

La U.R.S.S., sin plan y sin mercado

por el Académico de Número
Excmo. Sr. D. LUIS ANGEL ROJO (*)

Las penalidades y los costes resultantes de la planificación central soviética eran conocidos, desde un principio, para cualquiera que se hubiera interesado por la economía de la U.R.S.S., excepto que estuviera dispuesto a mantener sus ilusiones frente a toda evidencia. Sidney y Beatrice Webb, cuando visitaron la U.R.S.S. durante los dos primeros planes quinquenales, absorbieron la propaganda oficial sin rechistar e ignoraron las catástrofes que estaban produciendo la colectivización agraria y la industrialización acelerada —incluida la muerte por hambre de tres o cuatro millones de personas en 1933—; y volvieron a Inglaterra saludando en la planificación soviética una «nueva civilización», un «humanismo científico impulsado por una minoría con vocación de liderazgo». Otros fueron, sin embargo, más perceptivos. Keynes, por ejemplo, en sus visitas cercanas en el tiempo a las de los Webb, no encontró motivo alguno para el optimismo: aunque había detestado la tiranía zarista y deseaba dar una oportunidad al sistema soviético, escribió que sólo podía desear que «bajo la crueldad y los absurdos de la nueva Rusia [pudiera] esconderse alguna brizna de ideal».

Desde entonces, cuantos se han acercado a la planificación soviética con los ojos abiertos, apenas han podido ver en ella más que un gigantesco mecanismo dilapidador de esfuerzos y generador de penalidades innecesarias. De ello podían encontrarse las ilustraciones más variadas, desde el peso excesivo de las máquinas soviéticas, de un 15% a un 25% superior al de las extranjeras como resultado de la forma en que fijaban los objetivos cuantitativos los planificadores,

(*) Sesión del martes 13 de Febrero de 1990.

a la pérdida anual de porcentajes elevadísimos de la producción de patatas, condenadas a pudrirse por el sistema centralizado de distribución. Más difícil era seguir la evolución de las grandes magnitudes económicas —como la renta y el producto nacional— o someterlas a comparaciones internacionales a causa de diferencias conceptuales y de las peculiaridades, deficiencias y falsedades de las estadísticas soviéticas; pero se sabía que, desde los años sesenta, la economía de la U.R.S.S. mostraba una pérdida de crecimiento que la propaganda oficial no conseguía ocultar.

Ahora la información ha mejorado. Los técnicos que apoyan la *perestroika* han ampliado, con sus críticas al sistema, nuestro conocimiento de la planificación soviética como fuente de ineficiencias y han multiplicado los ejemplos de su derroche de los recursos. Además, han revisado la historia económica oficial de la U.R.S.S., reestimado las tasas de crecimiento de la economía soviética desde la revolución y afirmado, frente a las cifras oficiales del pasado, que la introducción de la planificación central en 1928 a costa de los elementos de mercados sólo condujo a crecimientos menores obtenidos con mayores sacrificios. Como comenta el humor ruso ante tantas novedades: «El pasado es imprevisible».

Según las nuevas estimaciones¹, la renta nacional soviética ha visto reducirse, ininterrumpidamente, su ritmo de avance desde el comienzo de la década de los sesenta, una vez cerrado el período de reconstrucción de la segunda posguerra. En efecto, la tasa media anual de crecimiento real de dicha magnitud se situó ligeramente por encima del 4% en los años sesenta, descendió al 3.2% en la primera parte de la década siguiente, cayó hasta el 1% en los últimos años setenta y ha sido apenas positiva o nula en la década de los años ochenta —hasta 1987—. Si se aceptan estas cifras, resulta que el crecimiento de la economía soviética ha sido menor que el de los países capitalistas industriales en el conjunto de las tres últimas décadas y que la renta por habitante ha estado descendiendo en la U.R.S.S. a lo largo de los quince últimos años.

Este agotamiento progresivo del crecimiento soviético expresa la incapacidad de la planificación central para organizar unas relaciones económicas de complejidad creciente. El intento de planificar la trama de las relaciones interindustriales y de adaptar el nivel y la estructura de la oferta a la demanda final en una economía moderna es una tarea imposible que conduce, inevitablemente, a desequilibrios múltiples, a un mal uso de los recursos disponibles y a una merma del potencial de crecimiento.

La articulación de las actividades sectoriales y empresariales ha enfrentado a las instancias planificadoras soviéticas con problemas tan complejos de información y coordinación que sólo cabía esperar desajustes entre los objetivos de producción propuestos a las empresas y los recursos productivos que éstas po-

1. Utilizo, aquí y en otros lugares del artículo, estimaciones procedentes de la obra de Nikolai Shmelev y Vladimir Popov: *The Turning Point: Revitalizing the Soviet Economy*. Doubleday, New York, 1989.

dían obtener efectivamente de sus suministradores. Además, los esfuerzos por simplificar la planificación aumentaban esas dificultades: los desajustes de suministros y producciones entre sectores y empresas se hacían mayores con la división de la planificación por departamentos y áreas de actividad, y la limitación del número de productos que eran objeto de planificación dejaba de lado bienes secundarios que eran, sin embargo, importantes como elementos de producción para una serie de empresas. Así que no puede extrañar que las empresas soviéticas, tratando de asegurarse suministros que les permitieran trabajar sin discontinuidades y cumplir sus objetivos de producción, se apresurasen a comprar las materias primas y semimanufacturas que se les ofrecían y tendiesen a mantener, en consecuencia, niveles muy elevados de existencias —niveles que, en proporción a la producción o las ventas, eran dos o tres veces más altos en la industria soviética que en la americana—. Y tampoco cabe extrañarse de que, por las mismas razones, las empresas —tanto agrícolas como industriales— tendieran a la autarquía, es decir, procurasen reducir su dependencia de otros productores abordando, junto a sus líneas básicas de actividades, otras líneas secundarias de fabricación de instrumentos y bienes específicos, reparación de maquinaria, etc.

La aspiración a la autosuficiencia se extendía, por lo demás, a ministerios sectoriales y autoridades locales: los primeros trataban de que el conjunto de sus empresas fueran independientes en sus suministros; las segundas buscaban el autoabastecimiento alimenticio de sus regiones. Y la tendencia a la autarquía se intensificaba porque, en una economía de escaseces, las empresas trataban de proveer al consumo de sus trabajadores; así de un 25% a un 30% de las empresas industriales mantienen secciones auxiliares de producción agrícola, un 25% de las empresas de fundición de metales tienen vacas y muchas empresas de la industria pesada sostienen secciones de producción de bienes de consumo. El resultado de todo ello era una gran ineficiencia y un derroche de recursos: mantener niveles muy elevados de existencias es muy costoso y, en las actividades desarrolladas en busca de la autosuficiencia de empresas, sectores o regiones, la productividad es baja y los costes de producción son dos o tres veces superiores a los registrados en la producción normal de esos bienes.

También eran graves los desajustes entre el capital productivo fijo que efectivamente necesitaban las empresas soviéticas y el que conseguían obtener. Los bienes de equipo producidos incorporaban, con frecuencia, tecnologías obsoletas, eran de baja calidad y requerían gastos muy elevados de mantenimiento y reparaciones; a veces, no eran demandados o se oxidaban en los almacenes esperando el transporte a su destino o se deterioraban porque eran enviados a puntos en los que fallos en la planificación no permitían su utilización; al mismo tiempo, las empresas encontraban dificultades para obtener maquinaria que les permitiera sustituir el equipo obsoleto y deteriorado o ampliar la capacidad productiva —lo cual llevaba a muchas de ellas a mantener equipo ocioso por razones de precaución al tiempo que la búsqueda de la autosuficiencia, que ya hemos comentado, inducía bajas utilizations de partes importantes del capital

disponible—. Los resultados eran excesos de capital en unos casos e insuficiencias en otros, un uso de capital productivo fijo por unidad de producto que era más de una vez y media superior al registrado en Estado Unidos y un esfuerzo anual de inversión en capital fijo tan intenso como ineficiente.

Finalmente, el sistema soviético de planificación destruía los incentivos. El pleno empleo y la nivelación relativa de rentas se han mantenido mediante normas dictadas por las instancias centrales que impedían el ajuste de las plantillas a la organización eficaz de la producción y que han introducido estructuras de salarios desconectadas de la productividad de los trabajadores y de la rentabilidad de las empresas donde éstos trabajan. Los órganos de dirección de las empresas no han estado autorizados para modificar los parámetros básicos de su «fondo de salarios» ni para decidir la distribución y utilización de sus beneficios —en el caso de que existieran—; no cabe extrañarse, por tanto, de que su atención estuviera centrada en el logro de los objetivos cuantitativos de producción señalados en el plan y no se sintieran estimulados a mejorar la calidad y el uso de los materiales empleados en la producción, introducir tecnologías nuevas o mejorar la organización del trabajo. Al fin y al cabo, ni la empresa disfrutaría de sus beneficios, si los lograba, ni quebraría si tenía pérdidas. Así que las empresas soviéticas registraban, junto a niveles de existencias excesivos y bajas utilizations del capital instalado, consumos muy altos de materias primas y energía por unidad de producto —una vez y media y dos veces superiores, respectivamente, a los observados en las economías capitalistas avanzadas— y una productividad del trabajo muy modesta, estancada o en descenso. Los costes no eran un problema: los precios se fijaban de modo que los cubrieran —o bien se introducía una subvención—.

Una economía de estas características, con costes de producción muy altos y una estructura de costes y precios profundamente distorsionada, no está en condiciones de competir en el ámbito internacional y está abocada a tener un comercio exterior escaso y sometido al control estricto de una autoridad central que determine qué y cuánto puede exportarse e importarse y que fije un sistema de tipos de cambio múltiples. De hecho, la U.R.S.S. es una economía muy cerrada, cuya suma de importaciones y exportaciones apenas alcanza al 15% de su producto interior bruto, la mitad de sus exportaciones son productos energéticos —de modo que los movimientos del precio internacional del petróleo afectan fuertemente a su capacidad de importar— y su comercio exterior esta estrictamente controlado y condicionado por un complejísimo sistema de control de cambios con unos diez mil coeficientes cambiarios que tratan de establecer puentes entre los costes y precios nacionales y los extranjeros. Cualquier tipo de cambio oficial del rublo está condenado a aplicarse tan sólo a un ámbito limitado de transacciones acotadas por la coacción.

Al mismo tiempo, una economía de baja productividad y altos costes genera una renta nacional real baja en proporción a sus recursos; y si, además, como sucede en el caso de la U.R.S.S., realiza anualmente un esfuerzo muy intenso —aunque muy ineficiente— de inversión y dedica un porcentaje muy elevado de

su renta a gastos militares —un 20%, aproximadamente el doble que en Estados Unidos—, esa economía registrará unos niveles bajos de consumo, incluyendo en éste tanto el gasto de consumo de las familias en los mercados como los servicios públicos y los gastos públicos en educación, salud, etc. Todo esto se ha dado, naturalmente, en la economía soviética, con su bajo nivel medio de vida de la población, servicios públicos deficientes y modestos porcentajes de renta dedicados a la educación y la medicina —la U.R.S.S. es el único país industrial donde ha venido registrándose un descenso en la esperanza media de vida de la población en los últimos años—.

Este resultado era inevitable y, como han podido comprobar los planificadores soviéticos, es inútil intentar moderarlo con subvenciones a los precios para mejorar el poder de compra de los consumidores; porque las subvenciones recargan el presupuesto público y, por consiguiente, o se reducen otros gastos públicos o se elevan los impuestos o aumenta el déficit público; y si este se financia, en cuantía sustancial, con expansión de la cantidad de dinero —y es difícil que esto no suceda en un país, como la U.R.S.S., en el que apenas puede hablarse de un sistema financiero—, la inflación abierta y la multiplicación de las escaseces se encargarán de neutralizar el efecto buscado a través de las subvenciones. Así, en la U.R.S.S., las subvenciones representan el 20% de los gastos estatales, el déficit público alcanza el 12% del producto nacional y la inflación abierta supera ampliamente el 10%, aunque las escaseces y el mercado negro privan de significación a esta cifra.

El bajo nivel de consumo soviético sólo puede mejorar atacando el problema en sus raíces, es decir, reduciendo los gastos militares, moderando el esfuerzo inversor a cambio de un aumento de su productividad y, de modo general, haciendo más eficiente todo el sistema productivo. Esto requiere, naturalmente, una transformación profunda del sistema de ordenación de las relaciones económicas en la U.R.S.S.

Según los inspiradores de la *perestroika*, la transformación necesaria de la ordenación de las relaciones económicas en la U.R.S.S. equivale al esfuerzo por volver a una línea de organización del socialismo, avalada por Lenin, de la que el país nunca debió apartarse. La *perestroika* no pretende, por tanto, desmontar el socialismo sino sanearlo, corrigiendo una desviación frente a la que ya previno Lenin y cuyas consecuencias negativas ha mostrado el paso del tiempo.

En términos históricos, esa desviación se presenta como el abandono de la Nueva Política Económica (NPE, 1921-1927) y la iniciación de los planes quinquenales en 1928. En términos de organización económica, esa desviación implica el retroceso de los elementos de mercado, descentralización de decisiones e incluso propiedad privada, aceptados por la NPE, y su sustitución por la planificación central y la colectivización plena de los medios de producción. En términos políticos, la desviación se explica como resultado del reforzamiento del poder de la burocracia tras la muerte de Lenin, ligado, a su vez, al establecimiento de la dictadura de un sólo partido.

Al conocedor de la obra de Lenin puede resultarle sorprendente la presenta-

ción de Lenin como defensor de un socialismo cooperativo y de la democratización del proceso de decisiones y como enemigo de la concentración del poder en el partido comunista. A estas alturas, sin embargo, esto no tiene interés. Lo que importa es que el proceso de transformación de la economía se ha planteado con los ojos puestos en la NPE y con la conciencia de que los mayores obstáculos provendrían de la burocracia y de la maquinaria omnipresente del partido. La reestructuración de la economía (*perestroika*) se inició con el objetivo de reintroducir el mercado y la propiedad privada en los términos limitados que caracterizaron a la NPE y con el propósito de impulsar las reformas al ritmo gradual que permitía el sistema político; paralelamente, se abrió un proceso de transparencia (*glasnost*) orientado a crear un clima político que facilitara las reformas económicas.

Las dificultades de este planteamiento han resultado enormes incluso para un político con la capacidad de maniobra de Gorbachov. La modestia de los objetivos y el gradualismo de la reforma económica, obstaculizada, además, por la estructura política, han llevado a un deterioro progresivo de la situación económica soviética; la apertura política, a pesar de su timidez, ha suscitado el desarrollo de complejas fuerzas centrífugas al tiempo que las dificultades económicas aumentaban la inquietud de la población; así que la política interior de Gorbachov se ha encontrado rezagada respecto de la evolución de los acontecimientos.

Las medidas de reforma económica, adoptadas básicamente en 1987, no han rendido hasta ahora los frutos que prometían; por el contrario, la situación se ha agravado: si la renta nacional soviética se mantuvo estancada en la década pasada hasta 1987, parece que, desde entonces, ha registrado un retroceso que pudo ser cercano al 5% en 1989 y que probablemente sea aún mayor en el año actual.

En la agricultura, donde se confiaba que las reformas introducidas permitirían inducir el aumento necesario de la oferta de numerosos productos básicos, las medidas apenas han sido efectivas. El temor de que su aplicación llevase a una reducción adicional de los ya precarios suministros ha hecho que los órganos y agencias responsables neutralizasen, con sus compras públicas y sus instrucciones, los grados limitados de mercado y libertad económica que se deseaba introducir. En consecuencia, cerca de un 90% de la economía agraria soviética sigue viviendo en un sistema de coerción. Las granjas colectivas y estatales apenas han utilizado el derecho que se les ha reconocido de llevar una parte importante de su producción al mercado: continúan vendiendo sus productos al Estado, quien sigue transportándolos a los grandes almacenes urbanos y estatales, donde sufren fuertes mermas y desde donde son, en muchos casos, reexpedidos a las granjas para siembra y alimentación de ganado. Las granjas cooperativas, por su parte, pueden vender su producción en los mercados a «precios contractuales»; pero también ésta posibilidad se ha visto dificultada o impedida por las instrucciones dictadas por las agencias competentes. En definitiva, las unidades productivas agrarias continúan sometidas a la planificación en cuanto

a qué, cómo y cuánto deben producir y apenas pueden vender libremente una pequeña parte de lo que producen; el sistema de distribución sigue siendo desastroso.

Lo mismo sucede en la industria. Se previó que, en 1987, las compras estatales sólo alcanzarán entre un 50% y un 70% de la producción, pero cubrieron, de hecho, un 90% —aunque este porcentaje ha descendido con posterioridad—. Muchas empresas recibieron con inquietud la reducción programada en el porcentaje de producción absorbido por las compras estatales; pero aquellas que hubieran deseado hacer uso de la posibilidad de lanzar al mercado una proporción elevada de su producción, se encontraron con que, si aumentaban la independencia de su plan de producción, no podían estar seguras de obtener materias primas, semimanufacturas y recursos financieros en los volúmenes adecuados, puesto que estos seguían siendo racionados y asignados, en su gran mayoría, por los órganos centrales de planificación y no existían mercados desarrollados donde fueran objeto de comercio. De hecho, la escasez de materias primas se ha convertido en una obsesión para las empresas soviéticas en estos últimos años. Y si era difícil independizarse, aún sólo parcialmente, del plan central, también era difícil acogerse al sistema de autofinanciación previsto para empresas industriales: las empresas con beneficios se encontraban con que una parte sustancial de estos era absorbida por los órganos centrales y que una multiplicidad de normas les impedía hacer uso de sus excedentes en cuanto a la concesión de incentivos a los trabajadores, programas de inversión, fondos sociales, etc. Al mismo tiempo, sin embargo, los estrechos márgenes de libertad disponibles han sido simplemente utilizados, con frecuencia, para aumentar los salarios. Y es que donde el plan y sus controles se han retirado, no los han sustituido las exigencias de una economía de mercado.

El objetivo de estimular las granjas familiares, las empresas individuales y las cooperativas ha encontrado toda clase de obstáculos administrativos. Además, la opinión pública está en contra de lo que se consideran «rentas no ganadas», es decir, de los beneficios obtenidos en esas actividades individuales, familiares y cooperativas que, con frecuencia, se desarrollan en sectores de distribución de productos agobiados por la escasez. Ese clima poco propicio es el origen tanto del cúmulo de instrucciones y directivas dictadas para prevenir abusos como de las reacciones locales, a veces violentas, contra grupos cooperativos que estaban realizando ganancias tachadas de especulativas. No cabe extrañarse de que, en tales condiciones, hay pocas gentes decididas a seguir ese camino empresarial.

En fin, la reducción de la cuota de inversión de la economía ha llevado a desatender las necesidades de reposición y mejora del capital en sectores importantes, como el energético, que se enfrentan con graves riesgos de no poder mantener su ritmo de actividad en el próximo futuro. En el ámbito del consumo, las reformas han ido acompañadas de mayores escaseces, racionamiento y multiplicación de los mercados negros; y esto ha reducido aún más las motivaciones de la población para trabajar.

Para los impulsores de la *perestroika*, el fracaso de las medidas de reforma económica es imputable a la burocracia y la organización del partido en sus diferentes esferas y niveles; y es, sin duda, cierto que la burocracia soviética ha de contemplar el desmantelamiento del sistema de planificación centralizada y la ampliación del ámbito del mercado como una gravísima amenaza para su poder y sus privilegios. Pero ésta es sólo una parte de la verdad: el resto hay que buscarlo, primero, en la timidez de las reformas abordadas y, después, en la dificultad extrema de encontrar las líneas y el ritmo adecuados para llevar adelante el proceso de transformación del sistema.

La timidez y los compromisos de las reformas económicas introducidas han llevado al peor de los mundos: la disciplina impuesta por la planificación y la coerción, como principios ordenadores de la actividad económica, se ha visto debilitada sin que la sustituyesen nuevos elementos de disciplina resultantes de un funcionamiento real de los mercados. El resultado ha sido un grado considerable de caos.

La transformación del sistema económico soviético requiere la aparición de una estructura de precios, capaz de equilibrar ofertas y demandas en los mercados, que, tras la supresión o reducción de controles y subvenciones, pueda orientar razonablemente sobre qué, cuánto y cómo hay que producir, aclare qué empresas pueden mantenerse en producción y cuáles deben ser cerradas, qué sectores de actividad tienen un potencial de expansión y cuáles han de contraerse o abandonarse. Esa estructura de precios sólo podrá surgir en un clima de competencia entre empresas y con referencia a unos precios de las transacciones con el exterior que no resulten distorsionados por el régimen cambiario y los controles comerciales; y su función de orientación y selección solo será eficaz si las empresas se sienten efectivamente sometidas a una disciplina. Mientras las empresas sepan que el Estado no permitirá su cierre y cubrirá sus pérdidas, continuarán sin incentivos para reducir sus costes y distribuir responsablemente sus rentas. Finalmente, el sistema deberá recobrar sus equilibrios macroeconómicos mediante políticas monetarias y presupuestarias disciplinadas que son, al mismo tiempo, necesarias para el buen fin de la apertura de la economía al exterior —y ello requerirá revisiones sustanciales de la estructura de gastos públicos y reformas fiscales y financieras profundas—.

La reforma económica ha de consistir, en definitiva, en un conjunto de piezas, interrelacionadas y coherentes, que respondan a unos criterios firmes; nunca podrá ser el resultado de medidas parciales, mal coordinadas, resultantes de orientaciones a las que los compromisos y la ambigüedad hayan privado de convicción. Es cierto que los sectores resistentes al cambio han forzado esos compromisos y contribuido a esa ambigüedad; y también lo es que la burocracia y la organización del partido han entorpecido el desarrollo de las reformas. Pero no es menos cierto que el carácter tímido y parcial de las medidas adoptadas contenía elementos potenciales de caos capaces de preocupar a los responsables de la organización económica existente e inducirles a actuar precautoriamente de acuerdo con sus esquemas habituales de comportamiento. Si el retro-

ceso de los mecanismos de la planificación no va acompañado de una expansión paralela de la competencia y de factores de estímulo y de disciplina financiera en las empresas, ¿cómo confiar en que éstas vayan a ampliar o mantener sus producciones? ¿Cómo no temer que la reducción de las compras estatales conduzca a desabastecimientos? ¿Por qué esperar que los órganos directivos de las empresas vayan a utilizar responsablemente sus márgenes otorgados de libertad en la distribución de su excedente? ¿Por qué no temer que los resultados sean mayores costes a cubrir con mayores precios o mayores subvenciones? No cabe extrañarse de que los escasos grados de libertad concedidos se hayan visto mermados por copiosas directrices e instrucciones fundamentadas en el argumento —que, con frecuencia, no era una simple excusa— de que era preciso limitar el desorden.

Los burocratas desconfían, desde luego, del mercado y temen su expansión; pero esa desconfianza y ese temor los comparte la mayoría de la población. La capacidad del mercado para ordenar satisfactoriamente las relaciones económicas no es intuitivamente obvia; su entendimiento requiere reflexión y su reconocimiento se basa en una experiencia acumulada. La extensión de los mecanismos del mercado en las economías modernas, frente a las reglamentaciones, los controles y las prohibiciones, fué un proceso lento que hubo de vencer muchas resistencias; y aun consolidado, el mercado siempre ha sido objeto de críticas, porque su funcionamiento eficaz tiene límites bien conocidos, y siempre ha sido contemplado con recelo, porque, además de engendrar desigualdades, su disciplina entraña mayores riesgos, menor seguridad y más esfuerzo para los sometidos a ella. La aceptación del mercado se fundamenta en una larga experiencia que muestra que, cualesquiera que sean los límites y los costes de aquel, las alternativas son, en general, mucho más costosas. La población soviética no tiene, sin embargo, experiencia del mercado como principio dominante de ordenación económica y ha soportado muchas décadas de propaganda adversa: sabe que el sistema de planificación existente funciona muy mal, pero no está seguro de cómo se puede pasar a otro sistema mejor y teme que, si falta el plan central, todo se derrumbe; y ha vivido sometida a un orden que desalienta la iniciativa y estimula la inercia, de modo que no hay empresarios que presionen en favor del mercado en tanto que muchas personas temen que los ajustes previsibles reduzcan sus salarios reales, eliminen sus puestos de trabajo e incluso determinen —como ya ocurrió en el pasado— confiscaciones de sus cuentas de ahorro².

Así que ni de la burocracia ni de la gran mayoría de la población soviética cabe esperar defensas entusiastas de la ampliación del mercado. Una transformación del sistema en esta dirección sólo podrá ser el resultado de una «revolución desde arriba», como dicen los defensores radicales del cambio; y éste requerirá un impulso claro y decidido que hasta ahora no ha tenido. Gorbachov

2. Este temor y la ausencia de activos financieros con tipos de interés capaces de defender el ahorro frente a la inflación, han contribuido a aumentar la demanda de consumo, el acaparamiento de bienes y, en definitiva, las escaseces.

viene atribuyendo la timidez de sus reformas a la oposición de las fuerzas conservadoras expresadas en los órganos supremos del partido. De hecho, Leonid Abalkin, vice-primer ministro y máximo impulsor de las reformas económicas en el ejecutivo, preparó, el otoño pasado, un plan más radical que se proponía introducir una economía de mercado para finales de 1991; pero el Comité Central del PCUS rechazó, en diciembre, el plan de Abalkin y adoptó otro alternativo, propuesto por el primer ministro Nikolai Ryzhkov, que era, una vez más, un programa moderado que contemplaba tres años más de planificación y aplazaba el desarrollo de una economía de mercado hasta 1993.

La situación de la economía soviética es, sin embargo, demasiado grave para seguir intentando líneas de reforma intermedias, tímidas y de compromiso: o la reforma avanza con decisión y rapidez hacia la extensión del mercado o será preciso restablecer plenamente la planificación central y la coerción, que establecerían, al menos, la economía. Es, sin duda, el reconocimiento de este dilema —así como el deseo de encontrar mayores márgenes de holgura para afrontar el problema de los nacionalismos— lo que ha decidido a Gorbachov, en febrero de este año, a arrancar del Comité Central el fin del monopolio político del partido y a buscar un reforzamiento del poder del ejecutivo estatal, frente a las presiones de aquél, en una línea presidencialista. Hay que esperar que este paso importante en la reforma política libere a Gorbachov de hipotecas en su programa de reformas económicas; y hay que esperar también que esa libertad sea utilizada para fortalecer el impulso y acelerar el ritmo de ese programa.

No es seguro, desde luego, que las cosas vayan a ser así. Nadie sabe qué es la «economía de mercado planificada» que Gorbachov propone como objetivo de su reforma. Los impulsores de ésta habrán renunciado ya, probablemente, a seguir tomando como referencia útil la N.P.E., que respondía a otros tiempos y otro nivel de complejidad de la economía soviética; pero es dudoso que tengan ideas plenamente definidas sobre temas tales como la combinación de formas de propiedad —estatal, cooperativa, privada— que desean para las empresas en un horizonte razonable o la secuencia óptima de las reformas. Nadie puede reprocharles esas dudas, porque no existe experiencia histórica sobre el desmantelamiento de un sistema como la planificación comunista de la U.R.S.S. —que plantea problemas mucho más difíciles, por razones históricas, políticas, geográficas y de dimensión, que procesos similares en los países de la Europa del Este—. Los errores serán inevitables, el proceso de transformación resultará largo y duro y las posibilidades de ayuda del resto del mundo serán muy limitadas —aparte de la reducción de la carga mutua de gastos de armamento—. Lo importante es que los errores no bloqueen el proceso, que el vacío dejado por el repliegue de la planificación sea inmediatamente ocupado por la extensión de los mecanismos del mercado. En este sentido, el eje de las reformas habrá de ser la introducción decidida de una estructura razonable de precios y la simultánea aplicación de una disciplina financiera a las empresas no privatizadas —la privatización será, inevitablemente, un proceso lento—, de modo que sepan que han de reducir los costes, evitar las pérdidas, distribuir con prudencia los beneficios y

estudiar la rentabilidad de sus inversiones y su financiación si quieren sobrevivir. Sobre el transcurso de unas reformas fiscales y financieras que busquen los equilibrios macroeconómicos y hagan posible la apertura estable de la economía, los reajustes productivos y los cambios en las condiciones de vida serán dolorosos. Sin embargo, si la reforma avanza con decisión y rapidez y las autoridades soviéticas están dispuestas a aprender con mente abierta de los errores que inevitablemente cometerán, tal vez puedan obtenerse, en un plazo no muy largo, resultados positivos que ayuden a consolidar y profundizar las reformas.

El proceso será, en todo caso, muy difícil y se verá condicionado por la evolución de la reforma política y la acentuación de las fuerzas centrifugas ya patentes. Los buenos deseos sobre el futuro del pueblo soviético no pueden confundirse con el optimismo.

