

Inflación y estancamiento en la URSS

José C. Valenzuela Feijóo *

¿Qué factores explican la gran inflexión de los ritmos de crecimiento de la actividad económica en la Unión Soviética? ¿Por qué el virtual desplome de la expansión y la marcha progresiva hacia condiciones de cuasi-estancamiento?

En los últimos años se han multiplicado los signos de la crisis. Además de hechos políticos conocidos (perestroika, rebelión de nacionalidades, huelgas mineras), la inflación ha surgido con fuerza creciente, síntoma inequívoco del agravamiento de los desequilibrios internos. Aunque no es desconocido, el fenómeno es muy poco usual en la URSS. Para empeorar las cosas, converge

con la desaceleración del crecimiento, por lo que se avizora un panorama de "estanflación" que pudiera sorprender a muchos.

Según la estadística oficial, de 1981 a 1988 los precios al menudeo se elevaron 11%, aproximadamente, con las variaciones porcentuales siguientes: 1986, 2.0; 1987, 1.3; 1988, 0.6; 1989, 2.0, y 1990, 4.8 (estimación).¹ En cuanto al crecimiento del producto, la tasa media anual de variación fue: 1976-1980, 4.3; 1981-1985, 3.2; 1986-1989, 2.7, y 1990, -4.0 (estimación).²

1. Véase FMI, Banco Mundial, OCDE y Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, *The Economy of the USSR. A Study Undertaken in Response to a Request by the Houston Summit: Summary and Recommendations*, Banco Mundial, Washington, diciembre de 1990, p. 49.

2. *Ibid.*, p. 4. En este estudio se pronostica una inflación de 40% en 1991 y una caída de 5% en el producto.

* Profesor-investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana, plantel Iztapalapa, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Departamento de Economía.

El fenómeno de la estanflación soviética es muy nítido, según se aprecia en estos datos. Además, es muy probable que la situación real sea peor que la admitida oficialmente en virtud de la subestimación estadística del proceso inflacionario. Entre los economistas soviéticos hay consenso en torno a esa subestimación. Algunos autores, por ejemplo, calculan una inflación de 8.1% en 1988 y de 11% en 1989.³ Otro estima una inflación de 14 a 15 por ciento en 1989.⁴ Así las cosas, en realidad habría menor crecimiento y mayor inflación.

¿Qué causas explican la aparición del fenómeno inflacionario? Se han esbozado al respecto algunas interpretaciones de corte monetarista, como las que campean en el informe del FMI sobre la economía de la URSS. Sin embargo, tales explicaciones no sólo invierten las líneas de causalidad dominantes y teóricamente correctas entre precios y oferta monetaria. También resultan, como es usual, excesivamente superficiales o "inmediatistas". Más pertinente y promisorio es el camino que apunta al estudio de algunos problemas y conflictos que surgen en la distribución y que estarían en la base del fenómeno inflacionario. En lo que sigue se presentarán las líneas más gruesas y esquemáticas de esta explicación. Se distinguen cuatro grandes grupos sociales: a) campesinos, b) obreros, c) gerentes, y d) alta burocracia.

Al parecer, no existen mayores problemas para identificar a obreros y campesinos (koljosianos y sovjosianos). En cuanto a los "gerentes" —o núcleo "empresarial"—, se trata de los directores de empresas, independientemente de su localización ramal o sectorial. No obstante, conviene fijar la atención en los de las empresas industriales, por ser éste un sector clave. Por alta burocracia se entiende el estrato superior de la burocracia civil y militar. Pertenecen a ella, por tanto, los grandes jefes del Partido y del Gobierno, más los altos mandos militares.

La alta burocracia y los directores de empresas poseen el monopolio del poder político y económico, siendo la primera el sector hegemónico o dominante. Lo que se denomina alta burocracia se confunde muchas veces con el grupo empresarial. Sin el "carnet" partidario difícilmente se llega a puestos gerenciales, amén de que buena parte de la gestión económica —por las mismas características del sistema— se localiza en la administración central (o sea, en los reinos de la "alta burocracia") más que en el seno de las empresas. Por decirlo de alguna manera, el poder central "succiona" a las empresas individuales una gran proporción de su poder patrimonial.

Entre uno y otro grupo hay convergencia de intereses y hasta entrelazamientos familiares. Pero es también muy evidente que su posición social objetiva (o estructural) no es idéntica y, por lo mismo, no cabe esperar una absoluta concordancia de intereses. Pueden desarrollarse actitudes, incluso ideologías, diferenciadas. También pueden surgir conflictos entre uno y otro grupo. Cabe esperar que el sector empresarial sea menos político, más tecnocrático, más proclive al mercado y, muy en especial, más entusiasta de la descentralización y autonomización de las empresas. Por cierto, movimientos de tal laya implican desplazar el poder (la propiedad y el control del excedente) desde la alta burocracia hacia el segmento gerencial.

3. A. Shmarov y N. Kirichenko, "Inflation in the Consumer Sphere and Social Tensions", en *Problems of Economics*, octubre de 1990.

4. A. Isaev, "Economics Measures for Overcoming Inflationary Processes", en *Problems of Economics*, octubre de 1990.

Entre los distintos grupos (o clases) mencionados⁵ se plantean diversos conflictos y contradicciones. Éstos pueden ser más o menos nítidos, más o menos superpuestos y mezclados, más o menos directos o más o menos disfrazados, escondidos y velados. Por obvias razones, en una sociedad como la soviética los conflictos económicos y políticos —al menos hasta antes de la pieriestroika— se suelen plantear en términos y modos muy camuflados y sibilinos,⁶ lo cual no los elimina aunque dificulta su identificación y examen.

Para los propósitos de este artículo bastará un esquema muy sencillo. Interesa recoger la lógica del comportamiento objetivo de los grupos en cuestión y las contradicciones que de allí surgen, con independencia de la forma —adecuada o no— en que se perciban subjetivamente. En principio, se consideran tres órdenes de conflictos: i) el que se establece entre obreros y empresarios; ii) el que media entre los sectores rurales y urbanos, y iii) el que enfrenta al Gobierno con el sector privado.

En la exposición que sigue se espera aclarar los contenidos y los términos involucrados. Los puntos nodales del primero de los conflictos son: primero, los salarios tienden a dispararse y a crecer a la par o por encima del alza de la productividad del trabajo, y segundo, el aumento se traslada a los precios, pues los márgenes de beneficio permanecen constantes cuando no se elevan. En uno y otro caso, pierde fuerza la fijación centralizada de precios (de la fuerza de trabajo y de los productos).

Adicionalmente, parece observarse algún recalentamiento en el mercado de la fuerza de trabajo. Los economistas hablan de una "permanente escasez" de ella, lo cual sería "incompatible con el funcionamiento normal de la economía".⁷ De ahí que, para controlar los precios y la inflación, muchos autores recomienden un estricto manejo de la variable salarial,⁸ lo que en un clima de democratización e independencia sindicales pudiera no resultar sencillo. Según Komin, "los salarios de obreros y empleados subieron 2.6 veces de 1955 a 1985, el de los granjeros colectivos 7.6 veces y el de los pensionados, 11 veces. Hubo cambios fundamentales en la distribución del ingreso: mientras que la parte de la población con un ingreso per cápita de 100 rublos o más es hoy de 65%, en 1970 era de sólo 18%. El aumento de los salarios fue desproporcionado respecto al crecimiento de la productividad."⁹

5. Los grupos enumerados no agotan el espectro social soviético. Por ejemplo, existen también las capas medias urbanas (empleados), los artistas e intelectuales, etc. En el texto se mencionan sólo los que el autor supone más relevantes para explicar el fenómeno inflacionario.

6. En regímenes de partido único y ultramonolítico, la doblez e hipocresía devienen condición de existencia, se extienden y se internalizan en las estructuras más profundas de la personalidad. Al cabo, esos rasgos se llegan a entender como parte del carácter nacional. Luego, hay quienes "explican" la ausencia de democracia a partir de esa pretendida y sedicente "segunda naturaleza" o "ser social profundo". Con ello, adicionalmente, el "explicador" evita denunciar al régimen —lo que exige pantalones que no se tienen— y asegura un buen pasar. Literatos como K. Simonov y B. Polevoi constituyen ejemplos típicos y conspicuos de esa vocación "metafísica".

7. A.N. Komin, "Price Formation and Wages", en *Problems of Economics*, enero de 1990.

8. También se visualiza otra posibilidad: utilizar el desempleo para disciplinar los salarios. Esto ya se ha aplicado en otros países de Europa Oriental, como Polonia, por ejemplo.

9. A.N. Komin, *op. cit.*, p. 37.

En lo expuesto parecen incidir tres factores: *i)* la mencionada desaceleración de la productividad; *ii)* la menor coacción y una mayor libertad relativa (luego de la muerte de Stalin), lo que favorece (o dificulta menos) el tenor de las reivindicaciones obreras, y *iii)* el descenso del crecimiento de la población y la fuerza de trabajo, especialmente en el medio urbano. Esto provocaría restricciones por el lado de la oferta laboral ("la escasez de trabajo") y mejoraría el poder de regateo de los asalariados.

¿Qué efecto tienen los mayores salarios en las ganancias industriales? En realidad, las consecuencias negativas son inferiores a las que se podría esperar, o bien se diluyen. La razón es muy simple: las empresas traspasan el peso de los mayores salarios a sus precios. Es decir, tienden a funcionar con márgenes de ganancia relativamente constantes y ello en virtud de la posición oligopólica que suelen manejar. Algunos economistas soviéticos lo reconocen abiertamente: "la posición monopolística de los productores, la ausencia de competencia y los déficit de oferta facilitan que aquéllos descarguen los costos de producción adicionales sobre las espaldas de los consumidores."¹⁰ Los autores citan como ejemplo el caso de algunas fábricas de hilados que utilizando sólo 70% de su capacidad productiva consiguen beneficios superiores a los que fija el plan.

Una situación como la descrita amenaza con desatar una espiral inflacionaria: mayores salarios, mayores precios, mayores salarios, etc. Y si aquélla no ha sido mayor, es a consecuencia de alguna disminución de los beneficios industriales y de los subsidios aplicados por el Gobierno.

El aumento de los precios industriales expresa el afán de los gerentes de preservar los beneficios industriales. Y si bien los logros en esta materia no resultan despreciables, difícilmente consiguen evitar la caída de la tasa de ganancia. En la URSS se sigue observando un fuerte aumento de la densidad de capital (capital fijo por hombre ocupado) y, como la productividad se expande a un ritmo muy inferior, es claro que se trata de un proceso de incremento, nada insignificante, de la composición orgánica. El único modo de contrarrestar el efecto negativo que esto acarrea en la tasa de ganancia sería lograr que la de plusvalía se elevara en términos adecuados. Pero ocurre precisamente al revés: el aumento del costo unitario de la fuerza de trabajo equivale a un descenso de la tasa de plusvalía. O sea, los dos determinantes fundamentales de la tasa de ganancia funcionan provocando un efecto negativo. Con toda seguridad, para un gerente soviético el descenso de la tasa de ganancia es menos drástica que para sus congéneres estadounidenses. Y si bien no cabe esperar que se suicide, su preocupación no será pequeña y ello se reflejará en los afanes por reajustar los precios y así suavizar o eliminar el descenso de la rentabilidad.

Conviene agregar: como la productividad crece muy despacio,¹¹ la menor tasa de plusvalía no se asocia a algún aumento

10. V.M. Rutgaizer, A.I. Shmarov y N.V. Kirichenko, "Reform of Retail Prices, the Mechanism of Compensation and Development of the Consumer Goods Market", en *Problems of Economics*, enero de 1990.

11. No se olvide que en el caso del valor de la fuerza de trabajo (y, por ende, de la tasa de plusvalía), la productividad que interesa es la de los sectores que producen bienes-salario. En lo básico, éstos son la agricultura y la industria liviana, dos sectores donde el problema de la productividad (nivel y tendencias) es particularmente grave y más acentuado que en el resto de la economía (salvo los servicios).

considerable o satisfactorio de los niveles de vida.¹² Se presenta, entonces, una situación particularmente tensa: a) ni obreros ni empresarios se pueden declarar de ninguna manera satisfechos, más bien al revés; b) como la población y la ocupación casi no crecen, el aumento del excedente debería apoyarse casi por completo en una mayor tasa de plusvalía, pero ésta descende; c) si la jornada de trabajo no se alarga y la productividad mantiene sus cansinos ritmos de expansión, ¿cómo elevar la tasa de plusvalía si no es por la vía de congelar o reducir los salarios reales? Sin embargo, en las actuales condiciones, ¿no equivale esto al suicidio político? ¿O a optar por un régimen de represión extrema?

Examínese ahora el segundo conflicto, el rural-urbano. En realidad, lo sustantivo es la suerte de los campesinos, muy ligada a la evolución de los términos de intercambio agrícolas y a la relación general que aquéllos establecen con los núcleos urbanos dominantes: empresarios y alta burocracia.

En los últimos tiempos se han elevado los ingresos agrícola y rural. La relación de precios de intercambio mejoró para la agricultura (lo que no implica que ésta no siga siendo explotada, sólo que lo es menos) y el salario de los trabajadores agrícolas (koljosianos y sovjosianos) se elevó más que el de los trabajadores urbanos. Éste subió 48% de 1970 a 1984, en tanto que el ingreso rural por hombre ocupado lo hizo en 69%.¹³ El autor no dispuso de series precisas sobre la evolución de los precios relativos (por ejemplo, los deflatores ramales adecuados), pero diversos antecedentes más bien cualitativos (como ciertas medidas de ajuste de los precios agrícolas, el mayor crecimiento de las remuneraciones rurales que están muy ligadas —caso koljosiano— a la evolución de las ventas) permiten asegurar que sí ha existido una mejora en los términos de intercambio agropecuarios. En realidad, si se recuerda la terrible situación de los campesinos en tiempos de Stalin, la recuperación relativa no debe extrañar: se trataba de evitar la inanición de la fuerza de trabajo rural y el muy probable colapso económico que aquello hubiera propiciado.¹⁴

Para los propósitos de este trabajo, el punto que se debe rescatar y subrayar es el de las presiones inflacionarias que tal situación engendra.

Si los trabajadores urbanos han de mantener el nivel de su salario real, al mayor precio de los bienes agropecuarios debe seguir el correspondiente ascenso del salario nominal. Y si en el sector industrial manufacturero imperara la libre competencia y los precios reflejaran —al menos aproximadamente— la evolución de la productividad y los valores unitarios, habría un fuerte descenso en los márgenes y en la tasa de ganancia del sector industrial. Es decir, operaría el conocido mecanismo ricardiano de estrangulamiento del beneficio industrial.

12. El índice de precios recoge los precios fijos (por ley), no así el desabasto ni los precios del mercado negro. Por ende, cuando se deflactan los salarios nominales se obtiene un salario real inflado. Un claro indicador de que el consumo personal sube menos que el salario real es el incremento vertiginoso de las tenencias monetarias. No hay aquí una mayor preferencia por la liquidez, sino el efecto del desabastecimiento. Adviértase además: si se desatan las expectativas inflacionarias, estas tendencias excesivas se volcarán a los mercados provocando presiones inflacionarias monumentales.

13. Estimado a partir de *Naródnie Joziáistva SSSR*, 1985.

14. El factor político-militar tuvo sin duda un papel importante. De seguro, la actitud de grandes sectores campesinos durante la segunda guerra mundial no escapó a la atención del poder.

Por cierto, no es ésa la ruta que se observa. Por el contrario, los márgenes de beneficio se preservan y el costo de los incrementos salariales se traslada a los precios. ¿Qué factores anulan el mecanismo ricardiano? En lo fundamental, serían dos: a) la eliminación de la competencia externa por la vía del monopolio estatal del comercio exterior; b) la eliminación o el debilitamiento de la competencia interna en virtud del dominio de estructuras oligopólicas en el medio industrial.

En resumen, las presiones inflacionarias de origen agropecuario se desplazan al medio urbano y allí se encuentran con sindicatos y estructuras oligopólicas que trasladan y amplifican las "oleadas rurales" a los precios industriales. Con alguna frecuencia el fenómeno expuesto no se traduce (al menos no totalmente) en una elevación del precio al por menor de los bienes de consumo (agrícolas e industriales). ¿Por qué? La razón es sencilla: interviene el Estado que, por la vía de los subsidios, evita un aumento desmedido de los precios y absorbe la diferencia. Claro está, esto debe conducir a una carga tributaria mayor o a un déficit fiscal (i.e. del Gobierno central) más o menos creciente. Al comenzar los noventa, el déficit público ya giraba en torno a 10% del producto agregado y esto, en una economía ya recalentada, provoca obvias presiones inflacionarias.

Examínese ahora el tercer conflicto: "sector privado contra Gobierno", apelativo de carácter más bien metafórico que alude a los conflictos entre la alta burocracia y lo que quizá podríamos denominar "sociedad civil" o, para ser más precisos y excluir a los "empresarios", con respecto a las clases productivas fundamentales: obreros y campesinos.

La alta burocracia (del Partido, de las fuerzas armadas y del Gobierno) funciona como clase hegemónica y controla de manera directa el aparato estatal. Por su posición, a veces aparece como mediadora de los otros conflictos y suele (o solía) funcionar con una visión más estructurada, global y de largo plazo. Por la misma naturaleza del sistema económico de comandos administrativos, desempeña funciones políticas y a la vez económicas.

En cuanto monopoliza el poder político, la alta burocracia también determina las grandes decisiones económicas: montos del consumo global y del excedente, niveles de la acumulación y del gasto improductivo, asignación sectorial de la inversión, precios relativos, etc. Este poder no es absoluto y en ocasiones debe compartirlo, en especial con los directores de empresas.

La principal función económica de la alta burocracia reside en el manejo de la planificación centralizada. En este sentido, prácticamente nada escapa a las actividades del grupo. Para los fines de este artículo, no obstante, conviene referirse a dos funciones más concretas: a) determinar el desarrollo y la manutención de los sectores improductivos, y b) redistribuir el ingreso por la vía de impuestos, subsidios, etcétera.

Los impuestos y subsidios que aplica el Gobierno central no responden a un criterio único y su varianza es muy alta. Algunos subsidios buscan evitar el alza desmedida de ciertos bienes de consumo que se consideran vitales. Al respecto, un ejemplo muy conspicuo y debatido es el de la carne. El caso de los productos lácteos también se cita mucho. Se habla así de precios artificialmente altos a causa de los impuestos y de otros indebidamente bajos por los subsidios.

De los ingresos totales de los asalariados, en 1965 se recibían 12 kopeks por cada rublo de salario monetario por concepto de precios subsidiados; en 1985 esta relación llegó a 24 kopeks. Por otra parte, en 1965 la suma del consumo social (educación, salud, etc.), ingreso de granjas auxiliares, intereses sobre depósitos y subsidios llegaba a 62 kopeks por rublo de pago salarial monetario; en 1985 ascendió a 87 kopeks. O sea, la mitad del incremento se debió a los mayores subsidios. Un primer efecto de este proceso que conviene subrayar es el debilitamiento del trabajo como factor en la distribución. Una segunda consecuencia se dio en el terreno redistributivo.

Al respecto, se podría pensar en una política que provocara una redistribución progresiva, pero no hay tal. Los estratos más pudientes se llevan "la parte del león de los subsidios. Se estima que las familias que tienen un ingreso por miembro de 200 rublos o más captan de siete a ocho veces más subsidios que aquellas cuyo ingreso per cápita se sitúa por debajo de los 50 rublos."¹⁵

El fenómeno es en extremo iluminador en cuanto a los verdaderos intereses —en gran medida a contrapelo de la retórica oficial— a los que sirve el Estado soviético. Aparte de estas implicaciones, existen otras más directamente conectadas con el fenómeno inflacionario.

Es muy elevado el gasto fiscal que asume de modo directo la forma de subsidio y, como es evidente, reduce las disponibilidades del Estado para sufragar otros gastos que son de su responsabilidad y que no puede eludir. En lo primordial, se trata de erogaciones improductivas, como: i) gastos militares; ii) pagos a la burocracia civil del aparato estatal; iii) financiamiento de buena parte del sector terciario, en el rubro de servicios (salud, educación, cultura, deportes y espectáculos, etc.). Estas actividades se suelen considerar improductivas¹⁶ y, en la mayoría de los casos, se realizan sin que medie un pago o precio de venta. Todas ellas generan presiones muy fuertes debido al crecimiento del gasto estatal y, eventualmente, a un mayor déficit público. En las condiciones de la URSS, la tasa de operación de las empresas suele ser muy elevada (si hay capacidad ociosa no es por problemas de demanda insuficiente) y, por lo mismo, el gasto estatal deficitario se traduce en un exceso de demanda global cuyas repercusiones serán la inflación reprimida (desabastecimiento y mercado negro) o la abierta.¹⁷

Por su importancia el problema amerita alguna reflexión adicional. En el crecimiento de las actividades improductivas influyen dos factores fundamentales. Primero, la lógica de crecimiento que asume el gasto militar. Ello, en virtud de: i) la transformación de la URSS en una gran superpotencia y el afán de preservar este papel; ii) el crecimiento exponencial del costo de los modernos equipos militares. Como escribe Paul Kennedy, existe una "tendencia hacia menos armas a costos siempre más altos".¹⁸ Segundo, la universal tendencia al crecimiento del sector terciario, que

15. V.M. Rutgaizer *et al.*, "Reform of Retail Prices . . .", *op. cit.*, p. 48.

16. En buena teoría esto es discutible, al menos para algunos rubros como el de salud.

17. Descontamos un aumento considerable de las importaciones por los problemas de la balanza comercial y la ausencia de financiamiento externo.

18. P. Kennedy, *Auge y caída de las grandes potencias*, Plaza y Janés Editores, Barcelona, 1989, p. 543.

también ha llegado a la Unión Soviética. Según las estadísticas oficiales, el coeficiente de improductividad (trabajadores improductivos sobre población ocupada total) ha evolucionado como sigue: 1940, 0.117; 1950, 0.138; 1960, 0.168; 1970, 0.228; 1975, 0.246; 1980, 0.259; 1985, 0.267, y 1987, 0.272.¹⁹

El punto que ha de recalcar es que se desarrollan presiones por un muy fuerte crecimiento de los gastos improductivos. Y no se debe olvidar que éstos constituyen un uso del producto excedente.

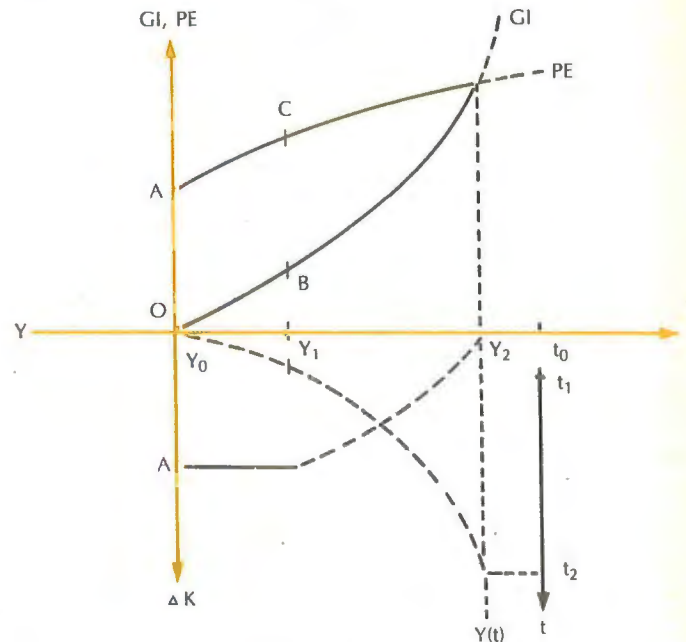
El problema derivado no es nada sencillo. Por una parte —y dado que la tasa de explotación parece caer— se tiene que el excedente crece menos que el ingreso nacional. Por otra, la acumulación tiende a permanecer como una fracción relativamente constante del ingreso nacional y los gastos improductivos como una parte creciente. O sea, los gastos sobre el excedente crecen con mucha mayor rapidez que éste, situación insostenible que se traduce en inflación²⁰ y, al final de cuentas, en una caída de la inversión. Es decir, en la puja acumulación-gastos improductivos parecieran imponerse los últimos. Además, el menor coeficiente de inversión se debe traducir en un crecimiento más lento de los acervos de capital fijo y —dado que el coeficiente producto capital descende— en una caída aún mayor del crecimiento de la productividad y del ingreso nacional. En el límite, habría una absorción total del excedente por parte de los gastos improductivos y un crecimiento nulo del capital y del producto. Se llegaría entonces a un estado estacionario muy parecido al imaginado por autores como John Stuart Mill y David Ricardo. Con una diferencia: en vez de los terratenientes feudales, los responsables del uso improductivo total del excedente serían ahora los personajes de la alta burocracia estatal.

El proceso que conduce al estado estacionario se trata de ilustrar en la gráfica 1.

En el nivel de ingreso Y_0 , el excedente es igual a OA . Como los gastos improductivos equivalen a cero, la acumulación es igual al excedente AO . Hasta el nivel de ingreso Y_1 , el monto absoluto de la acumulación se mantiene ($BC = OA$). Es decir, todo el excedente adicional lo absorbe el gasto improductivo. Luego, el excedente crece menos rápidamente que el ingreso (bajo la tasa de plusvalía) y el gasto improductivo con mayor rapidez que el excedente. En Y_2 , todo el excedente se aplica a usos improductivos, la acumulación es nula y el ingreso alcanza su techo. O sea, se llega al estado estacionario. Por cierto, en la realidad esto no sucede y mucho antes de llegar a él se producen reordenamientos que dan lugar a un nuevo ciclo o fase de desarrollo.

Frente a dificultades como las descritas, ¿qué posibilidades tiene el sistema? Desde un ángulo puramente formal se podrían señalar dos: a) desplazar hacia abajo la curva GI , o sea reducir el coeficiente de gastos improductivos con que funciona el sistema; b) desplazar hacia arriba la curva PE , es decir, aumentar el nivel del producto excedente por medio del aumento de la tasa de explotación. Esto, a su vez, se puede apoyar en dos elementos: una mejoría de la productividad en bienes salario y una disminución del salario real. Y este descenso se puede lograr mediante diver-

La ruta hacia el estancamiento



GI = Gastos improductivos K = Capital fijo
 PE = Producto excedente Y = Ingreso nacional
 K = PE - GI = Acumulación T = Tiempo

sos expedientes: inflación, desocupación, coacción. Esquemáticamente, se tendrían:

Medidas necesarias para evitar el estancamiento	$\left. \begin{array}{l} \nabla gi \\ \Delta p \end{array} \right\}$	$\left. \begin{array}{l} \nabla Sr \\ \Delta F \end{array} \right\}$	Inflación
			Desocupación
			Coerción extra-económica

donde gi = coeficiente de gastos improductivos; Sr = salario real; F = productividad; p = tasa de plusvalía.

Poner a funcionar esos expedientes puede resultar muy difícil. Piénsese, por ejemplo, en la reducción del gasto improductivo. ¿Estaría dispuesta la URSS a transformarse en una potencia de segunda categoría, un poco al estilo del actual Reino Unido? Además, esa reducción, ¿no equivale acaso a dirigir un golpe, nada delicado, al corazón mismo (¿o al bolsillo?) de la alta burocracia estatal? Basta plantear estas preguntas para aceptar, como mínimo, que medidas de esa naturaleza no serían nada sencillas. Por otro lado, al examinar las posibilidades de elevar la tasa de plusvalía no se encuentran, al parecer, senderos menos escarpados. Si la elevación de la tasa se busca por la vía del expediente salarial, despertará obvias protestas del sector obrero, lo que en un ambiente de "pierestroika", de contradicciones sociales y políticas y de incertidumbre sería muy difícil de superar. En el papel, la elevación de la productividad parecería el expediente que mejor absorbería los conflictos sociales actuales y posibles: el grueso de los "soviétólogos" coincide en que la dinamización de la productividad exigiría una mutación en los rasgos más esenciales del sistema de "comandos administrativos" todavía vigente. Di-

19. "Goskomstat SSSR", en *Trud v SSSR*, Moscú, 1988, p. 13.

20. Si los asalariados no reaccionaran bastaría una elevación de precios. Es decir, recortar el salario real (y así elevar la tasa de explotación) de una vez por todas.

cho de otro modo, se supone que el actual régimen está objetivamente imposibilitado para alcanzar altos ritmos de crecimiento de la productividad del trabajo. Si esta hipótesis es correcta —y todas las pruebas apuntan hacia ello—, también se debería admitir la presencia de una crisis estructural y a la vez terminal. Y, en este sentido, fenómenos como el de la inflación y el del estancamiento serían expresiones de esa crisis profunda.

Considérese una última interrogante. El modelo estalinista aparece hacia fines de los años veinte y hoy se presenta lo que parece ser su crisis terminal. El crecimiento se debilita, el parasitismo y el despilfarro se acentúan, se yergue el fantasma inflacionario. Pese a ello, el desempeño económico global y de largo plazo sigue siendo llamativo. En un estudio muy reciente se sostiene que el ingreso per cápita soviético pasó de 1 044 dólares en 1929 a 5 948 dólares en 1987. Esto es, se multiplicó 5.7 veces, creciendo a 3.05% anual. En el mismo período, el ingreso per cápita de Estados Unidos se multiplicó por 2.76 (1.77% anual) y pasó de 4 909 dólares en 1929 a 12 550 en 1987.²¹ O sea, creció mucho más la Unión Soviética, pero el nivel de desarrollo estadounidense sigue siendo muy superior.

¿Qué factores dan cuenta del altísimo crecimiento de los primeros decenios del poder soviético? ¿Y por qué la gran inflexión de los setenta?

Para explicar el alto crecimiento inicial se pueden enumerar algunos factores decisivos:

Primero, lo que podríamos denominar "efecto de ocupación plena" que posibilitó el alejamiento de las normas clásicas del capitalismo. Intervienen aquí dos elementos: i) el usualmente considerado de la desaparición del desempleo y de los márgenes de capacidad ociosa (y del mayor número de turnos), y ii) el efecto, no siempre atendido, que provocó el gran aumento de la tasa de participación (población ocupada sobre población en edad de trabajar), a su vez causado por la masiva incorporación de la mujer al trabajo formal. Este efecto, valga la aclaración, se da de una vez por todas. Su tiempo de operación pudiera no ser corto (vg. una década), pero una vez considerado, deja de influir.

Segundo, el aumento de la relación producto-capital. Ello, en virtud de la mayor tasa de operación de los establecimientos industriales, donde frecuentemente se avanzó a los dos o tres turnos. Esto compensó y disimuló el efecto negativo de la ineptitud gerencial y de la masiva incorporación de trabajadores no calificados. También aquí, el efecto es de una vez por todas.

Tercero, el aumento de la tasa de acumulación y la caída —en un primer momento— de los gastos improductivos: consumo sunuario, comercio y servicios, remesas de excedentes al exterior. Ulteriormente, recuérdese, el gasto improductivo recuperó su línea ascendente y llegó a niveles descomunales por la vía del gasto militar.

Cuarto, las ventajas que se derivan —en una fase de industrialización inicial y por demás autárquica— de aplicar una política de *big-push*, es decir, de paquetes integrados de inversiones masivas, capaces de evitar cuellos de botella y de estimular economías externas y otros encadenamientos "virtuosos".

21. Véase A. Maddison, *The World Economy in the 20th Century*, OCDE, París, 1989.

Quinto, en los primeros momentos del proceso de industrialización, la asignación macroeconómica correcta de los recursos de inversión no presentó complicaciones mayores. La necesidad de acero, cemento y tractores, por ejemplo, es algo que cualquiera percibe sin necesidad de aplicar algoritmos complejos y misteriosos.

Sexto, la intensidad del trabajo y la actitud de los trabajadores respecto a las condiciones materiales del proceso laboral para evitar destrozos, despilfarros, etc. En esto, se combinaron dos circunstancias muy dispares: a) la abnegación y el heroísmo —muy nítidos en los primeros tiempos— de quienes creían estar edificando el socialismo y pretendían construirlo, y b) junto con ello, asumiendo un peso relativo cada vez mayor, la coacción (explícita o latente) que se aplicaba en contra de trabajadores, técnicos y gerentes. Esto evitaba robos, despilfarros, morosidad en el trabajo, ausencias laborales no justificadas, etcétera.

En los últimos años (de los setenta para acá) es muy claro que el entusiasmo revolucionario desapareció completamente y que la represión policial se ha suavizado en muy alto grado. Es decir, se configura un movimiento convergente en favor de un trabajo menos intensivo y también menos eficiente.

El régimen administrativo parece funcionar con una inclinación más o menos "visceral" hacia la ineficiencia. En sus primeros momentos, factores como los mencionados han disimulado y más que compensado la naturaleza derrochadora del sistema. No obstante, es fácil advertir que la mayoría de esos factores cesan de actuar al cabo de cierto tiempo. Es decir, lo que en un primer momento funciona como causa del alto crecimiento, en otro se transforma en explicación del bajo ritmo con que crecen las actividades.

En líneas generales, se puede hablar de las dificultades del sistema para avanzar a un estilo de reproducción predominantemente intensivo. En los primeros decenios buena parte del crecimiento del producto se debió a la gran dilatación que experimentó el trabajo vivo productivo. Y el incremento de la productividad de ese trabajo, aparte de no ser tan especial en cuanto a su magnitud, se explica en exclusiva por la mayor dotación de capital fijo por hombre ocupado.

Ahora bien, ¿qué significa pasar a un estilo de crecimiento intensivo? En lo básico, significa dos cosas: a) que el crecimiento del producto se explica primordialmente por la elevación de la productividad del trabajo; b) que la mayor productividad se explica en lo fundamental por un uso más eficiente de medios de producción mejores y por la elevación de la densidad de capital. Es decir, la productividad crece mucho más rápidamente que la densidad de capital y, por ende, se eleva la relación producto-capital.

En breve, se trata ía de avanzar a un estadio de desarrollo cuya clave sería "el uso más eficiente de los recursos más eficientes". En las primeras etapas de la industrialización el crecimiento extensivo es inevitable y, de modo análogo, el estilo intensivo es imprescindible para las etapas más complejas y superiores. Y si el orden económico-social estalinista pudo ser funcional en el primer caso, en el segundo resulta completamente disfuncional. Las curvas del producto y sus comentadas inflexiones, en consecuencia, ratifican estos problemas. □