

# LA PLANIFICACION CENTRAL COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO ECONOMICO: CONDICIONES DE EFICIENCIA Y CONDICIONES DE CRECIMIENTO

Como los neoliberales no se cansan de repetirnos —y, sin duda, con mucha razón—, el mercado constituye una admirable invención, un instrumento a la vez delicado, flexible y enérgico para ordenar los procesos económicos con arreglo a criterios de eficiencia. De esto se suele concluir que una economía sin mercados, o donde los mercados desempeñen sólo un papel muy secundario, y regida por una Instancia planificadora central —tal como la economía de la U. R. S. S.— ha de ser forzosamente muy ineficiente en comparación con una economía de Empresa privada y mercado. Si hay desarrollo en una economía de planificación central, se logrará sólo a un inmenso coste económico y humano. En todo caso, al no estar ordenada o “calculada” racionalmente en función de las preferencias y demandas de los consumidores, formuladas en un mercado, la composición del Producto Social, el aumento físico de este último no se debe identificar con un aumento del *bienestar social*.

En todo esto hay mucho de verdad. Sin embargo, los silogismos suelen ser de poca utilidad, al menos cuando se trata de investigar la realidad económico-social concreta, y el silogismo “economía sin mercado ergo ineficiente” conviene situarlo en el contexto de una larga serie de importantes cualificaciones, entre ellas las siguientes:

1. No se puede comparar el *funcionamiento real* de la planificación central en los países del bloque soviético con el funcionamiento de los *modelos ideales* del mercado en régimen de perfecta concurrencia. En la realidad de los mercados de las economías de empresa privada hay fricciones, y obstáculos institucionales y estructurales a la libre operación de las fuerzas de oferta y demanda; hay monopolios y competencia imperfecta; hay grupos de presión; hay precios políticos y restricciones al comercio internacional.

2. La operación de las fuerzas del mercado, cuando es suficientemente libre, asegura con un elevadísimo grado de eficiencia la distribución de los recursos productivos ya *existentes y disponibles* entre los diferentes fines alternativos, conforme a los precios resultantes del juego de la oferta y de la demanda. Lo que no asegura por sí sola la operación de las fuerzas de mercado —ahí está para demostrarlo todo el mundo de los países subdesarrollados— es la superación de los obstáculos estructurales e institucionales al crecimiento, la ruptura de los círculos viciosos que ligan una renta per capita baja y una tasa de crecimiento demográfico alta con una cuota de inversión y una tasa de desarrollo del Producto Social muy reducidas. Además, hay muchos motivos para suponer que los precios resultantes del juego de la oferta y demanda no coinciden en un país menos desarrollado con los precios y costes sociales calculados en términos de utilidades alternativas de recursos. Por ejemplo, el salario pagado en el mercado tiene un valor monetario muy superior al coste de sustitución del empleo de mano de obra cuando existe un fuerte paro encubierto; la cotización de mercado de la divisa nacional frente a las unidades monetarias extranjeras no refleja el valor real de estas últimas en una estructura económica subdesarrollada, etc.

Dicho de otra forma: la eficiencia que asegura automáticamente el mercado es sólo la *microeconómica*. Cuando se trata de adoptar decisiones macroeconómicas y de resolver problemas de tipo estructural no hay por qué suponer que en un sistema de mercado se está automática y necesariamente en mejores condiciones que en un sistema de planificación central. Lo contrario puede también ser cierto. El cálculo microeconómico es importante, pero no es todo, y menos en un país subdesarrollado o semidesarrollado.

3. Tampoco asegura automáticamente el mercado, como sistema de dirección de la economía, ni mayor *dinamismo* en el proceso de desarrollo —y una elevada tasa de crecimiento puede tener gran significación en un mundo dividido en dos bloques rivales— ni una mayor *estabilidad* en el ritmo de desarrollo.

Una distribución eficiente de los fondos de inversión y de recursos productivos entre los diversos fines posibles, por medio del mecanismo del mercado, es un importante factor de desarrollo. Pero también son factores de desarrollo importantes la acumulación

meta de capital lograda —per capita o en relación al Producto Social total— cada año, y la capacidad de innovación técnica —de creación de innovaciones y de *asimilación* de innovaciones— del sistema.

Lograr una cuota de inversión elevada es cosa que no depende tanto del sistema económico como de la energía, o de la brutalidad, con que se quiera imponer a los consumidores —o a la masa de los consumidores— el sacrificio de los niveles de vida presentes en beneficio de las futuras generaciones o, simplemente, en beneficio del aumento del potencial económico nacional. Sin embargo, la planificación central pone a disposición de las Autoridades resortes infinitamente más poderosos que los existentes generalmente en un sistema de mercado por forzar la inversión. Por siniestro que esto nos deba parecer desde otros puntos de vista, desde el punto de vista de la capacidad de desarrollo del sistema, la posibilidad de imponer una cuota de inversión muy alta es, sin duda, una gran ventaja.

En las economías de empresa privada y mercado, la presión de la concurrencia obliga a innovar y a imitar las innovaciones realizadas por otros. En un sistema de planificación central no opera la presión de la concurrencia; pero, en cambio: a) el Estado dispone, como en el caso de la inversión, de resortes muy poderosos para absorber recursos y dedicarlos a la investigación científica y técnica; b) la Instancia central o las Instancias superiores de la planificación pueden ordenar “dosis masivas” de innovación a las unidades productivas.

4. Los intereses creados, constituídos en grupos de presión, pueden originar obstáculos muy importantes al funcionamiento de las fuerzas del mercado, a la innovación y a la transformación de estructuras en un sistema económico de empresa privada. Las explotaciones industriales o agrícolas menos rentables solicitan protección frente a la concurrencia exterior y la obtienen; los intereses de la minería del carbón logran que un nuevo gravamen fiscal encarezca el consumo de petróleo, y así sucesivamente.

En un sistema de planificación central existen también intereses creados en torno a los centros burocráticos de poder y a las instituciones económicas y administrativas. Pero, al menos, nadie se arruina porque el petróleo sustituya al carbón o las fibras textiles

artificiales al algodón. Las grandes transformaciones técnicas y estructurales tropiezan con la resistencia al cambio y la tendencia a la rutina típica de toda burocracia, pero no se enfrentan con la oposición de los grupos de intereses.

## EL CRECIMIENTO DE LA ECONOMIA DE LA UNION SOVIETICA Y EL SISTEMA DE PLANIFICACION CENTRAL.

La historia económica de la U. R. S. S., a partir de 1928, constituye el gran campo de observación de la capacidad de desarrollo y, al mismo tiempo, de las ineficiencias del sistema de planificación central.

Las estadísticas publicadas por la U. R. S. S. sobre el nivel de la renta nacional, la evolución de la producción industrial, etcétera, exageran fantásticamente el crecimiento logrado por la economía soviética, sobre todo con referencia a períodos muy alejados en el tiempo. Con todo, ningún economista occidental serio e informado en la materia pone en duda que el desarrollo del Producto Social ruso es francamente rápido.

El crecimiento económico en la U. R. S. S. se ha manifestado hasta ahora más en la acumulación de un gran potencial militar y en la creación de una industria pesada que en el mejoramiento del nivel de vida de los consumidores, que sigue siendo extremadamente bajo, al menos en comparación con el de los países occidentales más avanzados.

Pero los niveles de consumo "per capita" en los últimos años han comenzado también a aumentar —siguiendo, al parecer, no muy de lejos la tasa de crecimiento del Producto Social total— y, además, el que el desarrollo no haya beneficiado en el pasado a los consumidores no quiere decir que no haya existido.

El desarrollo de la economía soviética se ha debido ciertamente no a la magia especial de la planificación central, sino, en lo fundamental, a factores de crecimiento que son "externos" al sistema de dirección del proceso productivo en cuanto tal.

Se ha debido, en primer lugar, al mantenimiento —a costa de toda clase de sacrificios— de una *cuota de inversión* muy elevada (Ya se ha dicho que, en cierta forma —en cuanto el control riguroso por el Centro planificador de todos los recursos productivos facilita

la imposición de una cuota de inversión alta— no se trata aquí de un factor de crecimiento externo al sistema).

En segundo lugar, la economía de la U. R. S. S. ha dispuesto de inmensos y poco explotados recursos naturales; y ha tenido la posibilidad de incorporar al empleo productivo una masa de mano de obra antes subempleada en el sector agrario, a lo que se han añadido los efectos de un fuerte incremento demográfico sobre la oferta laboral.

Por último, la economía de la U. R. S. S. ha podido utilizar en gran escala y de forma absolutamente gratuita una masa de innovaciones técnicas creadas y ensayadas previamente —a un alto coste— en las economías occidentales.

En estas condiciones es difícil imaginar un sistema tan ineficaz que no hubiera logrado desarrollar la economía de la U. R. S. S. en los treinta o cuarenta últimos años (1).

Sin embargo, sería un error y una grave falta de realismo desde el punto de vista occidental, suponer que todo desarrollo económico se ha logrado en la U. R. S. S. a pesar del sistema y que la planificación central ha actuado sólo como un coste más del desarrollo, y precisamente como un coste muy gravoso.

*Lo realista es darse cuenta de que en la planificación central también operan, junto a causas de ineficiencia económica y de despilfarro de recursos valiosos—de inmenso despilfarro muchas veces—, causas de eficacia; aparte de que la economía de mercado tiene en la realidad y no en los modelos abstractos, despilfarros específicos que no están presentes en la planificación central.*

Utilizando la información disponible sobre la economía rusa, se tratará de señalar a continuación dónde pueden estar los principales despilfarros de recursos productivos valiosos en un sistema de planificación central, y dónde pueden estar sus ventajas como instrumento de dirección del proceso económico frente al sistema de mercado.

---

(1) En la medida en que la virtualidad de algunos de estos factores de desarrollo de la economía soviética "externos al sistema" se agote —al hacerse las reservas de mano de obra menos abundantes, al ser estabilizada la cuota de inversión o al agotarse la reserva de innovaciones técnicas no utilizada, por ejemplo— hay que suponer que el ritmo de crecimiento se amortiguará.

Pero antes de entrar en materia, conviene trazar un esquema, siquiera sea muy burdo—que a más no llega la ciencia del autor—de las instituciones características de la planificación central tal como existen en Rusia soviética, y en la mayoría de los países de Europa Oriental. (El caso de China comunista, sobre la que se conoce en Occidente mucho menos, debe de ser muy distinto. Yugoslavia no se ajusta tampoco a la descripción presentada: es una economía con propiedad pública en los medios de producción, pero también *con mercado*.)

## EL MARCO INSTITUCIONAL DE LA PLANIFICACION CENTRAL

Un sistema de planificación central es, naturalmente, algo muy complejo y sujeto tanto a cambios bruscos como a continua evolución.

1. Si observamos el estadio actualmente alcanzado por el sistema de planificación central en la U. R. S. S. y en Europa Oriental—y es de advertir que, después de la muerte de Stalin, los cambios institucionales están siendo trascendentes y continuos, y que es posible que se produzcan en un futuro no demasiado lejano, cambios aún de mayor trascendencia—, lo primero que llama la atención, paradójicamente, es la importancia de *los elementos de economía de mercado asociados a la dirección central*. Todos los sistemas reales son mixtos.

a) Hay importantes elementos de mercado conexos a la planificación central en la ordenación del *consumo y del empleo*.

Ciertas formas de racionamiento de bienes y servicios de uso y consumo (en el sector de la vivienda, por ejemplo) son todavía practicadas habitualmente pero, en lo esencial, el consumidor es libre de distribuir sus ingresos adquiriendo—a los precios fijados por el Plan—las cantidades que tenga por conveniente de los bienes de consumo ofrecidos a la venta.

Los precios oficiales se ajustan a las cantidades planeadas y no a la inversa—es decir, se aplican precios *más* bajos a las mercancías que el plan decide producir en *mayores* cantidades—, de manera que las fuerzas del mercado actúan sólo por el lado de la demanda.

Actúan, sin embargo, y el sistema tiene que contar con ellas. Si se quiere evitar la aparición de escaseces, o la acumulación de existencias invendibles, el Plan habrá de orientar la producción teniendo de alguna manera en cuenta las elasticidades precio y venta de la demanda.

Aunque se ha recurrido en el pasado en gran escala al trabajo forzado, y subsisten ciertas formas de dirección del empleo, existe en lo fundamental libertad de empleo. Por ello, a la determinación del nivel relativo—no del nivel medio o general— de los salarios se aplica el mismo razonamiento que se acaba de exponer para el mercado de bienes de consumo: el Plan tiene que contar aquí también con las fuerzas de oferta y demanda.

b) En la agricultura (y en ciertos países satélites también en la artesanía, en el comercio y en la pequeña industria) suele subsistir en las economías de dirección central un sector privado de alguna importancia.

El “acre y la vaca”, cuya explotación se autoriza al campesino ruso paralelamente al cumplimiento de sus obligaciones como miembro de las explotaciones colectivas, constituyen el ejemplo típico de este sector privado residual. Los productos de esta explotación pueden destinarse al propio consumo—y esto es lo más frecuente—o a la venta directa al consumidor urbano en los semilegales “mercados koljozianos”.

Por otra parte, las relaciones de las organizaciones de distribución y venta de los productos alimenticios con las explotaciones agrícolas—al menos con las organizadas en forma de “cooperativas” (koljozi)—conservan cierto aspecto de relaciones de mercado. Los koljozi están obligados a vender sólo a los órganos estatales, a los precios por ellos fijados, a venderles toda su producción, y también, generalmente, a entregar por lo menos un volumen mínimo de producción. No obstante, hay una relación de venta, y el beneficio de la operación se reparte entre los miembros de la cooperativa (aunque pesa además sobre ella la obligación de constituir fondos “indivisibles” intervenidos por el Estado).

c) Por último, las relaciones con el exterior (con las economías exteriores del Bloque comunista y, en menor medida, también con los países incluidos en él) son relaciones de mercado, aunque

estén canalizadas por las Centrales de Comercio Exterior. No hay que olvidar que en las economías planificadas de menores dimensiones geográficas la dependencia con respecto al mercado exterior debe de ser forzosamente muy intensa.

2. Pero, al fin y al cabo, todos estos elementos de mercado tienen un papel secundario: constituyen fronteras o límites de la planificación central más que enclaves o sectores independientes dentro del sistema.

Lo fundamental son las instituciones y mecanismos propios y específicos de la planificación central.<sup>4</sup> Estos se organizan en una estructura jerárquica formalmente análoga a la de un Ejército, un Departamento Ministerial o una gran empresa, gobernada simultáneamente (como es inevitable que lo esté toda gran organización) por dependencias lineales y funcionales, y recorrida por corrientes de órdenes que van de arriba hacia abajo, y por corrientes de informaciones en sentido inverso, y en donde figuran a la vez órganos consultivos, de decisión, de dirección, de transmisión y de ejecución de las órdenes.

a) *La Instancia suprema de la planificación* se identifica con el centro mismo del poder político y con la persona o personas que lo ostentan: el primer secretario del Partido y el Presidium del Partido (El Gobierno constituye generalmente en los países comunistas una Instancia autónoma en materias de defensa y de relaciones exteriores, pero parece que, en materia económica, las grandes decisiones son las del Partido. La distinción, desde luego, tiene muy poca importancia porque las personas coinciden).

La Instancia suprema se asocia con un órgano técnico-consultivo central, que tiene un papel clave en todo el proceso de la planificación: el Comité del Estado para la Planificación (*Gosplan* en la U. R. S. S.). El *Gosplan* prepara y desarrolla las decisiones de la Instancia suprema. En realidad, lo probable es que esta última se limite a escoger entre varias soluciones alternativas presentadas por el *Gosplan*, o quizá sólo entre algunas variantes relativamente poco diferenciadas de una única solución.

Las decisiones de la Instancia suprema son luego trasladadas en forma de órdenes más concretas y detalladas a las Instancias intermedias—que a su vez las trasladan a las inferiores o ejecutivas—

y coordinadas entre sí—la labor de coordinación es importantísima en la planificación central, como luego veremos—por el Gosplan.

Las decisiones que adopta la Instancia suprema son, sobre todo, *decisiones de tipo general*, y debe de limitarse cada vez más a ser sólo de este tipo, a medida que el desarrollo se prosigue y la realidad económica se diversifica y complica. A partir de los datos globales sobre la capacidad de producción existente y sobre los recursos materiales y de mano de obra disponibles, realiza la Instancia suprema una serie de opciones también globales o *consolidadas*, que podríamos calificar de *macroeconómicas*, o *de opciones sobre la estructura*. Decide así, principalmente, a qué ritmo de incremento ha de avanzar la producción de bienes de uso y consumo y la construcción de viviendas (y, a *sensu contrario*, la tasa de inversión); las grandes líneas de la distribución regional de las inversiones; las grandes directrices de la distribución por sectores (entre la agricultura, los transportes, la educación y la investigación, la industria, etc) de las inversiones; y también la estructura básica de las inversiones dentro de cada sector productivo (determinando si se ha de dar preferencia al desarrollo del carbón o del petróleo como fuentes de energía, o al algodón frente a las fibras artificiales en el abastecimiento de la industria textil, por ejemplo).

b) *Las Instancias intermedias de la planificación* sirven de conexión o de canal transmisor de órdenes y de informaciones entre la Instancia suprema y el Gosplan Central, por una parte, y los Centros de producción, por otra.

Las Instancias intermedias pueden tener una competencia funcional (gobernando la actividad de un sector productivo en toda la economía nacional) o territorial (gobernando las actividades de los Centros productivos situados en un mismo territorio).

Hasta hace poco la organización funcional predominaba ampliamente en la U. R. S. S. sobre la organización territorial: las Instancias intermedias principales eran los llamados *Ministerios Industriales* y sus *glavki* (o Direcciones Generales). En 1957, las reformas introducidas por Jruschov implicaron un abandono en gran escala de la organización funcional en favor de la organiza-

ción territorial (2), cuya motivación luego habrá ocasión de comentar. Las Instancias intermedias principales son ahora en la U. R. S. S. los *sovnarjozi* o *Consejos Regionales*. (En Europa oriental también han ocurrido cambios de organización en favor del principio territorial, pero mucho menos importantes que en la U. R. S. S.)

Pero siguen existiendo naturalmente líneas de dependencia funcionales o sectoriales. Así, los *sovnarjozi* se organizan en Secciones por tipos de actividades, que están en conexión con Secciones análogas del Gosplan central.

La organización de las *Instancias intermedias* en la agricultura, en la industria ligera, en el comercio interior y exterior, en la construcción y en el transporte ofrece numerosos rasgos especiales, en cuyo examen detallado no es necesario entrar aquí.

Por último, junto a las Instancias intermedias de dirección y ejecución, y en conexión íntima con ellas, existen Organos o Instancias de consulta, principalmente los Gosplan regionales, que están a su vez en relación con el Gosplan central.

La misión de este conglomerado de Instancias intermedias tiene muchas facetas. Sirven, por una parte, para interpretar en términos de órdenes concretas que transmiten a los Centros productivos, las órdenes generales o "consolidadas" recibidas de las Instancias superiores, y para distribuir los objetivos *globales* de producción señalados entre los Centros productivos. Tienen también la misión de consolidar y resumir los datos e informaciones que reciben de los Centros productivos, y enviarlos a las Instancias superiores. Sirven para controlar la ejecución de las órdenes dictadas a las unidades productivas, y para coordinar las actividades de estas últimas. Comparten con el Gosplan central la tarea de preparar, primero, y desarrollar después, en términos de *decisiones micro-económicas*, las opciones macroeconómicas de las Instancias superiores de la planificación.

c) *Los Centros productivos*.—Los Centros productivos, es decir, las explotaciones minerales e industriales, las cooperativas y granjas estatales, etc., son los órganos ejecutivos del sistema.

---

(2) En este aspecto, las reformas de Jruschof no modificaron nada esencial de la planificación central; cambiaron sólo el órgano de conexión entre el Poder Central y los Centros productivos.

No actúan estos Centros productivos a impulsos del deseo de obtener beneficios, como las empresas privadas, sino que tratan de cumplir las órdenes recibidas de las Instancias superiores. La coordinación de la actividad de los Centros productivos no se realiza por medio del mercado, sino que viene ordenada por las Instancias jerárquicas superiores del sistema.

Nada especial hay que decir sobre los Centros productivos en la industria. El principio de *unidad de mando del director* se practica de forma rigurosa, evitándose cuidadosamente toda interferencia de los obreros y aun limitándose las interferencias directas del Partido en su gestión. No obstante, el *jefe contable* suele escapar a la subordinación estricta a la dirección y ocupa en cierto modo una posición independiente y relacionada con la función de control. Varios Centros de producción en la misma industria, o en industrias complementarias, pueden ser agrupados en unidades superiores (*trusts y combinats*).

Los Centros productivos en la agricultura ofrecen caracteres peculiares. La organización clásica de la agricultura rusa desde la colectivización y la liquidación de los kulaks por Stalin comprendía tres elementos: las granjas estatales (*sovjozi*), las llamadas granjas cooperativas (*koljozi*) y las estaciones de maquinaria (M. T. S.).

Teóricamente, la tierra cultivada por los *koljozi* no es propiedad del Estado, sino del *koljozi* mismo, y en la relación de las Instancias superiores con las cooperativas se ha conservado siempre algún indicio de relación de mercado, como ya se ha dicho antes.

La dirección de la actividad de las cooperativas por medio de órdenes (que determinan el área cultivable que ha de dedicarse a cada cultivo, etc.) no ha excluido nunca totalmente la dirección por medio de estímulos, es decir, por medio de los precios fijados por las Instancias superiores para los productos agrícolas.

El papel de la dirección por medio de estímulos—que enfrenta a la explotación agrícola con unos precios y le deja un cierto ámbito de decisión—ha aumentado apreciablemente en la agricultura bajo el Gobierno de Jruschof.

En las M. T. S. se concentraba el parque de la maquinaria agrícola, que se entendía que no debía quedar en manos de los campesinos, por razones principalmente políticas, y a pesar de las pérdidas

económicas que en la práctica ello ocasionaba. La disolución de las M. T. S. y la transferencia del control del parque de maquinaria a los koljozi y sovjozi ha sido una de las medidas más espectaculares de la política agraria de Jruschof.

Los órganos ejecutivos del sistema de planificación central en la *distribución y en el comercio exterior* ofrecen también una serie de peculiaridades menos importantes, cuyo examen detallado no interesa aquí.

3. Las corrientes de *información* (sobre las capacidades de producción, sobre las necesidades de abastecimiento, sobre las relaciones técnicas entre los diversos "inputs" y "outputs", sobre el cumplimiento de las órdenes, etc.) parten de los Centros productivos y ascienden a través de las Instancias intermedias hacia las superiores.

Experimentan a lo largo de este ascenso un proceso de consolidación y de abstracción: sólo en forma consolidada y abstracta pueden ser conocidas y manejadas, en efecto, por las Instancias superiores. Ahora bien: para homogeneizar y consolidar magnitudes heterogéneas se ha de recurrir al empleo de valores monetarios. Lo que nos indica, ya en este estadio de nuestro análisis, que el dinero sigue teniendo una función importante en una economía sin mercado.

Las *decisiones* que adoptan las Instancias superiores ofrecen, correlativamente, un elevado grado de abstracción o de "agregación". A medida que van descendiendo hacia los Centros productivos se van desagregando y transformando en órdenes concretas.

Estos procesos de consolidación y de desagregación constituyen uno de los aspectos esenciales del mecanismo de la dirección central de la economía (o de la dirección central de cualquier otra organización social); el otro aspecto esencial de este mecanismo está en la labor de *coordinación* de las órdenes y decisiones.

4. Es necesario, en efecto, que las órdenes que hacen funcionar el sistema sean *compatibles* con los datos de partida, y *coherentes* entre sí.

La *coordinación* hay que asegurarla a todos los niveles de agregación. No basta con que las decisiones sean compatibles y coherentes cuando se consideran en términos abstractos en los esca-

lones más altos de la jerarquía; es preciso que también lo sean cuando se traducen en órdenes concretas a las factorías y a los Centros productivos.

En una economía de mercado, la labor de coordinación se realiza espontáneamente por los Centros productivos, a través del juego de demanda y oferta. En una economía de dirección central, la coordinación de las actividades de los Centros productivos exige un esfuerzo enorme.

El Gosplan dedica en la U. R. S. S. un inmenso trabajo e inmensos recursos a intentar coordinar las decisiones macroeconómicas (a intentar, por ejemplo, que los abastecimientos de energía avancen en la necesaria proporción con el incremento del consumo en el resto del sistema y a que ambos avances sean compatibles con las disponibilidades de mano de obra). Las Instancias intermedias reproducen y multiplican este esfuerzo para intentar que se conserve la coordinación de las decisiones, a medida que éstas se desagregan. Aun así, la insuficiencia de la coordinación es uno de los problemas crónicos más graves en la economía soviética.

## E L P L A N

Las órdenes que, en sustitución del mercado, gobiernan una economía centralmente dirigida, han de formar un conjunto sistemático y coherente: esto es, precisamente, lo que constituye el Plan.

1) Con el fin de asegurar la compatibilidad de las decisiones con los recursos disponibles y la coherencia recíproca de las decisiones, el Plan trata de relacionar cada "output" con los "inputs" de todos los tipos necesarios para obtenerlo.

Las llamadas *balanzas materiales*, que son la sustancia misma del Plan, conexionan los volúmenes físicos de producción planeados para las diferentes categorías de mercancías con los recursos de mano de obra, de materias primas, energía y equipo capital necesarios para producirlos. Más exactamente, se puede decir que lo que se relaciona especialmente por las balanzas materiales son los incrementos de "output" con los incrementos de "input" necesarios para obtenerlos.

Las balanzas materiales se trazan a partir de los *coeficientes*

*técnicos*, que ligan la producción de un bien con el gasto o la utilización de ciertos recursos.

El grado de consolidación o agregación de los coeficientes técnicos utilizados por las Instancias superiores de la planificación es elevadísimo. El coeficiente técnico real que relaciona en cada Alto Horno el consumo de carbón con la producción de hierro, por ejemplo, es distinto. Depende de la potencia y de las características técnicas del alto horno, de la calidad del carbón y del mineral, etc. Todos estos detalles no pueden ser tenidos en cuenta por las Instancias superiores, que deben de utilizar un coeficiente técnico "medio" o simplemente "representativo" de los diversos coeficientes técnicos existentes en la realidad.

El cálculo de coeficientes técnicos consolidados ofrecen otra gran dificultad: las técnicas varían, y con ello el valor y las estructuras de los coeficientes técnicos se alteran continuamente. La representatividad de los coeficientes técnicos manejados por las Instancias superiores de la planificación padece también por este motivo.

Por último, el manejo de las técnicas "input-output" de la producción es una operación extremadamente complicada en sí misma, como han revelado los análisis "input-output" llevados a cabo en economías occidentales con fines de estudio más que de planificación. Su uso exige la verificación de iteraciones, cosa que puede ser extremadamente compleja cuando los coeficientes técnicos son muchos.

Junto a las balanzas materiales, el Plan elabora determinadas *balanzas globales*, necesarias también para asegurar la coherencia del sistema. Las principales son las siguientes: la *balanza monetaria* que relaciona el valor, a los precios oficiales de venta de los bienes de uso y consumo cuya producción se prevee, con el volumen global de los ingresos personales generados por el sistema; la *balanza de mano de obra* que relaciona la demanda y oferta—las expresiones pueden ser utilizadas sin escrúpulos, porque ya hemos visto que existe un mercado laboral—de empleo; y la *balanza exterior* que relaciona los gastos e ingresos de divisas.

2) La coordinación de las órdenes y de las actividades ordenadas ha de ser continua en el tiempo.

No obstante, el Plan no puede elaborarse también de forma

continua en el tiempo, y debe de utilizar *un período de referencia básico*, que es habitualmente un "plazo medio" de cinco a siete años.

Se recurre cada vez más, a medida que la realidad se hace más compleja, a introducir simultáneamente en el Plan períodos de referencia más cortos (un año) y más largos (planes de perspectiva de quince años, por ejemplo). El período de referencia escogido desempeña, junto a varias otras, una función de control: Permite contrastar progresivamente lo logrado con lo intentado.

3) El Plan desarrolla, fundamentalmente, las decisiones adoptadas y las opciones llevadas a cabo por las Instancias superiores, pero sería un error suponer que elimina de forma absoluta *la iniciativa de las Instancias inferiores*. Las proposiciones y sugerencias de los Centros de producción y de las Instancias intermedias constituyen un componente esencial del caudal de información en que basan sus decisiones las Instancias superiores. La iniciativa de las Instancias inferiores se manifiesta también en la interpretación del Plan.

4) Conviene examinar, por último, en qué forma concreta llega el Plan a los órganos ejecutivos del sistema a los Centros productivos.

¿En qué consisten, en definitiva, las órdenes que el Plan dicta a los directores de las unidades productivas?

Es importante señalar que estas órdenes—elaboradas por las Instancias intermedias a partir de las órdenes y opciones generales de la Instancia suprema—llegan hasta los Centros productivos ofreciendo aún un grado bastante elevado de agregación o abstracción. El Plan no determina, ni muchísimo menos, *todo* lo que el director de la factoría o de la explotación ha de hacer, transformándole así en un mero "robot" que ejecutará exactamente lo que se le ha indicado.

El Plan determina específicamente y con absoluta precisión sólo *ciertos aspectos* de la actividad del Centro productivo: señala objetivos cuantitativos mínimos para la producción de ciertos bienes, por ejemplo, o los consumos unitarios máximos de algunos de los recursos empleados para su obtención. Pero el Plan, tal como se manifiesta al director responsable del Centro productivo, es más bien un conjunto de *indicaciones* (pokaziteli), que incluye algunos

objetivos cuantitativos específicos, que un conjunto de órdenes y objetivos cuantitativos rigurosamente enunciados. Y, de nuevo, para homogeneizar cantidades y magnitudes heterogéneas, los *indicadores* deben ser expresados frecuentemente en valores monetarios.

Entre los indicadores que constituyen la manifestación concreta del Plan al nivel de los Centros ejecutivos suelen figurar, por ejemplo, los siguientes:

1. *Valor bruto de la producción.*—Es el indicador que está en una conexión más directa con el volumen físico de producción alcanzado. Este indicador se complementa con el señalamiento de objetivos cuantitativos para las producciones más importantes o más fácilmente controlables (tantas toneladas de acero de tal calidad, o tantos millones de kilovatios de energía eléctrica).

2. *Composición de la producción.*—Este indicador señala, por ejemplo, porcentajes mínimos en el valor bruto de la producción para ciertas mercancías o ciertas calidades.

3. *Coste unitario máximo.*—Que se complementa con la determinación de consumos máximos de ciertos “inputs” por unidad de “output”.

4. *Valor bruto de la producción por unidad de equipo capital, por unidad de empleo, o por unidad de consumo de ciertos “inputs”.*

5. *“Beneficio” medido por la diferencia entre valor bruto y coste bruto de la producción.*

6. *Indicadores cualitativos de diverso carácter.*—Mantenimiento de cierto “standard” de calidad, cumplimiento rápido de compromisos con otras empresas, etc., etc.

Las Instancias superiores exigen del Centro productivo un grado mínimo de satisfacción de estos indicadores. Premian en forma de primas, bonos y otras remuneraciones —repartidas entre el director, los cuadros técnicos y los obreros— un cumplimiento de los indicadores superior al mínimo exigido (una superación del Plan de producción en tantos millones de rublos o de toneladas, o una superación del plan de costes o de beneficios). Y castigan económicamente, imponiendo multas, o administrativamente (sustituyendo o degradando al director, por ejemplo) el incumplimiento de los indicadores del Plan.

5) Muchas de las informaciones, hipótesis y estimaciones que

se tienen en cuenta al elaborar el Plan no son luego confirmadas por la realidad.

La realidad cambia continuamente. Se modifican los datos técnicos a consecuencia de innovaciones; las estimaciones realizadas sobre el nivel de las cosechas o la evolución de los mercados exteriores se revelan inexactas; continuamente, en todos los sectores productivos, ocurren cambios imprevistos en el momento de elaborar el Plan.

El Plan debe ser sometido así a constante *revisión y reajuste*. Pero la revisión del Plan no es cosa demasiado simple. La variación de un elemento importante del Plan obliga a cambiar también muchos otros, so pena de que los objetivos del Plan dejen de formar un conjunto coherente y compatible con los recursos disponibles. Hay que reemprender otra vez, por tanto, el laboriosísimo proceso o de consolidación de informaciones de desagregación y coordinación de las órdenes dictadas a los Centros productivos.

Una economía de mercado está en condiciones de asimilar con relativa facilidad un cambio no previsto en los datos a través de variaciones en los precios, que provocan a su vez los oportunos cambios en la oferta y la demanda. La asimilación de los cambios no previstos en una economía centralmente planificada tropieza, por el contrario, con enormes inconvenientes.

## VALORES Y PRECIOS

Por tres razones principales desempeña el dinero una importante función —aunque incomparablemente menor a la que ostenta en las economías de mercado— en las economías de planificación central de los países del bloque comunista.

En primer lugar, los salarios son pagados en dinero y los bienes de uso y consumo son vendidos por dinero.

En segundo lugar, los valores monetarios se emplean, como ya se ha visto, para agregar magnitudes heterogéneas —y presentar informaciones “manejables” a las Instancias superiores—, así como para elaborar órdenes e indicadores que transmitan los objetivos del Plan a las instancias inferiores y, finalmente, a los Centros productivos.

En tercer lugar, los costes monetarios se utilizan para efectuar cálculos económicos.

Antes de examinar los problemas de *cálculo económico* en la planificación interesa describir los elementos componentes de los precios en la práctica habitual de los países del bloque comunista.

Conviene distinguir entre los precios de los medios de producción (materias primas, bienes intermedios y bienes de equipo), por una parte, y los precios de los bienes de uso y consumo, por otra.

1) En los precios de *los medios de producción* se computan habitualmente: los costes medios variables de la producción (salarios y coste de materias primas consumidas), una cuota de amortización del equipo capital, una cuota de gastos generales (excluido el uso de capital) y un margen muy reducido de beneficio. Los *costes variables medios* tenidos en cuenta en la fijación del precio de una mercancía son los del sector industrial que la produce en su conjunto, y no los de la empresa individual.

No se incluye en el cálculo de los precios de los medios de producción carga alguna por intereses de capital, o en concepto de renta de la tierra (3). No pesan tampoco, generalmente, sobre los precios de los medios de producción impuestos indirectos (aunque en algunos casos se utilizan estos impuestos para aumentar el precio de los bienes particularmente escasos).

Si comparamos los precios de los medios de producción así calculados con los precios de estos mismos bienes en una economía de mercado, observaremos que:

a). En la economía soviética, la estructura de los precios de los medios de producción no refleja su situación de *escasez relativa*. La mercancía A puede tener los mismos costes variables unitarios que la mercancía B, siendo, sin embargo, las existencias de A extremadamente abundantes, y las existencias de B, extremadamente reducidas en relación con las demandas o necesidades (formuladas por el mercado o planteadas por el Plan). En un sistema de precios como el descrito esto no se refleja en la relación de precios, a menos que las autoridades planificadoras decidieran —lo que no es en la práctica frecuente hasta ahora— añadir un impuesto indirecto al precio de B.

---

(3) El capital y la tierra se consideran así, a efectos contables, como "bienes libres" con un precio igual a cero.

b) Los precios soviéticos de los medios de producción son *anormalmente bajos* en relación a los que serían determinados por el mercado, porque se excluye de su cómputo tanto el beneficio del empresario como la renta de la tierra, el interés del capital y la imposición directa e indirecta.

Por otra parte, hay que subrayar que nada impediría teóricamente a las autoridades planificadoras incluir en el precio de los medios de producción estos elementos del coste que hoy no se computan en ellos. (En el caso del interés del capital y de la renta de la tierra hay, sin embargo, un obstáculo ideológico: para Marx intereses y rentas eran sólo instrumentos de explotación del proletariado.)

Lo difícil sería, en el marco de la planificación central, decidir la cuantía exacta en que habrían de figurar estos elementos del coste en los precios; es decir, determinar qué tipo de interés o qué margen de beneficio del empresario eran los adecuados para cada caso.

2) Los *precios de los bienes de consumo* incluyen, junto a los elementos del coste antes señalados, un gravamen o impuesto indirecto de cuantía muy elevada.

En efecto, mientras los precios de los medios de producción desempeñan en la planificación central, sobre todo, una función contable y pueden por ello ser fijados convencionalmente, los precios de los bienes de consumo tienen una función real: adecuar la demanda de los consumidores a las cantidades de cada mercancía que ha decidido producir el Plan.

La diferencia entre coste de producción (calculado en función de los precios de los medios de producción) y los precios de venta a los consumidores de los bienes de uso y consumo es el principal determinante de la *cuota de inversión* en el sistema. Cuanto mayor sea esta diferencia, menor será la absorción de recursos productivos por las industrias de bienes de consumo y más intensa su utilización en la formación de capital.

Observamos que los precios de los bienes de consumo en una economía centralmente planificada, comparados con los que serían determinados por la operación de la oferta y de la demanda en un sistema de mercado:

a) Responden a una estructura de la oferta determinada por las

*preferencias de las Instancias planificadoras*, no por las preferencias de los consumidores. (Hay que suponer, sin embargo, que las Instancias planificadoras tendrán de alguna manera en cuenta, sin embargo, una apreciación cualitativa de las necesidades de los demandantes al determinar la composición de la oferta de bienes de consumo.)

b) Son "*anormalmente altos*" en relación con los precios de los medios de producción. La imposición indirecta se concentra sobre los bienes de consumo, mientras que sobre los medios de producción no pesan una serie de elementos componentes del coste real. Esto crea una "discontinuidad" entre los precios de unos y otros, discontinuidad que no existe en las economías de mercado.

Puede así decirse que, desde un punto de vista contable, la carga de la imposición indirecta (soportada sólo por los bienes de consumo) sustituye a la carga de los intereses, rentas, beneficios e impuestos, que en una economía de mercado pesan tanto sobre los precios de los bienes de consumo como sobre los precios de los bienes de producción.

De nuevo hay que subrayar que esto es más una práctica que una necesidad de la planificación central. En la literatura económica rusa se ha defendido recientemente por varios autores la conveniencia de repartir más uniformemente entre bienes de consumo y bienes de inversión el peso de la imposición indirecta y de elevar fuertemente los márgenes de beneficio computados en estos últimos.

3) Los precios de todos los bienes se fijan por las Instancias planificadoras superiores e intermedias. Varían sólo cuando y en la medida en que estas autoridades deciden recoger las variaciones de los componentes del coste en los medios de producción, o de la estructura de la oferta en los bienes de consumo. Ofrecen así una *rigidez* muy superior a la de los precios fijados autónomamente por las empresas en las economías de mercado.

## EL PROBLEMA DE LA COORDINACION DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA

1) En una economía de mercado, el problema de la coordinación de las actividades productivas se resuelve automáticamente

gracias al juego de ofertas y demandas y al mecanismo de los precios. Ninguna empresa produce, salvo error, lo que otros no precisan; y, a la inversa, se produce y ofrece precisamente aquello para lo que existe demanda.

La coordinación de las actividades productivas constituye, en cambio, uno de los problemas más difíciles en una economía de planificación central. La coordinación se consigue sólo a un enorme coste burocrático, y la coordinación realmente lograda suele ser poco satisfactoria. Ocurre que:

a) La coherencia interna de las operaciones y decisiones de las Instancias superiores de la jerarquía de la planificación no se mantiene automáticamente a medida que estas operaciones y decisiones se desagregan y van siendo elaboradas por las instancias intermedias. Ni la coordinación lograda al nivel de las Instancias intermedias se mantiene automáticamente cuando estas últimas transmiten órdenes concretas a los centros productivos ni cuando los centros productivos llevan estas órdenes a la práctica.

b) Las “*balanzas materiales*”, a través de las que se intenta asegurar la coordinación del sistema, se basan en coeficientes técnicos medios o hipotéticos que no pueden recoger toda la complejidad de las relaciones “input-output” en una economía muy desarrollada industrialmente.

c) Los cambios *continuos* en los datos rompen continuamente la coordinación establecida, es decir, *prevista* en el Plan. La realidad frustra continuamente las previsiones.

d) El *objetivo inmediato* de los Centros productivos no es satisfacer la demanda, sino cumplir el Plan de producción y satisfacer los índices ordenados en él. El grado real de ajuste a las necesidades de otros Centros productivos es una cuestión secundaria. El poder negociador del demandante —del consumidor final, en primer lugar, pero también de los otros Centros productivos en cuanto demandantes de sus “inputs”— es muy escaso.

No es de extrañar, por todo ello, que el asegurarse los abastecimientos necesarios en las cantidades, en las calidades, en el tiempo y en el lugar precisos sea el problema número uno, la gran obsesión del director de una Empresa soviética. No disponer de los abastecimientos necesarios suele ser la causa fundamental del incumplimiento del Plan.

Las dificultades de coordinación llegan muchas veces a extremos grotescos, de los que la Prensa soviética publica periódicamente —cuando el Gobierno decide organizar campañas contra el despilfarro o la falta de disciplina en la producción— numerosos ejemplos. La falta de un elemento de menor importancia, por ejemplo, interrumpe toda la fabricación en una gran industria, o la falta de pintura antioxidante provoca una verdadera catástrofe en el parque de maquinaria agrícola.

La aparición de estrangulamientos, menos llamativos que en estos casos, pero muy costosos para el conjunto de la economía nacional, es algo extremadamente corriente en el sistema de planificación central.

2) Las dificultades de abastecimiento y la imperfección de la coordinación originan a todos los niveles de la jerarquía de una economía planificada centralmente una fuerte *tendencia a la autarquía*.

La tendencia a la autarquía se ejerce al nivel mismo de los Centros productivos, de las factorías o Empresas. Cada Empresa procurará montar, por ejemplo, sus propios talleres de reparación y sus propias instalaciones auxiliares sin fijarse demasiado en el coste. El coste es sólo un indicador más del Plan, y no forzosamente el más importante.

Las posibilidades de autarquía en un centro productivo aislado son, al fin y al cabo, muy limitadas. La tendencia a romper la dependencia respecto al exterior puede ser mucho más peligrosa al nivel de las Instancias intermedias. Ha sido precisamente el elevado grado de autarquía alcanzado por los Ministerios industriales lo que llevó a Jruschov a suprimirlos y decretar su substitución por los sovnarjozi en 1957.

Cada Ministerio industrial había llegado a transformarse en una especie de Imperio económico semi-independiente dentro del Estado. El Ministerio de la maquinaria ligera disponía de sus propios Altos Hornos; el de la Siderurgia de sus propias fábricas de material de transporte, y así sucesivamente.

Ello originaba, por ejemplo, relaciones de transporte antieconómicas o absurdas. El Ministerio A decidía enviar determinada carga de una a otra de sus factorías situadas en dos extremos del territorio ruso, mientras que el Ministerio B procedía exactamente

a la misma operación, pero en sentido contrario. Posibilidades evidentes de especialización y cooperación entre las empresas localizadas en una misma región, pero pertenecientes a distintos Ministerios, eran desaprovechadas, etc., etc.

Naturalmente, la substitución de los Ministerios industriales por los sovnarjozi no significa el fin de la tendencia a la autarquía sino simplemente la substitución de un impulso hacia la autarquía por sectores por un impulso hacia la autarquía por regiones. Ahora bien: el cambio puede ser útil mientras no se agoten las posibilidades hoy desaprovechadas de especialización intraregional. Además, la tendencia a la autarquía de los sovnarjozi se intenta cortar o aminorar atacando el problema y haciéndolo explícito desde el primer momento.

3) Por último, las dificultades de la coordinación ocasionan también habitualmente en un sistema de planificación central otras dos deformaciones de alguna importancia: *la tendencia al acaparamiento, y el recurso a transacciones no legales o de mercado negro.*

El acaparamiento de materias primas, equipo, etc., es un recurso natural contra las dificultades de abastecimiento. La tendencia a acaparar se ve favorecida, en una economía de planificación central, porque el coste del mantenimiento de "stocks" excesivos tiene menor importancia.

Se ha afirmado que sin el recurso a transacciones no planeadas y a procedimientos ilegales la economía de planificación central no podría funcionar. La rigidez y las imperfecciones de la coordinación a través del plan se salvan actuando al margen del Plan, buscando los abastecimientos precisos mediante el juego de las influencias, el intercambio de favores recíprocos o el puro y simple soborno de los encargados de organizar la distribución de las mercancías necesarias.

4) El problema de la coordinación será tanto más agudo cuanto mayor sea el esfuerzo productivo que se plantee por el Plan a los recursos escasos o relativamente más escasos en el sistema económico. Mayor será entonces el peligro de aparición de estrangulamientos, y más débil será también la posición negociadora de los demandantes.

Si la *tensión del Plan* disminuye, si se tolera la aparición de

“stocks” superiores a los mínimos y de capacidades de producción no utilizadas, el problema de la coordinación de las actividades perderá intensidad. Los Centros productivos darán más importancia a la satisfacción de las demandas, y el poder de negociación de los demandantes será mayor. Sin embargo, el coste de todo esto para una economía centralmente planificada, en términos de acumulación de excedentes, de no utilización de equipo y de pérdida de ritmo de desarrollo puede ser demasiado importante para que lo acepten las Instancias superiores de la jerarquía.

5) No hay que exagerar, con todo, la importancia de las dificultades de coordinación de la actividad productiva en la planificación central. Desde este punto de vista, la planificación central es desde luego netamente inferior al sistema de mercado, pero también dista mucho de ser equivalente a una especie de caos.

Pensemos también en la importancia que las rigideces de oferta—causadas por factores estructurales, por la existencia de monopolios o por la protección otorgada a grupos de intereses determinados—pueden tener en una economía de mercado.

Por último, no cabe duda de que el progreso de las técnicas burocráticas y el empleo cada vez más intenso de equipos de máquinas estadísticas, cerebros electrónicos, etc., pueden disminuir el coste, y mejorar grandemente la eficacia del Plan, como instrumento de coordinación. Precisamente en esto ponen sus esperanzas para el futuro los economistas soviéticos, o por lo menos los economistas más ortodoxos, que creen que las instituciones de la planificación central deben ser fortalecidas continuamente, sin admitir transiciones hacia la descentralización de las decisiones.

Aun con técnicas burocráticas ultramodernas, y con “balanzas materiales” mucho mejores técnicamente que las actuales, puede ser, sin embargo, que la planificación central siga disponiendo de instrumentos de coordinación muy inferiores al mercado. En la coordinación a través de la actividad de los empresarios en una economía de mercado habrá siempre iniciativa humana; y la coordinación a través de plan perfecto elaborado y continuamente revisado por cerebros electrónicos puede eliminar esta iniciativa humana, que es lo que, hoy por hoy, hace funcionar también a la planificación central.

## EL CONTROL DE LAS CAPACIDADES DE PRODUCCION

Dejando aparte las situaciones claras de monopolio, una empresa privada no mantendrá capacidad de producción o mano de obra ociosas o "stocks" en exceso de las necesidades mientras la situación de mercado le permita su pleno empleo.

Por el contrario, el problema de las "reservas ocultas" mantenidas por los centros de producción en un sistema de planificación central tiene su importancia. Los administradores de las unidades productivas tienen un interés vital en satisfacer al cien por cien o si es posible en un porcentaje superior—"superando los objetivos del Plan"— las órdenes recibidas de las Instancias superiores. El camino más fácil para ello es simular una capacidad de producción inferior a aquella de que realmente disponen. Tanto menores y más fáciles de alcanzar y superar, serán los objetivos señalados por el Plan cuanto más modesta se suponga por las Instancias superiores la capacidad de producción de la empresa. Naturalmente, las Industrias superiores tienen sus medios de control; pero el sovnarjozi, a su vez, tampoco está demasiado interesado en que el Gosplan asigne a la región objetivos demasiado ambiciosos y difíciles de cumplir. Hay así, frecuentemente, un cierto acuerdo tácito entre Instancias inferiores e intermedias para no revelar totalmente las capacidades de producción reales a las Instancias superiores.

## EL CALCULO ECONOMICO EN LA PLANIFICACION CENTRAL

Llegamos ahora a lo que los economistas consideran—tal vez arrastrados por deformaciones profesionales—*el problema esencial* de la planificación central, como instrumento de dirección del proceso productivo y del desarrollo del Producto Social: el problema *del cálculo económico*.

1) ¿Cómo es posible efectuar un *cálculo económico racional*, si no se cuenta con unos precios "significativos", es decir, con unos precios resultantes de la libre operación de las fuerzas de oferta y de demanda en un mercado? ¿Qué base racional pueden tener las decisiones adoptadas por las distintas Instancias de la jerarquía de

la planificación, cuando los costes y precios no reflejan ni las relaciones de escasez de los factores, ni las preferencias de los consumidores?

Sin precios significativos, conforme a la sentencia lapidaria de Hayek "(en el mecanismo de la planificación central), las ruedas pueden girar, pero girarán sin sentido".

La observación empírica de la realidad parece indicarnos que en los sistemas de planificación central la falta de unos precios significativos constituye, efectivamente, un importantísimo obstáculo para la utilización racional de los recursos productivos y para el desarrollo; pero a pesar de ello, las ruedas giran de manera que no se puede considerar totalmente desprovista de sentido.

La tesis maximalista, que hace equivalente la ausencia de precios de mercado con la ausencia de *toda* racionalidad económica, parte, quizás, de un concepto demasiado estrecho de esta última. La identifica como la *forma especial de racionalidad*—"efficiency" o eficiencia—que resulta del cálculo microeconómico de tipo marginal, sin tener suficientemente en cuenta, por otra parte, hasta qué punto el análisis de tipo marginal de la conducta de la empresa y del consumidor es una mera interpretación de la realidad más que un trasunto de la realidad. Esta identificación es un tanto abusiva.

Hay unas cuantas cosas que conviene recordar para situar en una perspectiva más realista el problema del cálculo económico, en un sistema de planificación central.

a) Los mercados no funcionan en la práctica como en los modelos, sino en forma mucho menos perfecta. Esto es, sin duda, bien sabido; pero no por ello tiende menos a ser olvidado cuando se discuten los problemas de la planificación central. La racionalidad que admiramos se manifiesta harto más claramente en los modelos teóricos de la competencia perfecta que en los mercados reales. En éstos últimos, se producen fricciones, rigideces y faltas de transparencia, situaciones de monopolio y de competencia imperfecta; sobre ellos actúan grupos de presión; en ellos se manifiestan deformaciones de carácter estructural, y determinaciones diversas de tipo institucional.

Así, los teóricos del desarrollo económico han dedicado una porción muy considerable de sus esfuerzos precisamente a demos-

trar que los precios de mercado no son—o pueden no ser—representativos de los costes sociales, o costes de oportunidad, en una estructura económica semidesarrollada.

Si existe un volumen de paro—encubierto o no—muy importante, condicionado por factores estructurales, los salarios monetarios no se deben de considerar como representativos del coste real del empleo del factor trabajo. De la misma forma, los tipos de interés, las cotizaciones oficiales de la divisa nacional, etc., pueden no ser representativos de los costes reales del capital o de los dólares gastados en importaciones. Y tanto en las estructuras económicas menos desarrolladas como en las más avanzadas, las “economías y deseconomías externas” de la producción no son contabilizadas en los precios de mercado, aunque su importancia real puede ser enorme.

b) En las economías de empresa privada y mercado existe un Sector Público que absorbe—a través de la Administración y de los Organos paraestatales—una proporción generalmente muy elevada de los recursos productivos disponibles. Las decisiones del Sector Público escapan al cálculo económico ordinario, a la regla de maximización de beneficios monetarios mediante la comparación de ingresos y costes de la producción. Se inspiran en motivos políticos, en opciones sobre la estructura económica, sobre la distribución de la renta, o sobre la distribución de los gastos públicos. No son decisiones *racionales* en el sentido que da al término el análisis microeconómico de tipo marginal.

c) Una variación sobre el mismo tema sería la constatación de que la racionalidad al nivel microeconómico no conduce necesariamente a la racionalidad al nivel macroeconómico.

Un conjunto de decisiones adoptadas por una serie de empresas, perfectamente justificadas desde un punto de vista microeconómico, pueden conducir a un resultado escasamente deseable desde un punto de vista macroeconómico, como, por ejemplo, una localización industrial muy inadecuada.

2) A las que hemos denominado *Instancias superiores de la planificación central* compete precisamente la responsabilidad de adoptar decisiones de tipo macroeconómico y de realizar opciones de tipo estructural: por ejemplo, sobre el ritmo de crecimiento de

la producción de bienes de consumo en relación con el del Producto Social total; sobre la distribución de los recursos entre la satisfacción de las necesidades de carácter social y de carácter individual; sobre la estructura general de las inversiones en los sectores industrial y agrícola, y en los servicios; sobre las líneas generales de la localización regional de las actividades productivas, etcétera, etc.

¿Hasta qué punto perjudica la inexistencia de unos precios significativos a la racionalidad económica de estas decisiones?

Los problemas implicados en ellas no se resuelven, tampoco, automáticamente por el mecanismo del mercado en las economías de empresa privada. O bien son objeto de la intervención de la Autoridad pública, que opera a través de estimaciones empíricas de la deseabilidad y conveniencia de las diversas alternativas y no por medio de un cálculo económico preciso en términos de beneficios y costes monetarios, o bien son resultado espontáneo (pero no por ello, en todo caso, económicamente racional) de las decisiones independientes y de las presiones de diverso orden de las empresas y grupos de empresas, de los sindicatos y de otros grupos sociales. Decisiones mediatizadas, naturalmente, por el marco institucional y por las situaciones de poder en que se inscriben.

3) En todo caso, está más claro que la falta de un sistema de precios verdaderamente significativo debe obstaculizar el cálculo económico, de forma especialmente grave, al nivel de las *Instancias intermedias* de la planificación central, cuando se trata no de adoptar decisiones de tipo macroeconómico, sino tan sólo de elegir entre las diversas *alternativas técnicas* posibles para alcanzar un mismo objetivo.

a) Como antes se ha visto, los precios de los medios de producción no contabilizan ciertos importantes elementos del coste —intereses del capital, rentas—, se basan en el coste (variable) medio y no en el coste marginal de la industria, son extremadamente rígidos y no reflejan adecuadamente las relaciones de escasez que mantienen entre sí los diferentes factores de producción o los diferentes bienes.

Las opciones entre alternativas técnicas que partan de tal sistema de precios han de llevar, forzosamente, a una mala administración de recursos económicos escasos. Pero sería tal vez demasiado afir-

mar que las opciones entre alternativas técnicas han de estar, por ello, totalmente desprovistas de sentido.

La observación de la realidad de la economía soviética nos permite hacernos una idea de la importancia de los despilfarros a que da lugar la ausencia de un sistema de precios significativo que oriente la actuación de las Instancias intermedias de la planificación, y también de los límites del problema.

Por ejemplo, durante la época anterior a la adopción del Plan Septenal actualmente en curso de ejecución, se dió excesiva preferencia, en los planes rusos, al carbón con relación al petróleo como fuente de energía. Un sistema de precios correctamente estructurado hubiera revelado a tiempo, probablemente, que esto era un error. Pero el error de cálculo consistente en satisfacer una proporción demasiado elevada de las necesidades energéticas con cargo al consumo de carbón, con ser muy grave, no lo es tanto que suma el abastecimiento en energía del país en un estado de caos sin sentido. Y aún sin un sistema de precios significativo ha sido posible al cabo de algún tiempo descubrir y tratar de poner remedio al error. (La tarea ha sido facilitada, seguramente, por una observación atenta de la evolución del balance energético en las economías del mercado del Occidente capitalista.)

La realidad es que las Instancias planificadoras, al decidir sobre alternativas técnicas, se enfrentan ciertamente con un sistema de precios que no es racional; pero no lo aceptan, sin más, como base de sus decisiones.

Introducen en él una serie de correcciones dicitadas, o por estimaciones no cuantificadas de las relaciones reales de escasez existentes entre los diversos factores y bienes, o por determinados índices que podemos considerar como *quasi-precios*, o por el simple sentido común. Todo ello neutraliza en parte—evidentemente, sólo en parte—la irracionalidad o la ineficiencia del sistema de precios.

Un caso típico y muy importante de utilización de un *quasi-precio* que corrige, en alguna medida, la ineficacia de los precios monetarios, lo encontramos en el criterio del "período de recuperación" aplicado por los planificadores soviéticos al cálculo de la inversión. Entre dos alternativas técnicas, la Instancia planificado-

ra eligirá, en principio, la que presente un período de recuperación =  $\frac{\text{capital invertido}}{\text{aumento anual de producción o ahorro anual de costes corrientes}}$  más bajo.

El período de recuperación es, por tanto, un *quasi-precio* que sustituye a un precio—el tipo de interés—que, como ya se ha visto, no se computa explícitamente en el sistema soviético de precios.

Las normas expresadas en unidades físicas—como, por ejemplo, la que señale un máximo de consumo de determinadas materias primas por unidad de producto—, que dictan y observan las Instancias planificadoras para procurar el ahorro de recursos evidentemente escasos, en relación con las necesidades, constituyen también *quasi-precios* que complementan a los precios monetarios. La misma escasez física de una mercancía es ya un *quasi-precio* eficaz en la práctica.

Por último, los mismos precios monetarios de los medios de producción, tal como se contabilizan por la planificación central soviética, no dejan de tener *algún* significado económico. Orientan a las Instancias planificadoras, al menos, sobre los costes en “inputs” corrientes de trabajo, materias primas y amortización que implica cada alternativa técnica.

b) A pesar de todo, es indiscutible que la eficiencia de la planificación central para la selección de las alternativas técnicas más convenientes, desde el punto de vista económico, es bajísima, comparada con la de un mercado que funcione de forma medianamente satisfactoria.

Volviendo de nuevo a la observación de la economía soviética, encontraríamos en ella, a cada paso, abundantes ejemplos de los despilfarros a que dan lugar las deformaciones e insuficiencias del sistema de precios.

El más grave y general de todos es quizá la tendencia marcadísima al “gigantísimo” técnico, aunque puede ser que de esto sean responsables la megalomanía de los políticos y el perfeccionismo técnico de los ingenieros tanto o más que la ineficiencia de los precios. Pese a la consideración—que, por otra parte, se ha generalizado sólo recientemente—del *quasi-precio* “período de recuperación”, las Instancias planificadoras tienden de manera sistemática a seleccionar las alternativas técnicas que exigen mayor uso de

capital. El tipo de interés no figura en los costes; y, lo que es probablemente más grave, los costes de capital incorporados a la producción de maquinaria o de equipo, tampoco se hacen totalmente explícitos por los precios de este equipo, de manera que no son tenidos en cuenta por el *quasi-precio* aludido. Recuérdese lo que antes se ha dicho sobre el nivel "anormalmente" bajo de los precios de los medios de producción.

El uso de bienes-capital y la sustitución del trabajo por equipo, se tienden a llevar en los proyectos seleccionados por las Instancias planificadoras hasta extremos absolutamente antieconómicos. Se ha preferido así insistentemente la construcción de gigantescas centrales hidroeléctricas a la de centrales termoeléctricas, que exigían menores gastos de capital, podían ser puestas en marcha antes y se situaban más cerca de los centros de consumo. Se ha juzgado preferible la construcción de canales costosísimos al simple trazado de un ferrocarril o de una nueva carretera; se ha intentado proyectar siempre en gran escala y con arreglo a las técnicas más avanzadas.

El capital se ha considerado, a menudo, por las Instancias planificadoras soviéticas como un factor de producción prácticamente libre: siendo así que el capital era, en realidad, muy escaso con respecto a otros factores de producción y, ante todo, al factor trabajo.

Por ello, a lo que en la práctica era conducido el despilfarro de los fondos de inversión, en ciertos sectores o actividades, es a la extrema escasez de estos fondos en otros sectores o actividades. Son, así, muy frecuentes en la economía soviética bruscas discontinuidades: equipos de gran coste y perfección técnica coexisten con instalaciones—auxiliares o de carga y descarga, por ejemplo—muy primitivas, prácticamente de tipo artesanal, donde el trabajo muscular desempeña todavía las funciones más duras. En una parte de la instalación productiva, la máquina ha sustituido casi completamente al hombre; en la otra, muchos hombres llevan a cabo el trabajo que normalmente realiza una máquina. El rendimiento del conjunto es bajo. Otro tipo de discontinuidad técnica, que también refleja la ausencia de criterios económicos en el uso del capital, surge de la falta de renovación del equipo obsolecente: junto a instalaciones modernísimas, que intentan incorporar las técnicas más productivas por trabajador, siguen en funcionamiento maqui-

naria e instalaciones muy anticuadas, que sólo permiten una productividad por hombre empleado extremadamente baja (1).

4) *Al nivel de los Organos ejecutivos del Plan o Centros productivos*, las deformaciones e irracionalidades del sistema de precios ejercen también una influencia importante.

Ciertamente, el objetivo del director de un Centro productivo en una economía de planificación central no es realizar beneficios monetarios, sino satisfacer los indicadores del Plan. Pero los indicadores dejan al director del Centro productivo un cierto margen de libertad de acción, y muchos de ellos se expresan en magnitudes monetarias, o en conceptos tales como costes totales, costes unitarios, valor de la producción, precio del producto, etc. El dinero se "activa" también a este nivel de la planificación, y es bastante más que un mero artificio contable. En la medida en que precios que no están correctamente estructurados sean operativos para los Centros de producción, padecerá la racionalidad económica de las decisiones.

Así, el empleo del indicador *maximo valor bruto de la producción*—que es uno de los utilizados preferentemente por el Plan, precisamente por ser uno de los más simples—conduce o puede conducir a una serie de decisiones antieconómicas por parte de los Centros productivos. Se da preferencia, por ejemplo, a la producción de bienes con precios más altos, a fin de elevar el valor bruto total de la producción; se sacrifica la calidad a la cantidad, con el mismo propósito; no se atiende al ahorro de materiales valiosos, o se procura conscientemente un empleo excesivo de ellos, puesto que así aumenta el valor final bruto del producto; de la misma

---

(1) Estas discontinuidades técnicas implican un empleo no económico del capital; pero, desde un punto de vista dinámico, pueden tener sus ventajas. La concentración de la inversión y del equipo capital en determinados sectores claves —teniendo en cuenta, además, que la mano de obra *cualificada* capaz de tomar a su cargo la realización de procesos técnicos complicados no es abundante, sino escasa— puede dar origen a mayor crecimiento en una economía subdesarrollada o semidesarrollada que una distribución más equilibrada del capital entre todas las utilizaciones posibles. La eficiencia económica estática —la eficiencia en la distribución de los recursos y bienes en un momento dado— no coincide necesariamente con la eficiencia económica dinámica.

forma, se evita lo que pueda constituir una simplificación y, en definitiva, un abaratamiento del producto final, etc., etc.

Así, el empleo del indicador "*mínimo coste unitario*" hace que, de nuevo, la calidad se sacrifique a la cantidad producida, o que se descuide sistemáticamente el acabado de los productos.

Los indicadores monetarios y físicos del Plan se compensan mutuamente, hasta cierto punto, y ello hace que las deformidades e irracionalidades del sistema de precios tengan quizá menos influencia sobre la conducta del Centro productivo. El indicador "*máximo valor bruto de la producción*" lleva al despilfarro de "*inputs*"; pero los indicadores "*mínimo coste unitario o mínimo consumo de energía por unidad de producto*" operan en sentido contrario.

De todas formas, es evidente que la eficiencia económica de los Centros productivos del sistema de planificación central, en la administración de los recursos y factores puestos a su disposición, ha de ser mucho menor que la de las Empresas privadas, orientadas por el mercado.

5) De la misma forma que las dificultades de la coordinación de las actividades productivas, las ineficiencias de un sistema de precios *semioperativo* serán tanto más graves cuanto más compleja se haga la realidad económica dirigida por el Plan.

Es fácil utilizar estimaciones no cuantitativas y *quasi-precios* cuando la gama de alternativas técnicas y de productos es limitada, en razón del escaso desarrollo del aparato productivo. A medida que las alternativas posibles se hacen más y más numerosas, más necesario es un sistema de precios monetarios suficientemente racional y coherente.

De paso, cabe señalar que la sustitución de las Instancias planificadoras intermedias de tipo sectoral por otras de base regional hace también más urgente el contar con unos precios significativos. Las Instancias de tipo sectoral comparan costes de producción de las distintas Empresas de una misma industria, que siguen posible-mente funciones análogas. Las Instancias de base regional comparan costes de Centros productivos encuadrados en industrias y actividades radicalmente diferentes.

Por ello, nada tiene de extraño que, en el ambiente intelectual ligeramente más abierto a la discusión que reina en los países del

Este después de la muerte de Stalin, el tema de la *reforma del sistema de precios* haya sido uno de los más debatidos por la literatura económica soviética. Se han planteado, incluso, ataques encubiertos, pero muy sostenidos, contra los dogmas ideológicos que aún se oponen a una consideración objetiva de estos problemas: contra el dogma de que en la economía soviética no puede existir interés del capital o renta de la tierra, por ejemplo, o contra el dogma de que la rigidez absoluta de los precios soviéticos y su indiferencia ante las variaciones de la demanda son ventajas frente a sus "oscilaciones anárquicas" en las economías capitalistas.

LANCE y otros economistas polacos —en Polonia, como era de esperar, la discusión ha sido mucho más franca y abierta que en los demás países del bloque— han propuesto una serie de reformas muy profundas del sistema de precios vigente, algunas de las cuales se están llevando progresivamente a la práctica por las autoridades planificadoras. Se ha propuesto, por ejemplo, que las relaciones entre los precios de los productos energéticos y de las materias primas de base se tracen teniendo en cuenta las vigentes en el mercado internacional; que se suavicen los impuestos indirectos que pesan sobre los bienes de consumo y se incrementen los que pesan sobre los medios de producción; que se consideren los *costes marginales* (o los costes medios del *grupo marginal* de Empresas) como base de los precios en vez de los costes medios de la industria y, por supuesto, que se señale una renta al uso de la tierra y de los recursos naturales y un tipo de interés al capital.

Medidas de reforma del sistema de precios mucho menos radicales han sido propuestas recientemente y en parte parece que aceptadas —aunque por ahora apenas llevadas a la práctica— en la misma Unión Soviética.

No cabe duda de que, dentro del cuadro institucional de la más estricta planificación central, se puede hacer bastante por corregir las deficiencias del sistema de precios, si se adopta por los planificadores una actitud ante el problema realista y no lastrada por dogmas ideológicos.

No obstante, el precio es fundamentalmente un fenómeno de mercado; donde no hay, en realidad, mercado los precios *significativos* de las relaciones de escasez pueden quizá ser simulados o imitados, pero en la simulación habrá mucho de arbitrario y de

irracional. Cabe asignar, sin duda, intereses al capital, rentas locacionales y de calidad al uso de la tierra y de los recursos naturales, y márgenes de beneficio a los precios de los medios de producción. Ello es, sin duda, preferible a mantener un sistema de precios que no contabilice en absoluto intereses ni rentas y que señale precios anormalmente bajos a los medios de producción.

Pero, ¿qué valores han de ser asignados en cada caso concreto a las rentas, intereses y beneficios? Al no existir un mercado que determine más o menos automática y perfectamente los valores racionales de estas magnitudes, han de señalárseles otros convencionales que, probablemente, tendrán mucho de arbitrario.

6) La ineficiencia del sistema de precios plantea dificultades particularmente graves para la elaboración o el cálculo de los *planes de comercio exterior*.

Si no se dispone de precios económicamente significativos, ¿cómo es posible calcular costes comparados y averiguar la estructura óptima del comercio exterior? Hay que advertir que la cuestión tiene una importancia esencial para la economía de un país de pequeñas o medianas dimensiones como Hungría o Checoslovaquia, que forzosamente es muy dependiente del intercambio con otros países.

Las Instancias encargadas de la planificación y de la gestión del comercio exterior utilizan también aquí criterios no cuantificados, "shadow-prices" y *quasi-precios* para completar o suplir las indicaciones que resultan de los precios monetarios vigentes (y por cierto el esfuerzo realizado para elaborar un sistema de índices, superpuesto a los precios ordinarios, parece haber sido particularmente intenso en este campo).

Uno de los *quasi-precios* más habitualmente utilizados, por ejemplo, relaciona el *precio en divisas* de la mercancía exportada con su *coste de producción* y con el *precio de los "inputs" de im-*

*portación* (según la fórmula  $h = \frac{p - i}{k c}$ , donde  $p$  = precio en di-

visas;  $i$  = coste unitario de los "inputs" importados, sustitutivos de la importación, o exportables;  $c$  = coste monetario del producto;  $k$  = coeficiente corrector que refleja los costes no explícitos

en *c*. Cuanto más alto sea el coeficiente *h*, más conveniente será, en principio, la exportación estudiada).

La eficiencia de los planes de comercio exterior debe ser muy baja. Lo que no quiere decir, sin embargo, que los planes de comercio exterior sean total e irremediabilmente absurdos. Hay que insistir en que la eficiencia económica es una cuestión de grado, y no de ser o no ser.

Dos grandes exportaciones habituales de la U. R. S. S. son, por ejemplo, el mineral de hierro y la madera. Es posible que un sistema de precios correctó revelara que sería preferible desde un punto de vista económico para la U. R. S. S., por ejemplo, exportar *más* mineral de hierro y *menos* madera que las cantidades que, de hecho está exportando. Sin embargo, es muy improbable que este hipotético sistema de precios eficientes revelara que las exportaciones de ambas mercancías son totalmente irracionales, por la sencilla razón de que Rusia dispone de grandes reservas de mineral de hierro fácilmente explotables y de grandes recursos forestales suficientemente accesibles.

De nuevo, es oportuno recordar aquí que en las economías de mercado, las corrientes comerciales con el exterior son determinadas en buena parte por factores ajenos a los precios—los derechos arancelarios, por ejemplo—, y que nada nos asegura, además, que los precios monetarios realmente vigentes en los mercados interiores y en el internacional ofrezcan un grado óptimo de eficiencia.

## CUOTA DE INVERSION, CAPACIDAD DE INNOVACION Y PLANIFICACION CENTRAL

Un alto grado de eficiencia microeconómica en la administración de los recursos productivos es un factor de desarrollo muy importante. Pero un grado de eficiencia microeconómica bajo, tal como el que ofrece la planificación central, puede *no* impedir el logro de un ritmo de desarrollo satisfactorio si el sistema mantiene, al mismo tiempo, una cuota de inversión o de formación de capital productivo elevada, la mantiene de forma continua y sin oscilaciones a lo largo del tiempo, y está suficientemente abierto a la introducción de innovaciones técnicas de todos los órdenes.

Ahora bien: la *capacidad de inversión* de un sistema de planificación central parece francamente muy grande.

Ciertamente, la determinación de la cuota de inversión—la relación entre la renta total que percibe la comunidad y el volumen de renta que no se dedica al consumo, sino a la formación de capital—es tanto o más una cuestión de política económica que de sistema económico.

El valor de la cuota de inversión depende del sacrificio del consumo de renta en favor de su ahorro que se imponga por las Autoridades a los titulares de rentas (por encima de la abstención de consumo que éstos decidan realizar autónomamente, a través del ahorro voluntario), por medio de los instrumentos de política económica que están a su alcance. Es decir, de la política fiscal, con todas sus manifestaciones, en un sistema de mercado; y de la planificación de la producción, y del abastecimiento de bienes de uso y consumo en un sistema centralmente dirigido.

La altura de la cuota de inversión depende, por ello, de la energía con que se limiten los gastos de consumo: si una economía sometida a planificación central presenta una cuota de inversión muy alta, ello significa simplemente que el sacrificio del consumo presente, en favor de la acumulación, impuesto a los consumidores, es particularmente fuerte, y no implica una “virtud” especial del sistema.

Sin embargo, hay que observar que:

a) Los instrumentos con que cuentan las Instancias planificadoras para imponer a la economía nacional una elevación de la cuota de inversión son infinitamente más rigurosos y eficaces que los que están a la disposición de las Autoridades en una economía de mercado. Las Instancias planificadoras fijan el volumen global de la producción, y los precios de los bienes de consumo, al nivel que desean; el Estado es el propietario de todos los medios materiales de la producción y el titular de todas las rentas, excepto de las de trabajo.

En una economía de mercado los particulares y las empresas son titulares de las rentas del trabajo, del capital, de la tierra y de los beneficios empresariales y pueden disponer de sus rentas, como lo juzguen oportuno, para el consumo o para el ahorro. La imposición directa e indirecta detrae una parte de estas rentas,

pero debe de operar dentro de las limitaciones prácticas de la recaudación fiscal, y de las impuestas por el control político de los órganos representativos de la opinión pública, o de los estamentos y grupos sociales políticamente dominantes; y los sindicatos ejercen su poder de negociación, con más o menos libertad, en la determinación del nivel de los salarios.

Otra vez nos encontramos, quizás, hablando de *hechos fundamentalmente políticos*—de la diferencia entre un Estado totalitario y otro controlado democráticamente, o simplemente controlado por una oligarquía—en principio diferentes de las cuestiones de sistema económico.

No obstante, es evidente que un sistema de organización económica que concentra prácticamente todas las rentas, excepto las de trabajo, en las manos de la Instancia planificadora suprema, que dota a las Instancias planificadoras de un poder monopsonístico absoluto en el mercado de trabajo y donde, además, los precios de los bienes de consumo se fijan por un “fiat” oficial, es especialmente apto para instrumentar fácilmente la acumulación y la formación de capital productivo.

Una economía de mercado que intente forzar el ritmo de la inversión cae con harta facilidad en una situación de desequilibrio monetario grave; los instrumentos disponibles para incrementar el ahorro voluntario y el forzado, paralelamente a la inversión, fracasan si se intenta ir con ellos más allá de ciertos límites. En cambio, los controles de que dispone una economía centralmente planificada para forzar el ahorro exigido por la financiación de una corriente creciente de inversiones son verdaderamente férreos.

b) Es realista reconocer que este fantástico poder de imponer, de forzar, la acumulación de capital que detentan las Instancias Supremas en un sistema de planificación central—por peligroso que nos pueda aparecer desde un punto de vista ético-político—tiene sus ventajas técnicas.

Simplemente, permite lograr un ritmo de desarrollo muy elevado; permite pasar con mayor facilidad de una situación de estancamiento económico a otra de desarrollo acumulativo, y de un ritmo de desarrollo muy bajo a un ritmo de desarrollo suficientemente alto, o muy alto. Esta transición puede ser muy difícil en un sistema de mercado, y constituir al mismo tiempo un objetivo

indiscutible; más aún, un imperativo urgente de la política económica.

Pensemos en la situación típica de un país subdesarrollado, en el que puede ser el caso de la India, por ejemplo. Una masa de mano de obra se halla en situación de paro (encubierto o no) en el sector agrario, y en ciertos servicios. El empleo de estos trabajadores tiene un coste social igual o próximo a cero, o muy inferior al salario monetario vigente, y podría contribuir notablemente al aumento de la producción industrial o a la creación de capital productivo en las grandes obras de infraestructura agraria, en los transportes, etc.

Sin embargo, en una economía de mercado, la movilización rápida para fines productivos de esta masa de obra subempleada puede ser algo casi imposible. La creación de nuevos empleos remunerados crea inflación en los mercados de bienes de consumo y desequilibra todo el sistema, porque el aumento de la demanda monetaria se acompaña probablemente de incrementos del consumo *per capita* en los campesinos que continúan empleados en el sector agrícola. Una economía de planificación central tiene resortes mucho más eficaces para mantener el consumo constante, y posibilitar así la ruptura del círculo vicioso que une una renta *per capita* baja con una cuota de inversión insuficiente.

O imaginemos el caso de una economía nacional donde el Producto Social avanza a un ritmo sólo ligeramente superior al del incremento demográfico: la distancia, ya muy grande, entre la renta *per capita* de este país y la de los países más adelantados, va haciéndose cada vez mayor. Si se logran mantener durante algunos años casi constantes los consumos *per capita* de los perceptores de rentas más bajas, reduciendo al mismo tiempo los consumos de lujo y los menos necesarios, en beneficio de la inversión, se conseguirá al cabo de algún tiempo—de uno o dos quinquenios—llegar a un ritmo de crecimiento del Producto Social mucho más alto que el del crecimiento demográfico. La distancia entre la renta *per capita* nacional y la de otros países más adelantados empezará a disminuir; será posible intentar entonces con probabilidades reales de éxito la solución de los problemas sociales y de redistribución de la renta más urgente planteados. Llevar a buen término este nece-

sario esfuerzo de acumulación parecería técnicamente más fácil en un sistema de planificación central que un sistema de mercado.

Para hablar en términos menos abstractos: el potencial principal de las economías de los países comunistas está en su gran capacidad de desarrollo del Producto Social, o al menos del medido en términos físicos. El ritmo de crecimiento de las economías de Europa oriental y de la rusa parece estar situado entre el 6 y 8 por 100 anual. Raro es el país occidental cuyo crecimiento a largo plazo supera el 5 ó 6 por 100.

El elevado ritmo de desarrollo de las economías del bloque oriental está determinado, entre otras causas, por el mantenimiento de una cuota de inversión muy alta; y el sistema de planificación central es un instrumento extremadamente apto para conseguir y mantener cuotas de inversión muy elevadas.

2) *Las oscilaciones cíclicas y las oscilaciones análogas a las cíclicas*—las fases de inflación seguidas de esfuerzos de estabilización y de restauración del equilibrio de la balanza de pagos, por ejemplo—son, fundamentalmente, fenómenos de mercado. Las inversiones en capital fijo y las decisiones de constituir “stocks” se acumulan en las fases de alza o cesan bruscamente en las de baja, precisamente porque la inversión está descentralizada, porque se realiza por empresarios independientes que siguen sus expectativas individuales.

Un sistema de planificación central está libre de oscilaciones cíclicas, lo que, sin duda, constituye una ventaja importante del mismo. Un sistema de planificación central puede lograr una cuota de inversión elevada y mantenerla constantemente a lo largo del tiempo.

Por otra parte, las oscilaciones cíclicas realmente violentas y catastróficas han de considerarse ya también ausentes, por fortuna, de las economías de mercado. La Gran Depresión no volverá nunca a repetirse.

No obstante, parece que va a ser muy difícil en las economías de mercado—testimonio de ello lo dan los Estados Unidos en 1960—, so pena de resignarse a un crecimiento medio muy débil, suprimir o suavizar más los ciclos “menores” causados por los movimientos de “stocks”; ni evitar—al menos mientras el problema de la insuficiencia de oferta internacional de liquidez siga sin resolver—os-

oscilaciones de balanzas de pagos que sean efecto y causa inductora, a la vez, de oscilaciones coyunturales autónomas, o provocadas por medidas de política económica. Las variaciones coyunturales en los grandes mercados internacionales de materias primas, de los que dependen especialmente los países subdesarrollados, siguen siendo muy fuertes.

Un sistema de planificación central sufre *desajustes crónicos* del aparato productivo, que se manifiestan en la imperfecta coordinación de las actividades económicas y da origen a una administración ineficiente de recursos escasos; pero, evita—o puede evitar—los *desajustes cíclicos* que en las economías de mercado provocan períodos de paro forzoso y de desempleo de los medios de producción existentes.

3) La *capacidad de innovación* de un sistema de planificación no está tan clara. En las economías de mercado, la concurrencia actúa como un poderosísimo incentivo para que las empresas creen y pongan en práctica innovaciones. Para no perder terreno y volumen de ventas—y con ello, beneficios—frente a la concurrencia, es necesario innovar: mejorar continuamente los métodos de producción, las cualidades técnico-económicas del producto, la organización de la publicidad y del “marketing”.

Las empresas que operan en mercados donde no hay concurrencia o donde la concurrencia dista mucho de ser perfecta, no quedan liberadas en muchos casos de esta presión para acometer innovaciones: pueden sentirla, por el contrario, con especial fuerza. Una empresa que domina prácticamente en régimen de monopolio un mercado, dedicará, sin embargo, grandes recursos a la creación y puesta en práctica de innovaciones si teme la aparición de sustitutos de sus productos, o la reducción—o simple estancamiento—de la demanda de ellos. Continuar creciendo en el futuro puede interesarle más que maximizar ahora sus beneficios, ahorrándose los costes de la innovación. Las empresas que actúan en un mercado *en régimen de oligopolio* y se hallan ligadas por pactos de mantenimiento de precios, etc., pueden seguir innovando para trasladar a otros planos las modalidades de concurrencia (en los precios, por ejemplo) prohibidas por el pacto mutuo, o para conservar su posición negociadora dentro del acuerdo o cartell.

Esta fuerza enorme de la concurrencia operando en favor de la innovación no existe en una economía de planificación central.

Innovar no supone, de manera inmediata, para el director de la empresa soviética más beneficios o menos pérdidas; no es algo que venga impuesto por la necesidad de mantener su posición en un mercado. Si con los métodos rutinarios de siempre basta para satisfacer cumplidamente los indicadores del Plan, la innovación de cualquier tipo implica, por sí misma, sólo cambios molestos, riesgos y costes.

Además, ocurre que las Instancias planificadoras superiores pueden muy bien tender a considerar con poco entusiasmo la innovación "espontánea" que parta de los Centros ejecutivos, en cuanto les obliga a modificar planes laboriosamente trazados y coordinados. Uno de los héroes más frecuentes de la literatura soviética postalinista es el "inventor rechazado" por los directores de las empresas que no desean variar sus rutinas, y por los responsables de la planificación, que no desean variar sus planes ni admitir la intrusión de extraños en sus propios asuntos. Es muy posible que si las ideas de los inventores perseguidos de la literatura soviética (en "No sólo de pan..." de DUNDISÉTV, el inventor es nada menos que enviado a Siberia) eran realmente sensatas, no hubieran tardado en encontrar promotores interesados entre los empresarios capitalistas.

Pero la innovación "espontánea", que parte de las empresas o centros productivos, no es el único vehículo posible de la innovación, ni tiene por qué ser, en ciertas condiciones, el más eficaz.

A juzgar por la experiencia rusa, la innovación "impuesta" en dosis masivas desde las Instancias jerárquicas superiores de la planificación constituye una alternativa de eficacia nada desdeñable, cuando se trata de asimilar rápidamente y en gran escala nuevos métodos de producción, y de introducir en poco tiempo cambios de gran alcance en las estructuras económicas.

En el sistema soviético de planificación central la presión para innovar no resulta de la concurrencia entre las empresas, pero es de todas formas muy fuerte. La preocupación, la verdadera obsesión de los dirigentes soviéticos con el progreso técnico—que lleva hasta la dilapidación de los recursos de capital, como hemos visto—; el entusiasmo por el avance del maquinismo, consecuencia del sis-

tema de educación y de la filosofía política imperante, y extendido a todos los escalones de la jerarquía; y la despreocupación con respecto a los costes económicos, deben de constituir factores de compensación de gran importancia de la tendencia a la rutina, y de la ausencia de los incentivos para innovar que en la economía de mercado resultan de la concurrencia.

Por otra parte, los obstáculos a la introducción rápida de innovaciones—como ya se vió al hablar de los obstáculos a la verificación de transformaciones estructurales—pueden ser mucho menores en un sistema económico donde el Estado es propietario de todos los medios de producción y determina administrativamente todos los precios que en una economía de mercado y empresa privada.

Cabe preguntarse, de todas formas, si la planificación central no está mejor dotada para imitar y asimilar innovaciones ya creadas, ensayadas y llevadas a la práctica en las economías occidentales—que es lo que Rusia ha hecho hasta ahora en gran escala—que para crear innovaciones originales. Pero esto no tiene por qué ser así, en la medida en que la corriente de la innovación se alimenta más de los progresos que la ciencia de base realice, que de los esfuerzos de los técnicos e ingenieros, al servicio de las empresas, por encontrarles aplicaciones prácticas, aplicaciones “comerciales”. Un Estado que dispone a su arbitrio de todos los recursos económicos del país puede, evidentemente, dedicar fondos a la financiación de educación y de la investigación, particularmente en los sectores estratégicos—en el sentido militar y en el sentido general de la palabra—con una generosidad que han de envidiar los ministros de Hacienda controlados por los Parlamentos y la opinión pública, y por los límites prácticos de la presión fiscal en las economías de mercado.

La gran impulsión dada a la educación técnica en la U. R. S. S., y los éxitos espectaculares conseguidos recientemente por la ciencia aplicada soviética en ciertos campos, deben de hacernos meditar sobre la capacidad de creación de innovaciones técnicas originales en una economía de planificación central.

#### INCENTIVOS

En un sistema económico donde todos son funcionarios, donde falta el interés directo por engrandecer el patrimonio personal, ¿no

se producirá un catastrófico descenso de los incentivos para trabajar, no se reemplazará la iniciativa y la energía personal por el mero cumplimiento de las órdenes recibidas y la pereza burocrática? Este era uno de los argumentos antisocialistas clásicos y también, *prima facie*, más convincentes.

De hecho, los "organisation men" que gobiernan los destinos de las grandes sociedades anónimas occidentales, parece que no se hallan frente a sus Consejos de Administración en una situación psicológica demasiado diferente de la de los directores de empresa y cuadros técnicos soviéticos frente a las Instancias planificadoras.

Además, la planificación central soviética ha hecho uso de manera intensísima—de manera que no hubieran consentido ni los sindicatos ni el Fisco en los países occidentales más progresivos—de la *desigualdad en la distribución de la renta* para premiar el mayor esfuerzo en el trabajo y para dirigir los recursos humanos hacia donde eran más necesitados.

Las primas al cumplimiento del plan, los bonos, etc., tienen una importancia clave en la estructura de la remuneración del trabajo en los países comunistas y la convierten claramente con frecuencia en un sistema de trabajo a destajo. La remuneración en dinero y en especie—derecho a vivienda etc.—de los cuadros técnicos es muchas veces superior a la del trabajador no cualificado y muchísimas veces superior a la del campesino.

A los incentivos económicos se unen los incentivos y las presiones político-sociales. Las carreras abiertas a los hombres bien dotados y políticamente conformes—y al cabo de cuarenta años de Régimen el problema de la disconformidad, probablemente, ni siquiera se plantea—pueden ser alucinantes para su ambición. Los honores y los premios otorgados al triunfo son fabulosos; las sanciones son también abrumadoras. Los presidentes de "koljoz" pueden llegar a ministros; y los ministros pueden ser degradados a presidentes de "koljoz".

#### SOBERANÍA DEL CONSUMIDOR Y BIENESTAR SOCIAL

La objeción "fundamentalista" a la planificación central como sistema de organización económica es que, si el consumidor carece

de soberanía, no hay forma racional de calcular la estructura de la producción que conduce a un máximo de bienestar social; dentro de los límites impuestos por la escasez de los recursos productivos. Si los precios de los bienes de consumo no reflejan las preferencias de los consumidores, y los precios y las ofertas de los bienes y de los factores de producción no se determinan en función de lo que ocurre en los mercados de bienes de consumo, la economía no sirve al hombre sino al poder central.

Lo malo de las proposiciones fundamentalistas es que, conteniendo una parte de verdad, no suelen contener, como pretenden, toda la verdad. También aquí es necesaria una serie de cualificaciones muy importantes a la tesis de la incapacidad de la planificación central para servir al bienestar social, en cuanto entidad distinta de los objetivos de poder de la Instancia central.

1) En la realidad de las economías de mercado, las preferencias de los consumidores, manifestadas por las demandas que formulan, no son sino *uno de los factores determinantes* de la estructura de la producción. Los gastos del Sector público, las decisiones que se adopten respecto a la política fiscal—que condicionan la distribución de la renta y la composición de las demandas de bienes de uso y consumo—, las decisiones de política arancelaria, etc., etc., son otros.

2) El *monopolio y la competencia imperfecta*—que origina en las sociedades avanzadas de Occidente un despilfarro de recursos abrumador en la diferenciación artificial de los productos—perturban en la realidad de los mercados la conexión entre soberanía de consumidor y optimización del bienestar social. Los males del monopolio y de la competencia imperfecta no existen, por otra parte, en el sistema de planificación central.

Además, todo el mundo está de acuerdo—aunque el acuerdo no pase de ahí, a pesar de las aparatosas construcciones conceptuales de la “economía del bienestar”, o precisamente a causa de ellas—en que la soberanía del consumidor sólo conduciría a un auténtico óptimo de bienestar social una vez introducidas ciertas correcciones en la distribución de la renta.

3) Para el bienestar social es importante que los precios sean operativos y reflejen las preferencias de los consumidores; pero también es importante que la renta disponible *per capita* aumente,

sobre todo si su nivel inicial es muy bajo. Que el sistema económico garantice la soberanía del consumidor está muy bien; que ofrezca al consumidor una *corriente creciente* en el tiempo de bienes y servicios—aunque su composición esté determinada “arbitrariamente” por una Instancia central y no “racionalmente” por el ejercicio de la soberanía del demandante—, está mejor aún. En un país subdesarrollado donde las masas viven en la miseria, lo importante es sacarlas de ella—realizando un esfuerzo de inversión, llevando a cabo las transformaciones estructurales y las innovaciones necesarias—, porque, mientras tanto, no tiene mucho sentido hablar de *soberanía del consumidor*.

4) En las economías de mercado se juzga oportuno sustraer en mayor o menor medida los *consumos sociales*—la educación; los servicios médicos elementales, la vivienda, la seguridad en el trabajo o frente al accidente y la enfermedad; consumos importantísimos para el nivel de vida, para la cultura y la dignidad—a la soberanía del consumidor individual.

Un sistema de planificación central está mejor dotado, en teoría, para dar a la satisfacción de los consumos sociales el rango preciso.

Es verdad que la experiencia rusa da testimonio precisamente de una postergación notable de algunos de estos consumos: de la vivienda, por ejemplo. La educación y medicina social han sido objeto de gran atención, en cambio.

5) Por último, de nuevo hay que evitar la confusión entre una estructura de la oferta de bienes de consumo *no calculada* en función de unos precios significativos de las preferencias de los consumidores y una estructura de oferta *totalmente absurda*. Las Instancias planificadoras no desean olvidar por completo las necesidades de los consumidores, ni pueden prescindir del estudio de las elasticidades de demanda en sus planes.

\* \* \*

Todo esto no quiere decir, en absoluto, que la ausencia de una soberanía del consumidor en la planificación central—cualesquiera que sean las limitaciones con que la soberanía se ejerza en las economías de mercado—carezca de importancia. Por el contrario, constituye, sin duda, la *debilidad fundamental* del sistema. El consu-

midor en la planificación central no es el "cliente" que siempre tiene la razón y de cuya captación depende en definitiva el éxito o fracaso de la empresa. Lo importante es satisfacer el Plan ordenado por las Instancias superiores, aun a costa de la satisfacción auténtica del consumidor y del fraude al cliente.

Dado un alto grado de acumulación de capital, y el fantástico progreso de las técnicas modernas, no parece haber ninguna razón de fondo para suponer que en el sistema de planificación central soviético no se pueda llegar—al cabo de una o dos generaciones— a una cierta forma de "sociedad opulenta"; caracterizada por niveles cuantitativos altos, o muy altos, de la renta disponible *per capita*. Sin soberanía del consumidor, los aspectos cualitativos de esta opulencia dejarán siempre mucho que desear.

#### DOS INTERROGANTES PARA EL FUTURO: MERCADO SIN PROPIEDAD PRIVADA DE LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN, Y LIBERTAD SIN SECTOR PRIVADO

Conviene quizá cerrar estas consideraciones sobre las limitaciones y capacidades de la planificación central con la advertencia, que cada día va ganando mayor actualidad, de que la propiedad pública de los medios de producción y el mercado no se excluyen mutuamente de manera necesaria y absoluta.

1) Teóricamente, suponiendo que el Sector público comprenda la totalidad o casi la totalidad del aparato productivo, no hay inconveniente en admitir que las empresas y centros productivos que lo integran actúen *sin un plan central* y relacionándose entre sí, y con los consumidores, a través del mecanismo del mercado. El Estado y sus Organos centrales ocuparán entonces frente a los directores de las empresas públicas una posición análoga a la de los Consejos de Administración de las grandes sociedades anónimas frente a sus gerentes.

En el mundo actual no faltan casos de estructuras económicas sin Sector privado o con un Sector privado muy reducido, y donde el mecanismo del mercado desempeña una función importante.

El más interesante de todos es, probablemente, el de Yugoslavia, que abandonó en gran medida la planificación central a raíz

de la ruptura política con Stalin, sin renunciar por ello a la socialización de los medios de producción. La descentralización de la dirección de los procesos económicos y la instauración, parcial en muchos casos y más completa en otros, de los mecanismos de mercado, se ha acompañado en Yugoslavia de un fortalecimiento de las Autoridades administrativas regionales frente a la central—dentro de la constitución política federal del país—y de la introducción de un cierto control obrero—al parecer, más teórico que real—de las empresas y de sus cuadros directivos.

Durante la etapa de la N. E. P., Rusia estuvo organizada económicamente en un sistema bastante próximo al de mercado con propiedad pública de los medios de producción, puesto que sólo se permitió el resurgimiento de la empresa privada en la agricultura y en la pequeña industria. En la actualidad, la agricultura soviética se ha aproximado también considerablemente, de hecho, a esta situación. En muchos respectos ha cesado la planificación central de la actividad productiva de las explotaciones agrícolas. Las Instancias superiores se limitan cada vez más a señalar los precios de compra oficiales—dejando que las explotaciones decidan por sí mismas qué cultivos o qué producciones les convienen más—y a evitar que los “koljozniki” se repartan, por encima de ciertos límites, los beneficios monetarios que puedan resultar de las operaciones.

Resultará chocante que entre los casos de economía de mercado con propiedad pública de los medios de producción pueda aludirse a Austria. Por una serie de azares históricos, el Sector público controla en Austria—que es indudablemente una economía de mercado—un porcentaje elevadísimo de la producción industrial, y prácticamente la totalidad del abastecimiento de energía, lo que justifica de sobra la alusión.

2) Un examen un poco serio de la viabilidad y de las características de un modelo de economía con propiedad pública de los medios de producción pero sin planificación central llevaría muchas páginas y mucho esfuerzo. Me limitaré aquí a tres observaciones de carácter inicial.

La primera es que la introducción del mecanismo del mercado exige una descentralización del poder económico y, con ello, del poder político, y se acompañaría, por tanto, de un ascenso social de decisiva importancia del estamento de los administrado-

res de las empresas públicas: éste es un precio muy difícil de aceptar, probablemente, por las Instancias supremas que detentan hoy toda la concentración de poder en las sociedades comunistas. Sin embargo, la descentralización puede hacerse más fácil en la medida en que la cohesión y el conformismo de las sociedades comunistas se hagan más y más intensos.

La segunda observación es que el abandono de la planificación central no puede ser sino parcial en una economía donde no se reconozca la propiedad privada de los medios de producción. Los sistemas económicos son siempre mixtos, y en la misma Suiza y —desde luego— en Alemania occidental y en los Estados Unidos, hay elementos muy importantes de planificación central.

La tercera y última observación es que la sustitución del plan por el mercado en las economías socialistas mejorará sin duda la *eficiencia*—en el sentido técnico de la palabra—del sistema en muchos aspectos, pero puede provocar importantes pérdidas de *eficacia* en otros. No es lo mismo actuar como si el objeto de la empresa (pública) fuese obtener beneficios operando en el mercado, que manejar realmente una empresa privada para mejorar los dividendos que acrecen efectivamente a las fortunas de determinadas personas. En la creación de una empresa, en la realización de una inversión en un sistema de mercado, hay mucho de apuesta y de riesgo personales.

3) ¿Es posible la libertad del hombre individual en una economía sin propiedad privada de los medios de producción, sin Sector privado?

HAYEK, en "Camino de Servidumbre", razona la contestación absolutamente negativa a esta pregunta con un argumento de gran fuerza y que ha llegado a ser muy conocido: la actividad económica no es un compartimento estanco en la vida del hombre, sino que se entreteteje de manera íntima con cualquier otro tipo de actividad. Entregar absolutamente al control del poder del Estado el dominio de los medios de producción, y la libertad económica que en este dominio se basa, es entregarle todas las libertades. Entregar a la Autoridad central el poder absoluto de dirección de la actividad productiva, de la industria editorial, por ejemplo, es entregarle también el control absoluto sobre la comunicación escrita del pensamiento y de la opinión (aunque, podemos añadir, la cen-

sura pueda lograr exactamente el mismo objetivo sin necesidad de socializar la industria editorial).

Pero, dentro del campo de la previsión humana y salvo que una guerra atómica nos destruya a todos, la socialización de los medios de producción es un hecho irreversible en las sociedades en que vive la tercera parte del género humano y uno se resiste a decretar de antemano la imposibilidad de algún grado de libertad de ideas, de creencias y de actitudes para estas sociedades. El fundamentalismo conduce también aquí a posiciones poco fructíferas. El control de los medios de producción por el Sector público implicará mayor o menor privación de libertad según el grado mayor o menor de tolerancia y de desviación de las fórmulas dogmáticas de pensamiento que los detentores del Poder admitan; y tanto la descentralización de la dirección del proceso económico, como la abundancia de bienes materiales, pueden cooperar, con otras fuerzas, en favor de la tolerancia.

JOSÉ LUIS UGARTE

#### NOTA BIBLIOGRAFICA

En un trabajo de introducción no hubiera sido muy útil presentar un gran número de citas o de referencias bibliográficas. El lector que se interese por el tema puede encontrar materiales de estudio útiles en la siguiente lista:

##### *Publicaciones periódicas.*

1) *Soviet Economic Studies*. Department for the Study of the Social and Economic Institutions of the U. S. S. R. University of Glasgow. Cuatrimestral.

2) *Problems of Economics*. International Arts & Sciences Press. New York. Trimestral. (Traducciones de artículos aparecidos en las publicaciones económicas rusas.)

3) *Etudes Economiques*. 6, Boulevard Poissonière, Paris (9). Bimestral id.).

4) *Informes anuales y boletines cuatrimestrales de la Comisión Económica para Europa* (Ginebra).

##### *Otras publicaciones.*

1) *Soviet economic power*. Robert W. Campbell. The Riverside Press. Cambridge, Massachusetts 1960 (con abundante bibliografía).

2) *Comparisons of the United States and Soviet economies*. Joint Economic Committee. Congress of the United States. Washington, 1959.

3) *Value and Plan*. G. Grossman, editor. University of California. Press.. Los Angeles, 1960.

- 4) *Les méthodes soviétiques actuelles de la planification. Cahiers de l'Institut de Science Economique Appliquée.* 35, Boulevard des Capucines. Paris (2). Série G-7.
- 5) *Rationalité et croissance économiques soviétiques.* Id. Série G-9.
- 6) *The Red executive.* David Granick Mac Millan, Londres, 1960.
- 7) *Factory and manager in the U. S. S. R.* Joseph Berliner. Harvard University Press. Cambridge, 1957.
- 8) *La nouvelle économie soviétique.* Robert Bordaz. Bernard Grasset, Paris, 1960.
- 9) *Die sowjetische Wirtschaftspolitik am Scheidewege.* Erik Boettcher. I. C. B. Mohr Tübingen, 1959.
- 10) *The Soviet Economy.* Congress for cultural freedom. Martin Secker & Walburg. Londres, 1956.
- 11) *Alec Nove.* A review of soviet economic progress. National Institute Economic Review. Noviembre 1959.
- 12) *Vicenzo Vitello.* Su alcuni aspetti della formazione dei prezzi nella economia pianificate. Economia internazionale. Agosto 1959.
- 13) *G. Grossman.* Soviet economic planning. American Economic Review. Papers and proceedings. Diciembre 1958.
- 14) *Alec Nove.* The problem of success indicators in Soviet industry. Economica. Febrero 1958.  
— In search of economic rationality. Soviet Studies. Julio 1957.
- 15) *J. M. Montias.* Price-setting problems in the polish economy. The Journal of Political Economy. Diciembre 1957.
- 16) *Norman Kaplan.* Investment alternatives in Soviet economic theory. The Journal of Political Economy. Abril 1952.