

Hacia un Nuevo Sistema Económico en la URSS*

Por J. VERNES

"En la actualidad, las condiciones de la economía nacional han cambiado. Las graves penurias están en vías de desaparecer. El problema de la renovación del surtido de los productos y de las mejoras de su calidad han pasado al primer plano. Vínculos estrechos y duraderos se establecen entre productores-proveedores y consumidores-clientes. Las empresas han consolidado su situación económica y su posición financiera; ya no necesitan tutela ni reglamentos rígidos. En estas condiciones las antiguas formas de dirección y planeación deben reemplazarse por nuevos métodos."

N. Fedorenko **

CUALES, empero, deben ser esos nuevos métodos? Todos los que, en la URSS principalmente y también en otros países socialistas, examinan los problemas de planeación y gestión económicos desde hace unos años, se dan cuenta de que se trata de algo más que de simples problemas técnicos.

De hecho, se trata de toda la organización de las relaciones de producción y de cambio que se enlazan en el seno de la economía socialista, por una parte entre las diversas células productivas (principalmente las empresas de Estado) y por otra parte, entre las células y el conjunto de la sociedad representada por los diversos organismos que dirigen la vida económica: ministerios, o comités estatales, Gosplan, consejos regionales de la economía ("sovnarjoses"), etc.

Para los franceses, el estudio de estos problemas tiene un doble interés. Es evidente que los problemas de planeación que existen hoy en economías modernas complejas como las de la Unión Soviética, Checoslovaquia o también de la

República Democrática Alemana, se acercan más a los que habría que enfrentar al construir una Francia socialista que los problemas que tenían los planeadores soviéticos en la época heroica de los primeros planes, de la guerra y de la reconstrucción. Cualquiera que sea el valor de las experiencias pasadas, las experiencias contemporáneas tendrán necesariamente un alcance mucho mayor.

El segundo motivo que justifica el análisis de las discusiones en curso y la confrontación teórica que implican, es la necesidad de aclarar las cosas frente a la actitud de numerosos economistas no marxistas que tratan de interpretar ciertas tesis nuevas puestas a debate, así como las experiencias en curso, como una prueba del "acercamiento" de los dos tipos de sociedad, capitalista y socialista, en el cual la segunda se alinease sobre la primera. Presentar estas proposiciones como una transacción con el capitalismo es pasar por alto el hecho fundamental del carácter socialista de la producción que ningún economista soviético pone en tela de juicio, independientemente de las analogías que pueda haber entre ciertas modalidades del funcionamiento

* Traducido de *Economie et Politique*, Junio 1965. París, Francia.
** "Un gran problema económico", "Pravda" 17-I-1965.

I. LA NECESIDAD DE ADAPTAR EL MODO DE GESTIÓN DE LA ECONOMÍA AL PROGRESO DE LAS FUERZAS PRODUCTIVAS

capitalista y las de la economía socialista o de las innovaciones que se sugieren. Es igualmente falso el referirse a un cierto "libermanismo", como si la opinión del profesor de Jarkov fuese un hecho aislado. Muchas otras voces de más autoridad se expresan en favor de una transformación de los actuales métodos de dirección económica y de planeación y las proposiciones que exponen rebasan las consideradas por Liberman. Debe recordarse que las discusiones sobre la situación de las empresas, el papel de las utilidades, los incentivos materiales, etc., se producen al cabo de más de dos años de debate en la prensa soviética y en los institutos de investigación, y no comenzaron precisamente en la primavera última, cuando según se decía "sólo el profesor Evsei Liberman... había expresado estas ideas".¹ Estos problemas fueron objeto de encuentros, seminarios, etc., para no mencionar las discusiones más antiguas, entabladas sobre diversos aspectos de estos problemas por lo menos desde hace unos doce años.²

La refutación de estos juicios superficiales resulta aún más evidente porque en el pasado, y a veces todavía hoy, se manifestaron diversas resistencias en la Unión Soviética aun contra la utilización de ciertos medios de acción y contra el reconocimiento de ciertas categorías que se encuentran ahora en las economías capitalistas, precisamente bajo el pretexto formal de que se trataba de una "reintroducción del capitalismo" en la economía soviética. De este modo, el término "mercancía" fue durante mucho tiempo proscrito cuando se aplicaba a los medios de producción que no salían del sector estatal (intercambio entre las empresas). Igualmente, se encuentra aún ahora a economistas que atacan el recurrir al beneficio como para estímulo de la actividad de las empresas estatales, porque las utilidades, por sí mismas, no constituyen un objetivo de la producción socialista.

Por encima de las querellas formales, la gran mayoría de la opinión en los medios económicos soviéticos comprende la necesidad de transformar profundamente el sistema de planificación y de gestión, desembarazándolo de métodos que frenan el desarrollo económico y los avances en la calidad. Pero no hay unanimidad sobre las modalidades del nuevo sistema, ni sobre sus principios y métodos. Con una gran esquematización podrían distinguirse dos corrientes de opinión y colocar a los economistas en tres categorías. Unos favorecen una gran autonomía de las empresas y la sustitución por relaciones contractuales de las actuales relaciones de subordinación que existen respecto a las autoridades centrales. Otros son partidarios de una dirección económica más integrada aún que lo que está ahora, gracias a un sistema de planificación que se apoye en lo siguiente:

- un conjunto de modelos óptimos de los diversos fenómenos económicos, en los cuales se incluya un plan general óptimo de la producción final;

- un sistema único de información económica cibernética; y

- una red de centros de cálculo regionales.

Otros, por último, dudan de la eficacia de ambos sistemas y se limitan a proponer diversos arreglos y mejoras dentro del sistema existente.

En realidad, esta presentación de los hechos, por su esquematismo, puede inducir a error porque, precisamente entre los economistas matemáticos, oficialmente encargados de la tarea de elaborar un sistema único de planificación y de gestión óptimo de la economía, gracias al empleo de los métodos económico-matemáticos modernos, se encuentran los más resueltos partidarios de una gran autonomía de las empresas. Sería más exacto, por tanto, decir que se trata de dos corrientes de pensamiento que a veces se oponen pero que a menudo pueden considerarse complementarias.

¹ *Express*, especial, 19-25 de octubre de 1964.

² Cf. *Economie et Politique*, "Plan, utilidad y prima en la URSS", No. 113, diciembre de 1963. Este artículo contiene principalmente una exposición de las proposiciones de Liberman y las de Nemtchinov, así como algunas indicaciones bibliográficas que permiten al lector acudir a las fuentes. Cf., asimismo, los suplementos de *Economie et Politique*: "Problemas de la economía socialista", No. 1 (suplemento al No. 122, septiembre de 1964) y No. 4 (suplemento al No. 128, marzo de 1965). Cf. *Association France URSS*: "Perfeccionar la dirección y la planificación de la economía" (cuadernos 1 a 3), así como: "Gestión y planificación sociales de la producción en la URSS", V. S. Nemtchinov, traducido en *Economie et Politique*, No. 127, febrero de 1965.

Levantada de las ruinas e infinitamente más poderosa y más diversificada que antes de la guerra, con un número mucho mayor de unidades productivas distribuidas en las regiones más diversas, algunas de ellas enteramente nuevas (industrialización de Kazajstan, de Siberia, de Asia Central), la economía soviética exigía, en su desarrollo, que el modo de dirección económica se adaptara a este nuevo estado de cosas, a esta complejidad acrecentada de las fuerzas productivas y de las relaciones de producción que se desarrollaron. Así, a las espectaculares medidas adoptadas desde 1953 en materia agrícola, van agregándose entonces una serie de disposiciones tomadas en relación con la dirección del sector estatal, principalmente respecto al sector básico, la industria, a fin de perfeccionar la racionalidad de las decisiones, tanto a escala de la economía como de las empresas, y para mejorar los mecanismos existentes: un nuevo método para calcular las amortizaciones, modificando sus normas a fin de tomar en cuenta la aceleración del progreso técnico; la puesta en marcha de un método de la variante óptima ante varias soluciones posibles; la reformulación del sistema de primas destinadas a estimular a los responsables de la aplicación racional de las directivas recibidas (directores de empresas, ingenieros, jefes de producción, de servicio); la revisión de los precios (1955); la ampliación de ciertos derechos de los directores de empresas estatales; una mejor coordinación de los planes de corto plazo con los prospectivos; y, sobre todo, la descentralización de la tutela sobre las empresas y de la preparación de los planes que se les destinaron en 1957. Se trata de la famosa "reforma de la dirección de la industria y de la construcción" que transformaba el papel de los ministerios por ramas y confiaba la mayor parte de sus tareas a la Comisión del Plan (Gosplan en la URSS), a los "gosplans" de las repúblicas federadas, en materia de planificación, y a los consejos económicos ("sovnarjoses") en cuanto a la dirección de la gestión corriente de las empresas estatales.³ Se presenciaba a la vez una descentralización de la dirección corriente de la economía y una concentración de la planificación, que había llegado a ser demasiado sectorial (con los ministerios por ramas).

Ninguna de las nuevas medidas modificaba de manera fundamental —y no tenían tal propósito— los principios y métodos de dirección económicos en vigor. Por ello, en el curso de los años que siguen parece que persisten serias debilidades en la dirección de la economía y se dejan oír voces favorables a una revisión mucho más profunda de los métodos vigentes. En un artículo de la revista "Komunist", el profesor Liberman presentó, en 1956, ciertas proposiciones que repetiría en 1962 (en un artículo para "Pravda"). Entonces se estableció un animado debate en la gran prensa y en las revistas especializadas, relacionado ya no solamente con medidas parciales o con la reorganización de los órganos superiores de dirección, sino con las relaciones mismas entre éstos y la célula económica básica, la empresa estatal.

Veamos cuáles son los términos de esta discusión.

La gestión centralizada de las empresas

Es exacto, como han señalado muchos economistas soviéticos —principalmente los académicos Nemtchinov, Trapeznikov, Leontiev, numerosos directores de empresa y aun dirigentes de los "sovnarjoses"— que los métodos de dirección que presidieron la industrialización de la URSS, en el despliegue de su gigantesco esfuerzo durante la guerra y después en la reconversión y reconstrucción, fueron métodos muy centralizados y autoritarios, que dejaban escaso margen a la iniciativa de las empresas. Eran *administrativos* en la medida en que las motivaciones de sus ejecutores eran más que nada de obediencia a las directivas recibidas de las altas autoridades —del ministerio o del servicio correspon-

³ Cf. *Economie et Politique*, Nos. 40-41 (1957) y 96 (1962). Hubo al principio más de 100 "sovnarjoses", pero después quedaron sólo 47 y otras tantas regiones económico-administrativas.

diente— y mucho menos a las de buscar la racionalización de la economía o ventajas materiales. Con este juicio no se niega, desde luego, el papel que hayan podido tener diversos estímulos de orden *moral* —sentido de responsabilidad, emulación— ni de orden *económico*, en el sentido propio del término. Se trataba de métodos adaptados a una fase histórica dada, a condiciones económicas peculiares, que indudablemente permitieron obtener el inmenso éxito que se conoce.

Fue en 1921, al iniciarse la Nueva Política Económica (NEP), cuando aparecieron las primeras empresas estatales, con presupuesto independiente (y ya no fundido al presupuesto general), financieramente responsables de su actividad, es decir, obligadas a cubrir sus gastos corrientes —salarios, materiales, energía, impuestos, primas de amortización— con los ingresos provenientes de la venta de sus productos a otras empresas o a los almacenes comerciales. Se trataba, frente a las empresas privadas y a las instituciones aún vinculadas al presupuesto, de probar que la empresa socialista era una forma adecuada de organización de la producción y de gestión racional. Aun en esta época, la noción misma de organismo independiente, responsable de fondos productivos que la sociedad le confía, no podía tomar plenamente su sentido y desarrollar todas sus implicaciones lógicas. Los imperativos y condiciones del momento: las graves penurias, la transformación rápida de las estructuras sociales, el trastorno de las proporciones de la economía, de la parte correspondiente a los diversos sectores de la producción y los cambios (industria, agricultura, transportes, comercio, servicios) debido a la *industrialización* a marchas forzadas, las prioridades que se desarrollaron; todo esto, así como la falta de cuadros, obligaba a las autoridades a limitar estrictamente el margen de libertad de que podía disponerse en la dirección de una empresa, principalmente en materia de inversiones, aprovisionamientos, contratación y selección de clientes. Sin embargo, no podía concluirse que esta dirección muy autoritaria, esta planeación hasta de los menores detalles, en una palabra, este carácter necesariamente muy “administrativo” de una masa de decisiones, era un modelo de dirección desprovisto de racionalidad en relación con los fines perseguidos y las limitaciones impuestas por las condiciones del momento. Como tampoco podía hablarse de criterios irracionales de decisión sólo porque no coincidían necesariamente con un criterio objetivo de optimización económica, pues hubiera sido ciertamente muy irracional otorgar a las empresas y a las instancias administrativas inmediatamente superiores a ellas un poder de decisión que no podían usar sin riesgo de graves perturbaciones en la distribución de los recursos y productos escasos de todo tipo, en el aprovisionamiento de las empresas, en la fijación de prioridades y en los consumidores. Hubiera sido antidemocrático imponer a todos los efectos nefastos de una gestión miope ejercida por cuadros a menudo incompetentes y a veces hostiles al nuevo régimen. ¿Hubieran podido usarse otros métodos con mayor éxito aún? Es difícil saberlo, aún a *posteriori*.

Aunque la respuesta no interesa directamente en el debate actual, es preciso, sin embargo, subrayar que presenta cierto interés para los países en vías de desarrollo, que buscan salir de la presión económica del imperialismo y del círculo vicioso de la pobreza por una vía socialista. De manera general, es capital para todos los países que abordan actualmente la edificación del socialismo conocer profundamente la experiencia soviética de planeación a fin de aprovechar todas las lecciones que se desprenden de ella y de saber distinguir lo que, en ese modelo, tuvo un carácter contingente, vinculado a cierto contexto histórico, de lo que tiene valor como ejemplo general.

El modo de dirección económica debía necesariamente tener en cuenta las condiciones históricas, por lo que las críticas formuladas ahora no afectan para nada su valor en otra época. De ningún modo pueden disminuir la importancia irrefutable de ciertos métodos de diseño de los planes, tal como la experiencia soviética los ha progresivamente “redondeado”, principalmente el sistema de cuentas (“balances”) de materiales, de cuentas de flujos monetarios, de cuadros de intercambios intrasectoriales, etc., así como el sistema de ida y vuelta de los proyectos entre el centro planificador y las empresas durante la fase de diseño de los planes, aun cuando este procedimiento implica demasiada lentitud. (Actualmente, acudir a los métodos modernos de información y de cálculo permite dar su pleno sentido a este método de diálogo entre los centros de decisión.)

La necesidad de nuevos métodos de gestión

Durante la guerra, los principios de autonomía contable y de gestión equilibrada de las empresas se mantuvieron formalmente, pero en la práctica fue necesario violarlos. Todas las funciones de dirección de la producción y de la distribución quedaron centralizados en los órganos del Estado; todos los “fondos del director” —es decir, la fracción de las utilidades que queda a la disposición de cada fábrica— fueron suprimidos.

Desde 1946 se desarrolló un sistema inverso; se restablecieron las prerrogativas de las empresas. En 1954, y de nuevo en 1955, se ampliaron las facultades de los directores. Entre las decisiones del XX Congreso del PCUS (1956), se encuentran algunas que preveían una autonomía mayor en el sector agrícola del Estado, es decir, en las estaciones de maquinaria y tractores (vinculadas hasta entonces al presupuesto) y en los “sovjoses” (granjas del Estado). Pero como hemos visto estas medidas y las que siguieron fueron insuficientes: *la multiplicidad de las decisiones económicas* que exige en todo momento y en todas las instancias la *complejidad* de las relaciones entre las empresas, las *complementariedades* regionales, la rapidez del *progreso técnico*, así como otros factores, requerían que los métodos antiguos, necesariamente desadaptados, dejaran su lugar a otros, inspirados en otra racionalización.

¿Cómo se manifiesta esta desadaptación?

Se han formulado tres reproches esenciales al sistema actual. Se le critica en primer término la forma en que los planes asignados a las empresas tienen por base los *resultados obtenidos* por ellas, para acrecentarlos con vista a los objetivos de crecimiento fijados en el plan general (nacional). Esto provoca una penalización de los organismos que han funcionado mejor. En efecto, el nuevo plan exige de ellos que obtengan aún mejores resultados (en materia de producción, de productividad, de reducción de los costos, etc.), de donde surge su dificultad de rebasar —o alcanzar— los nuevos objetivos (y de recibir, en consecuencia, las primas previstas), por no hablar de la creación de una utilidad mayor a la prevista. Así se entabla este famoso duelo entre las empresas y los órganos de tutela, en que las primeras tratan de lograr un plan fácil de realizar, y los segundos de imponer objetivos mayores. A menudo, los criterios finales de compromiso no tienen nada de científico. De otro lado, temerosas de las modificaciones del plan en vías de aplicación,⁴ las empresas se esfuerzan por acumular reservas de materiales y de conservar cierto margen de capacidad productiva ociosa.⁵ A la inversa, una gestión mediocre da por resultado la asignación para el año siguiente de un plan de ejecución relativamente desahogado, puesto que los objetivos que incluye serán entonces poco mayores en relación con el año precedente y no exigirán por ello un esfuerzo particular por parte de la empresa y de su dirección.

Por otra parte —y ésta es una segunda crítica— parece evidente que el interés colectivo, el de toda la economía, exigiría que las instalaciones productivas tuviesen un rendimiento máximo, mientras que, muy a menudo, el interés de las empresas consiste en aplicar el plan y tratar de rebasarlo en ciertos puntos, sin preocuparse especialmente de la utilidad de los productos obtenidos conforme al plan, ni de la utilización eficaz de sus equipos. Estos se financian con una dotación presupuestal, gratuita, es decir, sin la participación financiera directa de las empresas (salvo por el monto de las amortizaciones) y sin que éstas sean responsables de su renovación, y menos de su acrecentamiento y modernización (salvo por un monto insignificante). Desde este punto de vista, la prescripción de *normas* de utilización mínima se demuestra insuficiente porque la rapidez del progreso técnico las hace envejecer en breve plazo. De otra parte, estas normas se aplican a las instalaciones ya hechas, no a las máquinas adquiridas pero aún no instaladas, que la empresa conserva en posesión “para cualquier emergen-

⁴ Los ejemplos no faltan. Se señalaba recientemente, en el marco de las discusiones sobre el estatuto de la empresa y los derechos de la dirección, que en 1963, en la fábrica de automóviles de Uliánovsk, el plan de producción había sido modificado (por el “sovnarjóz”), 30 veces, el de contratación de mano de obra, 17 veces, y el precio de costo impuesto, 15 veces.

⁵ Existen, desde luego, reglas que obligan a la dirección de la empresa a limitar el volumen de las existencias a reducir los costos, etc.; pero estos límites actúan como frenos, no siempre eficaces ni de efecto juiciosamente previsto. Prohíben en vez de estimular.

cia", en caso de que se revise el plan anual para incrementarlo, por ejemplo.

De este modo, las empresas no son directamente responsables de su contribución al producto social y la calidad de su gestión no influye para nada en la asignación que las autoridades de tutela hacen de los fondos necesarios para el incremento de la producción. Así los costos no engloban sino los gastos de *reproducción simple* y no los de reproducción ampliada, con excepción de una pequeña fracción, que representa solamente la reproducción de los fondos en *circulación* pero no los de las máquinas, las instalaciones y los equipos de todos tipos. En efecto, las inversiones se aseguran, a escala nacional, por la canalización al presupuesto de las utilidades de las empresas —alrededor de dos terceras partes— y el resto queda en las empresas y debe asignarse a diversos usos: aumento de las compras de materiales, combustibles, semimanufacturas necesarias para el aumento de la producción, financiamiento de ciertos déficit en la construcción de habitaciones destinadas al personal con base en dotaciones estatales, reembolso de algunos préstamos bancarios, etc.⁶

En estas condiciones, la dirección de la actividad de las empresas no puede proponerse sino aquel o aquellos de los objetivos del plan más fáciles de alcanzar y cuya ejecución y superación aseguren las mayores ventajas materiales (primas, conservación de una parte de las utilidades por encima del plan, etc.) a la dirección y al personal de la empresa respectiva.

Se dice "aquel o aquellos de los objetivos" porque frecuentemente se encuentra que éstos no son compatibles unos con otros, o por lo menos, que los más importantes desde el punto de vista económico no lo son o lo son menos para la empresa como tal. Se han dado muchas veces dos ejemplos sobre la cuestión y a pesar de ciertas medidas recientes, siguen siendo válidos: se trata del *surtido* y la *calidad* de los productos, que generalmente se sacrifican a la producción en *volumen* y *costo*. Independientemente de la especificación de los planes y de la minucia de la tutela ejercida sobre la gestión de las empresas, esta falta de libertad de maniobra (que procede de un exceso de directivas planificadas) produce finalmente los resultados contrarios, puesto que priva a la empresa de los medios de acción que le permitirían enfrentar rápidamente y con conocimiento de causa las situaciones nuevas: pedidos mayores provenientes de otra fábrica o del "sovnarjoz", dificultades técnicas, lanzamiento de un nuevo producto, retraso en los abastecimientos, etc.

El sistema de abastecimientos constituye precisamente uno de los aspectos de la planificación más criticados actualmente. Los abastecimientos entre las empresas toman aún la forma de un *reparto* por cuotas más que de un verdadero comercio de bienes de producción, de materias primas, de materiales o de semimanufacturas.

Puesto en marcha progresivamente en el curso del primer plan quinquenal, en la época de las graves penurias, este sistema de "tarjeta de racionamiento" se justificaba plenamente, porque aseguraba el abastecimiento de las ramas y las obras que tenían prioridad. Indispensable durante la guerra, seguía siendo eficaz en tanto que el número de empresas fuese restringido, que la mayoría de los organismos se encontraba localizado en un pequeño número de regiones de gran concentración industrial y estuvieran relativamente poco especializados. Pero estas condiciones han cambiado y el sistema se vuelve ahora excesivamente pesado, y su funcionamiento lento; algunos le reprochan precisamente que provoca los puntos de estrangulamiento, las penurias que debía paliar, y tiene consecuencias nefastas sobre el desarrollo de las ramas de actividad económica y la buena marcha de los organismos que tienen prioridad.

⁶ El ahorro nacional global canalizado por el presupuesto estatal, se alimenta también con una segunda fuente, "el impuesto sobre el volumen de operaciones", incluido solamente en el precio al menudeo (y por tanto excluido de los precios de medios de producción, puesto que éstos no se venden a los consumidores). Ese "impuesto" sirve para deducir en un solo pago independiente de la buena marcha de las empresas, la fracción del producto neto que se incorpora por el trabajo al valor de los objetos, a medida que éstos pasan del estado de materias primas al de productos terminados. Así, una parte importante del producto neto creado en las industrias pesadas no aparece en los precios más que en el momento en que los productos de consumo salen de la esfera de la producción para entrar en la red comercial. El efecto de las modalidades de la base imponible y del cobro de este "impuesto" sobre el nivel respectivo de los precios al menudeo y de los precios al mayoreo se acentúa por la diferencia entre la tasa de utilidad mínima impuesta en la industria pesada (sector A) donde llega por regla general al 3-4% y en las industrias ligeras (B), en que es mucho más elevado.

En efecto, cada empresa debe canalizar sus demandas de aprovisionamiento (autorizaciones de compra) a través de numerosas instancias que van desde la fábrica al Consejo de la economía nacional de la URSS, en Moscú, que hace el papel de ministerio colegiado de la industria. Un ejemplo recientemente citado por el vicepresidente del Gosplan de Ucrania es el de que los directores de las hulleras tienen que pasar por ocho instancias administrativas para obtener las autorizaciones necesarias para la actividad de su complejo minero durante el año siguiente, y esto ha de ocurrir cuatro o cinco meses antes de que se les comunique el plan que tendrán que ejecutar.⁷ Una vez que se reciben las autorizaciones (después de algunas correcciones, que en general reducen las demandas) los servicios de compra de cada empresa elaboran la lista detallada de los productos que constituirán su demanda. Igual que las primeras demandas, estas listas recorren un largo camino, llegando, para la mayor parte de los productos, hasta instancias federales (en Moscú), que toman entonces las decisiones pertinentes, una vez que se han establecido los planes de producción en todos los escalones de la pirámide económica, de suerte que antes del *segundo trimestre del año* las empresas no conocen el monto definitivo de los pedidos que se les ha autorizado para el curso del año. Durante unos tres meses, toda entrega a una empresa se realiza como anticipo, y no puede ser mayor que el monto registrado el año anterior. Basta considerar la magnitud de las tasas de crecimiento de ramas básicas como la química o la electrónica, en la Unión Soviética, para apreciar las dificultades creadas por estos retardos, aun sin tomar en cuenta los problemas de las direcciones de las empresas deseosas de incrementar —en el curso del año— el monto de los pedidos autorizados.

Por ello se ha delineado después de algún tiempo una corriente de pensamiento que favorece una verdadera *comercialización* de los intercambios entre las empresas.

Aunque no se impone ningún plan en la compra de utensilios para el hogar y cada consumidor puede emplear su ingreso como desee, el comercio al menudeo no escapa a la planificación. Los innovadores desean organizar los intercambios entre las fábricas precisamente conforme al modelo de este comercio libre.

A quienes temen que ciertos materiales aún escasos faltan donde serían más necesarios, se les ha respondido que la instrumentación de este comercio "libre" no excluye en modo alguno medidas temporales de racionamiento, y que precisamente los planificadores deben dedicar su atención a la necesidad de suprimir rápidamente estas penurias inadmisibles, que frenan el desarrollo de la economía. "La penuria crónica de tales o cuales abastecimientos proviene, esencialmente, de que persistamos en considerar estos abastecimientos no como mercancías (lo que implicaría el juego de las leyes del intercambio equivalente) sino como objetos de intercambio directo entre productores".⁸

II. LA EMPRESA, LA UTILIDAD Y EL NUEVO SISTEMA DE GESTIÓN PROPUESTO

Si se consideran en conjunto las numerosas proposiciones anticipadas con vista a transformar el sistema actual de planificación y de gestión, se descubre una misma idea: la de un nuevo estatuto para la empresa, célula fundamental de la economía, estatuto que le conferiría una gran facultad de iniciativa provocada y guiada por un sistema de interés material en las utilidades de la empresa y en la responsabilidad contractual.

Estas proposiciones confieren de este modo a la utilidad un papel de primera importancia, puesto que deberá servir para medir y caracterizar la contribución de cada empresa al producto social, al mismo tiempo que provocará el interés de los productores en el fruto de su actividad. La importancia dada a las utilidades varía de acuerdo con las diversas tesis. Para algunos no se trata sino de índices de la buena marcha de la empresa y del grado de ejecución de los planes. Pero en una concepción mucho más radical, cada vez más aceptada, se convierten en el criterio funda-

⁷ Cf. A. Lalañantz en *Komunist*, No. 15, 26-X-1964, pp. 52 y 53.

⁸ V. Nemtchinov, "Gestión y planificación socialista", *Komunist*, No. 5, 1964, p. 79, traducido en *Economie et Politique*, No. 127, 1965.

mental y vuelven superfluas toda una serie de directivas que actualmente se encuentran en los planes asignados a las empresas por los órganos de tutela.

Las empresas, según esto, deberían escoger por sí mismas las opciones de medios más eficaces y ventajosas para conseguir los fines establecidos. Estos fines se presentarían bajo la forma de instrucciones registradas en los contratos entre los organismos y sus clientes.

Las utilidades en el sistema actual

No resulta superfluo, antes de examinar las implicaciones de este sistema, abrir un paréntesis sobre el papel que desempeña actualmente la utilidad en la economía soviética.

El término de utilidad designa la diferencia entre el precio de venta impuesto a un bien o a un servicio y su costo planificado. Una modesta fracción de esta utilidad queda a disposición del organismo bajo la forma de "fondos de la empresa", a los cuales se incorpora también una porción mucho mayor de las utilidades obtenidas por encima de lo planeado, gracias a la reducción del costo máximo impuesto. Según la reglamentación de 1961, las empresas quedan habilitadas para integrar en sus "fondos" del 1% al 6% de la utilidad planificada (según los ramos) y del 20% al 60% de las utilidades por encima del plan, dentro de un límite del 5.5% del monto total de salarios pagados por la empresa. En 1963, un nuevo reglamento aplicable a 15 sectores de la economía (con la exclusión en primer término de todos los ramos de la industria) entró en vigor a título experimental. Su mérito consiste en que recompensa mejor la ejecución que la superación del plan, lo cual debía permitir que se combatiera la tendencia de las empresas a proponer planes fáciles de superar. Además, el "fondo de la empresa" no puede constituirse sino cuando los objetivos en cuanto a calidad y surtido se han cumplido.

A pesar de que estas medidas son interesantes, no podrían aportar una verdadera solución al problema de los estímulos, principalmente en virtud de la pequeñez de las sumas en cuestión, de las dificultades encontradas por las empresas para obtener (por encima de lo planeado) los productos y equipos cuya compra querrían financiar con sus "fondos" y, sobre todo, de las dificultades para obtener las autorizaciones de inversión adicionales a lo planeado. Además de lo anterior, esta experiencia, igual que el antiguo sistema, da al autofinanciamiento un papel mínimo, puesto que representa menos del 1% de las inversiones efectuadas en el sector estatal.

La utilidad propuesta como estímulo principal de la actividad de la empresa

Aquellos que proponen dar a la utilidad un papel determinante en las motivaciones de la actividad de las empresas, la conciben como la diferencia entre los ingresos y los costos del organismo, estos últimos comprenden ya cierto margen mínimo (variable según las ramas y los tipos de equipo), equivalente a una renta debida a los diversos medios de producción de que dispone cada empresa. En otros términos, el financiamiento de la inversión no sería en adelante exógeno al presupuesto de la empresa, o más bien, independientemente de la forma según la cual se efectuara, dependería estrictamente de la manera en que el organismo utiliza su capacidad productiva. Cada empresa tendría así interés en utilizar al máximo los equipos y las instalaciones, puesto que de sus ingresos por ventas dependerían en alto grado las inversiones ulteriores y la remuneración de los cuadros. Este principio podría, por ejemplo, tratar de aplicarse por medio de un sistema de crédito bancario, que se ampliaría en la medida en que el mismo prestatario pudiera hacer frente a sus obligaciones financieras. El otorgamiento de créditos de inversión podría eventualmente asociarse a cierto autofinanciamiento.

Se propone la utilidad como estímulo de una buena gestión en lugar de la multiplicidad actual de objetivos impuestos por los planes a cada empresa, porque según esta concepción, aquélla resume y refleja el conjunto de los diversos aspectos de la actividad de los organismos estatales. Para que así sea, se requiere necesariamente organizar el sistema de manera tal que este intento de lograr utilidades

para la empresa la obligue a actuar *en el sentido deseado por el plan general*. Asimismo, sólo en el marco de una nueva concepción de toda la planificación y la dirección económicas debe emplazarse el papel asignado a la utilidad. En esta concepción, la búsqueda de su propio interés lleva a cada empresa a ejecutar las tareas que se le han asignado; de otra parte, sus relaciones con otros agentes económicos (las otras empresas) toma un carácter *contractual*.⁹

Aún se hallan muy divididas las opiniones sobre la instrumentación detallada de un nuevo sistema. De hecho, las proposiciones son múltiples pero poco numerosos los autores que han presentado un proyecto general, que comprenda todos los aspectos de la nueva estructura que se trataría de instituir, cuyas implicaciones no se han ventilado suficientemente hasta ahora.

En todo caso, a partir de las proposiciones anticipadas y sólo con el objeto de precisar ciertos problemas y de arrojar alguna luz sobre las consecuencias de ciertas proposiciones, se puede intentar un trazo esquemático de los grandes lineamientos del nuevo sistema de dirección económica. Con esto no se pretende en modo alguno agotar la exposición de los múltiples problemas que han surgido, sino simplemente suscitar la reflexión sobre algunos de ellos.

Los grandes lineamientos del sistema propuesto

El sistema incluirá varias fases.

En una primera etapa, las autoridades centrales de planificación, sobre la base de las informaciones que reciben de manera regular y completa sobre el estado y el funcionamiento de toda la economía (información recolectada, analizada y transmitida a todas las instancias administrativas por una red de centros de cálculo y de comunicaciones), diseñan un plan óptimo a largo plazo del producto final: consumo, equipo que permita continuar la producción y ampliarla en el curso del período siguiente, bienes destinados a la demanda nacional, exportaciones. En cada rama (eventualmente en cada región) los servicios de planificación diseñan a su vez un plan de producción para los principales productos esenciales y fijan un precio para cada uno de ellos.

En la etapa siguiente, al tanto de las perspectivas generales y de los precios en vigor, cada fábrica o grupo de empresas ("trusts" verticales u horizontales) diseñan un plan provisional de su actividad, previendo la cantidad, el surtido, la calidad y el precio de los productos que podrán proporcionar. Toda oferta de entrega debe acompañarse con la exposición detallada de las capacidades productivas y de los materiales necesarios para su ejecución, así como de sus implicaciones financieras; esta exposición se presenta con diversas variantes posibles (según el volumen de la producción eventualmente fijada y el surtido de los productos). En vista de estas ofertas, debidamente agrupadas, las autoridades centrales entran entonces en contacto con las empresas a fin de concluir los contratos de entrega. Como es evidente que el conjunto de ofertas de las empresas no coincidirá con los diversos planes más sintéticos, debe entablarse un diálogo para fijar un *precio* de equilibrio, que asegure cierta utilidad a las empresas y al mismo tiempo las incite a utilizar al máximo y de manera racional su capacidad productiva. Se puede imaginar este diálogo como una serie de instancias que permitan llegar al equilibrio. Gracias a los métodos modernos de cálculo y de información, este diálogo puede efectuarse en un corto lapso.

Los precios básicos iniciales fijados para cada producto principal, deben, en todo caso, cubrir los costos medios en el ramo respectivo e incluir un margen de utilidad mínimo, del cual una porción mayor que la actual debe quedar en manos de la empresa, si ésta hace frente correctamente a sus obligaciones.

La parte de la utilidad que rebasa el monto de los impuestos sobre la utilidad que debe pagar la empresa (o cualquier otro tipo de renta que permita centralizar el ahorro nacional) sirve para acrecentar los diversos "fondos" de que la empresa puede disponer libremente: fondos de primas individuales o colectivas, obras sociales, autofinanciamiento. Al respecto debe hacerse notar que hay divergencias

⁹ Formalmente, en la actualidad, las empresas se hallan obligadas por contratos, pero éstos sólo consignan y concretan las tareas impuestas por los órganos de tutela a los diversas empresas de su jurisdicción.

sobre la conveniencia de instituir fondos distintos según su destino, en vez de prever un fondo único, utilizado según la libre decisión de la empresa. Los términos de la cuestión son evidentemente distintos según se conciba o no un papel de primera importancia al autofinanciamiento, y según que el financiamiento de las inversiones se efectúe esencialmente por medio del crédito.

Los contratos definitivos de entrega se consignan por escrito y *comprometen a ambas partes*, mientras los planes actuales sólo obligan a las empresas pero no a los órganos de planificación ni a los de dirección de la economía (los cuales, de hecho, modifican muy a menudo las directivas impartidas a las empresas). Sobre la base de los contratos que recibe cada empresa, diseña su programa de actividad.

Se llega así a la noción de plan de orientación —la expresión de plan "indicativo"¹⁰ ha sido incluso empleado por algunos— cuya realización final, tal como se produce por la ejecución del conjunto de los contratos pactados, se apartará necesariamente, a grados diversos, del plan general, lo cual, según los que apoyan esta concepción, no será perjudicial si el conjunto de sistemas de fijación de precios, el crédito selectivo, los impuestos, la política de salarios, etc., limitan la amplitud de estas desviaciones e intervienen, en todo momento, para enderezarlas.¹¹ Otra condición necesaria para la buena marcha del sistema es que el *plan inicial óptimo* sea establecido sobre la base de un conocimiento profundo de las necesidades de los consumidores, en primer término de las necesidades inmediatas, pero también de las necesidades futuras que, para poder satisfacerse, exigirán que se cree cierta masa de medios de producción que tengan una estructura dada. De otro lado, como esta proyección inicial debe necesariamente modificarse, por la aparición de nuevas necesidades, descubrimientos técnicos, etc., es preciso prever los procedimientos de revisión de los contratos y, de manera más general, prever los mecanismos de reacción inducida ante toda situación nueva que se presente.

III. LOS PROBLEMAS PROVOCADOS POR LA INTEGRACIÓN DE LOS MECANISMOS DEL MERCADO EN LA PLANIFICACIÓN

Además de los problemas de pura técnica económica, estas proposiciones provocan una serie de dudas que giran alrededor de un problema central, el de la integración de los mecanismos de mercado en el sistema de planificación socialista centralizado.

Un verdadero comercio de Estado

Es preciso preguntarse, ante todo, si sustituyendo los planes detallados que se asignan a las empresas, por directivas del Estado, se va a conferir a los órganos de dirección económica un carácter nuevo que privará al plan central de una gran parte de su influencia sobre la marcha de la economía. En efecto, en lugar del "sovnarjoz" (o de un ministerio o de cualquier otro órgano encargado de dar directivas) las fábricas tendrán que dirigirse ahora a otras empresas, que como tales tienen sus propios intereses, para dar salida a sus productos y procurarse los que les hacen falta para sus fabricaciones (materiales, equipo, etc.). Puesto que harán pedidos estos organismos, independientemente de cómo se llamen, estarán evidentemente obligados a dar salida a los productos en cuestión. Entonces, o se trata de verdaderos almacenes de compra y venta, por tanto verdaderas entidades económicas, financieramente autónomas y responsables, o de simples agentes de las instancias económicas superiores (ministerios, "sovnarjoz" de la URSS u otros). En el segundo caso, no habría ninguna innovación respecto al sistema actual; estos almacenes deberían proceder como

¹⁰ En lo esencial, el plan no puede compararse al "plan indicativo" de tipo capitalista y aún menos asimilarse a él, porque este último tiene como razón de ser la defensa de los intereses generales del sistema capitalista en detrimento del interés colectivo nacional.

¹¹ Es evidente que, en este sistema, la fijación de los precios desempeña un papel determinante. Pero se trata de un problema extremadamente complejo, el de los "precios de estímulo", que exigirá por sí mismo desarrollos que rebasan el marco de este artículo. Es preciso señalar, además, que en la Unión Soviética el estado de la investigación en este campo, se halla aún poco avanzado.

ahora, al reparto de los bienes, con todo lo que este sistema implica de rigideces que precisamente se trata de suprimir. Si se trata, por contra, de verdaderos agentes económicos, toda la fisonomía de las relaciones entre las empresas se transforma: se trata ahora de un verdadero *comercio* de Estado. Estos almacenes tienen sus propios intereses; deben actuar en función de las demandas que les dirigen las fábricas, las obras de las que son abastecedores. Esta institución de un *comercio* de medios de producción ¿no va en contra de un reparto planificado de los recursos?, ¿no provocará almacenamientos excesivos y penurias artificiales? A esta objeción se puede responder que nada se opondría a la institución de medidas temporales de racionamiento para ciertos productos escasos, a título excepcional.

Asegurar un desarrollo armonioso

De manera más general, se trata de saber si, además de estos casos particulares, el sistema puede funcionar sin tropiezos. Para responder, es preciso replantear el problema de los intercambios en el marco de todo el sistema de dirección económica concebido, que acaba de bosquejarse. Obligadas por los contratos cerrados, por la necesidad de reducir sus costos y de enfrentar sus obligaciones financieras (créditos, impuestos), las empresas no tendrían aparentemente ninguna tentación de proceder a compras superfluas o almacenamientos inútiles, como lo hacen actualmente *a pesar* de un sistema muy autoritario de reparto; de otro lado, una libertad acrecentada en la elección de abastecedores haría nacer la emulación entre ellos, tanto entre las fábricas productoras como entre los almacenes encargados de distribuir la producción, emulación que resultaría benéfica para toda la economía. Y nada impediría, como señalaba V. Nemtchinov, establecer restricciones, sobre todo durante el período de transición, sobre las mercancías particularmente escasas. Sin embargo, hablar de emulación, de concurrencia entre las fábricas para que se les asignen contratos, y concebir los planes de actividad de las empresas como la resultante de pedidos en cartera, lleva a preguntarse cuál será la suerte de las empresas marginales. Esta es la segunda pregunta.

¿Qué ocurrirá con los organismos que planteen sus ofertas bajo condiciones menos ventajosas que otras empresas que fabrican los mismos productos? Lógicamente, parece evidente que el sistema concebido implica que se puede cerrar o reconvertir a las empresas marginales. Este grupo de organismos no rentables no debería ser considerado, en todo caso, de manera estática. En una economía socialista, en que la producción se guía por la satisfacción de necesidades sociales, el problema de mercados y de desempleo es impensable, salvo por errores accidentales en las previsiones. Por tanto, se puede concebir sin dificultad la puesta en marcha de los mecanismos necesarios para la organización del reemplazo de los trabajadores que resultasen afectados por una medida de reconversión.

La diferenciación de las remuneraciones

Otras preguntas surgen, y de manera destacada la de la diferenciación de las remuneraciones según las empresas. Si se admite el principio de la motivación material directa de los productores en los resultados de su actividad, es decir, si se admite el principio de las primas proporcionales a la importancia de la tasa de utilidad, acrecentadas por ésta, es preciso preguntarse cuál debe ser la magnitud de estas primas en relación con los salarios básicos. Demasiado pequeñas serían ineficaces; demasiado elevadas ¿no debilitarían el principio de la fijación centralizada y uniforme de los salarios?, ¿puede llegarse a admitir, incluso, que un ingeniero, por ejemplo, sea mejor remunerado en tal empresa que su colega de iguales características en otra en que la tasa de utilidad es reducida? En sí, esta tesis se compagina con el principio socialista de la remuneración según el trabajo y aparentemente no provoca más problemas que el sistema de primas que perciben los obreros al superar las normas de producción. Pero aún se requiere poder determinar el papel que corresponde a cada uno en la buena marcha de la empresa en cuestión.

Pero a diferencia de las primas que acaban de mencionarse, las cuales forman parte integrante de los fondos de salarios asignados a la empresa (y que ésta no puede rebasar

más que en condiciones muy estrictas) las primas individuales o colectivas, deducidas de las utilidades, dependen de éstas. En otras palabras, el criterio de reparto sería mucho más dependiente de lo que es ahora, no sólo del valor medio del trabajo proporcionado, sino aun de su valor "local". En la medida en que haya empresas más "eficaces" que otras, este fenómeno podría tener ciertas repercusiones sobre el empleo, pues los trabajadores tratarían de colocarse en donde las remuneraciones fueran más elevadas. Sin negar que esto puede provocar ciertos problemas en la previsión del reparto de la mano de obra, en este punto tampoco debe perderse de vista el hecho de que estas diferencias de ingreso no serían fenómenos estáticos y que el sistema concebido no tendería a acentuar las disparidades entre las diversas empresas, sino solamente a crear condiciones de emulación, de competencia en la ejecución de los pedidos. Por otra parte, es posible imaginar, como lo hacen algunos, un sistema que limite la amplitud de las diferencias de una empresa a otra.

El financiamiento de las inversiones

El cuarto problema planteado es el fundamental del financiamiento de las inversiones, problema que en sí mismo contiene a todos los demás.

Al no dejar a las empresas más que una limitada facultad de observación sobre el empleo productivo de sus utilidades por efecto del autofinanciamiento o de los derechos a crédito dependientes de la magnitud de las utilidades, el papel estimulante que se supone deberían desempeñar éstas, se encuentra considerablemente constreñido. Llevar a sus últimas consecuencias, es nulo. Pero si se cae en el otro extremo se confía a la empresa toda la responsabilidad de las inversiones, se socavaría el principio mismo de la prioridad de los intereses generales sobre los intereses parciales. De hecho, toda la noción del plan prospectivo perdería su sentido, puesto que supone la orientación del ahorro nacional en las direcciones que exigen las grandes opciones de la producción. En relación con el objetivo del plan prospectivo —la obtención de cierto producto final con una estructura dada— la inversión tiene un valor estratégico.

Puesto que se suprime el sistema de las dotaciones gratuitas para fines de inversión, hay que preguntarse cuáles serán los criterios de reparto del crédito bancario destinado a reemplazarlas y qué parte corresponderá al autofinanciamiento. Estos son, hay que subrayarlo, aspectos que hasta ahora sólo han sido objeto de proposiciones de carácter general. En la situación actual de las discusiones, sólo puede decirse que, en todo caso, en la medida en que una rama deba desarrollarse, serán favorecidas las empresas más eficaces de ese sector. Esto significa que además de la motivación directa y personal de la dirección del organismo en cuestión —es decir, todo el personal— debe existir una relación entre los resultados financieros, entre el funcionamiento más o menos rentable de la empresa y la importancia de los medios puestos a su disposición para permitirle ampliar su potencial productivo. Se puede pensar así un sistema de crédito selectivo, dentro de un plan conjunto de las inversiones, establecido sobre la base de programas de producción fijados para cada rama.

Los préstamos bancarios se reparten entre las diversas empresas según las demandas de financiamiento que cada una de ellas presenta, demandas que dependen necesariamente de los contratos que van a ejecutar. Como se ha visto, las ofertas de producción que presenta cada organismo deben acompañarse de una exposición de las condiciones de su ejecución, principalmente de las inversiones necesarias y de los medios previstos para financiarlas.

Las condiciones del crédito —plazos, tasas de interés— serían fijadas, es claro, por las autoridades centrales.

Tales son los grandes lineamientos de un debate que se halla dominado por un problema esencial, el de la transformación de un conjunto de relaciones de autoridad demasiado a menudo inoperantes, o, por lo menos, de eficacia decreciente, en relaciones propiamente económicas (entre agentes económicos), en relaciones reguladas de tal modo que los intereses del macroorganismo (la economía nacional) tengan prioridad sobre los de los microorganismos (empresas) que lo componen. Con este fin, en caso de violación de los intereses generales, expresado por un desequilibrio en cualquier punto del sistema, (cuellos de botella, rechazo de productos de calidad deficiente, almacenamientos excesivos, etc.), las reglas de funcionamiento de los microorganismos deben garantizar, sin intervención autoritaria, la aparición de retroacciones apropiadas (por el juego de los precios, el crédito, etc.)

Durante mucho tiempo se ha considerado que el desarrollo de la economía socialista según un plan era una ley que, en sí misma, excluía que el mercado pudiera desempeñar un papel regulador de producción. Sin embargo, por su propio fin, la producción socialista se orienta por las necesidades de la sociedad en conjunto y la distribución de los bienes producidos en el mercado es un criterio esencial de la utilidad social de estos productos. Si un producto no satisface la demanda es que no es útil socialmente o que las condiciones en las cuales se produce no son satisfactorias. Reconocer el papel del mercado no implica alineamiento alguno a las posiciones de la economía política burguesa. El mercado de que se trata es un mercado socialista, que pone en relación empresas socialistas (o empresas socialistas y consumidores), y en que los medios de producción objeto de compraventa no pueden transformarse en un capital. De otro lado —lo mismo que la producción— este mercado es objeto de planes a largo plazo establecidos en función de los intereses de toda la sociedad, mientras que, aun donde interviene, la "planificación" de una economía de tipo capitalista no transforma el carácter de esta última, en su marco. En este último caso, el "plan" no puede sino adaptarse al mercado y tratar de suavizar las fluctuaciones. El crecimiento puede "armonizarse", pero no puede ser armonioso.

Actualmente la dirección de la economía en la URSS descansa en la combinación de dos principios: el de la planificación directa (autoritaria) muy centralizada, de una parte, y la gestión autónoma equilibrada, de otra. Pero el lugar asignado al segundo principio es muy restringido, de suerte que, sin ser totalmente abolida, la iniciativa de las células productivas básicas conduce a la aparición de reacciones fundadas en la racionalidad propia de las empresas, muy a menudo en contradicción con la racionalidad del centro, al cual escapa el funcionamiento de los microorganismos. Por su exceso mismo, el principio centralizador se encuentra así refutado.

Los debates en curso y las experiencias que permiten intentar deberían de este modo desembocar en la elección de un criterio conforme al cual se distribuya la competencia entre los órganos colocados en la cumbre de la jerarquía económica y los agentes económicos básicos, las empresas.

Cada vez más, se amplía el campo de la planificación centralizada, porque los planes pueden englobar un número cada vez más grande de actividades económicas, cada vez más concentradas. Estas se prestan más desahogadamente a la planificación. Pero de otro lado, la necesidad de una descentralización mayor de las facultades de gestión se hace sentir por el hecho de la división mayor del trabajo y la enorme complejidad de las relaciones entre las células productivas.

En la descripción que Marx hizo de las relaciones de producción, nada indicó de las relaciones entre la economía en conjunto y las empresas: concebía la sociedad socialista como un conjunto de productores que establecían relaciones directas con la sociedad. Pero actualmente esta sociedad ha llegado a ser una realidad y es un hecho que la economía, no sólo en el sector cooperativista, sino en el sector estatal también, está formado por entidades distintas —las empresas— y esto parece ser una necesidad, por lo menos en la fase actual del socialismo.

"Como a fin de cuentas la economía planificada no tiene sino una bolsa —la del Estado— ha prevalecido entre nosotros por largo tiempo la opinión según la cual no había razón para reglamentar por la ley los procesos de reparto de las utilidades entre el Estado y la empresa. Pero la experiencia nos enseña que es una cuestión crucial distinguir los diversos portamonedas contenidos en cada bolsa... La sociedad tiene una estructura manifiestamente celular (familias, empresas, grupos de organismos, Estado). Por consiguiente, la manera como se regulan y reglamentan las relaciones de las células, lo mismo que entre cada una de ellas y la economía en su conjunto, es un problema que no puede dejarnos indiferentes".¹²

¹² V.S. Nemtchinov: cf *Economie et Politique*, No. 127, febrero de 1965.