en lo que respecta al FIC.

Nuestra empresa eléctrica aparecía al principio como empresa totalmente productiva para todos los kilovatios distribuidos, y por tanto, estaba en condiciones de reproducirse sin problemas. Al pasar a la distribución individual gratuita, aparece en sus cuentas un déficit que corresponde exactamente al consumo individual. Las horas de trabajo que son empleadas en la empresa eléctrica en producir luz y corriente para el consumo individual, deben pues sustraerse del FIC. Este déficit se deja notar en el balance de las empresas por TSG y pesa sobre el FIC. Sumando todos los déficits debidos a las empresas mixtas se obtiene el déficit total, que debe ser reducido a cero incidiendo sobre el FIC. Llamando D al déficit, se puede escribir la siguiente fórmula:

$$\text{FIC} = \frac{\text{FT} - (\text{MP.p.} + \text{MAT. PR.p.}) - \text{D}}{\text{FT} + \text{FT.p.}}$$

Consideremos ahora la empresa eléctrica como empresa *pública*. Las empresas públicas no tienen entradas propias, y por tanto, su reproducción recae por entero sobre la fuerza de trabajo de las empresas productivas. La empresa mixta obtiene sin embargo, al consignar medios de consumo y materias primas a las otras empresas un *crédito* en sus cuentas. Esto significa que las empresas mixtas pueden reproducirse parcialmente por sí mismas, el empleo de (mp. p. + mat. pr.p.) + ft.p. no recae por entero sobre las empresas productivas porque pueden, en parte procurarse autónomamente sus medios de producción, y sus materias primas. Llamamos a la parte por la que se reproduce autónomamente, crédito (C); se tiene entonces que la parte que recae sobre la fuerza de trabajo de las empresas *productivas* está constituida sólo por: (mp.p. + mat. pr.p.) + ft.p. — C. Si se consideran pues, todas

las empresas mixtas, el FIC debe poner a su disposición (MP.p. + MAT. PR.p.) + FT.p. — C. Resulta por tanto:

$$\text{FIC} = \frac{\text{FT} - (\text{MP.p.} + \text{MAT. PR.p.}) - \text{C}}{\text{FT} + \text{FT.p.}}$$

Como tercer y último caso, existe la posibilidad de que algunas empresas mixtas sean consideradas —en la contabilidad— empresas productivas, y otras no productivas o públicas, caso que se presentará frecuentemente. Las empresas mixtas consideradas productivas tienen, en la contabilidad general, un déficit (D) de horas de trabajo, mientras que las empresas mixtas consideradas públicas tienen un crédito (C) de horas de trabajo. El gravamen sobre el FIC es por tanto D—C. El factor de consumo individual queda por tanto:

$$\text{FIC} = \frac{\text{FT} - (\text{MP.p.} + \text{MAT. PR.p.}) - (\text{D}-\text{C})}{\text{FT} + \text{FT.p.}} \quad 24$$

Hemos elegido esta fórmula para simplificar... Para posteriores indagaciones matemáticas sobre el problema de la contabilidad, es necesario expresar D y C en MP y MAT. PR., lo cual se puede hacer sin dificultad.

24 Según los autores de los *Principios Fundamentales*, la Empresa Mixta, que ya no es solo "empresa productiva" pero tampoco es aún estrictamente "empresa pública" (y ésta es la que desarrollará cada vez más, hasta llegar a la socialización de la distribución), expresa —al difundirse y madurar— la tendencia propia del período de transición entre capitalismo y socialismo superior o comunismo.

Así, la disminución progresiva del factor de pago expresa la reapropiación activa y consciente, por parte del hombre *social*, de toda la riqueza *social*.

VII LA DISTRIBUCION COMUNISTA

1. La relación entre productor y producto

Después de lo dicho anteriormente, hay poco que decir en relación con la distribución. Lo esencial sigue siendo la relación exacta entre productor y producto. Hemos visto cómo todos los economistas que se ocupan del problema de la distribución de los bienes en la sociedad comunista, no quieren dejar que sea la producción misma la que determine esta relación, y por el contrario, pretenden hacer de ella la reivindicación central de la lucha económica y política de los consumidores. Sin embargo, significa que la lucha por el poder estatal, por el dominio de la relación entre productor y producto, estallará de la manera más violenta en la sociedad, trayendo posteriormente su efecto corruptor. Si quien produce determina *directamente*, a través de su trabajo, la naturaleza de su relación con el producto social, no hay ninguna posibilidad de que exista una política de precios.

Sólo entonces se dan las condiciones para la «extinción» del Estado y sólo entonces podremos decir:

«La sociedad que organiza la producción mediante la asociación de productores libres e iguales, enviará la máquina estatal al puesto que le corresponde: el museo. En lugar del gobierno sobre las personas estará la organización y la dirección de los procesos productivos. El Estado no es limitado, se extingue a sí mismo». (*Anti-Dühring*)

Después de fijar la decisiva relación entre productor y producto, es necesario aún realizar la coordinación entre las empresas en sentido vertical y horizontal, para estructurar el proceso producti-

vo de la forma más racional. Esta coordinación, es un proceso que parte de los productores. También hoy día la coordinación capitalista dentro de la producción se hace partiendo de los lugares de producción. Pero en esta sociedad son los intereses capitalistas los que llevan a la fusión de las empresas en trusts, cárteles u organizaciones similares. En el comunismo donde el interés por el beneficio no existe ya, se trata de coordinar las empresas de tal forma que circule un flujo regular de productos de unas empresas a otras o a las cooperativas. El cálculo exacto de lo que entra y sale de las empresas, expresado en horas de trabajo, asegura el funcionamiento regular de todo el proceso, que puede correr a cargo de los productores sin que el Estado tenga que meterse por medio. La distribución de la mayor parte del producto social total, es decir, los nuevos medios de producción que sustituyen a los viejos en cualquier empresa, corresponden sin más a los productores.

Si ahora consideramos la distribución de productos para el consumo individual, es necesario ante todo poner el acento en la dependencia recíproca entre producción y distribución. Así como la dirección central de la economía necesita de indicaciones dadas por una o más personas, también la asociación de productores libres e iguales hace necesaria la asociación de consumidores libres e iguales. Así pues, la distribución se realiza también de manera colectiva por todo tipo de formas de cooperación. Ya hemos hecho notar cómo Rusia ha dado un ejemplo brillante en este campo. Como los consumidores se han asociado en un tiempo muy breve para poder distribuir los productos autónomamente, es decir, con independencia del Estado. Ya hemos dicho que la autonomía rusa es una farsa, porque la relación entre productor y producto ha sido predeterminada por las altas esferas; pero a pesar de esto se puede considerar la forma de distribución como una victoria.

No es tarea nuestra describir la organización de las cooperativas de consumo. Esta cambiará con la variación de las condiciones locales, y con el tipo de producto a distribuir. Pero sí debemos indicar los principios fundamentales que resultan del carácter de la contabilidad económica social. Esto es necesario, porque debemos demostrar que no es el proceso de distribución en sí mismo el que rompe la relación exacta entre productor y producto.

En nuestro estudio del trabajo social general, hemos visto cómo esta relación se realiza independientemente de los gastos generales

de la sociedad, y cómo a los trabajadores les corresponde «el fruto íntegro de su fuerza de trabajo». Pero con esto queremos decir además, que los gastos generales que la sociedad debe soportar para la distribución deben considerarse en el presupuesto general por TSG. *La distribución del producto es una función social general de la sociedad.*

Los gastos de distribución no pueden, por tanto correr a cargo de cada cooperativa de consumo, porque ello rompería la relación exacta entre productor y producto. La dirección de la organización de distribución tendría que hacer, en su caso, una «política de precios» para cubrir los gastos, y así se interferiría nuevamente una decisión *personal*. Si consideramos a una organización de distribución como consumidora de mp y de ft, entonces resulta también una organización de empresa del tipo TSG. El producto o el servicio que proviene de su actividad es precisamente la distribución de los productos.

Esta caracterización nos lleva a dar a estas organizaciones las mismas reglas que hemos visto para las empresas por TSG. Estas, contabilizan la cantidad de mp, mat.pr. y ft que consumirán en un período de trabajo, y también la cantidad de producto que distribuirán. El esquema de su producción, igual a todos los demás es: $(mp. + mat. pr.) + ft = \text{servicios (horas empleadas en la distribución de los productos)}$. Dentro de este esquema la organización de distribución tiene completa libertad de movimiento, es «dueña de su propia casa» y la distribución no infringe tampoco la relación directa y exacta.

2. El mercado

Una vez establecida la base y la forma de la distribución, queda aún un problema importante: se trata de si de cada producto hay una cantidad que corresponda a la demanda, en otras palabras, si la producción responde a las *necesidades* de la población. Ante todo, es necesario pues, conocer las necesidades y sólo después las empresas podrán funcionar armónicamente. Este argumento es un punto débil ya que precisamente aquí es donde los opositores han planteado su crítica. Estos sostienen que el comunismo, cuya pretensión consiste en sustituir una economía basada en el beneficio por una economía basada en las necesidades reales, no tiene

ningún medio para saber cuáles son estas necesidades reales. En el capitalismo, la cuestión se resuelve automáticamente. Apenas crece la necesidad de determinados productos, repercute en el aumento de los precios en el mercado. Atraídos por los altos beneficios que puedan obtener, los empresarios aumentan la producción y la mayor necesidad se satisface rápidamente. Una disminución de la necesidad de un producto tiene el efecto contrario sobre la producción. Así pues, el mecanismo del mercado se convierte en un instrumento para medir las necesidades.

Está bastante claro que este mecanismo no es tan inocente como parece. Efectivamente, en él se encuentra la causa de las enormes crisis de la producción que exponen a miles de personas al hambre y la causa de la expansión imperialista que lleva a millones de personas al campo de batalla y a la muerte. No obstante, el mercado es, y sobre todo era, el instrumento de medida de las necesidades en el capitalismo. El comunismo desconoce el mercado, e incluso la determinación de los precios por medio de la oferta y la demanda, y por tanto hará desaparecer este mecanismo tan exaltado. El burgués Mises, que se come a los comunistas, se gana aquí sus laureles al demostrar entre los ensordecedores aplausos de buenos burgueses la imposibilidad económica del comunismo. «Donde falta el libre intercambio del mercado, falta también la formación de los precios, y sin formación de los precios no existe cálculo económico para la sociedad» (Mises, *Die Gemeinwirtschaft*, Jena; 1922, p. 120).

También para Block el asunto está oscuro:

«Una vez superado el trueque individual, es necesaria una producción social, y los productos se hacen socialmente necesarios. Sobre los métodos para definir las necesidades sociales, ciertamente Marx no se rompió la cabeza. Hasta que no se muestre de qué manera se puede sustituir el mecanismo del mercado, no se puede pensar en una valoración económica para la economía comunitaria, esto es, en un socialismo racional». (Block, *op. cit.* pp. 121-22).

Block no ve ninguna solución; las que dan Neurath y compañía las considera irrealizables y en esto le damos la razón. Estas soluciones del problema llevan todas al mismo punto. Están basadas en la receta de Hilferding que resuelve las cosas «con todos los medios de una organizada estadística del consumo», cosa

que nuevamente provoca el derecho central a disponer del producto social.

Antes de ocuparnos de tal problema, debemos considerar el distinto carácter que tiene la distribución en el capitalismo y en el comunismo. Antes hemos admitido que en el capitalismo el mercado es el instrumento de medida de las necesidades. Si se va al nudo de la cuestión se ve que esto es verdad sólo en pequeña medida. La verdad es que la fuerza de trabajo es una mercancía con un precio de mercado determinado o indeterminado. Este precio oscila en torno al mínimo necesario para la existencia del trabajador: con que el salario sirva para reproducir su fuerza de trabajo basta. El producto social puede crecer hasta el infinito, pero el trabajador obtiene siempre sólo el mínimo necesario para su existencia. Sin duda, sus necesidades son mucho mayores, precisamente son avivadas por la masa de productos que para él son inalcanzables hasta con una proeza. El capitalismo puede indicar el mecanismo del mercado como instrumento de medida de las necesidades, pero *en verdad las desconoce*. Y más aún aquéllos que pretenden sustituir el mercado por un aparato estadístico. Para el capitalismo no es necesario siquiera conocer el mercado, precisamente porque no produce para las necesidades, pero *en verdad las desconoce*. Y más aún aquéllos que pretenden sustituir el mercado por un aparato estadístico. Para el capitalismo no es necesario siquiera conocer el mercado, precisamente porque no produce para las necesidades, sino en busca de beneficios. Todo este magnífico mecanismo del mercado se mueve en lo que respecta al proletariado, dentro de los restringidos límites del mínimo para la supervivencia, y sin ningún interés en estudiar las necesidades en sentido comunista. Los economistas burgueses lo saben muy bien. Block dice:

«El proceso de formación de los precios se preocupa sólo de satisfacer las necesidades más apremiantes, esto es, aquellas necesidades para las cuales es necesario un tope de poder adquisitivo». (Block, *op. cit.* p. 122).

El comunismo conoce solamente la distribución equitativa del producto social entre todos los consumidores. Con esto la fuerza de trabajo deja de ser una mercancía que tiene un precio. Con el crecimiento del producto social, la parte individual crece automáticamente, una vez que en cada producto esté expresada la relación entre productor y producto, y por tanto los precios no tienen

ningún sentido. El fijar la hora de trabajo como unidad de medida como único sentido asegurar la reproducción material del aparato productivo y ordenar la distribución de los bienes de consumo.

Después de estas notas a propósito de la distribución de los productos en el capitalismo y en el comunismo, resulta claro que en el comunismo efectivamente falta un *mercado* en el cual se fijan los precios y por medio del cual se expresen las necesidades. *El comunismo deberá crear los organismos* que respondan a los deseos y exigencias de los consumidores. Lo que el capitalismo no conoce, las necesidades de los trabajadores, será determinante para la producción en el comunismo.

Así pues, si Block pregunta por medio de qué será sustituido el mecanismo del mercado, nosotros respondemos: no será sustituido en absoluto. El comunismo pone en marcha, mediante las organizaciones de distribución, los organismos que permiten la expresión colectiva de los deseos individuales.

Las formas de relación y colaboración entre las organizaciones de distribución y las empresas productivas se irán encontrando a consecuencia de la evolución de los acontecimientos. La iniciativa de los productores y consumidores encuentra así su completo desarrollo. Así como la liberación de los trabajadores puede ser obra solamente de los mismos trabajadores, también debe ser obra de los mismos productores-consumidores toda la parte organizativa de la cooperación entre la producción y las organizaciones de distribución que expresan las necesidades reales.

Los economistas que afirman que es imposible funcionar sin el mecanismo de mercado, sostienen que sin él no es posible tampoco conocer las necesidades. Estas necesidades son un factor variable que puede cambiar de forma bastante imprevista, porque la volubilidad del hombre se expresa también en la volubilidad de sus necesidades. De repente, puede aparecer una nueva necesidad, así como desaparecer otra. Los cambios repentinos en el terreno de la «moda» son un ejemplo significativo. El *mercado* da la posibilidad al aparato productivo de seguir todas estas variaciones y satisfacer consecuentemente las necesidades.

Estos críticos tienen argumentos válidos contra el comunismo cuando señalan que éste rigidiza la vida y tienen razón cuando polemizan contra la pretensión de conocer las necesidades por medio de «una estadística del consumo», tal como es característica

de una dirección central de la producción y distribución. Pero la verdad, es que el curso de la vida concreta no se deja condensar estadísticamente, y su riqueza está en su variabilidad. Querer definir estadísticamente las necesidades no tiene sentido. La estadística define sólo aquello que es muy general, pero no llega a las cuestiones particulares. Por tanto, podemos decir que una producción hecha conforme a estadísticas de consumo no es una producción en función de las necesidades, sino una producción según normas específicas que la dirección central prescribe para la sociedad en base a las directrices de los fisiólogos de la nutrición. Las objeciones de nuestros opositores desaparecen como el humo en el viento una vez que la producción y distribución estén basadas en la acción consciente de los mismos productores. La fusión de los consumidores en cooperativas directamente relacionadas con la producción permite una movilidad completa, que tiene en cuenta las necesidades individuales cuyos cambios inciden inmediatamente sobre el aparato técnico. Esta relación directa sólo es posible porque no existe ningún aparato estatal que, al tener que elaborar una «política de precios», se interponga entre productor y consumidor. Todos los productos en su circular por la sociedad llevan consigo el tiempo de su reproducción; la forma en que un producto debe realizarse está determinada por las organizaciones de distribución de las empresas. Y en esto, reside todo el secreto de cómo la producción y la distribución, organizadas de manera comunista, hacen superfluo todo mecanismo de mercado.

Si ahora intentamos imaginarnos la distribución como un todo, vemos que todo el producto social (P.T. = producto total) se distribuye por sí solo entre los diversos grupos de consumo. La misma marcha del proceso productivo es la que determina la forma en que el producto social entra en la sociedad. Dejando aparte de momento la acumulación, los consumidores de todos los grupos toman su parte precisamente en la misma medida en que han colaborado en la realización del producto total social. Esto puede hacerse sin dificultad porque cada producto va acompañado del tiempo necesario para su producción.

En la producción cada empresa calcula sus gastos mediante la fórmula de producción (mp. + mat. pr.) — ft. El conjunto del proceso productivo se expresa en la fórmula (MP. + MAT. PR.) + FT = P.T. Esto, que es válido para cada empresa, vale también para todo el proceso productivo. Cuando en cada empre-

sa y en cada caso se calcula el tiempo de producción socialmente medio, en el conjunto del producto debe estar expresada la suma de todos los tiempos de producción. En lo que se refiere a la distribución del conjunto de los productos, es válido lo siguiente: cada empresa *productiva* o por TSG, toma al principio el equivalente al consumo de mp, contenido en su fórmula de producción. Una vez que esto ha sido hecho por todas las empresas, el consumo de mp está cubierto y con esto MP se ha distribuido en proporciones absolutamente exactas.

Después cada empresa toma del PT el equivalente de las mat. pr., y entonces el equivalente de MAT.PR. se ha distribuido también exactamente y reintegrado en el proceso productivo. Finalmente cada empresa tiene todavía derecho a una parte del conjunto del producto social correspondiente a la ft, esto es, a lo que ha repartido a los trabajadores (dinero-trabajo).

De esta forma el PT ha sido asumido completamente por la sociedad, y la relación entre los distintos grupos de consumidores, y la medida de la distribución, han sido *determinadas solamente por el mismo proceso productivo*. Y todo esto sin la intervención de personas o instancias, que tengan la facultad de dirigir la producción y la distribución desde posiciones centrales.