

Colaboración Profesional

El impasse de la economía mundial en nuestros tiempos

III

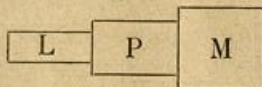
(Continuación)

JUAN DE LA C. POSADA

UN CONTROL AUTOMÁTICO EN LOS NEGOCIOS

Sin duda alguna, la **producción en masa** (mass production) es el factor más importante que ha entrado en juego en los últimos treinta años, para cambiar todas las condiciones de la economía tradicional, introduciendo la nueva idea del planeamiento.

La producción en masa ha cambiado radicalmente toda la estructura económica industrial, especialmente en el campo de la fabricación. Hasta hace poco tiempo, el procedimiento fabril consistía en obtener trabajo hecho por una clase social pobre. Esta clase daba el trabajo al empresario, quien, al obtener el producto, lo vendía a los que tenían con que comprarlo. Era una verdadera aristocracia económica. Según se muestra en la figura I, se alquilaba trabajo (L) para producir (P), y luego vender el producto al consumidor (M).



El principio fundamental de esta economía era, para obtener el máximo de utilidad, lograr los precios más altos posibles para el producto, con el mínimo de costo en jornales. Esta ha sido la base de los negocios, durante siglos. Es un procedimiento de verdadera línea recta, dominado por la utilidad, que rebaja los jornales y sube los precios de los productos.

(1) Por Henry Kittredge Norton. Profesor y economista.

Por virtud del progreso en los conocimientos técnicos y con la entrada en función del maquinismo, más y más perfeccionado, la capacidad de este sistema de producción, ha venido aumentando hasta llenar las necesidades domésticas de las aristocracias económicas, de los países fabriles. Las miradas de los fabricantes se dirigieron entonces a las aristocracias económicas de otros países, apropiados para expandir en ellos su industria, pero siempre con el ideal básico del sistema, de pagar salarios bajos y vender a precios altos.

Más, con el tiempo, la técnica fabril y la máquina invadieron estos mismos países, los cuales para defender, en beneficio propio, sus aristocracias económicas, al explotar sus nuevas industrias, principiaron a levantar murallas aduaneras de protección. Llegó así la industria al punto que se denominó de **producción en masa**. En otras palabras, el progreso técnico aumentó la capacidad productora, en cada país, más allá de lo necesario, y al mismo tiempo, la invasión del mundo entero por la máquina, limitó los mercados posibles. Pero aún sin esta limitación integral, existe ya el hecho de que la capacidad productora mundial sobrepasa a la capacidad consumidora de todas las aristocracias consumidoras.

Este proceso evolutivo, se vuelve, sin embargo, sobre sí mismo: si se produce en masa, debe consumirse en masa. No hay otra salida o solución. En otras palabras, la producción en masa debe ir acompañada del consumo en masa, si no quiere embotar las ruedas de su propio progreso.

Lo que ha ocurrido es que el proceso industrial ha dejado de seguir la línea recta, para moverse en circunferencia, como lo muestra la figura II. El producto está representado por (P), el trabajo por (L) y el mercado por (M).



Resulta de este proceso circular, que si se conserva la primitiva idea de altos precios y bajos salarios, se contrae sencillamente un sector del círculo, restringiendo el flujo de los negocios, flujo

que debe ser continuo, para mantener la estabilidad de las industrias.

En los Estados Unidos, afortunadamente—y lo mismo puede decirse de otros países que estén en condiciones semejantes—los industriales que buscan solución a este problema, disponen de un extenso territorio, rico en recursos naturales muy variados y densamente poblados por gentes que tienen una capacidad compradora grande. Esta capacidad compradora corresponde a la integración de las actividades económicas de ese pueblo, que por lo demás, no recibe contingente alguno extraño, en ese sentido.

Si se considera la renta de la nación, en cualquier tiempo, hay dos cosas en que puede ser empleada: comprar con ella artículos de consumo o emplearla en equipos para la producción. Se entiende por artículos de consumo los que satisfacen necesidades del individuo, sin que posteriormente produzcan nada, y por equipos para la producción, las inversiones calculadas para obtener con ellas lo que ha de venderse en seguida.

El valor de todo este proceso, depende del flujo de los artículos de consumo. Si, por ejemplo, todas las actividades económicas se concretaran a la fabricación de equipos para la producción, como tornos, sierras circulares, taladros, etc., ningún valor tendrían estos productos, porque al consumidor no le proporcionarían más satisfacción que la de poseerlos. Su verdadero valor depende únicamente de que se obtenga mercado para los efectos que con tales utensilios se fabriquen. Por consiguiente, el valor total de las inversiones en equipo, se mide por la capacidad de consumo de los artículos fabricados con él, fluctuando dicho valor con el monto del consumo.

Para mantener estable y en progreso ordenado el sistema, se debe, en primer término, invertir alguna parte de la renta en equipo para la producción, sea para mantener ésta al nivel actual, sea para reemplazar las máquinas que se dañan o desgastan.

En segundo lugar, el equipo debe ser aumentado de acuerdo con el incremento de la población, de modo que no se rebaje la capacidad de producción, *per capita*.

Por último, debe aumentarse también, el equipo, en armonía con los adelantos tecnológicos, reemplazando, por ejemplo, los arados de madera por los de acero; los carros de sangre, por los vehículos automotores, etc. Todo avance tecnológico que satisfaga necesidades nuevas, muchas veces no presentadas antes, debe ser

cubierto con nuevas inversiones de capital.

Para dar un ejemplo, supongamos (lo que es apenas aproximado) que en el año de 1928, la renta total nacional estadounidense hubiera sido de 80.000 millones de dólares, y que para atender a las tres demandas señaladas arriba se hubieran empleado 20.000 millones de dólares, se tendría que el consumo teórico en dicho año, estaría representado por la diferencia, esto es, por 60.000 millones de dólares, cantidad que mediría la riqueza del país. Pero se hubiera sido de 80.000 millones de dólares, y que para atender como el valor del capital total de ese pueblo, se estima, para ese año, en 400.000 millones de dólares, resulta que las 60.000 millones representan la proporción de la renta obtenida sobre el capital empleado, esto es, un 15%.

Si suponemos ahora, que fuera de los 20.000 millones de dólares invertidos en equipos para la producción, se tomara un 25% más, de los 60.000 millones de consumo, para invertir ese porcentaje, también en equipo, se tendría un capital teóricamente de 435.000 millones de dólares. Pero, cabe preguntar, sería efectivo o real ese capital, al reducir en un 25% la medida de los valores, aforados por el consumo? O se tendría solamente un capital real de unos 300.000 millones de dólares? Actualmente, el consumo en los Estados Unidos ha bajado en un 50%, y paralelamente ha mermado el capital.

Se sigue de aquí, que si después de emplear lo que realmente se requiere para conservar la industria en un estado normal, en un período dado, se invierte un dólar más, no solamente será inútil la inversión sino que reducirá el valor de todos los dólares destinados al equipo para la producción.

Por consiguiente, debe haber una división ideal entre lo que se destina a producir y lo que se consume. La fuerza del lucro y el anhelo de utilidad, que son los factores que van llevando el mundo, de la economía a déficit, a la economía de superávit, ejercen aún presión suficiente para inducir al capitalista a invertir su dinero en equipos de producción, en vez de difundirlo en el consumo. Hay una fuerza constante que actúa para expandir la producción, fuerza que debe contrarrestarse cuando se necesite, en favor de un consumo adecuado.

Para considerar la relación que debe existir entre el salario y el producto, conviene refrescar algunos datos económicos, corres-

pondientes a los Estados Unidos, en los últimos años, ya en pleno período de la producción en masa.

En 1921, año de depresión, se gastó en salarios, 18.8% del valor total de todas las manufacturas.

En 1917, con una producción mucho mayor, la proporción fue de 17.3% en salarios.

En 1929, época sin igual en los anales de la producción y de aumento en el valor de los salarios, la proporción fué apenas de 17 por ciento en salarios, que es igual a la que hubo en 1919.

Resulta, por consiguiente, que en 1929, la proporción bajó al minimum, al mismo tiempo que el monto total de los salarios llegó al maximum. Siguiendo la vieja teoría de que los salarios deben salir de las utilidades, en el año en consideración han debido reducirse éstas, correspondientemente. Sin embargo, la estadística muestra lo contrario. Las inversiones de capital nuevo, en 1927, ascendieron a 5.000 millones de dólares y en 1928 subieron a 6.000 millones. Las utilidades fueron, en esos años, tan grandes, que dieron esas fabulosas cantidades de dinero para ser invertidas en equipos para la producción.

Esta rebaja en el porcentaje correspondiente a los salarios y la enorme acumulación de dinero en el equipo, trajo consigo la llamada **superproducción**. Muchos economistas prefieren el nombre de **sub-consumo**, que parece más adecuado, ya que gran parte de la población no puede consumir lo que desea, por falta de capacidad compradora. Es posible que existan unas cuantas industrias que estén realmente equipadas para una verdadera superproducción, pero tomadas en conjunto, no lo están. Lo que ocurre es que cuando se produce más de lo que el pueblo puede comprar con sus recursos limitados, se habla de superproducción. Este estado de cosas es la base fundamental de la enorme depresión que ha sentado sus reales, no sólo en los Estados Unidos, sino en el mundo entero.

En septiembre de 1929, esta situación se vio con toda evidencia, y para remediarla, el Presidente Hoover, erróneamente sin duda, pidió a los industriales que no suspendieran trabajo y que conservaran los salarios que tenían, con lo cual no se hizo más que agravar la situación, prolongar la agonía. El mal estaba realmente en que los salarios no solamente no eran altos sino que fallaban por lo bajos. Si la participación en el valor de la producción, correspondiente a los salarios, hubiera sido siquiera de 18.8%, en vez de 17%, los obreros habrían recibido tres o cuatro mil millones de

dólares más, suma que se habría restado de las inversiones en equipo, para fortalecer la capacidad compradora, correspondientemente. Indudablemente que esta pérdida para los capitalistas habría sido inmensamente inferior a la que han soportado con el paro, estimada en no menos de 185.000 millones de dólares.

En consideración a lo expuesto, se puede preguntar. Y qué remedio hay para todo esto?

Si se acepta la idea de que la dificultad fundamental en las depresiones, estriba en que la producción se adelanta a la capacidad consumidora, se puede seguir uno de estos dos caminos, al llegar un período de superproducción: o se planea en el sentido de recortar la producción hasta igualar la capacidad consumidora, o se buscan los medios para aumentar el consumo hasta absorber la producción.

En el primer caso, supongamos que se necesite disminuir la oferta en un 20%. Para lograrlo, generalmente lo que se hace es mermar el personal paralelamente. Pero al hacer esto, se reduce también en un 20% la capacidad compradora, y se lleva, además, el alarma al personal restante—el 80%—que sigue trabajando en la expectativa de un paro mayor y se siente incitado, por consiguiente, a gastar lo menos posible, para guardar algunos ahorros o reservas. Este último factor no es fácil apreciarlo cuantitativamente, pero en todo caso algo significa. Supongamos que llegue apenas al 1%. Ese pequeño excedente sobre el 20%, desequilibra todo el sistema económico, que se derrumba por la pendiente de la catástrofe, y que de esa manera la capacidad consumidora desciende más rápidamente que la productora, hasta alcanzar límites fatales.

Pero si en vez de hacer esto, se deja intacto el personal y se le recorta a todo él el tiempo de trabajo en un 20%, la capacidad productora y la consumidora se disminuyen paralelamente en igual porcentaje, sin que aparezca el temor fatal de que pueda ocurrir una cesantía. Sin embargo, este sistema queda así en equilibrio inestable, sin apoyo. Para sustentarlo, se podría acudir a la formación de un fondo de acumulación, deducido de las utilidades, sistemáticamente, en cada balance, que serviría para ser utilizado cuando llegue el momento en consideración. En semejante emergencia, se pagaría al obrero su salario completo, correspondiente al 80% del tiempo ordinario, mas un 50% o cualquiera otro porcentaje según las circunstancias, del tiempo en que queda libre, utilizando para

esto, el fondo de reserva indicado. Por este camino se llega pronto a la igualación entre la producción y el consumo.

Resumiendo, y en tesis general, el procedimiento podría ser como sigue: (1). Que se conserven todos los asalariados en su empleo, ocupados durante el número de horas que sea necesario, para una producción requerida. (2). Que si el tiempo necesario para tal fin baja de lo normal—lo que significa que sobra inversión de capital en equipo de producción y falta de capacidad consumidora—el remedio está en aumentar los salarios para que la capacidad consumidora crezca. Encauzado el dinero sobrante en equipo, hacia el consumidor, pronto se restablece el equilibrio, en una esfera elevada de equidad, que significa más consumo, más bienestar general, en vez de buscar la compensación disminuyendo la producción hasta el nivel del consumo.

Naturalmente, llevar esta doctrina a la práctica, no siempre será fácil, por muchas circunstancias; pero si se lograra establecerla, poco a poco, se conseguiría un medio suave y natural de regular automáticamente el equilibrio entre la producción y el consumo, sea cual fuere el standard de vida que se tenga.

Medellín, julio de 1935.