

Carlos Amat

# La estructura del poder y sus efectos en el comportamiento del mercado

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### A / Formulación de la hipótesis de trabajo

Los términos de intercambio que resultan de la interacción de las fuerzas del mercado, son la expresión de las relaciones de poder que existen entre los grupos de interés de un sistema social.

### B / La estructura del mercado

El Mercado será definido en este trabajo, como el espacio económico donde concurren diferentes grupos de interés, con el objeto de intercambiar aquellos bienes y servicios que son importantes para satisfacer sus necesidades de consumo y para desempeñar las funciones sociales que les corresponde dentro del sistema social.

Es aquí donde se forman los términos de intercambio de los bienes y servicios transados, los cuales se manifiestan en la matriz de precios.

### Las reglas de juego del mercado

1/ *Objetivo*: Los grupos que conforman un sistema social, buscan obtener las máximas

ganancias en las relaciones de intercambio que tienen con otros grupos.

2/ *Participantes*: a/ En el escenario, hay por lo menos la presencia de dos grupos diferentes que interactúan en virtud de la mutua dependencia de sus intereses. Para comprar un producto se requiere que alguien lo venda, b/ La naturaleza de los intereses que caracterizan a cada grupo, son el resultado del tipo de función que desempeñan dentro del aparato económico-social de un sistema social dado.

c/ La existencia de intereses comunes dentro de cada grupo cohesionada y define a un grupo como tal; y por otro lado, estos intereses constituyen la fuerza matriz que inducen a las personas, miembros del grupo, a buscar el máximo beneficio en sus transacciones con otros grupos.

3/ *Recursos limitados*: Cuando estos grupos interactúan, experimentan dos hechos que son sustantivos para definir la realidad del mercado: que tienen recursos..., pero que son limitados, en los siguientes aspectos:

a/ La cantidad y calidad de los recursos que posea cada grupo para realizar los intercambios que necesite y el grado de urgencia que los otros grupos tengan por ellos, b/ La eficiencia tecnológica con que un grupo determinado transforme los bienes y servicios que obtenga de otros, para producir

aquellos bienes que satisfagan sus intereses,  
 c/ El grado de control y exclusividad que tenga un grupo sobre un conjunto de recursos que sean necesitados por los otros grupos, para desempeñar las funciones que les compete dentro del sistema,

d/ La disponibilidad de información tanto sobre la capacidad de los competidores para comprar un producto, como el conocimiento que se tenga sobre las posibilidades y reacciones de los grupos vendedores,

e/ El interés del grupo comprador para obtener ganancias constituye un límite para el grupo vendedor.

f/ Las instancias del Gobierno: sus órganos de negociación, de administración y coerción, así como la estructura legal que norma y regula el sistema. El control sobre estos recursos institucionales, les da mayor capacidad para imponer condiciones más ventajosas en los términos de cambio.

4/ *Alternativas de acción:* Estos grupos no sólo confrontan limitaciones, sino que también pueden optar por varios cursos alternativos de acción, a través de los cuales pueden mejorar sus condiciones de negociación y ampliar sus posibilidades de intercambio. Así, tienen cierto rango de discreción con respecto a:

a/ Formar y concientizar grupos de interés,  
 b/ Aumentar los recursos que disponen para ser cambiados.

c/ Varias tecnologías para desempeñar sus funciones.

d/ Diversificar sus actividades,

e/ Posibilidad de sustituir con otros bienes y servicios, lo que regularmente venden o compran.

f/ Posibilidad de reemplazar a los compradores o vendedores.

De lo expuesto anteriormente podemos establecer algunos hechos fundamentales con respecto al funcionamiento del Mercado: 1) Cada grupo de interés controla un conjunto de recursos que son necesarios para el normal desenvolvimiento de los otros grupos. 2) Durante un período histórico de un sistema social, existe un cierto grado de legitimidad en el control de los recursos por determinados grupos, como resultado de la correspondencia que existe entre la ideología compartida por el cuerpo social, con la rea-

lidad de intereses que experimentan. En la medida que el conjunto de miembros del sistema comparta mínimos códigos morales, percepciones y creencias comunes sobre la naturaleza y formas de propiedad de los recursos y sobre la distribución de los mismos, entonces se genera una legitimidad que estructura a su vez, cierta estabilidad en el funcionamiento del sistema social. Esta estabilidad será vigente en la medida que haya por lo menos dos grupos que quieran y necesiten intercambiar bienes, de lo contrario la estructura del mercado perdería su razón de ser. 3) Constatamos también, por otro lado, que la existencia misma del sistema social exige como característica esencial, la presencia de diversos grupos que interactúan a través de sus relaciones de intercambio.

Ahora bien, en la medida que estas relaciones traen consecuencias diferentes para cada grupo; se generan entonces, contradicciones y oposiciones entre ellos, lo que motiva a su vez el cuestionamiento de la legitimidad del orden establecido. Si bien el intercambio puede ser de mutuo beneficio; sin embargo, es un hecho que la ganancia relativa de uno, supone la pérdida relativa del otro. Se originan entonces pugnas para renegociar las condiciones y términos de intercambio entre los grupos; y presiones para legitimar un nuevo ordenamiento sobre la distribución y control de los recursos.

La correspondencia entre ideología y realidad es pues, un proceso en continuo desequilibrio. 4) Las funciones de demanda y oferta expresan el comportamiento en el mercado de los grupos que compran y venden, respectivamente. Asimismo, el nivel y forma que adquieran estas funciones en un mercado en particular, reflejan la capacidad de negociación que tiene cada grupo para imponer sus intereses. Las relaciones de poder son en última instancia las que configuran los términos de intercambio entre los grupos, los cuales se reflejan en los precios que se forman en el mercado, dados los límites que les impone la disponibilidad de recursos y tecnologías. La estructura de precios relativos entre los productos que son transados regularmente por los grupos de interés y su evolución en el tiempo, constituyen el mejor indicador para evaluar la correlación

de fuerzas entre estos grupos. Puede verse claramente este hecho por ejemplo, en la evolución de los términos de intercambio entre:

- a/ Productores agrícolas y productores industriales.
- b/ Consumidor urbano y productor agrícola,
- c/ Empleado público y contribuyente,
- d/ Propietarios del capital y trabajadores,
- e/ Países industriales y países productores de materias primas.
- f/ Países consumidores de petróleo y países productores de petróleo.
- g/ Empleados domésticos y patronos, etc.

### C / Definición del poder

El poder se define en consecuencia, como la capacidad de un grupo para imponer su propio interés sobre el de los otros grupos y se manifiesta a través de las siguientes dimensiones:

- a/ La capacidad de un grupo para imponer condiciones en las relaciones de intercambio con otro, a fin de obtener mayores beneficios,
- b/ La capacidad de un grupo para manipular el comportamiento de otros grupos e instituciones de gobierno, en términos de sus propios intereses.
- c/ La capacidad de un grupo para ampliar el rango de posibilidades para su acción, aumentando sus recursos, cambiando tecnologías, sustituyendo bienes, etc.

Después de las argumentaciones anteriores, cabe formular la siguiente pregunta: ¿Por qué ciertos grupos tienen más poder que otros...? Si la fuente de poder de un grupo radica en el grado de control que tenga sobre los recursos económicos e institucionales de una sociedad, deberíamos preguntarnos entonces:

- a/ ¿Por qué ciertos grupos controlan más recursos que otros?
- b/ ¿Por qué controlan especialmente un tipo de recursos determinado?

Las respuestas a estas preguntas, requiere del análisis histórico sobre el proceso de acumulación y de apropiación del capital por los diversos grupos de la sociedad en estudio. En este trabajo, no se pretende explorar estas preguntas. Simplemente nos li-

mitaremos a señalar el hecho de que la estructura de poder de un sistema social, experimenta cambios permanentemente. Los grupos dominantes del pasado no lo son ahora; y en el futuro, la composición de los grupos, será diferente.

¿Qué posibilidad tiene dentro de este modelo la realización del principio de solidaridad...? Una relación solidaria, dentro de este contexto, supondría la presencia de los hechos siguientes:

- a/ Los dos grupos que intercambian son conscientes de los intereses del otro y respetan el derecho a satisfacerlo,
- b/ Ambos grupos comprenden y valoran las diferencias que existen en la importancia y grado de urgencia que tiene para cada grupo, el bien o servicio que se intercambia,
- c/ Ambos grupos muestran la voluntad para garantizar la satisfacción de las necesidades mínimas de los miembros de ambos grupos y aceptan la transferencia de ingresos, a pesar de la desigualdad en el poder que tenga cada uno.

La vigencia de relaciones solidarias, no se da tan sólo por una opción idealista de algunas personas, sino por la actitud solidaria que se da en una colectividad, en sus relaciones de trabajo.

## LA BATALLA POR LOS PRECIOS DEL PETROLEO

### Introducción

El propósito de esta sección es presentar un ejemplo en el cual pueda especificarse con mayor claridad, nuestro argumento central: las relaciones de poder se expresan en el mercado, a través de los cambios de nivel y forma de las funciones de demanda y oferta, determinando en consecuencia diferentes relaciones de intercambio entre los grupos de interés.

Vamos a tomar como ejemplo, un caso que tiene gran significación en la realidad mundial: la crisis del petróleo. Para poder analizar con mayor nitidez el hecho de que las fuerzas del mercado son la expresión de la estructura de poder, vamos a tener que sim-

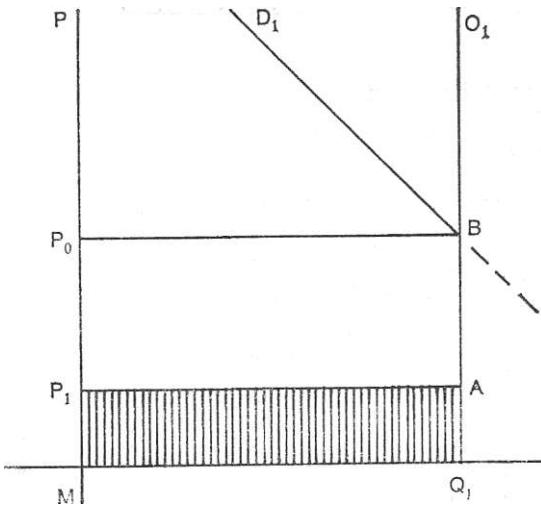
plificar necesariamente la realidad, a fin de poner en evidencia los hechos sustantivos de nuestro argumento.

**I / Planteamiento del escenario**

- 1/ Hay dos grupos de interés que concurren al mercado: petroleros e industriales.
- 2/ Ambos grupos se necesitan mutuamente: los petroleros necesitan vender su petróleo y los industriales necesitan comprarlo.
- 3/ Ambos grupos tienen como objetivo, aumentar sus ganancias al máximo posible.
- 4/ Los petroleros tienen la posesión exclusiva del petróleo en su territorio. Su comportamiento en el mercado se manifiesta a través de la función de oferta (O).
- 5/ Los industriales utilizan el petróleo como combustible para hacer funcionar su aparato productivo y es esencial para su sistema. Su comportamiento en el mercado se manifiesta a través de la función de demanda (D).

**II / Narración del proceso en el tiempo**

Primer tiempo :  
1. Situación:



a/ Los petroleros tienen una capacidad de producción limitada y un nivel de produc-

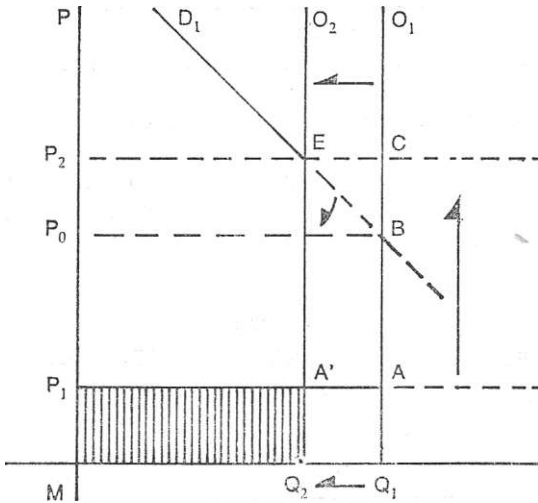
- ción dado durante este periodo de tiempo. La curva de oferta es:  $P_1-A-O_1$ .
- b/ Si bien ellos tienen en su territorio el petróleo, sin embargo, son los industriales los que controlan la propiedad de la producción y de los canales de comercialización, lo que les permite establecer el precio ( $P_1$ ).
- c/ Los industriales tienen un límite para la fijación del precio, debajo del cual tendrían que clausurar los pozos, en virtud de los costos de producción y para permitir un mínimo de ganancias a los petroleros (regalías) y garantizar así la estabilidad de esta situación. Este límite es  $P_1-A$ .
- d/ Los industriales tienen una demanda inelástica. El petróleo es un producto indispensable y tiene pocas posibilidades de ser sustituido por otro producto, en el corto plazo,
- e/ La curva de demanda es:  $D_1-B-A$ .

**Consecuencias**

- a/ La determinación de un nivel de precio, dependerá entonces de la correlación de fuerzas que exista entre los petroleros e industriales y de los límites que les imponga la naturaleza misma del sistema en el que operen.
- b/ Si ambos grupos tuvieran igual poder, el sistema se estabilizaría en un precio de equilibrio entre las curvas de oferta y demanda: B, donde el valor de la producción marginal de la industria es igual al precio del petróleo:  $P_1 \times PM_1 = P_0$ .
- c/ Los industriales, al tener el control de la producción, impondrán un precio lo más bajo posible, a fin de extraer el máximo de beneficio. Se producirá la cantidad  $Q_1$ .
- d/ El ingreso para los petroleros es de  $M-P_1-A-Q_1$  y el subsidio forzoso transferido a los industriales es de:  $P_1 - P_0 - B - A$ .

**Segundo tiempo :**

**1. Acontecimientos :**



- a/ Los petroleros adquieren una nueva conciencia de grupo como consecuencia de un conflicto armado contra un enemigo común. Cambian la percepción sobre su capacidad de acción y sobre sus posibilidades para imponer sus intereses.
- b/ Los petroleros expropián y nacionalizan la propiedad de los pozos, obteniendo el control de la producción y de la venta del crudo,
- c/ Imponen a los industriales un precio de petróleo más alto:  $P_2$ .
- d/ Obtienen el soporte militar de una potencia atómica, neutralizando la posibilidad inmediata de la recuperación, del control de la producción de petróleo, por los industriales.

**Consecuencias**

- 1/ Los petroleros aumentan drásticamente los precios del crudo de  $P_1$  a  $P_2 = (A \rightarrow C)$ .
- 2/ La nueva curva de oferta es:  $F_2-C-Q_1$ .
- 3/ Los industriales reaccionan reduciendo su consumo de  $Q_1$  a  $Q_2$ . En este nivel de compra ( $Q_2$ ) el valor de la producción marginal iguala al nuevo precio. ( $P_1 PM_1 = P_2$ )
- 4/ La nueva curva de demanda es:  $D_1-E-Q_2$ .
- 5/ Se genera un excedente de oferta  $C-E$  igual a la reducción en el consumo. Esta brecha en el mercado, tiende a presionar el precio del crudo hacia abajo, hasta alcanzar el nivel de  $P_0 = B$ .
- o/ Los petroleros insisten en mantener el ni-

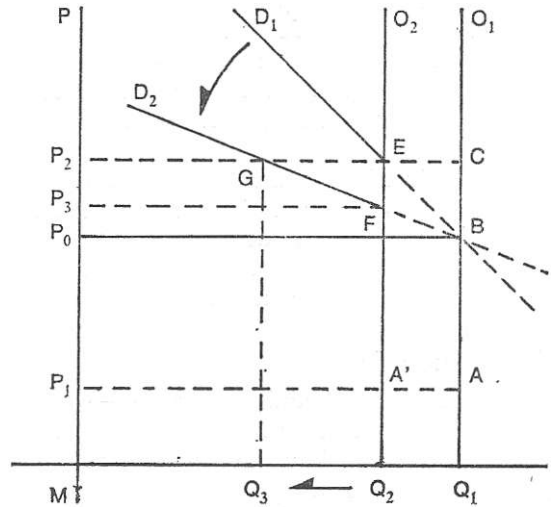
vel de precios fijados por ellos en  $P_2$ , para lo cual reducen su producción trasladando la curva de oferta  $O_1$  hacia  $O_2$ .

7/ Los industriales se ven obligados a transferir una considerable proporción de sus ingresos anteriores a los petroleros, representada por el área  $(M-P_2-A'-Q_2)-(A-A'-Q_1-Q_2)$ .

Esto origina su relativo empobrecimiento, pérdida de riqueza y poder.

**Tercer tiempo :**

**1. Acontecimiento :**



- a/ Los industriales entran en crisis y se resisten a aceptar el sacrificio (costo social) de consumir menos.
- b/ Se ven obligados por su base política a presionar a los petroleros, para que bajen el precio del crudo hacia  $P_0 = B'$ . Consideran que el nivel de  $P_0$  es suficientemente alto para que el petróleo sea usado con mayor racionalidad e incentive la producción de otras fuentes de energía; y por otro lado,  $P_0$  es suficientemente bajo para evitar el drenaje masivo de sus recursos financieros,
- c/ Los industriales cohesionan sus fuerzas e intereses, para concertar una disminución adicional en el consumo de petróleo y así poder quebrar la unidad de los petroleros. En efecto, al generar un excedente de oferta considerable:  $Q_2-Q_3$ , podrán negociar la compra de ese excedente contraponiendo a los petroleros, distribuyendo cuotas a cambio de menores precios, venta de tecnología, garantías a sus inversiones, etc.
- d/ Los industriales para poder tener eficacia

en sus negociaciones sobre precios, en el largo plazo, ejecutan dos tipos de medidas para cambiar la curva de demanda:  $D_1 \rightarrow D_2$ .

1/ Cambio en el nivel de la curva de demanda: reducción del consumo de petróleo, mediante la implantación de políticas de austeridad y mayor racionalidad en el uso del petróleo, tales como el diseño de motores a gasolina más eficientes, carros más pequeños, métodos de construcción de casas que eviten el uso excesivo de calefacción, etc.

2/ Cambio en la forma de la curva de demanda: modifican la pendiente de la función de demanda a fin de hacerla más elástica, para lo cual desarrollan nuevas fuentes de energía: atómica, solar, carbón, etc. y otros tipos de combustibles sustitutos de la gasolina.

e/ Los industriales aumentan la inversión en la exploración y explotación de nuevas áreas petroleras para tratar de trasladar la curva de oferta hacia  $Q_1$  y presionar el precio hacia abajo, en el largo plazo.

### Consecuencias

1/ El mercado se equilibra en  $P_3 \rightarrow F$ , lo cual supone que los petroleros experimentarían una baja en el precio de  $P_2$  a  $P_3$  y una pérdida en sus ganancias totales.

2/ Los petroleros por razones de su estrategia política a largo plazo y para no perder su capacidad de negociación, no estarían dispuestos a bajar el precio. Para poder implementar esta política tienen que reducir su producción a  $Q_3$ , aceptando menores ingresos con respecto a la alternativa anterior al bajar el precio a  $F$ .

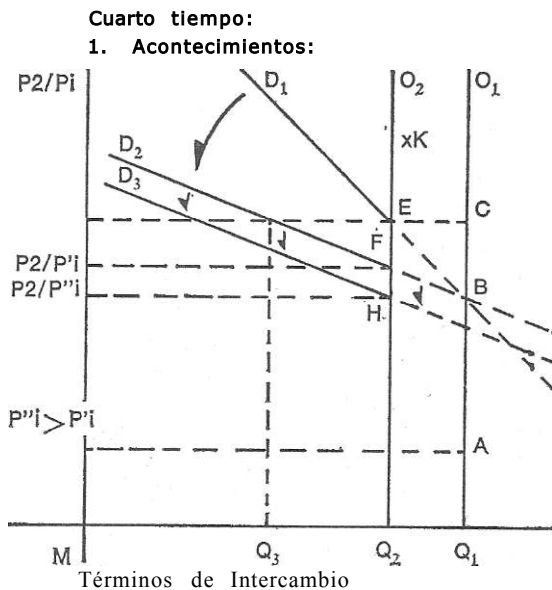
3/ El mercado se equilibraría en  $G$ , reduciendo sus ingresos a la mitad de los obtenidos en el segundo tiempo, pero son todavía mayores a los que obtuvieron en la primera situación.

4/ Los industriales tendrían que reducir sus compras de  $Q_2 \rightarrow Q_3$  y se verían obligados a aceptar un menor abastecimiento para su aparato productivo, ocasionando un aceleramiento de su crisis. La producción total disminuiría y los precios industriales subirían, ya que los precios más altos del petróleo presionan los costos de producción.

5/ La crisis en los industriales afecta los patrones de consumo tradicionales a la que es-

ta habituada su población, originando un malestar social y la inestabilidad del sistema político. Los dirigentes políticos de los industriales no están dispuestos a aceptar este costo. Revierten su política y compran  $Q_2$ .

6/ Los petroleros estarían dispuestos a aceptar una reducción en sus ingresos y podrían reducir su producción a  $Q_3$ , ya que en los periodos anteriores han acumulado excedentes considerables y su capacidad de gasto es limitada.



a/ Los industriales no ven viable el reducir sus compras de petróleo hasta  $Q_3$ , ya que les causaría una recesión muy drástica; y por otro lado, tampoco estarían dispuestos a permitir que los petroleros les obliguen a transferir la magnitud de recursos que supone comprar  $Q_2$  al precio  $F$ .

b/ Los industriales optan entonces por un proceso inflacionario donde los precios de los productos industriales aumentan sistemáticamente; además devalúan su moneda a fin de comprar la misma cantidad de petróleo  $Q_2$ , pero a cambio de una menor cantidad de productos industriales; y por otro lado, por efecto de la devaluación de su moneda, reducen la capacidad de compra de los petroleros y el valor de la riqueza que representa el acumular la moneda de los industriales.

c/ El efecto que se persigue, es el de redu-

cir el valor real del barril de petróleo; de tal manera que el nivel de la curva de demanda en términos nominales es  $D_2$ ; pero en precios reales es reducida al nivel de  $D_3$ . Imponen de este modo, una baja en el precio real de petróleo, ya que los precios de los productos industriales sube de  $P'_i$  a  $P''$ .  
 d/ Los petroleros pierden ingresos, lo cual está representada por el área  $P_2/P'1—F—H—P2/P''1$ ). Ante este hecho reaccionan y vuelven a concertar un nuevo aumento en el precio del crudo. El nuevo precio es  $K$ . Además exigen a los industriales para que contengan el proceso inflacionario, de lo contrario se verían forzados a aumentar continuamente el precio de petróleo de acuerdo al índice de precios de los productos industriales.

Quinto tiempo:

La historia sigue y los dos grupos tratarán de imponer sus condiciones y evitar la pérdida de sus niveles de vida.

En el momento que usted esté leyendo este trabajo, probablemente han sucedido nuevos acontecimientos en la batalla por los precios del petróleo y le permitirá diseñar el escenario para este periodo y analizar sus consecuencias.

Es importante subrayar, a estas alturas del proceso, el hecho de que las características que definen a los grupos, se han ido también modificando como resultado de la interacción dialéctica que han experimentado entre sí. Así se tiene, que los petroleros han evolucionado desde una situación de desunión y bajo nivel de conciencia sobre sus intereses y poder, hacia una posición beligerante, unida y más lúcidos sobre sus fuerzas e intereses. Por otro lado, los industriales aceptan algo que era inconcebible para ellos anteriormente. Reconocen sus limitaciones y son obligados a negociar, pese a la fuerte oérdida de ingresos y a la crisis económica y política que tienen que enfrentar.

## IMPLICACIONES TEORICAS

En ciencias sociales es imperiosa la necesidad de explicitar el marco teórico a través del cual se analiza una realidad.

La adopción de un marco conceptual determina la selección de ciertas categorías de clasificación, para ordenar la realidad e ignora otras; por otro lado, hace resaltar algunas características y dimensiones de la realidad y prescinde de otras. Se comprende entonces, la razón por la cual sólo se identifican algunas variables y parámetros como pertinentes para explicar un fenómeno social o económico y se olvidan de otras. Además, la adopción de un modelo teórico, impone también los criterios de valor con los cuales se evalúa algunos hechos como buenos y deseables; y a otros, se rechaza como malos y reprochables. Ahora bien, si analizamos los hechos económicos a la luz del modelo de competencia perfecta, cosa standar entre todos los textos regulares de economía, percibiremos y definiremos la realidad en términos diferentes a los delineados en este trabajo.

Este modelo de competencia perfecta postula:

- 1/ Las fuerzas del mercado tienden hacia un equilibrio estable.
- 2/ Estamos en un mundo donde hoy hay una constelación atomizada de grupos de poder, donde ninguno puede influir o condicionar el comportamiento de los otros.
- 3/ La información es generalizada y hay libre acceso al mercado.
- 4/ Cualquier situación que no reúna las características anteriores, se considera que es una imperfección y por lo tanto debe ser corregida.
- 5/ Los instrumentos de política para modificar la realidad y asegurar que las condiciones de competencia se cumplan en lo posible, son en consecuencia:
  - a/ Romper los monopolios, cartels, conglomerados, etc.
  - b/ Difundir la información.
  - c/ Facilitar el libre acceso al mercado.
  - d/ Generalizar la propiedad de los recursos.

## Contrastes del modelo de competencia con el modelo de poder

1/ El modelo de competencia perfecta está construido en base a lo que *debería ser* y no en función de *lo que es*. Sin embargo, sabemos que la ciencia económica es esencial-

mente empírica. Su cuerpo teórico debe ser una representación de los hechos económicos tal cuales son. El proceso histórico de la formación de estos hechos, es el dato sobre el cual se debe construir un modelo teórico para que este a su vez, tenga alguna validez con la realidad que pretende explicar y predecir.

2/ El modelo de competencia perfecta, centra su análisis en el supuesto de que todos los grupos tienen igual poder, es decir, este modelo sería aparentemente un caso muy particular del modelo de poder. Sin embargo, lo crucial para comprender los alcances de este modelo, es que ignora totalmente el proceso histórico a través del cual los hechos económicos se van formando y las relaciones de estos en el tiempo. No constituye "realidad" para su análisis el proceso de acumulación del capital y la apropiación del mismo, por lo cual tienen que asumir como dado, la distribución del ingreso y de la riqueza, en un momento determinado.

3/ En el modelo de poder, los cambios en las curvas de oferta y demanda, así como las variaciones de los precios y cantidades, son el resultado del comportamiento deliberado de los grupos participantes, los cuales obedecen a intereses y planes de acción bien definidos y a una evaluación de sus límites y posibilidades.

4/ Evidentemente, se puede argüir que lo relevante en este caso sería comparar este modelo con la teoría de oligopolio, sobre lo cual podemos decir lo siguiente:

a/ La conceptualización del oligopolio está construida en términos del modelo de competencia perfecta, ya que está definido en contraposición a este y se le considera como un modelo de competencia imperfecta,

b/ Las medidas de política para corregir esta situación son en vista de una aproximación hacia el de competencia perfecta,

c/ El problema radica, en que no se acepta el hecho de la concentración del poder como algo natural y sustancial al proceso de competencia entre grupos con intereses diversos, muchas veces opuestos, y cuya acumulación de recursos es diferente. Además, el deseo de maximizar la consecución de sus intereses los lleva necesariamente a transgredir las reglas de juego que definen la com-

petencia perfecta. Vale decir, la libre información y acceso al mercado, la desconcentración y generalización de la propiedad de los recursos. La experiencia histórica nos muestra una y otra vez esta tendencia hacia la concentración. No es pues una perturbación de la realidad, sino la realidad misma.

5/ Habíamos dicho anteriormente, que al escoger una teoría para analizar la "realidad" estamos aceptando implícitamente un conjunto de instrumentos de política para modificar esa "realidad". Así tenemos, que el modelo de competencia perfecta nos indica que tenemos que manipular los siguientes instrumentos para analizar el máximo beneficio colectivo y aumentar el producto:

a/ La atomización de los competidores,  
b/ La difusión de la información,  
c/ La libertad para entrar y salir del mercado.

d/ Incrementar los recursos productivos,  
e/ Innovación de la tecnología para mejorar la productividad del sistema.

En cambio, el modelo de poder, identifica los siguientes instrumentos de política:

a/ Organización de grupos de presión en base a intereses comunes, que correspondan a su vez, a la experiencia común de participar en una función determinada dentro del aparato productivo. Todo esto significa: movilización desde la base.

b/ Toma de conciencia por parte de los miembros de cada clase social o grupo, de la realidad objetiva que confrontan y de los intereses que le son comunes: proceso de desalienación.

c/ Expansión de los recursos que controlan: o mayor participación en el control de los recursos de una colectividad,

d/ Adopción de tecnologías disponibles, que sean más eficientes para generar mayores excedentes y aumentar sus recursos de intercambio.

e/ Nuevas tecnologías que les permita diversificar sus acciones o producir nuevos productos para tener un mayor rango de sustitución de los bienes y servicios que le son necesarios.

f/ Producir y controlar aquellos productos que sean estratégicos para el cumplimiento; de sus funciones; o en su defecto, negociar



relaciones de intercambio que les permita asegurar, en el largo plazo, el abastecimiento de bienes y servicios necesarios no disponibles por ellos, o que son producidos con mayor eficiencia por otros.

El diseño de las estrategias señaladas en los puntos c. al f., dependerán de la existencia de un gobierno que regule y garantice la negociación de interés y la distribución de los recursos entre los grupos, miembros de una colectividad empresarial, nacional o internacional.

g/ Acceso y participación en las instancias de gobierno donde se negocien y establezcan los criterios de evaluación y distribución de los recursos de una colectividad,

h/ Acceso y participación en los organismos del gobierno donde se formulen y evalúen los planes; donde se decida, legalice y ejecuten dichos planes; donde se informe, critique y aliente la realización y aceptación de tales planes de acción; así como también, en los organismos de arbitraje y coerción donde se juzgue y sancione las desviaciones, por parte de los grupos y personas, de los cursos de acción y normas que hayan sido negociadas, acordadas y aprobadas por los miembros de la colectividad.

En este documento, hemos tomado como ejemplo, el proceso mediante el cual se determina el precio de un barril de petróleo. Sin embargo, con el modelo de poder podemos inferir un proceso similar para determinar el precio de los servicios que presta un trabajador, vale decir: su salario.

¿Qué es lo que da valor a las cosas y al trabajo? Este es un tema crucial sobre el cual se han construido teorías sobre organización y cambio social. Para nosotros en el Perú, este es un asunto que ha dejado de ser académico. La opción ideológica de propiedad social está dada. Su diseño y construcción es un reto para todos.

La teoría neoclásica nos indica que el valor del trabajo es igual al valor de su producción marginal cuando el sistema está en equilibrio. Ricardo y Marx afirman que el valor de las cosas está dado por el trabajo incorporado en el producto. En el modelo de poder que se postula en este documento, se plantea que el valor de las cosas es la resultante de la correlación de fuerzas que

tengan los grupos de interés dentro del marco de restricciones que les impone la tecnología y la disponibilidad de recursos que tenga cada uno.

Nuestro propósito al subrayar este asunto, es el de contraponer opiniones para estimular el debate sobre la pregunta anterior: ¿Qué es lo que determina el valor del trabajo?

Finalmente, a la luz de la conceptualización y de la instrumentación de política que se desprende del modelo de poder, y a manera de ejemplo, pueden subrayarse los aspectos sustantivos que convendría explorar para el diseño del Sistema de Propiedad Social:

1/ Formación de organizaciones de trabajadores con base en el aparato productivo y comercial del sistema económico.

2/ La concertación entre los diferentes grupos de trabajadores, de los niveles de consumo presentes y su evolución en el futuro.

3/ Conocimiento del capital instalado y su productividad bajo el control y administración de cada grupo de trabajadores.

4/ Establecimiento de criterios de evaluación del trabajo aportado por cada miembro del grupo.

5/ Cuantificación de los excedentes generados por un grupo de trabajadores.

6/ Definición de la estrategia de crecimiento del sistema y de sus políticas de inversión.

7/ Determinación de los excedentes netos transferibles.

8/ Especificación de los mecanismos de compensación y transferencia; lo cual supone determinar los términos de intercambio entre los grupos, a través de: precios, tarifas, tasas de interés, tributación, gasto público, jornadas de trabajo, niveles de eficiencia de los trabajadores, etc.

La instrumentación del modelo de poder demanda una opción política y el diseño de un proyecto de organización social; esto implica la negociación de intereses entre los diferentes grupos y la concertación de mínimas pautas sobre la distribución del consumo y las estrategias de inversión y consumo futuro. En este contexto, las variables económicas resultan ser las herramientas para conducir la realidad hacia el modelo deseado.