

EL SISTEMA IMPOSITIVO EN LA UNION SOVIETICA Y SU
CONTRIBUCION A LA EFICIENCIA PRODUCTIVA

TESIS DOCTORAL:
BENJAMIN BASTIDA VILA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
UNIVERSIDAD DE BARCELONA, 1.979

EL SISTEMA IMPOSITIVO EN LA UNION SOVIETICA Y SU
CONTRIBUCION A LA EFICIENCIA PRODUCTIVA

Tesis Doctoral dirigida por
D. José Jané Solá, Catedrático de
Política Económica y presentada
por Benjamín Bastida Vilá para ob-
tener el grado de Doctor en Cien-
cias Económicas

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de Barcelona, 1.979

INDICE GENERAL

	Pag.
- INDICE GENERAL	III
- INDICE DE CUADROS ESTADISTICOS	VII
- INTRODUCCION	XII

Primera parte: ANALISIS ESTRUCTURAL DEL SISTEMA IMPOSITIVO.

<u>CAPITULO I: LA ESTRUCTURA GENERAL DEL SISTEMA IMPOSITIVO.</u>	1
1. <u>Simplicidad formal e incidencia económica.</u>	3
2. <u>Evolución temporal de la estructura impositiva.</u>	9
2.1. La estadística en la Unión Soviética.	9
2.1.1. Contrastación occidental de los datos oficiales soviéticos.	10
2.1.2. Explicación de las divergencias.	21
2.1.3. Conclusiones sobre la fiabilidad de las estadísticas soviéticas.	30
2.2. La relación entre Presupuesto y Renta Nacional.	33
2.3. La evolución de la estructura interna del Pre- supuesto de ingresos. Distribución de los im- puestos a nivel estadístico.	40
2.4. Interpretación de las series estadísticas.	52
2.4.1. Importancia de la centralización presu- puestaria.	53
2.4.2. Los "dos canales" de la recaudación.	62
2.4.3. La maduración de la economía.	67
2.4.4. Las variaciones en períodos cortos.	72
<u>CAPITULO II: DESCRIPCION DE LAS DIVERSAS FIGURAS IMPOSITIVAS.</u>	81
1. <u>El impuesto sobre el volumen de ventas.</u>	84
1.1. Origen histórico y descripción general.	84

	Pag.
1.2. Sujeto del impuesto	90
1.3. El tipo impositivo.	96
1.4. Ventas sujetas a impuesto (objeto del impuesto).	103
2. <u>Los gravámenes sobre los beneficios de las empresas.</u>	106
2.1. El concepto de beneficio en la economía soviética	106
2.2. Origen y evolución de la imposición sobre los beneficios antes de la Reforma de 1965.	120
2.3. Hacia la Reforma de 1965.	127
2.4. La imposición sobre los beneficios tras la Reforma.	132
2.4.1. La carga impositiva sobre los activos productivos.	134
2.4.2. La imposición sobre los beneficios propiamente dicha: el "saldo disponible para entregar al Presupuesto".	149
2.4.3. La imposición sobre las rentas diferenciales: los "pagos fijos (de renta)".	153
3. <u>Las restantes figuras impositivas.</u>	157
3.1. La imposición directa sobre la población.	163
3.2. Las cuotas de la Seguridad Social.	169
3.3. El impuesto sobre los "kolkhozes" y empresas cooperativas.	169
3.4. La venta de Bonos del Estado.	173
 <u>Segunda parte: SISTEMA IMPOSITIVO Y POLITICA ECONOMICA EN LA U.R.S.S.</u>	
 <u>CAPITULO III: LA NATURALEZA FISCAL DE LA IMPOSICION SOVIETICA.</u>	
1. ¿Son los impuestos de la U.R.S.S. verdaderos impuestos?	178
2. El concepto de impuesto según la teoría académica.	181

3. Confrontación de los gravámenes soviéticos con la teoría académica.	185
4. Las opiniones de los economistas de la Unión Soviética.	190
5. Conclusiones acerca de la fiscalidad socialista.	202
<u>CAPITULO IV: LA IMPOSICION Y LA EFICIENCIA PRODUCTIVA.</u>	209
1. <u>Concepto y medición de la eficiencia económica.</u>	211
2. <u>La eficiencia económica antes de la Reforma de 1965.</u>	222
2.1. Análisis estadístico.	224
1. Renta Nacional.	224
2. Producto Industrial Bruto.	226
3. Producto Agrícola Bruto.	236
4. Inversión.	237
5. Cantidad de trabajo.	259
2.2. Síntesis y conclusiones 1950-1965.	266
3. <u>La aplicación de las Reformas Económicas de la U.R.S.S. - 1966-1975.</u>	274
3.1. El marco general de la Reforma.	274
3.2. Las reformas impositivas.	283
3.3. Los resultados de la Reforma impositiva: efectos sobre la estructura recaudatoria y sobre la eficiencia económica.	288
3.3.1. La postura oficial ante la Reforma.	288
3.3.2. El juicio no oficial sobre la Reforma.	291
3.3.2.1. La "contestación" de los economistas soviéticos.	291
3.3.2.2. La decepción de los occidentales.	308
3.3.3. Análisis estadístico.	335

	Pag.
1) Renta Nacional.	336
2) Producto Industrial Bruto.	340
3) Inversión.	353
4) Cantidad de trabajo.	377
5) Distribución de los beneficios entre el Presupuesto y las Empresas	381
3.4. Síntesis y conclusiones 1966-1975 - Horizontes	400
- <u>CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACION.</u>	408
- BIBLIOGRAFIA.	434

INDICE DE CUADROS ESTADISTICOS

		Pag.
Cuadro nº 1	PRESUPUESTO DE LA U.R.S.S. PARA 1977.	3
Cuadro nº 2	COMPARACION ENTRE LOS DATOS SOVIETICOS Y ALGUNAS ESTIMACIONES AMERICANAS. INDICES DE CRECIMIENTO DE LA RENTA NACIONAL EN LA UNION SOVIETICA.	13
Cuadro nº 3	RECONCILIACION DEL PRODUCTO NACIONAL NETO Y DEL PRODUCTO MATERIAL NETO (1958-64).	14
Cuadro nº 4	TABLA DE PERIODOS Y TASAS DE INCREMENTO DE RENTA ANUAL ACUMULATIVO EN EL PERIODO (1937-1960)	16
Cuadro nº 5	RELACION PRESUPUESTO DE INGRESOS/RENTA NACIONAL.	34
Cuadro nº 6	PRESUPUESTO ANUAL DE INGRESOS IMPOSITIVOS U.R.S.S. (RUBLOS CORRIENTES DE CADA AÑO).	41
Cuadro nº 7	PRESUPUESTO ANUAL DE INGRESOS IMPOSITIVOS U.R.S.S. PORCENTAJE DE CADA FIGURA EN EL TOTAL ANUAL.	42
Cuadro nº 8	PRESUPUESTO ANUAL DE INGRESOS IMPOSITIVOS U.R.S.S. IMPUESTOS MENORES NO DESGLOSADOS EN LAS TABLAS ANTERIORES.	46
Cuadro nº 9	PRESUPUESTO ANUAL DE INGRESOS IMPOSITIVOS U.R.S.S. PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL RE- PRESENTADO POR LOS DOS PRINCIPALES IM- PUESTOS.	50
Cuadro nº 10	TASAS DE CRECIMIENTO COMPARADAS DE LA REN- TA NACIONAL Y LOS DIVERSOS CONCEPTOS IM- POSITIVOS (1958-1966).	74
Cuadro nº 11	TASAS DE CRECIMIENTO COMPARADAS DE LA RENTA NACIONAL Y LOS DIVERSOS CONCEPTOS IMPOSITIVOS (1966-1974).	77
Cuadro nº 12	IMPUESTOS SOBRE LAS EMPRESAS EN LA U.R.S.S. EN EL PERIODO ANTERIOR A LA REFORMA FIS- CAL DE 1930 (VALORES ABSOLUTOS)	85

	Pag.
Cuadro nº 13 ESTRUCTURA DE LA IMPOSICION SOBRE LAS EMPRESAS SOVIETICAS EN EL PERIODO ANTERIOR A LA REFORMA FISCAL DE 1930 (PORCENTAJES).	86
Cuadro nº 14 ABSORCION DEL BENEFICIO ANTES DE LA REFORMA FISCAL DE 1930 (PORCENTAJES)	122
Cuadro nº 15 INGRESOS PRESUPUESTARIOS POR DEDUCCION DE BENEFICIOS (1950-1964).	127
Cuadro nº 16 IMPOSICION SOBRE LOS BENEFICIOS EN LA U.R.S.S. 1970-1974 (VALORES ABSOLUTOS).	132
Cuadro nº 17 IMPOSICION SOBRE LOS BENEFICIOS EN LA U.R.S.S. 1970-1974 (ESTRUCTURA PORCENTUAL).	133
Cuadro nº 18 IMPUESTO SOBRE LA RENTA PERSONAL DE LA POBLACION URBANA. AÑOS CUARENTA.	165
Cuadro nº 19 RENTA NACIONAL DE LA U.R.S.S. (1951-65). TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL.	225
Cuadro nº 20 PRODUCTO INDUSTRIAL BRUTO DE LA U.R.S.S. (1951-65). TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL (ESTIMACION OFICIAL).	227
Cuadro nº 21 PRODUCTO INDUSTRIAL U.R.S.S. (1951-65). TASA DE CRECIMIENTO ANUAL (ESTIMACION GOMULKA).	231
Cuadro nº 22 PRODUCTO INDUSTRIAL BRUTO U.R.S.S. (1951-65). GRUPOS "A" (BIENES DE PRODUCCION) Y "B" (BIENES DE CONSUMO). TASA DE CRECIMIENTO ANUAL.	233
Cuadro nº 23 PRODUCTO INDUSTRIAL BRUTO U.R.S.S. (1928-65). PROPORCION DEL GRUPO "A" Y "B" EN EL TOTAL PRODUCIDO.	235
Cuadro nº 24 INVERSIONES U.R.S.S. (1951-1965).	240
Cuadro nº 25 INVERSIONES PRODUCTIVAS U.R.S.S. (1951-65) (EN EL SECTOR INDUSTRIAL Y AGRICOLA).	241

Cuadro nº 26	RELACION INVERSION-RENTA NACIONAL U.R.S.S. (1951-1965).	245
Cuadro nº 27	RELACION CAPITAL INDUSTRIAL-PRODUCCION INDUSTRIAL U.R.S.S. (1951-1965).	246
Cuadro nº 28	RELACION ENTRE LA PRODUCCION DE MAQUI- NARIA Y LAS NECESIDADES DE RENOVACION DE EQUIPOS.	256
Cuadro nº 29	HORAS DE TRABAJO EN LA INDUSTRIA U.R.S.S. (1951-65). TASA DE CRECI- MIENTO ANUAL.	262
Cuadro nº 30	HORAS DE TRABAJO EN LA ECONOMIA DE LA U.R.S.S. (1951-60).	263
Cuadro nº 31	DIMENSION Y DISTRIBUCION EMPRESAS INDUSTRIALES U.R.S.S. 1970.	280
Cuadro nº 32	RENTA NACIONAL DE LA U.R.S.S. (1966-75). TASA DE CRECIMIENTO ANUAL.	336
Cuadro nº 33	RENTA NACIONAL U.R.S.S. X PLAN QUIN- QUENAL. PREVISION 1976-1980.	337
Cuadro nº 34	PRODUCTO INDUSTRIAL BRUTO U.R.S.S. (1966-75). TASA DE CRECIMIENTO ANUAL.	340
Cuadro nº 35	PRODUCTO INDUSTRIAL BRUTO U.R.S.S. X PLAN QUINQUENAL. PREVISION 1976-1980.	342
Cuadro nº 36	PRODUCTO INDUSTRIAL BRUTO U.R.S.S. (1966-75). GRUPOS "A" (BIENES DE PRO- DUCCION) Y "B" (BIENES DE CONSUMO). TASA DE CRECIMIENTO ANUAL.	345
Cuadro nº 37	PRODUCTO INDUSTRIAL BRUTO U.R.S.S. 1966-75. PROPORCION DEL GRUPO "A" Y DEL "B" EN EL TOTAL PRODUCIDO.	347
Cuadro nº 38	PRODUCTO INDUSTRIAL BRUTO U.R.S.S. X PLAN QUINQUENAL. PREVISION 1976-80. GRUPOS "A" Y "B". TASAS PREVISTAS DE CRECIMIENTO ANUAL.	348
Cuadro nº 39	INVERSIONES U.R.S.S. (1966-1975).	354

Cuadro nº 40	INVERSIONES PRODUCTIVAS U.R.S.S. (1966-1975). EN EL SECTOR INDUSTRIAL Y AGRICOLA.	356
Cuadro nº 41	RELACION INVERSION-RENTA NACIONAL U.R.S.S. (1966-1975).	357
Cuadro nº 42	INVERSIONES U.R.S.S. (1961-1975). DEDICACION DE LAS INVERSIONES.	358
Cuadro nº 43	RELACION CAPITAL INDUSTRIAL/PRODUCCION INDUSTRIAL U.R.S.S. (1966-75).	361
Cuadro nº 44	HORAS DE TRABAJO EN LA INDUSTRIA U.R.S.S. (1966-75). TASA DE CRECIMIENTO ANUAL.	380
Cuadro nº 45	DISTRIBUCION DE BENEFICIOS ENTRE EL PRESUPUESTO Y EL CONJUNTO DE LAS EMPRESAS ESTATALES U.R.S.S. (1950-75). (VALORES ABSOLUTOS Y PORCENTAJES).	384
Cuadro nº 46	DISTRIBUCION DE BENEFICIOS ENTRE EL PRESUPUESTO Y EL CONJUNTO DE LAS EMPRESAS ESTATALES U.R.S.S. (1960-75). AGRUPACION EN PERIODOS QUINQUENALES.	385
Cuadro nº 47	DISTRIBUCION DE BENEFICIOS DE LAS EMPRESAS Y ORGANIZACIONES ECONOMICAS ESTATALES (1965-74). (PORCENTAJES. FUENTE OFICIAL SOVIETICA).	387
Cuadro nº 48	DISTRIBUCION DE BENEFICIOS DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES (1965-74). (PORCENTAJE. FUENTE OFICIAL SOVIETICA).	387
Cuadro nº 49	EMPRESAS Y ORGANIZACIONES ECONOMICAS ESTATALES U.R.S.S. (1965-1974). DISTRIBUCION DE LA PARTE DE BENEFICIO "A DISPOSICION DE LA EMPRESA".	392
Cuadro nº 50	EMPRESAS INDUSTRIALES U.R.S.S. (1965-1974). DISTRIBUCION DE LA PARTE DE BENEFICIO "A DISPOSICION DE LA EMPRESA".	392
Cuadro nº 51	EMPRESAS INDUSTRIALES U.R.S.S. (1960 y 1965-1974). RENTABILIDAD EMPRESARIAL.	395

INTRODUCCION

La investigación, cuyos resultados se ofrecen en las siguientes páginas, aborda una parcela muy particular del actual funcionamiento de las economías centralizadas: el sistema impositivo. Dicha parcela posee un atractivo innegable para aquellos espíritus "intelectuales" que sienten la inquietud y el gusto de preguntarse por la explicación de los fenómenos o, sin ir tan lejos, simplemente, para todos aquellos que, conocida la significación inmediata de los conceptos, imposición y economía centralizada, no han perdido la capacidad de sorprenderse, capacidad que constituye, ya desde los tiempos griegos, uno de los principios de la sabiduría, o expresado con mayor precisión, de la búsqueda de la sabiduría. Como es bien sabido esta extraña actividad o profesión, si se prefiere- se conocía en aquel entonces con el magnífico nombre de "filosofía" y hoy, oscurecida, por el momento, la unidad de la ciencia en el proceso de legítima lucha por liberarla de adherencias ideológicas recibe el nombre un tanto técnico de "investigación". Con las precedentes consideraciones estaríamos reclamando para el investigador el apelativo de "filósofo" en su sentido originario y para esta investigación, el derecho a ser inscrita, en su intencionalidad al menos, en el horizonte amplio de la profundización en el conocimiento del socialismo.

El interés científico del tema seleccionado como objeto de la investigación se justifica, en efecto, plenamente ya que, como decíamos, su mismo enunciado "El sistema impositivo en la Unión Soviética", es decir en un país socialista (1), produce una

(1) Utilizamos el calificativo "socialista" aplicado a la Unión Soviética y, eventualmente, a otros "países del Este" en el sentido vulgar, es decir, divulgado de dicho calificativo. Esta utilización no implica un juicio de valor sobre la adecuación del sistema soviético existente en la actualidad al modelo de socialismo prefigurado, que no específicamente descrito,

sorpreza estimulante, basada en la paradoja que aparentemente se contiene en tales términos. Ampliemos brevemente, como introducción al tema, los extremos de la paradoja.

En la Unión Soviética y en el resto de los países socialistas impera el modelo de economía centralizada. Además la propiedad privada de los medios de producción ha sido prácticamente suprimida y estos medios de producción están en manos del Estado. A partir de esas constataciones -casi diríamos, de estos principios- los países socialistas ofrecen la imagen de un gran conglomerado estatal de empresas de todo tipo junto al cual no subsiste más - que un mínimo sector privado de cultivos agrícolas familiares, pequeños talleres o tiendas.

¿Qué sentido tiene, entonces, el sistema impositivo en estas economías?. Sería de esperar un pequeño volumen de recaudación procedente de esos limitados espacios de producción o comercialización privada. Pero su mínima importancia, no llegaría a justificar una investigación profunda sobre el tema ni habría por qué preguntarse por el sentido y la finalidad de la imposición en esos países.

./... por los teóricos y políticos de los tiempos de la Revolución. Prescindimos del uso de calificativos tal vez más adecuados ("Estados obreros", "Capitalismo de Estado", "sociedades en transición", etc) pues éstos sí implican una determinada postura en el debate político sobre aquellas realidades, debate en el que en este momento, lógicamente, no pretendemos participar. Sirva pues el término "socialista" simplemente como punto de referencia o identificación "casi geográfica". Personalmente, por otra parte, consideramos muy "terapéutica" la protesta interior y exterior de los críticos de izquierda ante el uso del término "socialista", "socialismo" aplicado a los países del Este y preferimos seguir dando pie a dicha protesta y a las matizaciones y debates consiguientes, que tal vez no tendrían lugar si, de una vez, se suprimiera la utilización de los términos citados. El peligro de "confusión" o "desprestigio del socialismo" que pueda acarrear el uso de estos términos queda (o, en todo caso, debe quedar) compensado por la difusión de aquel debate.

La realidad, sin embargo, manifestada en los datos estadísticos, no corresponde a esa hipótesis de recaudación impositiva reducida. Por el contrario, el volumen de dicha recaudación es importante en relación a la Renta Nacional pues representa, año tras año, más del 50% de la misma. Como punto de referencia comparativo podría anotarse que en los países de economía de mercado con mayor grado de utilización del instrumento impositivo con fines de corrección y ordenación económica, la proporción entre Presupuesto y Renta Nacional es del orden del 40%, proporción considerada como muy elevada y que se da realmente en muy pocos (Dinamarca 44%, Holanda 43,2% y Suecia 41,8% son los únicos que en 1971 superaban la cota del 40%).

Otro dato significativo de la importancia del sistema impositivo en la Unión Soviética es que la proporción citada manifiesta una tendencia creciente: con muy leves oscilaciones pasa de un 52,62% en 1958 a un 60,45% en 1976. La pregunta, por tanto, sobre el sentido y la finalidad de la imposición en una economía centralizada está justificada porque los hechos que constituyen los extremos de la paradoja son relevantes. Profundicemos en la paradoja misma, en los interrogantes que provoca y en la posible respuesta a los mismos.

Lo paradójico es que los impuestos en su mayor parte proceden de las mismas empresas que son propiedad estatal. El Estado, en este sentido, sufre una especie de desdoblamiento. Por una parte es el gran empresario que fija planes y precios. Por otra, es el Estado intervencionista, en el sentido académico del término, que recauda impuestos sobre la base de la propiedad, las transacciones y los beneficios de los que precisamente él es agente, en orden a atender a una serie de necesidades colectivas del ámbito económico y social. En cierto modo cabría decir que "el Estado recauda de sí mismo". ¿Por qué este desdoblamiento?

El primer interrogante que surge a partir de la precedente constatación hace referencia a la propia naturaleza de los impuestos en los países socialistas. Desde las nociones académicas-tradicionales del impuesto es lógico plantearse la naturaleza fiscal o no de gran parte de la recaudación supuestamente impositiva en esos países.

Fuera de aquel mínimo ámbito de economía privada no se produce un cambio de propiedad del volumen "impuesto y recaudado", que parece ser una de las condiciones conceptuales de la imposición. Existe, sin embargo, un cambio en el nivel de apropiación o de administración de los impuestos referidos, que pasan de estar a disposición de la empresa estatal o de la línea empresarial del Estado, a estar a disposición del Ministerio de Hacienda a través del Presupuesto de Ingresos y Gasto Público. Dicho Ministerio puede así desviar recursos hacia objetivos no empresariales.

Además del tema conceptual apuntado, el examen de la relación impositiva entre empresas estatales y Presupuesto nos obliga a abordar un problema de tipo funcional: Entre los capítulos del Gasto Público destaca por su importancia el denominado "Financiación de la Economía nacional" que absorbe el 45% de dicho Gasto Público, lo que significa, con ciertos matices, que la recaudación, extraída en su mayor parte de las empresas del Estado, revierte en un 45% al conjunto empresarial. Esta circulación presupuestaria, interior al conglomerado estatal de empresas, plantea de nuevo la pregunta sobre la utilidad o superfluidad del mecanismo impositivo de una economía centralizada. Adelantemos que, también en este caso de intracirculación, los niveles en que se toman las decisiones concretas de asignación de recursos pueden quedar diferenciados gracias al instrumento fiscal. Los órganos de Planificación y Administración Central, a través del Ministerio de Hacienda y del Presupuesto, pueden realizar trasvases de recursos de -

unos sectores productivos a otros con mayor flexibilidad y con mayores posibilidades de controlar y estimular la eficiencia económica que si el trasvase hubiera de hacerse sólo a través del sistema de precios y de suministros o retirando recursos empresariales arbitrariamente, sin normas prefijadas, enfrentándose al Ministerio respectivo o trasladando al Ministerio sectorial la potestad arbitraria.

Acabamos de anotar en las líneas anteriores una característica sumamente esencial de estos países, que confiere sentido a la existencia de un sistema fiscal en las economías centralizadas: - Si en los primeros momentos de "construcción del socialismo", la pervivencia del sistema fiscal pudo representar una reliquia del sistema anterior, a suprimir a medida que se consolidaran las reformas "socialistas", después pudo observarse su validez en sí - con las modificaciones necesarias- en orden a conferir flexibilidad, elementos de corrección, fuentes de estímulo, etc., a una centralización nada fácil de planear y menos aún de establecer de modo absoluto y sin que aparecieran fallos graves.

Nos hemos referido hasta aquí a la esfera de la producción propiamente dicha y a las relaciones intersectoriales. Analicemos otros objetivos perseguidos mediante el instrumento impositivo.

La imposición ha jugado un papel importante en el aspecto de modificación de la estructura social en el rumbo apetecido y - en la prevención del peligro de reproducción de estratificaciones sociales poco igualitarias, a pesar del poco monto porcentual dentro del total recaudatorio (de un 8 a un 10% según los países). - Asimismo ha sido usado el sistema fiscal con vistas a crear estímulos para el trabajo personal y la producción de los colectivos.

Una consideración más detallada merece la financiación de las necesidades sociales. Las necesidades llamadas sociales -es- decir, aquellas que afectan a la sociedad como un todo, o a la inmensa mayoría de sus miembros, y en las que se desea una tasa común de satisfacción (una satisfacción igualitaria)- son cubiertas en estos países, en mayor medida que en los sistemas de "mercado-libre", con cargo al Estado. Ello requiere que éste disponga de unos fondos notables y de una administración específica para los mismos. La disponibilidad de dichos fondos, en una economía centralizada, podría realizarse teóricamente de varios modos. Por ejemplo, mediante la fijación de precios superiores a los normales en los artículos, sin referencia especial al impuesto, y la deducción "ex-post" de las cantidades cobradas, de lo necesario para servicios comunes; o alternatively, mediante la determinación central de costes, salarios y precios -por tanto, márgenes-, la centralización indiferenciada de los sobrepagos y beneficios y la posterior distribución de estos fondos entre las necesidades sociales diversas. Sin embargo, este proceder acarrearía, indudablemente, dificultades para medir la racionalidad económica, la eficiencia productiva de las empresas tomadas de una en una, y debilitaría notablemente el estímulo y la conciencia de la armonía entre el interés particular, el empresarial y el social.

Por estas razones, la recaudación de fondos destinados a la financiación de las ingentes necesidades colectivas se realiza en los países socialistas mediante el instrumento fiscal.

Retornemos, tras estas explicaciones, a la paradoja inicial. ¿Qué sentido tiene el sistema impositivo en los países socialistas?

El derrocamiento del capitalismo se realiza en estos países tras procesos revolucionarios que culminan en la victoria y -

en el "establecimiento de un nuevo tipo de sociedad" unas veces - gracias únicamente a las propias fuerzas interiores del país, - otras mediante la conjunción de los movimientos interiores y la - decisiva intervención de Stalin y de la política de bloques, otras en fin, a pesar de la política de bloques y de los intentos de intervención estalinista. En cualquier caso, el "establecimiento de un nuevo tipo de sociedad" es puramente institucional -constata--ción que no pretende quitar importancia ni realidad al hecho en - sí-, es decir, tiene mucho más de "derrocamiento" que de "establecimiento". Se establecen únicamente las bases. Son de sobras conquidas las palabras de Lenin al Congreso de los Soviets en la apoteosis de la Revolución de Octubre: "Iniciamos ahora la construcción del socialismo".

Si además tenemos en cuenta que, contrariamente a determinadas interpretaciones literalistas de Marx, la cadena capitalista internacional, aduciendo otras interpretaciones, ha ido rom-piéndose por los eslabones más débiles, es decir, países con bajo nivel de desarrollo, aparece ante nuestra vista la magnitud de - las tareas que dichos países deben afrontar en el terreno económico para construir realmente la sociedad socialista: Pasar de un - estadio de subdesarrollo a un desarrollo autosostenido, con la - reestructuración productiva consecuente; satisfacción de las necesidades colectivas (vivienda, educación, sanidad, etc) según criterios de igualdad, suficiencia y mejora en el nivel de bienestar y cultura; reestructuración social de modo que se supriman los antagonismos de clase y, necesariamente, las clases mismas...

Estas tareas inmensas de la "transición al socialismo" requieren un volumen importante de recursos para su financiación, y asimismo un esfuerzo social enorme y coordinado para generar di-chos recursos. Parece lógico postular la propiedad social, o estata

tal, de los medios de producción y la planificación centralizada, para abordar con posibilidades de éxito aquellas tareas ineludibles ¿Son suficientes, sin embargo, la apropiación de los medios de producción por la sociedad o el Estado y la planificación centralizada del uso de estos medios, de la asignación de recursos y de la distribución de los diversos productos, para garantizar el éxito?.

Construir el socialismo como desarrollo y decantación de ambos conceptos podría ser un "ejercicio de pizarra" interesante. Bastaría fingir un espacio económico con una tendencia inherente a la eficacia, absolutamente transparente y ágil en los flujos de información y sin otra tensión social entre sus miembros que la de trabajar arduamente por el bienestar común y la construcción de la patria socialista. Una autoridad central planificadora podría dirigir el fingido proceso mediante la fijación de determinados números índice, estructura de precios relativos, etc., en orden a la reproducción y desarrollo del sistema. Pero la aventura humana no es así, sino que es historia. Y la historia, de momento, tal vez porque sólo es prehistoria, ofrece pocas transparencias, muchos -desequilibrios y tensiones distintas de la imaginada. Para los países socialistas y en nuestro caso, para la Unión Soviética, las tareas de la "transición al socialismo" además de inmensas eran y siguen siendo enormemente complejas.

En la complejidad de la política económica que han de desarrollar los países socialistas encuentra su justificación el uso del sistema impositivo. Perseguir los objetivos descritos a golpe de plan quinquenal, entendido como centralización absoluta y emisión de órdenes administrativas, conduce al agotamiento de la eficacia productiva y al incremento del aparato burocrático de control pues el rendimiento de un sujeto pasivo es inferior al de

un copartícipe en la empresa comunitaria: El campesino del "kolkhoz" que se ve obligado a entregar sus producciones a bajos precios y que tiene señalado burocráticamente el volumen a producir sin alicientes individuales ni colectivos, trabaja el mínimo necesario en la explotación colectiva y dedica su iniciativa a la pequeña parcela familiar, cuya producción consume o vende en el mercado. La empresa industrial, comenzando por sus dirigentes, privados de iniciativa, oculta su capacidad productiva real para que el plan no le imponga índices de producción excesivamente altos. Todavía habría que añadir el problema insoluble de los flujos de información en una economía industrial compleja y la rigidez que un plan puede acarrear con el consiguiente peligro de estrangulamiento económico.

Nos hallamos pues ante problemas entrecruzados de estímulo individual y empresarial, de potenciación de la iniciativa en la gestión para mejorar la eficiencia, de flexibilidad y capacidad de reacción del plan, de armonización de intereses (social, empresarial e individual). Los mecanismos impositivos, mucho más dúctiles, si se acierta en su correcta utilización, que los instrumentos típicos de planificación permiten avanzar en la resolución de aquellos problemas. No se trata de sustituir el plan central sino de conferirle nuevas posibilidades de dirección de la economía según un modelo en que -descrito con absoluta generalidad- los órganos centrales de planificación determinen las magnitudes básicas y las proporciones esenciales del conjunto económico y dejen a la iniciativa empresarial la gestión concreta en el marco de aquellas directrices, marco en el que la gestión se mantiene mediante la acción de las "palancas indirectas", cuya base son los estímulos impositivos y financieros.

De este modo, el sistema impositivo como subsistema dentro del sistema financiero general, podría cumplir una doble fun-

ción: la de recaudar fondos y trasvasar recursos para la financiación del desarrollo económico y de las necesidades sociales, y la de actuar como instrumento indirecto de estímulo empresarial (e individual) y como complemento flexibilizador de la planificación central.

Estas son las posibilidades que antes de iniciar la investigación pueden percibirse. Se trata de verificar a partir de aquí si en la Unión Soviética estas posibilidades del sistema impositivo han sido llevadas a término a lo largo de los veinte últimos años, aproximadamente, (1958-75) en que se centra nuestro estudio. Especialmente hemos intentado estudiar con detallada atención los años que preparan la Reforma Económica de 1965 y, naturalmente, los que vienen a continuación y que son presididos por dicha Reforma. Es en estos años cuando cabe plantearse los temas que acabamos de esbozar pues en la época de Stalin, aunque ciertamente funciona el sistema impositivo y va configurando alguna de sus características, las funciones que tiene encomendadas son predominantemente recaudatorias, podría afirmarse que carece de funciones de estímulo y posiblemente, cumple en algún periodo una función de lucha contra la inflación a través de la figura del impuesto sobre el volumen de ventas (2). Pero no se plantea en esa época el sistema impositivo de modo dialécticamente articulado con la planificación centralizada, sino más bien como instrumento marginal y de alguna manera, pasivo. La relación "imposición-eficiencia productiva-planificación" no aparece hasta las discusiones de la Reforma y debe estudiarse en los últimos diez o doce

(2) Para esta época es de imprescindible consulta la obra de F.D. HOLZMAN "Soviet Taxation" que cubre, precisamente la época de Stalin. (HOLZMAN, F.D. "Soviet Taxation: The fiscal and monetary problems of a planned economy". Harvard Univ. Press, Cambridge, 1955).

años. Hemos hecho un esfuerzo por actualizar los datos estadísticos al máximo, lo que nos ha obligado a revisar alguna serie al - haber conseguido, después de haberla incluido ya en el texto, datos más recientes. Este mismo deseo de aproximarnos a los datos - originales nos ha impulsado a iniciar el estudio de la lengua rusa, del que nos encontramos en una etapa elemental pero suficiente para la comprensión de las estadísticas oficiales soviéticas.

No es preciso extenderse en ponderar la importancia y el interés específico de esta investigación. No nos referimos, como es evidente, a los resultados que aquí se presentan y que se someten al juicio y a la crítica, indudablemente constructiva, de los que nos han animado y de los que sientan la curiosidad de leerlos. Nos referimos al contenido que constituye el núcleo de la investigación porque no es, en nuestra opinión, un aspecto marginal del funcionamiento de las economías socialistas sino que afecta a sus problemas esenciales y, especialmente, a la discusión entablada - desde hace unos años sobre la evolución social, económica y política de estos países. Por ello -se entenderá ahora mejor-, reclamábamos al principio de esta introducción el derecho a que el proceso de investigación emprendido, independientemente de los resultados, se entendiese en el marco amplio de la discusión o del filosofar sobre el socialismo.

Algo más querríamos decir sobre el modo como entendemos - nuestra propia investigación, aún a riesgo de caer en el tópico.- El interés personal por el socialismo como modelo alternativo de la sociedad en que vivimos y asimismo como horizonte acerbamente crítico de los países pretendidamente "en transición" hacia el - mismo, y la sugerencia del Dr. José Jané Solá al solicitarle la - dirección de la investigación dentro del citado marco, determina-

ron la elección del tema. Pero ya desde sus orígenes, hace cinco-años, y a lo largo de los mismos, la investigación se ha planteado como el inicio de un camino que debía proseguirse y que, en lo posible, no debía caminarse en solitario. La investigación -y aquí no hay un deseo de justificación anticipada pues es algo muy patente- es más válida como abertura que como resultado concreto. Este planteamiento es fruto de la misma experiencia personal que origina el interés por el socialismo. Experiencia de prácticas y discusiones teóricas que conducía a una constatación poco prometedora para el futuro de esos mismos debates: las diferentes posturas enfrentadas, sobre todo por lo que se refiere a la naturaleza de los países del Este, a la misma naturaleza del socialismo, al proyecto socialista y a la posibilidad práctica de puesta en marcha (también económicamente, téngase en cuenta!) de un proceso de transición, comportan unas cargas ideológicas, al menos en nuestro país, que esconden la carencia de análisis empíricos. A nivel bibliográfico ocurre algo semejante: son abundantes los ensayos políticos y sociales pero hay una notoria escasez de análisis económicos pormenorizados que den soporte a aquellas síntesis y prácticamente todos los que pueden encontrarse en castellano son traducción de autores extranjeros. Existe, a nivel internacional, un Comité (ICSEES) con representación en los principales países de occidente, para el estudio de la Unión Soviética y Países del Este en el que no hay participación española.

A causa de esta situación nos pareció fructífero abrir la investigación en este campo y con esta orientación. Afortunadamente puede hablarse ya de un embrión de equipo de trabajo pues se ha terminado casi simultáneamente a ésta, una investigación sobre "La Reforma de precios en Hungría" y está en proceso otra sobre "El Gasto Público en la U.R.S.S.". Las comunicaciones han sido -

constantes a lo largo de los respectivos procesos de investigación. Con este tipo de análisis, los debates sobre los temas generales contarán con una base empírica y actualizada y podrán desprenderse de dogmatismos revisionistas o revolucionarios.

En todo caso, por lo que se refiere a la presente investigación, es preciso señalar que el tema, por lo que nos consta, es prácticamente inédito en nuestras lenguas habituales y que, sólo parcialmente ha sido explorado en otros idiomas. La obra más comprensiva en su tratamiento data de 1955 y recoge datos hasta 1953. Se debe a Franklin D. HOLZMAN bajo el título "Soviet Taxation", - como hemos citado antes al referirnos a la época estaliniana (3). Una simple puesta al día de la obra, siguiendo su misma estructura, hubiera constituido una aportación de indudable valor. Hemos preferido, sin embargo, aun recogiendo numerosas apreciaciones - del citado autor, elaborar nuestro propio esquema de investigación y exposición.

La profesora Marie Lavigne, Director del "Centre d'Economie Internationale des pays socialistes" de la Universidad de la Sorbonne tuvo la amabilidad de ofrecernos anticipadamente al momento de su distribución, la separata de un artículo suyo bajo el título "La fiscalité sur les entreprises étatiques dans les pays socialistes" (4). Las sugerencias y análisis contenidos en dicho artículo han sido una ayuda inestimable en determinadas partes de nuestra investigación.

En España existe un opúsculo con un título en castellano muy similar al de nuestra investigación: "Los impuestos en la eco-

(3) HOLZMAN, F.D.: Op.cit. nota anterior.

(4) LAVIGNE, M.: "La fiscalité sur les entreprises étatiques dans les pays socialistes". Revue de Science Financière, 1976, n.1.

nomía socialista", debido a Ricardo PEDREIRA PEREZ (5). Se trata de una breve colección de apuntes académicos con un contenido muy irregular, de carácter predominantemente descriptivo y que no rotura en modo alguno los campos a los que hemos dedicado nuestra atención.

Fuera de estos tres tratamientos de conjunto, el resto de las fuentes bibliográficas consisten en presentaciones muy generales del tema - el apartado dedicado al sistema fiscal en las obras de introducción a la economía socialista - o en estudios particularizados de aspectos o figuras impositivas concretas. Cabe destacar los artículos de los economistas soviéticos en las revistas especializadas de su país (Finansy SSR, Voprosy Ekonomiki, Planovoye khozyaistvo, Ekonomicheskaya gazeta, etc) a los que se tiene acceso gracias a la selección y traducción de "Problems of Economics" y de otras revistas mensuales de una "cadena" dedicada a la traducción sistemática de los principales artículos publicados en la Unión Soviética y países del Este (la "cadena" estaba hasta hace un par de años regida por la International Arts and Sciences Press y ahora por Miron Sharpe, Ec.). Asimismo las ponencias de fiscalistas soviéticos presentadas en Congresos Internacionales (en especial los Congresos del Institut International de Finances Publiques) nos han dado a conocer la versión oficialista acerca de la reforma impositiva desde su óptica peculiar.

El presente estudio, recogiendo estas aportaciones y otras citadas en la bibliografía que lo acompaña, no se ha conce

(5) PEDREIRA PEREZ, Ricardo: "Los impuestos en la economía socialista". Oviedo. Servicio de Publicaciones de la Universidad. 1977.

bido como una investigación de Derecho Fiscal ni como una descripción pormenorizada de cada una de las figuras impositivas. En este sentido, no entra tampoco en el tratamiento detallado de los presupuestos de cada una de las Repúblicas de la Unión Soviética--sino que dedica sus análisis al Presupuesto General de la U.R.S.S. en su conjunto, en el que los presupuestos republicanos quedan subsumidos. Nos acercamos al Presupuesto por la vertiente impositiva, suficientemente compleja como para merecer la atención de una investigación singular. Está en curso de elaboración por M.--Teresa Virgili una investigación sobre el "Gasto Público en la U.R.S.S." Los resultados de ambas se complementarán para ofrecer la visión del Presupuesto desde las dos vertientes.

Los aspectos en que hemos querido fijar nuestra atención--han sido, por una parte, la determinación de la naturaleza del instrumento impositivo para distinguirlo de otros mecanismos económicos de los sistemas socialistas. Defendemos el carácter fiscal del instrumento. Por otra parte, como objetivo primario de la investigación, hemos tratado de descubrir y explicitar la contribución del sistema impositivo en su conjunto y a través de sus figuras principales, al logro o si se prefiere, a la persecución de la eficiencia económica dentro del marco de la planificación.

De acuerdo a este objetivo, los resultados de la investigación se presentan de la siguiente forma: Una primera parte, compuesta de dos capítulos, preparatoria para los desarrollos analíticos y para las primeras síntesis que ocupan propiamente la segunda parte del trabajo. Nos ha parecido conveniente dedicar una primera parte de la Memoria a exponer la estructura y la evolución del sistema impositivo en su conjunto (Capítulo I) y de las figuras principales que lo componen (Capítulo II) con el fin de establecer los puntos de partida comunes, supuesta la falta de fa

miliaridad con estos aspectos de la economía soviética. Se observará un fuerte componente descriptivo o estructural en esta primera parte :pero el punto de mira está puesto en temas centrales, - lo que equivale a decir, por un lado, que la exposición no es simplemente descriptiva, sino que ya en ella comienzan los análisis - y se prefigura la problemática de la contribución a la eficiencia; por otro lado, se destacan a plena conciencia determinados aspectos mientras que otros simplemente se citan o se dejan de lado, - según su mayor o menor relación con el objetivo de la investigación emprendida.

La segunda parte, se compone también de dos capítulos y - constituye, como hemos dicho, el núcleo del presente estudio. El primer capítulo de esta segunda parte (Capítulo III de la Memoria) aborda el interrogante sobre la naturaleza fiscal de los impuestos en la Unión Soviética. Además del interés intrínseco del tema, nos pareció que la profundización en el mismo podría enriquecer - los conceptos académicos tradicionales referentes al impuesto y - simultáneamente, contribuir a un conocimiento más matizado de la - realidad soviética.

Por fin, en el capítulo siguiente (Capítulo IV de la Memoria) se presenta el análisis detallado de la relación entre la imposición y la eficiencia económica. Comenzamos con una aproximación al concepto real y amplio de eficiencia, contraponiéndolo a - visiones excesivamente cuantitativas. A partir de este concepto, - combinamos el análisis estadístico y los juicios críticos sobre - la realidad del sistema económico, emitidos por los propios comentaristas soviéticos y por los especialistas occidentales. La observación se extiende desde la etapa que precede a la Reforma Económica de 1965 hasta aquella que se configura por la puesta en - marcha de las reformas, abriendo el horizonte a 1980 con la pre-

sentación de las previsiones del X Plan Quinquenal. Hemos intentado destacar las reformas impositivas y sus efectos sobre la eficiencia productiva, pero las hemos colocado, como es natural, en el marco general de la Reforma y de sus contradicciones. Evidentemente no es posible aislar de forma total los efectos específicos de las reformas impositivas del efecto total del conjunto de los mecanismos reformadores (económicos e institucionales) y de las resistencias que el sistema opone. De todos modos, como la reforma impositiva era una pieza clave de la reforma general, los logros al igual que las deficiencias en la utilización de los instrumentos impositivos, se reflejan en el balance de esos años. Esto nos permite formular unas apreciaciones suficientemente firmes como resultado del análisis, las cuales unidas a lo más notable de los capítulos anteriores constituyen las conclusiones de nuestra investigación.

Antes de entrar en la exposición propiamente dicha, es un deber que cumplimos gustosamente, el dejar constancia de que este trabajo ha sido posible gracias a las ayudas, comentarios y consejos inapreciables de muchas personas, a quienes deseamos expresar nuestro reconocimiento. Hagamos alguna mención explícita, sin -- ánimo excluyente ni exhaustivo, ya que es imposible citar a todos.

El Dr. José Jané Solá ha animado y dirigido muy de cerca -- estos cinco años de búsqueda y de análisis. Con M. Teresa Virgili y Camilo Tejera, investigadores de otros aspectos de los países socialistas, la crítica constructiva a lo largo de los respectivos trabajos ha sido muy fructífera. Hemos tenido la suerte de mantener conversaciones largas y preparadas con los profesores -- Alec Nove, de la Universidad de Glasgow, Marie Lavigne, de la Sorbonne, Alistair McAuley, de la Universidad de Essex y Stanislaw -- Gomulka, de la London School of Economics. Sus comentarios a -- nuestro programa de trabajo fueron decisivamente orientadores, -- además de que nos permitieron incorporar datos muy valiosos a la investigación. El Dr. Leoncio Hernández puso a nuestra disposición su abundante documentación sobre los países del Este y nos -- facilitó alguno de los primeros contactos a nivel internacional. -- Los compañeros de Política Económica y los de la Facultad de Ciencias Económicas, en general, nos han animado con su interés y con su ayuda muy concreta, directa o indirectamente relacionada con -- la investigación, especialmente en su dimensión cotidiana. En -- los aspectos mecánicos o materiales del trabajo -- mecanografiado, fotocopias, archivo, etc. -- no he encontrado más que facilidades, efectividad y comprensión para las propias impacencias por parte de todas las personas que me han brindado su ayuda.

Durante los tres primeros años de trabajo contamos con --

una Beca para Formación de Personal investigador del Ministerio - de Educación y Ciencia. Más tarde, el Instituto de Estudios Fiscales del Ministerio de Hacienda nos brindó asimismo apoyo económico para la investigación. Sin estas ayudas, hubiera sido mucho más difícil llevar a término nuestro trabajo.

PRIMERA PARTE

ANALISIS ESTRUCTURAL DEL SISTEMA IMPOSITIVO

CAPITULO I

LA ESTRUCTURA GENERAL DEL SISTEMA IMPOSITIVO

Aunque los temas centrales de esta investigación se situarán en la discusión sobre la naturaleza fiscal o no de las diversas figuras impositivas, sobre su contribución a los objetivos de planificación y desarrollo, etc., es conveniente, según se anunció en la INTRODUCCION, presentar en primer lugar los aspectos formales del sistema fiscal soviético. El hecho de que, incluso estos aspectos formales, sean sumamente desconocidos en nuestras áreas lingüísticas es una razón para tratar previamente de ellos. Otro motivo para hacerlo así es la necesidad de establecer unos datos de partida comunes sobre los que fundamentar la posterior investigación.

Así pues, dividiremos este capítulo en dos apartados. En el primero se presentará la estructura del actual Presupuesto soviético. En el segundo estudiaremos la evolución en el tiempo de las magnitudes agregadas relativas a dicho Presupuesto: relación Presupuesto-Renta Nacional y variaciones en la composición del conjunto de ingresos impositivos.

1. SIMPLICIDAD FORMAL E INCIDENCIA ECONOMICA

Desde un punto de vista formal, la estructura impositiva - de las economías centralizadas es relativamente simple, como puede verse en el cuadro que se incluye.

CUADRO Nº 1

PRESUPUESTO DE LA U.R.S.S. PARA 1977

Presupuesto de Ingresos
1.000 millones de Rublos - Precios corrientes

		<u>%</u>
Impuestos sobre el beneficio de las empresas del Estado	78,4	32,8
Impuesto sobre volumen de ventas	73,2	30,6
Seguridad Social. Impuesto sobre explotaciones colectivas, comercio exterior y otras fuentes	65,0	27,2
Impuesto sobre la población	22,2	9,3
T O T A L	<u>238,8</u>	<u>100,0</u>

Fuente: Informe de V.F. Garbouzov Ministro de Hacienda en la 5ª sesión del Soviet Supremo. (IX Legislatura). Pravda 28-10-1976.

Se aprecia de inmediato que el sistema impositivo se articula básicamente alrededor de dos grandes figuras: el impuesto sobre el volumen de ventas y el impuesto sobre beneficios, que por sí solos representan más del 60% del total de los impuestos recaudados. En contraste con este elevado porcentaje de participación, la imposición directa sobre la población alcanza sólo el 9'3%.

culo mucho más reciente (2). Sin embargo, hay que confesar que la polémica no está ni mucho menos cerrada. La misma concepción del artículo citado en primer lugar lo probaría: El tema es abordado - como un ataque a quienes mantienen la posición opuesta, A. I. Aniskin, concretamente.

La profundización en la polémica apuntada nos introduciría en el tema de la naturaleza de los impuestos "socialistas" y en el de su sistema de formación de precios, que soslayaremos, de momento, tal como habíamos anunciado en la Introducción, para darle más adelante un tratamiento específico.

Sin embargo, aceptando incluso la hipótesis más desfavorable, es decir, que son los consumidores los que en último término pagan un sobreprecio a causa de los impuestos citados, sigue siendo válida la distinción entre la imposición que incide directamente sobre la renta obtenida por los particulares y la imposición - que llega a los mismos repercutida, en todo caso, a través de los precios de los artículos que adquieren.

Interesa en esta presentación general de la estructura impositiva de la U.R.S.S., anotar la diferencia entre ambas posibilidades fiscales desde el punto de vista de la finalidad perseguida o resultante en cada caso:

La imposición directa sobre la renta de la población es - claramente beligerante desde el punto de vista redistributivo: En una sociedad con una alta diferenciación social, basada en notables

(2) MIROSCENKO, S.K.: "Certain problems relating to turnover-tax". Problems of Economics. Julio, 1976. (Orig. ruso en Finansy 393R, 1974 n° 10).

Esta distribución indica que la recaudación impositiva se realiza gravando el sistema económico sobre todo en sus fases de producción y comercialización e incidiendo mucho menos sobre las rentas percibidas por los particulares. Podría objetarse que, en último término, serán los particulares quienes habrán de abonar unos precios más altos por los productos que consuman, debido a la posible elevación de los mismos a causa del impuesto sobre volumen de ventas o sobre los beneficios. Esto sería absolutamente cierto si las empresas tuvieran derecho a repercutir estos impuestos en los precios de sus productos o si, en definitiva, aun con el sistema centralizado de precios, los impuestos citados fueran un factor de la formación del precio. No parece ser esta la opinión de los economistas soviéticos consultados o, al menos, no parece ser la "doctrina oficial" en la URSS.

Aleksandrov y Rabinovic, por ejemplo, en un artículo publicado en 1963 (1), defienden con varios argumentos refutando la postura contraria, que el impuesto sobre el volumen de ventas en el sistema fiscal soviético no es en modo alguno un factor de la formación del precio. El precio, según los autores citados, es determinado centralmente en un punto más o menos próximo al "valor" del producto según las necesidades y los objetivos de la política económica en su conjunto. En estos precios se realiza gran parte de la renta social neta -excedente social sería el concepto equivalente más aproximado- que es centralizado por el Presupuesto Estatal bajo la forma de impuesto sobre el volumen de ventas y deducciones de beneficios. Miroscenko hace afirmaciones semejantes en un artí

(1) ALEKSANDROV, A. y RABINOVIC, G.: "Once more on the nature of the turnover tax". Problems of Economics, Marzo 1964. (Orig. ruso en Finansy 3362, 1963, nº 1).

desigualdades en los ingresos, podrá contribuir a una igualación económica mediante una escala de tipos de carácter progresivo. Puede, sin embargo, actuar como factor negativo de cara a estimular el trabajo personal, si los principios de estructura de esa sociedad son individualistas, si se rige, por ejemplo, por la competencia y los incentivos materiales.

Pero como se ha podido apreciar a través del cuadro nº 1, la imposición en la U.R.S.S., no descansa sobre este tipo de impuesto directo más que en un porcentaje mínimo.

La imposición sobre los beneficios de las empresas o sobre el volumen de ventas, persigue fines distintos: Por una parte, podría pensarse en una orientación del consumo, desanimando por medio de precios elevados, el consumo de aquellos productos que se consideran "perjudiciales" o económicamente demasiado costosos dado el grado de desarrollo alcanzado, caso del alcohol, tabaco, etc., (3). Esto se cumpliría mediante el instrumento del impuesto sobre el volumen de ventas.

Por otra parte y según indican las discusiones de los economistas consultados (4), la finalidad principal de estas dos figuras es la orientación de la producción económica de la U.R.S.S. La mayor parte del Presupuesto estatal se destina al capítulo de "Financiación de la economía". Asimismo, la mayor parte de la recauda

(3) Vg. TREML, V.G.: "Alcohol in the USSR: A Fiscal Dilemma". Soviet Studies, 1976, nº 2.

(4) Además de los citados ALEKSEANDROV, RASINOVIC, MIROSOENKO, podríamos añadir los artículos de G. SITARYAN, J. LIBERMAN, etc., y una larga serie con las mismas concepciones.

ción se realiza a partir de las empresas en la fase de producción o de venta. En este circuito presupuestario existe, por tanto, la posibilidad de centralizar una gran parte de la realización del Producto Social Neto y dirigirla hacia aquellos sectores de actividad que se consideren prioritarios.

No podemos dejar de apuntar aquí lo que trataremos más extenso después: Para muchos autores (5) el impuesto sobre beneficios y el impuesto sobre el volumen de ventas no son más que dos modos distintos de cumplir una misma realidad, que es precisamente la establecida en el párrafo anterior. Algunos (6) llegan incluso a afirmar que tales figuras impositivas no tienen más que las condiciones legales o técnicas del impuesto y no las propiamente esenciales. Esto sería cierto desde una concepción de impuesto elaborada a partir de las economías descentralizadas occidentales.

Como resumen de estas consideraciones, cabría decir que la imposición directa sobre la renta de los particulares tiene como objetivo primordial la redistribución e igualación social, mientras que los impuestos "restantes" (7), los principales en la U.R.S.S.,

(5) Cfr.: Cita anterior.

(6) ALEXANDROV y RABINOVIC, en concreto, llegan a afirmar "... it is obvious that the turnover tax only appears to be a tax. In substance it is a nontax source of budgetary means". (Art. citado).

Asimismo SPILLER, H.: "Die Pflichtabführungen den volkseigenen-Wirtschaft werden nach steuerartigen Methoden erhoben. Ihrem Wesen nach bilden sie jedoch keine Steuern im spezifischen Sinne dieses Begriffs, da es sich um bereits in der Hand des Staates befindliche Mittel handelt, bei denen das Element der Eigentumsübertragung entfällt", en un artículo titulado "Zum internationalen Steuerrecht im Rechtssystem der DDR", publicado en el "Bulletin for International Fiscal Documentation", Vol. XXII, 1968, pág. 511.

(7)

que no inciden directamente sobre la percepción de rentas de parti
culares, no sirven directamente para dicha finalidad (que en el mar
co de la economía centralizada se resuelve por otros medios) sino-
para orientar el consumo y, sobre todo, la producción y el proceso
de crecimiento y distribución sectorial de la economía.

./..

- (7) Experimento cierta dificultad para calificar de indirectos a es
tos impuestos por cuanto el fenómeno de la "repercusión sobre-
el precio" no es claro en la U.R.S.S. y por cuanto el impuesto
sobre beneficios de la empresa suele pensarse como impuesto di
recto, al menos en economías de mercado, cuando la empresa es-
propiedad de accionistas.

2. EVOLUCION TEMPORAL DE LA ESTRUCTURA IMPOSITIVA

Trataremos de realizar en este apartado una primera aproximación a las magnitudes agregadas que parecen más significativas - en orden a valorar la importancia y las características de la estructura fiscal de la U.R.S.S.

Es ya un tópico, al tratar de los sistemas fiscales de las economías de tipo occidental, resaltar la importancia creciente - del Sector Público en general y del Presupuesto en particular, como generadores y movilizadores de una parte cada vez mayor de la Renta Nacional. Existen estimaciones al respecto que relacionan - esa proporción del Sector Público o del Presupuesto Estatal en la Renta Nacional con el grado de desarrollo de cada economía.

En el caso del presente estudio es de esperar que esta relación sea de gran importancia, supuesto el grado de centralización del proceso económico en el modelo que tratamos.

Sin embargo, antes de adentrarnos en la consideración de - las relaciones existentes en la U.R.S.S. entre la Renta Nacional y la recaudación presupuestaria, es necesario realizar un "excursus" metodológico sobre la fiabilidad de las estadísticas soviéticas y sobre el concepto de Renta Nacional en la Unión Soviética. Ambas - indicaciones permitirán abordar tanto el estudio planteado, como - la posible comparación con los países de occidente.

2.1. LA ESTADISTICA EN LA UNION SOVIETICA

La fiabilidad de las estadísticas soviéticas es una cuestión que se presenta inmediatamente tanto al lector de obras de divulgación como al investigador de la realidad económica de la -

U.R.S.S. Si en el primer caso produce una mezcla de escepticismo y perplejidad, en el segundo puede llegar a detener los afanes investigadores, al engendrar la sensación de no pisar terreno firme. - ¿Se puede, en definitiva, confiar en los datos que proporcionan las estadísticas oficiales de la U.R.S.S.?

Antes de contestar directamente esta pregunta, vale la pena reflexionar sobre la misma e interrogarse sobre las razones que la motivan. El encubrimiento de estas motivaciones no ayuda a colocar la pregunta en el marco de la objetividad y su descubrimiento puede ser ya la mitad de la respuesta.

¿Por qué, pues, el observador y el estudioso occidental - tiende a preguntarse sobre la validez de las estadísticas oficiales de la U.R.S.S. más que sobre la validez de las estadísticas de su propio país o de otros países occidentales?

2.1.1. CONTRASTACIÓN OCCIDENTAL DE LOS DATOS OFICIALES SOVIÉTICOS.

En cuanto afrontamos el problema y la literatura existente sobre el mismo, puede afirmarse que la raíz de la duda sobre la validez de las estadísticas oficiales de la U.R.S.S. contiene unos componentes objetivos y unos componentes subjetivos bastante evidentes (8).

(8) La literatura es muy extensa. Prácticamente cada obra global sobre la economía de la U.R.S.S. o de los países socialistas - dedica algún apartado al tema. A título de ejemplo y sin ánimo exhaustivo podrían citarse:

LAVISNE, M.: "Les économies socialistes soviétique et européennes". París, 1970.

MILES, P.J.D.: "The Political Economy of Communism". Oxford, 1964.

Los componentes subjetivos principales son de carácter político e ideológico como muy bien anota Marie LAVIGNE en su obra - "Les économies socialistes soviétiques et européennes" (9). Extremando los rasgos de este componente podríamos decir que "hay que poner en tela de juicio los pretendidos logros del competidor", sobre todo, si se trata de un competidor jactancioso, capaz de proponer y propagar un modelo económico y social antagónico de resultados aparentemente espectaculares en algunos aspectos. Que además, según sus propias estadísticas, reduce año tras año las diferencias que existían inicialmente en cuanto a grado de desarrollo y poten-

./..

(8) WILCZYNSKI, J.: "Socialist Economic Development and Reforms". London, 1972.

NOVE, A.: "The Soviet Economy". London, 1968.

Existen, además, innumerables obras y artículos dedicados a esta cuestión, cuyas conclusiones, en uno u otro sentido, distan mucho de ser decisivas:

CALVEZ, J.Y.: "Révenue national en U.R.S.S.: Problèmes théoriques et description statistique". París, 1956.

EJOV, A.: "La statistique soviétique" (Trad. del ruso por Ed.-du Progrés, Moscou 1967).

GROSSMAN, G.: "Soviet Statistics of Physical output of Industrial Commodities, their Compilation and Quality". Princeton, 1960,

como obras generales.

Los libros de ABRAM BERGSON han creado casi una escuela en U.S.A. ("The Real National Income of Soviet Russia since 1928". Cambridge Mass, 1961; etc).

Seguidor suyo es ABRAHAM S. BECKER en cuya obra "Soviet National income 1958-1964" (Berkeley-California, 1969) incluye una bibliografía exhaustiva. Lo mejor es remitirse a la misma. (pág. 577-896).

(9) LAVIGNE, Marie: "Les économies socialistes soviétiques et européennes". A. Colin, París, 1970. Apéndice al capítulo IV, pág. 240.

cial productivo y se atreve a hacer proyecciones sobre el momento en que alcanzará y rebasará a la economía occidental más avanzada.

Es así como ven la luz una serie de revisiones minuciosas de las estadísticas oficiales de la U.R.S.S. por encargo del Gobierno de los Estados Unidos (10) en 1962, precisamente un año después de que el P.C.U.S. lanzase su nuevo programa y con él, un desafío: "En el curso de los próximos diez años 1961-71, la Unión Soviética rebasará en su producción por habitante al país capitalista más rico y más poderoso: los Estados Unidos de América".

¿A qué resultados han conducido estas contrastaciones? Recogemos, por una parte, una tabla comparativa, referente a las revisiones realizadas en la época descrita -comienzos de los sesenta- construida por E. Zaleski con los resultados más globales de las mismas. Tales series correctoras de las oficiales soviéticas llegan, como puede apreciarse, hasta mediados de los años cincuenta. Sólo la de G. Warren Nutter aproxima hasta 1960. (Cfr. Cuadro nº 2)

Por otra parte, me ha parecido oportuno recoger una modificación de la Renta Nacional Soviética, debida a Abraham S. Becker y realizada en 1969. Repasa la época 1958-64, es decir, se coloca virtualmente dentro del Plan Septenal Soviético 1959-1965 e inmediatamente antes de que aparecieran las grandes reformas económicas. La revisión de Becker es, de algún modo, continuación de las anteriores pero, realizada en otro clima político, permite perci-

(10) Joint Economic Committee of the Congress of the United States: "Dimensions of Soviet Economic Power"; Washington, 1962, -puesto al día anualmente-.

WARREN NUTTER, G.: "The Growth of Industrial Production in the Soviet Union" (National Bureau of Economic Research, 1962).

bir mejor los elementos objetivos que dan origen a las divergen -
cias entre las mediciones occidentales y la propia contabilidad so
viética. (Cfr. Cuadro nº 3).

CUADRO Nº 2

COMPARACION ENTRE LOS DATOS SOVIETICOS Y ALGUNAS ESTIMACIONES
AMERICANAS. INDICES DE CRECIMIENTO DE LA RENTA NACIONAL EN LA
UNION SOVIETICA (1937 = 100)

	Datos Soviéticos	Estimación de A. Bergson (ponderación de 1937)	Estimación de N. Jasny (ponderación de 1926-1927)	Estimación de G. Warren Nutter (pond. de 1937).
1928	25,9	59,7	46,2	54,1
1937	100,0	100,0	100,0	100,0
1940	133,1	117	122	117,3
1945	110,7	-	-	-
1948	154	-	115	-
1950	218,5	144	-	135,7
1955	373,9	204	-	188,1
1960	582,6	-	-	255,2

Fuente: E. ZALESKI, "Le budget et les finances soviétiques en
1963". L'U.R.S.S., Droit, Économie, Sociologie, Politi-
que, Culture. t.II, París, Éd. du C.N.R.S., 1964, pp.
256 et 258.

CUADRO Nº 3

RECONCILIACION DEL PRODUCTO NACIONAL NETO Y DEL PRODUCTO MATERIAL NETO,
1958-1964 (Billones de rublos)

	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
1. Producto nacional neto	150.10	161.75	170.63	174.95	108.76	196.57	210.52
2. Menos: servicios no materiales.							
A. Alojamiento	1.78	1.08	1.98	2.07	2.16	2.25	2.35
B. Cuota sindical y otras cuotas (P.C. etc).	.91	.94	1.02	1.12	1.19	1.26	1.35
3. Gastos domésticos en otros servicios.	3.96	4.22	4.50	4.92	5.38	5.72	6.16
4. Servicios comunales, Investigación y Desarrollo, administración y seguridad interna.	11.22	11.95	12.70	13.68	14.41	15.85	17.25
5. Pagos y subsistencia militares.	4.11	3.95	3.77	3.57	4.00	3.70	3.38
6. Total	21.98	22.94	23.97	25.36	27.14	28.78	30.49
7. Más: Ajuste en la valoración de la renta agrícola en especie	.40	.40	.50	.51	.53	.46	.63
8. Más: Depreciación del capital no productivo.	4.40	4.92	5.50	6.08	6.76	7.55	8.35
9. Menos: Omisión de asignaciones por consumo de bienes de capital.	4.6	5.8	5.5	6.1	7.1	7.0	7.4
10. Igual: Producto material neto (computación).	128.3	138.3	147.2	150.1	161.8	168.8	181.6
11. Producto material neto (datos ofic.)	127.7	136.2	145.0	152.9	164.6	168.8	181.3
12. Desviación entre la computación y los datos oficiales.							
A. Billones de rublos	40.6	42.1	42.2	-2.8	-2.8	0	+ .3
B. Porcentaje	40.5	41.5	41.5	-1.8	-1.7	0	+0.2

Fuente: BECKER, Abraham S.: "Soviet National Income 1958-1964", pág. 34.

Comentemos siquiera brevemente las respectivas series antes de extraer conclusiones.

1º) Series construidas en 1962.

Como indica el título, se ha recogido en las mismas el índice de crecimiento de la Renta Nacional Soviética desde 1928 a 1960 con base 100 en el año 1937, según los datos oficiales soviéticos por una parte, y según diversas estimaciones americanas, por otra. La divergencia entre una y otras no puede ser más "alarmante": En términos generales se aprecia de inmediato que la tasa de crecimiento según las estimaciones americanas, queda reducida a la mitad de la oficial soviética. Se aprecian asimismo diferencias notables, aunque no tan llamativas entre las diversas estimaciones americanas.

Profundizando un poco más las observaciones, hallamos unas regularidades bastante apreciables dentro de la divergencia general. En orden a hacerlas patentes he construido el cuadro adjunto, nº 4, muy elemental y con procedimientos matemáticos muy sencillos a partir de los datos expresados en el cuadro nº 2 de Zaleski. Son las periodificaciones posibles, expresando para cada una de las estimaciones, la tasa de crecimiento anual acumulativo de la renta que suponen. He prescindido de la estimación de N. Jasny por los pocos datos que ofrece.

Tanto para períodos largos como para períodos cortos existe un paralelismo cierto entre las series. Los períodos de crecimiento fuerte son comunes a las tres series (1937-40, 1950-55 y 1955-60, algo más moderado este último que el anterior) y el de crecimiento más débil (1940-50) coincide también en las tres.

CUADRO Nº 4

TABLA DE PERIÓDOS Y TASAS DE INCREMENTO DE RENTA
ANUAL ACUMULATIVO EN EL PERIODO

Períodos largos	Datos oficiales URSS	Estimación A.Bergson	Estimación G.Warren Nutter
1937-60	7,96	-	4,16
1937-55	7,60	4,05	-
1937-50	6,20	2,86	2,38
1940-60	7,76	-	3,96
1940-55	7,15	3,75	3,20
1940-50	5,08	2,10	1,46
1950-60	10,30	-	6,52
Períodos cortos			
1937-40	10,00	5,4	5,5
1950-55	11,35	7,25	6,75
1955-60	9,3	-	6,3

Fuente: Elaboración a partir del cuadro nº 2.

La interpretación de estos datos permite deducir que la divergencia entre las series no se deben a que las estadísticas oficiales soviéticas se construyan mediante la computación de datos falsos o la introducción de valores inexistentes en la realidad, sino que la fuente de divergencia radica, posiblemente, en la utilización de una metodología sistemáticamente diferente en el tratamiento de unos mismos datos aceptados como válidos por ambas partes. La comparación de ambas metodologías se hace más clara en el estudio de la obra citada de A.S. Becker.

2ª) Serie construida por A.S. Becker.

La tabla en cuestión es sumamente interesante porque presenta la conciliación de los datos oficiales soviéticos y los re-

sultados a que Becker llega independientemente en el cálculo del Producto Nacional Neto Soviético (P.N.N.) para pasar desde esta magromagnitud a la del Producto Material Neto (P.M.N.). La conciliación es altamente satisfactoria con errores que oscilan entre +1,8% y -1,8% como desviaciones extremas.

La distinción entre P.N.N. y P.M.N. nos sitúa en la primera diferencia metodológica respecto a la estimación de ese concepto generalizado entre nosotros con el nombre de Renta Nacional. Es suficientemente conocida la sistemática normalizada para el cálculo de dicha magnitud en el ámbito occidental, donde se identificaría con el P.N.N. a coste de factores. Son asimismo conocidas las dificultades que entraña desde un punto de vista práctico (valoración de servicios que no salen al mercado, del autoconsumo agrícola, de la actividad de estudio de los estudiantes, etc.) y, sobre todo, al tratar de utilizarlo como indicador de Bienestar o Desarrollo o como baremo comparativo entre naciones. Sin embargo, a pesar de las críticas y propuestas alternativas concretas de indicadores más significativos (el Bienestar Económico Neto), de J. Tobin y W. Nordhaus, por ejemplo, hay que admitir un cierto "consensus" en torno al concepto citado (11).

El concepto de "renta nacional" no tiene, en la estadística oficial soviética, -ni tampoco en la "visión económica" soviética- la misma traducción técnica ni los mismos límites conceptuales que en el mundo occidental: No se identifica con el P.N.N. (a coste de factores) según la normalización de que hablábamos (items - integrantes, valoración de los mismos), sino con el Producto Mate-

(11) Un buen "estado de la cuestión" al respecto podrá encontrarse en la obra de

JANE J. y RUIZ G.: "La medición del grado de desarrollo". (En preparación).

rial Neto: ésta es la magnitud significativa y globalizante que ofrecen las estadísticas oficiales soviéticas y que es recogida por la O.N.U. en los diversos Anuarios Estadísticos al lado de la Renta Nacional de los países occidentales.

La significación y los componentes del P.M.N. son descritos detenidamente en "Basic Methodological Rules for the Compilation of the Statistical Balance of the National Economy" (12) y asimismo en "Basic Principles of the System of Balances of the National Economy" (13).

Para lo que nos interesa ahora, basta señalar, sin entrar en discusiones de detalle, que el concepto de Producto Material Neto parte de una distinción muy espinosa entre el carácter productivo y el no productivo de cada tipo de trabajo y la resuelve en un sentido restringido:

"Se considera trabajo productivo el realizado por el hombre al actuar sobre la naturaleza para satisfacer necesidades humanas, es decir, el trabajo empleado en la producción de bienes. El trabajo empleado en la esfera de la circulación (transporte, comercialización) es la continuación del proceso de producción. La producción de bienes materiales tiene lugar en la esfera de la producción material. El resultado final de la actividad en la esfera material, son bienes materiales destinados a proveer a la comunidad de bienes de producción y de bienes de consumo". (14)

Pero aquí acaba la relación con la "producción material" según la concepción soviética. La educación, la asistencia sanitaria

(12) Standing Statistical Commission. Council of Mutual Economic Cooperation, Moscow, 1969.

(13) Public. O.N.U.: "Studies in Methods"; Serie F, nº 17.

(14) "YEARBOOK OF NATIONAL ACCOUNT STATISTICS (I), 1973". U.N. New York, 1974. En las pp. XXIX-XXXIII ofrece un resumen de las publicaciones anteriormente citadas (Cfr. notas 12 y 13).

ria, etc., no pertenecen a la esfera de la producción material -el trabajo empleado en esas actividades no tiene carácter productivo- (15), y por tanto, no es computado en el concepto de "renta nacional soviética", o más precisamente, de Producto Material Neto, al contrario de lo que sucede en los países occidentales.

"La esfera no material, abarca todas las actividades dirigidas a ofrecer servicios a la población - para satisfacer ciertas necesidades personales y - sociales. El resultado de la actividad en la esfera no material es la satisfacción de necesidades - individuales y colectivas de los miembros de la comunidad respecto a actividades culturales y de - ocio. El "input" del trabajo social en la esfera - no material no incrementa la cantidad total de bienes materiales a disposición de la comunidad. La - esfera no material incluye las actividades que proporcionan servicios en el área de la administra--ción general de las viviendas, en servicio domésti--co, en el campo de la medicina y en el campo de la educación y cultura. Asimismo incluye los servi--cios relacionados con el bienestar social de la comunidad". (16)

La exclusión de todos estos "servicios no materiales" en - la medición de la producción nacional soviética incide, por una - parte, si tratamos de establecer comparaciones entre la Renta Na--cional soviética y la de los países del bloque occidental en un - año determinado, porque la rusa -según lo dicho- está infravalorada (dejo aparte, para tratarla enseguida, la cuestión de los pre--cios a que se valoran los bienes y servicios). Por otra parte, la incidencia de la exclusión es aún más clara y difícil de superar, - si se trata de establecer tasas comparativas de crecimiento.

(15) El hecho de que estas clases de trabajo carezcan de carácter productivo, según la actual concepción socialista no implica un - juicio valorativo de inutilidad o superfluidad, como lo demues--tra el real aprecio que se les dispensa. Es simple y precisa--mente el resultado de una determinada concepción "materialista" de la producción, tal vez no exenta de cierto dogmatismo.

(16) "YEARBOOK OF NATIONAL ACCOUNT STATISTICS (I), 1973", U.N. New York, 1974.

Como dice Wilczynski al comentar las tasas de crecimiento de los países socialistas:

"non-productive services, which grow very slowly in socialist countries, are excluded from national income accounts. This exclusion prevents their retarding effect being reflected in the growth rates of national income (17).

Es decir, la exclusión de una parte que crece más rápidamente (o menos rápidamente) que el total, da origen a tasas de crecimiento más bajas (o más altas) de las que resultarían, si el cálculo se hiciese abarcando también esa parte. En el caso soviético, los servicios no-materiales han venido creciendo a un ritmo inferior al general de la economía. Por tanto, la exclusión de los mismos produce tasas de crecimiento superiores, en razón de este factor -no sólo, pero también-, a las de las economías occidentales - que lo incluyen..

Fuera de esta diferencia metodológica no se advierte en la serie construida por Becker ninguna otra divergencia notable con las series oficiales rusas. El autor acepta como datos de partida los oficiales de la Oficina Central de Estadística de la U.R.S.S. Lo mismo que venían haciendo Bergson, Warren Nutter, Cohn, etc.

Lo que viene a mostrar todo esto es que, a partir de determinada época -finales de los años cincuenta-, no existe por parte occidental la creencia de que las estadísticas oficiales soviéticas sean falsificadas o manipuladas con intencionalidad política.-

(17) WILCZYNSKI, Jozef: "Socialist Economic Development and Reforms" McMillan, London, 1972. pág. 14.

Respecto a la época anterior las opiniones aparecen divididas entre los que afirman la existencia de tales manipulaciones y los que se inclinan más bien a atribuir las irregularidades y la escasez de datos que permitan confrontaciones a falta de técnica estadística, de recogida fiable de datos -proporcionados por empresas cuyos directores podían sufrir las consecuencias del incumplimiento del plan-, de la utilización de índices predominantemente cuantitativos -sin tener en cuenta la calidad- en la dirección y control de la economía nacional. En todo caso y para lo que puede afectarnos, la cuestión puede resolverse en la conclusión de M. Lavigne: "La fiabilidad de las estadísticas oficiales establecidas y difundidas por la Dirección Central de la Estadística de la U.R.S.S., aumenta con el tiempo: los datos publicados en estos últimos años son incontestablemente de mejor calidad que los de años anteriores" (18).

2.1.2. EXPLICACION DE LAS DIVERGENCIAS

Si, como se desprende de las consideraciones precedentes, el origen de las divergencias en la estimación de la "renta nacional" soviética no reside en una falta de veracidad atribuida por parte occidental a los datos oficiales de la U.R.S.S. es preciso buscar por otro camino el origen de dichas divergencias, que indudablemente existen. La metodología empleada por Bergson como pionero, y continuada de una u otra forma en los varios intentos citados de evaluar la Renta Nacional soviética, nos lleva a la cuestión de los precios como raíz de las divergencias halladas.

(18) LAVIGNE, Marie: "Les Economies socialistes soviétique et européennes". A. Colin, París, 1970, pág. 240.

En efecto: al igual que en cualquier otro país, los datos estadísticos de la U.R.S.S. son la expresión monetaria de un conjunto de bienes y servicios heterogéneos. Precisamente, como es sabido, la expresión monetaria pretende reducir a forma homogénea a aquel conjunto de elementos heterogéneos. El método puede parecer sencillo: se aplican valores a los diversos elementos del conjunto de bienes y servicios -valores que pueden perfectamente ser expresados en forma monetaria- y obtenemos un conjunto de elementos homogéneos adicionables. Pero, ¿cuánto hay de convencional en esta reducción a la homogeneidad?. ¿Con qué criterios se realiza la transformación?. ¿Cómo incide en la misma el factor tiempo?.

La respuesta detenida a estas cuestiones nos conduciría, en último término, a una discusión que recorre la historia del pensamiento económico: La teoría del valor con todas sus secuelas de relación entre valores y precios, estructura de precios relativos, etc. El tema es apasionante y no son de extrañar, puesta esta perspectiva, las divergencias en la apreciación de una macromagnitud como la Renta Nacional que pretendería de algún modo la "homogeneización global". Divergencias que, en buena lógica, habrían de producirse en la apreciación de cualquier Renta Nacional, no sólo de la soviética.

Pero el tema, aunque crucial, nos alejaría en exceso del objeto de nuestra investigación. Teniendo, por tanto, como horizonte la problemática expresada, centremos de nuevo la discusión en torno a los problemas más próximos de la estimación de la Renta Nacional soviética.

Los datos oficiales de la U.R.S.S. acerca de su Renta Nacional y de las diversas macromagnitudes que la componen serán, evidentemente, el resultado de atribuir un precio oficial a cada

grupo de bienes y servicios producidos en el año. Esto presupone y denota una determinada estructura de precios relativos.

¿Cómo se forma esta estructura? ¿A qué responde? ¿Es la misma para todos los países?.

En la U.R.S.S. como en el resto de los países socialistas, con pequeñas variantes, los precios -y por tanto su estructura de relaciones- son determinados por la autoridad central. Su pretensión es responder de uno u otro modo a los objetivos señalados por el Plan respecto al crecimiento y orientación de la economía, supuesta una jerarquía de necesidades y un estado de los recursos. Dicho sea esto en forma esquemática, suficiente por ahora para nuestro propósito.

Los precios -su nivel, su estructura relativa- se forman en los sistemas capitalistas de acuerdo con los mecanismos del mercado como "lugar de encuentro de ofertas y demandas" específicas. (Estos mecanismos serían automáticos y autoregulados si el mercado respondiera a esa utopía de la competencia perfecta, atomizada, transparente, flexible, homogénea). Los teóricos del sistema pretenden que el conjunto de precios resultante responde a necesidades libremente expresadas -vía demanda- y a posibilidades productivas -vía oferta- y orienta, en este sentido, la actividad productiva del modo más racional posible, aun admitiendo determinadas correcciones.

La estructura de precios, en uno y otro caso, es muy diferente. El resultado de aplicar "redes de precios" diferentes a un mismo conjunto de bienes y servicios reflejará, naturalmente, esa diferencia para cada caso (según sea la red de precios aplicada).

Sin embargo es muy difícil, partiendo de un resultado macroeconómico final, descubrir los elementos heterogéneos del conjunto -bienes y servicios- y la estructura de precios aplicada. Se requeriría un detalle minucioso de todos los sumandos y factores que han conducido a ese resultado macroeconómico final, para realizar la conversión del mismo según otro sistema de precios. Ese detalle no lo ofrece prácticamente ningún país y, por supuesto, mucho menos, la estadística de la U.R.S.S.

Vale la pena insistir en un punto: la diferencia entre una y otra estimación de la Renta Nacional no consiste en un desacuerdo en el nivel absoluto de precios ni, tratándose de índices o series temporales, en un desacuerdo respecto al deflactor aplicable para obtener la serie de Renta Nacional real. El problema de concordancia sería entonces relativamente fácil o, al menos, podría plantearse con todos los datos en la mano y con técnicas a las que estamos habituados.

Este sería el caso de comparaciones entre países pertenecientes a un mismo marco económico -economía de mercado- por lo que respecta a su Renta Nacional en un momento dado, o también por lo que respecta a tasas de crecimiento comparadas. La discusión podrá estribar en si la traducción en dólares ha de hacerse según el tipo de cambio oficial o de mercado de divisas, o bien a través de una recíproca comparación de poder adquisitivo de cada moneda, o combinando esta técnica con las horas de trabajo -por término medio- necesarias para alcanzar ese poder adquisitivo. Y respecto a las series temporales, podrán corregirse los índices de inflación ofrecidos por cada país mediante la aplicación de técnicas de cálculo del índice del coste de la vida, o de precios al por mayor, más o menos adecuadas a la estructura del consumo o de la producción de los países en cuestión.

Las divergencias se producen en estos casos, como decía, - desde un fondo de concordancia: la aceptación de que la estructura relativa de precios es común o al menos, de que la manera de formarse esas estructuras relativas de precios es similar y responde a unos mecanismos que aseguran relaciones lógicas -racionales- entre los diversos consumos posibles y realizados, entre los diversos productos obtenidos, y entre ambos "espacios" -producción y consumo- como un todo.

Pierden importancia, entonces, las diferencias que pueden observarse en las estructuras de precios relativos: se considera - que se derivan -según "leyes económicas"- de las peculiaridades reales de la estructura productiva o de las preferencias específicas de los consumidores nacionales (con una tendencia, por otra parte, a la igualación a medida que se rompen las fronteras económicas). Por ello, con pequeñas reservas, se aceptan en definitiva las cifras que cada país ofrece de su Renta Nacional y de la evolución de la misma, como reflejo de la producción real obtenida en un período de tiempo, o de las posibilidades de Bienestar ofrecidas y disfrutadas en ese período, o bien de ambas cosas simultáneamente (19).

Al tratarse de la estimación de la Renta Nacional soviética se rompe este marco de acuerdo. Se cuestiona radicalmente el sistema de precios centralizado y no se admite, por consiguiente, que la cifra expresada como Renta Nacional, ni la evolución de la misma, sea una medida aceptable de la producción ni del Bienestar.

(19) BECKER, Abraham S.: "Soviet National Income 1956-1964", Berkeley-California, 1969, Cap.III. The Problem of Valuation.

Desde este presupuesto se realizan ajustes en las cifras oficiales tratando de aproximarse a las cifras que "resultarían" con un sistema de precios "más racional". Tal vez el método más conocido en este sentido es el de A. Bergson, el "adjustment factor cost standard" (AFCS), método seguido más tarde por Olof Hoeffding, Hans Heymann, Jr., Nancy Mimitz y Abraham S. Becker, entre otros.

No se trata ahora de explicar con detalle la metodología del sistema AFCS, que por otra parte puede encontrarse en la obra de Bergson (20) y en la de Becker ya citada (21). Será útil señalar dos aspectos. Primero: según el mismo Bergson, aunque la teoría del AFCS pueda ser aceptable, el intento de transformar la Renta Nacional soviética oficial en la que resultaría en una economía AFCS es puramente aproximativa. Se trata de bases teóricas para la investigación estadística:

"In sum, theory provides the basis not for the precise measurement of abstract ultimates but for the organization of broadly meaningful statistical inquiries. If this moral holds generally, it certainly applies - also to the U.S.S.R. If we are to proceed, it must be on this basis" (22).

Segundo: la misma teoría del AFCS ha sido discutida, especialmente por Peter J.D. Wiles (23) en varios aspectos. Sus razonamientos se inician con un argumento "ad hominem" que podría formularse en estos términos: "No hay ninguna razón por la que el sis -

(20) BERGSON, Abram: "The Real National Income of Soviet Russia - Since 1928". Cambridge, Mass. Harvard Univ. Press 1961. Cap 3. Methods and Procedures.

(21) BECKER, Abraham S.: Op.cit. pág. 43 y ss.

(22) BERGSON, A.: Op.cit. pág.41.

(23) WILES, P.J.D.: "The Political Economy of Communism"; Basil Blackwell. Oxford, 1964, C.12 Measurement Problems (esp., págs.225-232).

tema de precios de la Unión Soviética deba ser revisado según patrones, más o menos sofisticados, de economía de mercado basada en la propiedad privada. Porque si se cree que la economía de mercado ofrece una racionalidad en su oferta -pese a todas las irracionalidades que comporta- y que los precios expresan esta racionalidad, lo mismo habría que decir de la economía centralizada: - el grado de "racionalidad -irracionalidad" de sus outputs tiene una correcta "ponderación" en sus propios precios igualmente irracionales." "Irrational prices may well be the best weights for irrational outputs", citando literalmente a WILES (24).

"We are, of course, in this as in all other cases, interested only in weighting and summing the actual physical outputs that there are, not some hypothetical set of rational outputs. We measure what is, and the irrationality of what is, is under no circumstances an absolute bar to measurement; least of all in this case" (25).

Es decir, como esquema teórico de partida, Wiles reivindica para el modelo de economía centralizada una lógica interna según la cual se produce un conjunto de bienes y servicios a precios determinados, conjunto y precios que son distintos de los que se producirían según la lógica del capitalismo. Situado en la perspectiva de la Renta Nacional como índice de Bienestar -de conjunto puesto a disposición de la población más que como índice de potencial productivo-, se opone a que, en la diferencia indicada de bienes -precios entre ambos sistemas, el arbitraje se incline hacia uno de ellos sacando al otro de su propio contexto.

(24) WILES, P.J.D.: Op.cit. pág. 228.

(25) WILES, P.J.D.: Op.cit. pág. 229.

Sentado este principio Wiles no oculta las irracionalidades existentes dentro del modelo centralizado. Consecuentemente, admite la posibilidad de un perfeccionamiento en la ponderación de los "outputs" físicos pero, volviendo a la argumentación "ad hominem": "if capitalist monopoly does not render retail prices unusable as weights, neither does Stalin's" (26).

El perfeccionamiento del sistema de precios dentro de la lógica inherente al sistema socialista habrá de ser objeto de un análisis detenido más adelante, al tratar de la relación entre impuestos y precios.

Por ahora basta con señalar que en el fondo de la discusión reseñada, de la que hemos escogido como figuras características de las posiciones enfrentadas, a Bergson, Becker y a Wiles, se encuentra la ambigüedad del concepto de Renta Nacional. Concepto que puede haber sido "normalizado" en los diversos ámbitos económicos por lo que respecta a su medición contable, pero que no cuenta con un acuerdo semejante por lo que toca a su significación real.

Sobre todo, si se cree que la idea de "Renta Nacional" ha de significar algo más que una medida cuantitativa de producción y reflejar, de algún modo siquiera, cuestiones referentes a coherencia de esa producción con las necesidades humanas, bienestar comunitario, calidad de vida, etc., parece que desbordamos el cauce de lo puramente económico -si es que este cauce ha existido alguna vez y no es más que un enmascaramiento técnico- y nos adentramos en la zona de las relaciones sociales y de los sistemas como totalidad.

(26) WILES, P.J.O.: Op.cit. pág, 229.

En esta perspectiva, la pregunta "clave" para juzgar sobre la validez de las cifras de Renta Nacional, entendida como medida de Bienestar comunitario, es la de quién decide la composición y la valoración de los elementos de ese bienestar, valoración que queda normalmente reflejada en el sistema de precios.

En un estado ideal -y en la pretensión teórica de cada sistema- la respuesta sería que la decisión es democrática y que se realiza a través del peculiar mecanismo económico que configura la producción y distribución de bienes y servicios. Así la Renta Nacional en un país de modelo económico capitalista expresaría el nivel de bienestar "democráticamente decidido" a través del mecanismo de mercado: las funciones de demanda y oferta respecto a los precios traducirían respectivamente valoraciones de necesidades comunitarias y limitaciones ponderadas de recursos.

Pero ese sistema de preferencias, expresado mediante el mecanismo de mercado, puede también determinarse centralmente a través del Plan. La Renta Nacional de un país socialista expresaría, entonces, el nivel de bienestar "democráticamente decidido" mediante los mecanismos de elaboración y ejecución del Plan. El estudio y la ponderación de las necesidades, el conocimiento de los recursos y la asignación de los mismos no se dejan a la "espontaneidad autoreguladora" sino que son estadios previos, por así decirlo, a la puesta en marcha de los procesos económicos de producción y distribución.

En el funcionamiento real de ambos modelos-tipo es posible detectar atentados contra esa pretendida "determinación democrática" de la producción y distribución. Pero, al mismo tiempo, es inútil, si no imposible, intentar a nivel teórico, para cada -

país concreto, el cálculo de lo que sería su Renta Nacional Democrática Real, para pasar, a continuación, a una nueva evaluación homogénea y comparable, de la Renta Nacional efectivamente realizada.

2.1.3. CONCLUSIONES SOBRE LA FIABILIDAD DE LAS ESTADÍSTICAS SOVIÉTICAS.

Es preciso no alargar más este apartado y formular ya las conclusiones respecto al objeto del mismo: la fiabilidad de las estadísticas soviéticas que habremos de manejar en esta investigación. De lo expuesto hasta aquí es lícito concluir lo siguiente:

1) Los datos estadísticos oficiales de la U.R.S.S. ofrecen en los últimos años el mismo nivel de garantía (y consiguientemente, de riesgo) que los de otro país cualquiera. Siguiendo, como ya indicamos, a María Lavigne (27) podemos afirmar que, a medida que avanzamos en el tiempo, los datos son más fiables; ella sitúa la frontera de la corrección en la mitad de la década de los cincuenta.

2) Es posible, por tanto, trabajar apoyado en estos datos oficiales si tratamos de relacionar flujos monetarios. El problema no será de "fiabilidad" sino de que, a veces, podemos encontrarnos con magnitudes insuficientemente desagregadas, o con epígrafes cuya significación y contenido no está suficientemente explicado en las notas metodológicas de elaboración.

3) Será preciso tomar mayores precauciones cuando nos refiramos a flujos reales (medidas de eficiencia productiva, stan--

(27) LAVIGNE, María: Op.cit. pág. 243.

dard de vida, crecimiento, etc.), si estos flujos reales los recibimos expresados en forma monetaria. Las correcciones habrían de realizarse de todos modos, según la lógica propia del sistema, de dirección central.

4) Las deficiencias más corrientes en este último aspecto son la aplicación de índices de precios poco sensibles a las variaciones en la producción o en el consumo, la sistemática valoración de nuevos productos según el precio de las primeras series, etc. La visión global del sistema de precios ha sido objeto de la última parte de la discusión precedente.

5) Los conceptos empleados y la agrupación de agregados en la estadística y contabilidad soviéticas no se corresponden con la "normalización" occidental. Es precisa la referencia a esa metodología diferente.

6) Es difícil, y posiblemente poco significativa de la realidad, la comparación de macromagnitudes del estilo Renta Nacional, Consumo, Inversión, etc., entre países pertenecientes a sistemas económicos diferentes. Incluso las comparaciones de crecimiento son realmente poco significativas. Posiblemente los intentos de traducción de las magnitudes globales de un país según la metodología y valoración empleada en el otro, desfigura, más que aproxima, la realidad económica en cuestión.

Las precedentes conclusiones coinciden, básicamente, con las apreciaciones de un grupo de investigadores norteamericanos, especialistas en el análisis de las Tablas "input-output" soviéticas: Su reconocida autoridad puede ofrecer la última conclusión de este apartado:

"Las deficiencias de las estadísticas económicas soviéticas son, en general, bien conocidas, y - aunque en los últimos diez años se han realizado sustanciales progresos tanto en el volumen como en la calidad de los datos publicados, todavía - existen muchas deficiencias. Las fuentes oficiales, publicadas por la "Central Statistical Administration" de la U.R.S.S., presentan numerosas lagunas, particularmente en valores estadísticos agregados, en "output" de producción y en datos de empleo (...)

Las estadísticas de Renta Nacional y de Producto Social Bruto son particularmente pobres en detalles y en explicaciones metodológicas. Los totales están desagregados sólo para cinco grandes sectores de la economía (industria, construcción, agricultura, transporte y comunicaciones, y comercio y otros), y la distribución de la Renta Nacional está desagregada sólo en consumo e inversión neta. Y además quedan muchos enigmas respecto a la metodología empleada en la construcción de las cuentas de la Renta Nacional. Junto a la pobreza de las estadísticas de Renta Nacional, existe un casi completo vacío en las estadísticas de producción en términos de valor, como valores de output de varias mercancías, es estructura de costes, salarios, etc..." (28)

(28) TREML, V.G.; GALLIK, D.M.; KOSTINSKY, B.L.; KRUGER, K.W.: --
"The Structure of the Soviet Economy: Analysis -
and Reconstruction of the 1966 Input-output Table".
Praeger, New York, 1972.

2.2. LA RELACION ENTRE PRESUPUESTO Y RENTA NACIONAL.

En virtud de las consideraciones realizadas sobre los datos estadísticos de la U.R.S.S. vamos a limitar el campo de la investigación a los veinte últimos años, años significativos por los cambios introducidos en la dirección política y económica de la Unión Soviética. Krushev proclama la llamada "desestalinización" en el XX Congreso del PCUS en 1956 y pone en marcha una serie de modificaciones económicas pretendidamente descentralizadoras (la puesta en marcha del principio de "administración económica territorial") en febrero y mayo de 1957. Por otra parte la llamada "década de Krushev", en palabras del historiador Isaac -- Deutscher, acaba en 1964 y se inicia una nueva serie de reformas de alcance mucho mayor.

Para el período anterior es interesante consultar la obra de Franklin D. Holzman, "Soviet Taxation", ya citada en la introducción, que cubre, en este aspecto, los treinta y cinco primeros años del régimen comunista de la U.R.S.S.

Comencemos, pues, presentando las series correspondientes a la Renta Nacional Soviética y al Presupuesto de Ingresos en orden a establecer la participación de este último en aquélla a lo largo de los años citados. (Cfr. Cuadro nº 5).

CUADRO Nº 5
RELACION PRESUPUESTO DE INGRESOS/R. NACIONAL

AÑO	R. NACIONAL NET MAT. PRODUCT (precios mercado) 1.000 mill.rublos	PRESUPUESTO INGRESOS 1000 mill.rub.	PRES/R. NAL Porcentaje
1958	127,7	67,2	52,62
1959	136,2	74,-	54,44
1960	145,-	77,1	53,17
1961	152,9	78,1	51,07
1962	164,6	84,3	51,21
1963	168,8	89,5	53,02
1964	181,3	94,4	52,06
1965	193,5	102,3	52,86
1966	207,4	106,3	51,25
1967	225,5	117,2	51,97
1968	244,1	130,8	53,58
1969	261,9	140,-	53,45
1970	289,9	156,7	54,05
1971	305,-	166,-	54,42
1972	313,6	175,1	55,83
1973	337,2	187,8	55,69
1974	353,7	200,3	56,62
1975	363,3	218,8	60,23
1976	382,- (E)	230,9 (E)	60,45
1977		238,8 (pr.)	

Datos oficiales. Rublos corrientes de cada año.

Fuentes: Renta Nacional: Narodnoe Khozyaistvo SSSR año... (hasta-1974)

también: Clarke "Soviet Economic Facts" (hasta 1970)

L'U.R.S.S. en chiffres 1976. Statistika. Moscú
1977 (1960-76).

"Yearbook of National Account Statistics 1974"

O.N.U. (1960-73).

Presupuesto: las mismas fuentes. Además, para 1976-77:

Informe del Ministro de Hacienda (cfr. cuadro nº 1).

La deducción inmediata derivada de la observación de esta serie es muy clara: En todos los años examinados el Presupuesto -soviético es equivalente a más de la mitad de la Renta Nacional -soviética -o Producto Material Neto-. Debe advertirse además que la tendencia, aunque leve, es a incrementar ese porcentaje de participación.

Los análisis que acostumbramos a realizar a propósito de las magnitudes macroeconómicas en el ámbito de la economía de mercado presentan la relación entre el Presupuesto del Estado y la Renta Nacional como un signo de la importancia del papel que juega aquél en el proceso económico nacional. Proporciones mayores o crecientes en el tiempo indican, según tales análisis, una intervención mayor o creciente del Estado en la economía del país, de forma que pasaría de ser un elemento neutral encargado de asegurar unos mínimos necesarios financiados en equilibrio por la recaudación impositiva, a ser un agente económico en sentido pleno.

¿Es correcto trasladar este tipo de análisis a un sistema económico de dirección central?. Es necesario matizar la respuesta.

En estos sistemas se ha suprimido casi absolutamente la propiedad privada de los medios de producción. La propiedad socialista aparece básicamente bajo dos formas: propiedad estatal y -

propiedad cooperativa (limitada casi exclusivamente al sector agrícola). El Estado, por tanto, "ya interviene" en el proceso económico, y por supuesto con mayor intensidad de lo que sugiere la proporción observada del Presupuesto respecto a la Renta Nacional.

Los modos e instrumentos de dirección económica por parte del Estado soviético pueden, en teoría, ser diversos. En un extremo cabría citar el intento, en la etapa del "comunismo de guerra" (1918-21), de suprimir el dinero como instrumento de medida y mediación económica: los gastos debían medirse "en trabajo social" directamente. La desaparición del dinero parecía tan próxima en aquella época de exaltación revolucionaria, de guerra civil y de caos económico, que, pese a la existencia de algunos proyectos más realistas, no existió, en general, la preocupación de construir un sistema monetario y financiero.

Se llegó incluso a formar una comisión presidida por Strumilín con el encargo de elaborar una "unidad de cuenta" estable que sustituyera al dinero y que tomase como medida la "unidad de trabajo", dentro de la interpretación más literalista de las teorías de Marx. Puede resultar ilustrativo recoger las conclusiones de la comisión. Traduzco la cita que hace de ellas Marie Lavigne:

"Se puede concebir una economía enteramente no monetaria en la que podrían resolverse, a la vez, el problema macroeconómico de asignación de recursos escasos a diferentes empleos, el problema microeconómico de la combinación racional de factores productivos en la empresa, y en la cual, al mismo tiempo, cada miembro de la sociedad gozaría de la libertad de escoger los artículos de consumo dentro de la escasez existente de bienes materiales. Se propone tomar como unidad de valor, el valor del producto fabricado durante una jornada normal

de trabajo por un obrero que desarrolla su actividad al 100% según las normas previstas = unidad de trabajo normal correspondiente a un trabajo de 100.000 Kgm., o TRED (abreviatura de Trudovaja - edinica, unidad de trabajo). Notemos que el valor del producto se mide de este modo, no por la cantidad de tiempo empleado para producirlo, sino - por la cantidad de trabajo físico incorporado. Pero, en orden a tener en cuenta la utilidad social de los bienes, es preciso utilizar simultáneamente una segunda unidad de medida, representativa - del mínimo necesario de alimentos para un hombre-normal en un día, es decir, 2.000 calorías. Tal - unidad es el dov (unidad de satisfacción, dovolstvija), con sus múltiplos y submúltiplos (vg. el-centidov, o 1/100 de dov, el kilodov o 1.000 dov). El proyecto de Strumilin, al igual que otras construcciones similares, fué abandonado al imponerse la N.E.P. (Nueva Política Económica) que consagraba el restablecimiento provisional del mercado - "capitalista" (29).

Intentos como éste ya no volvieron a repetirse. En realidad esta y otras experiencias surgidas en la etapa del "comunismo de guerra" se debieron, posiblemente, más a la "guerra" que al intento consciente de implantar un "comunismo" en toda su pureza. - Tal es el comentario de Alec Nove en su "Historia Económica de la Unión Soviética" (30). Superada la guerra civil pudo irse dominando el desbarajuste económico, uno de cuyos reflejos era la inflación sin límites, la caída vertiginosa del rublo que ya nadie - apreciaba (en esas circunstancias, si ya no se apreciaba la moneda, si ya todo funciona "de hecho" a niveles de trueque, racionamiento

(29) LAVIGNE, Marie: "Les économies socialistes soviétique et européennes", París, 1970, pág. 300.

(30) NOVE, Alec: "An Economic History of the U.S.S.R.", Allen Lane The Penguin Press. Harmondsworth. Traducción castellana de Alianza Editorial, Madrid 1973, págs. 49-85.

y mercado negro, "puede" teorizarse sobre la inutilidad del dinero "en la nueva etapa histórica" y considerarlo únicamente como - generador de desórdenes económicos).

El establecimiento de la N.E.P. y, sobre todo, de los planes quinquenales, representó -a pesar de los claro-oscuros y desviaciones en los que de momento no vamos a entrar (31)- un dominio por parte del nuevo Estado sobre los aspectos económicos y la puesta en marcha de políticas definidas en este ámbito. Desde entonces el dinero juega como instrumento importante en la edificación de la economía soviética y al lado de los balances materiales "en natura" y de los balances de trabajo (mano de obra), existen los balances financieros. Hay una política centralizada de - precios, de rentas, de aprovisionamiento e intercambios, y de acumulación, que se expresa y se desarrolla por la vía monetaria. El dinero no goza de esos movimientos un tanto autónomos que manifiesta en los sistemas capitalistas, es un dinero, por así decirlo, "centralizado", pero es un instrumento importante en orden a realizar, entre otras cosas, las políticas de redistribución de - la renta, las de acumulación y desarrollo, las de relaciones intersectoriales según los objetivos definidos en los sucesivos planes.

En este contexto hay que volver a la cuestión que motivó-

(31) La bibliografía sobre el Período en cuestión es abundante y ofrece interpretaciones "políticas" diversas. Como orientación general y sin ánimos de emitir juicio sobre los mismos, cabría citar:

CARR, A.: "A History of Soviet Russia: Socialism in one Country, 1924-25"; Macmillan, 1958-70.

NOVE, A.: Op. cit. (Cfr. nota 30).

DOBBS, M.: "Soviet Economic Development Since 1917"; London, - 1948.

estos comentarios. Puede, en definitiva, afirmarse que mientras en un sistema de economía de mercado capitalista la relación Presupuesto/Renta Nacional es un índice, tal vez el más significativo, del peso específico de la intervención estatal en la economía -- que, en lo demás, funciona según los antojos de la iniciativa privada, en un sistema socialista, lo que indica esa proporción es la magnitud relativa de la importancia atribuida al Presupuesto -- como subsector dentro del conjunto de medios de financiación de la economía, que está prácticamente en su totalidad en manos estatales.

¿Qué significado tiene, en orden a caracterizar el sistema ruso de economía centralizada, el hecho de que el Presupuesto tenga una importancia tan grande?. Dar la respuesta aquí sería adelantar los resultados de la investigación. Podríamos adelantar alguna hipótesis acerca de la posibilidad de dotar a la economía planificada de un determinado grado de flexibilidad mediante las medidas fiscales; acerca de la introducción de correcciones en el plan mediante dichas medidas cuando aquél ya está en curso de realización; acerca de la contribución que mediante la política impositiva puede hacerse en orden a mejorar la eficiencia productiva y los estímulos individuales y empresariales, etc. Pero todo esto son, de momento, hipótesis que trataremos de probar y cuantificar. Baste dejar sentado, como conclusión de lo expuesto, que el campo de la investigación merece rigurosos análisis aunque sólo sea por la magnitud ingente de recursos --tanto en términos absolutos como relativos-- que son movilizados en el Presupuesto de la U.R.S.S.

2.3. LA EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA INTERNA DEL PRESUPUESTO DE
INGRESOS. DISTRIBUCION DE LOS IMPUESTOS A NIVEL ESTADIS--
TICO.

Ya dijimos al iniciar este capítulo que la estructura impositiva del sistema fiscal soviético es relativamente simple en sus rasgos fundamentales y recae, sobre todo, en las fases de producción y comercialización. Queda en un segundo término la otra - alternativa posible, la imposición sobre las rentas personales.

Tratemos ahora de descubrir la evolución de este sistema en los últimos años y, al mismo tiempo, con las limitaciones estadísticas reseñadas anteriormente, trataremos de observar a grandes rasgos, la tendencia a largo plazo. Para ello comencemos presentando los cuadros siguientes:

CUADRO Nº 6

PRESUPUESTO ANUAL DE INGRESOS IMPOSITIVOS U.R.S.S.

RUBLOS CORRIENTES DE CADA AÑO - CIFRAS: 1.000 MILLONES RUBLOS

AÑO	TOTAL INGRESOS PRESUP.	IMP ² s/ VOLUMEN DE VENTAS	DEDUCCIONES DE BENEFICIOS	CUOTAS SEGURIDAD SOCIAL	IMP. DIRECTOS S/POBLAC.	OTROS IMPUEST.
1940	18	10,6	2,2	0,86	0,94	3,40
1945	30,2	12,3	1,7	1,-	4,-	11,2
1946	32,5	19,1	1,7	1,2	2,3	8,2
1950	42,3	23,6	4,-	1,9	3,6	9,2
1955	56,4	24,2	10,3	2,5	4,8	14,5
1958	67,2	30,5	13,5	3,3	5,2	14,7
1959	74,-	31,1	16,-	3,6	5,5	17,8
1960	77,1	31,3	18,6	3,8	5,6	17,8
1961	78,1	30,9	20,7	4,2	5,8	16,5
1962	84,3	32,9	23,9	4,4	6,-	17,1
1963	89,5	34,5	25,7	4,6	6,3	18,4
1964	94,4	36,7	28,7	4,9	6,6	17,3
1965	102,3	38,7	30,9	5,6	7,7	19,4
1966	106,3	39,3	35,7	6,1	8,4	16,8
1967	117,2	40,1	41,8	6,5	9,3	19,5
1968	130,8	40,8	48	7,2	10,5	24,3
1969	140,-	44,5	48	7,9	11,6	28,-
1970	156,7	49,4	54,2	8,3	12,7	32,1
1971	166,-	54,5	55,5	8,8	13,7	33,4
1972	175,1	55,6	60	9,3	14,8	35,4
1973	187,8	59,1	60	9,9	15,8	43,8
1974	200,3	63,8	64,5	10,6	16,9	44,5
1975	219,8	66,6	69,7	11,3	18,4	52,8
(Est) 1976	230,9	70,5	70,6	12,-	19,6	(58,-)
(Pr.) 1977	238,8	73,2	78,4		22,2	(65)

Fuente: Gfr. Cuadro nº 5.

CUADRO Nº 7

PRESUPUESTO ANUAL DE INGRESOS IMPOSITIVOS U.R.S.S.

PORCENTAJE DE CADA FIGURA IMPOSITIVA RESPECTO AL TOTAL ANUAL

AÑO	IMPº s/ VOLUMEN DE VENTAS	DEDUCCIONES DE BENEFICIOS	CUOTAS SEGURIDAD SOCIAL	IMP.DIREC TOS S/ POBLACION	OTROS IMPUEST.	TOTAL
1940	58,89	12,22	4,78	5,22	18,89	100
1945	40,73	5,63	3,31	13,25	37,08	100
1946	58,77	5,23	3,69	7,08	25,23	100
1950	55,79	9,46	4,49	8,51	21,75	100
1955	42,91	18,26	4,51	8,51	25,71	100
1958	45,39	20,09	4,91	7,74	21,87	100
1959	42,02	21,62	4,86	7,43	24,07	100
1960	40,59	24,12	4,92	7,26	23,11	100
1961	39,55	26,50	5,37	7,42	21,15	100
1962	39,02	28,35	5,22	7,11	20,30	100
1963	38,84	28,71	5,13	7,03	20,59	100
1964	38,87	30,40	5,19	7,20	18,34	100
1965	37,82	30,20	5,47	7,32	18,99	100
1966	36,97	33,58	5,73	7,90	18,82	100
1967	34,21	35,66	5,54	7,93	16,66	100
1968	31,19	36,69	5,50	8,02	18,50	100
1969	31,78	34,28	5,64	8,28	20,02	100
1970	31,52	34,58	5,30	8,10	20,50	100
1971	32,83	33,49	5,30	8,25	20,13	100
1972	31,75	34,26	5,31	8,45	20,23	100
1973	31,46	31,94	5,27	8,41	22,92	100
1974	31,85	32,20	5,29	8,43	22,23	100
1975	30,44	31,86	5,16	8,41	24,13	100
(Est) 1976	30,62	30,58	5,20	8,49	(25,12)	100
(Pr.) 1977	30,55	32,83		9,29	(27,23)	100

Fuente: elaboración a partir del cuadro nº 6.

La segunda tabla de porcentajes, (Cuadro nº 7) elaborada a partir de la primera, de valores absolutos, permite una mejor observación de la distribución relativa de la imposición según la recaudación por cada figura impositiva, y de los cambios acaecidos en esa distribución.

Destaquemos los elementos cuantitativos que aparecen en la observación de las series, para pasar luego a la interpretación significativa de estos elementos.

1. La guerra y postguerra: Para evitar distorsiones interpretativas es preciso comenzar aislando el año 1945 del conjunto de la serie (lo mismo habría que hacer con los años 41-44 si los hubiéramos introducido). Como puede observarse el 1945 es absolutamente atípico en la distribución interna de la recaudación impositiva: el impuesto sobre el volumen de ventas representa 40,73%, frente al casi 59% de 1940 y del mismo 1946. Una cifra como la del 1945 no la alcanzará la tendencia descendente porcentual de este impuesto hasta 16 años más tarde. La deducción de beneficios decae en cifras absolutas y representa el 5,63% -en 1946 mantiene la cifra absoluta y todavía decae más porcentualmente- frente al 12,22% de 1940, el 9,46% de 1950 y el 18,26% de 1956, que representan ya, desde esos años, la tendencia a largo -y a corto- del citado impuesto.

Por otra parte, la imposición directa sobre la población se eleva a un 13,25%, que contradice el resto de la serie que ha ido elevándose muy poco a poco desde el 7% de 1946 al 9% de 1977. Y los impuestos no especificados rompen también la tendencia en ese año, tanto en cifras absolutas como en su participación relativa. Parte de esta mayor importancia se debe a la compra de deuda pública por los particulares (compra "obligatoria" y con des--

cuentos establecidos en las proporciones salariales por este concepto) que pasó a triplicarse con respecto al año 1940.

La explicación de todas estas distorsiones de la serie - hay que atribuirle al esfuerzo de guerra y a las secuelas de la misma, con la consiguiente necesidad de reconstrucción. El sistema productivo se halla gravemente afectado -y en parte transformado según las necesidades de la guerra- y difícilmente puede obtener beneficios aptos para ser gravados por el impuesto. Algo parecido hay que decir de las ventas, incluidas las de productos agrícolas. Sin embargo, la financiación de las necesidades sociales, de la reconstrucción de la economía, de un nuevo despegue hacia el desarrollo, sigue exigiendo la recaudación impositiva (y no sólo el déficit presupuestario de consecuencias inflacionarias).

La vía posible de recaudación, en estas circunstancias, - ha de recaer, por exclusión, sobre las rentas personales. Además, la recaudación por esta vía es en la U.R.S.S. relativamente sencilla, porque tales rentas son en buena parte de origen salarial y el impuesto puede percibirse directamente de las empresas (al igual que la compra "obligatoria" de bonos del Estado). Por otra parte, en una etapa de "gloriosa" guerra contra el fascismo, la población admite con mayor facilidad el sacrificio que el impuesto representa, y el Estado no se ve obligado a "disimularlo" -como en épocas de paz- mediante artificios impositivos sobre el comercio o la producción.

A medida que la economía recupera su funcionamiento normal, la estructura interna de la recaudación vuelve a mostrar las características que indicamos en la introducción, es decir, la incidencia predominante sobre las fases de producción y comerciali-

zación y la muy débil sobre la renta de los particulares. Esta característica ya comienza a mostrarse en el mismo año 1945 por lo que respecta al impuesto sobre el volumen de ventas -recupera niveles anteriores- y asimismo por lo que respecta al impuesto sobre renta personal -desciende en su participación relativa-. El impuesto que grava los beneficios de las empresas tarda más en recuperar su parte relativa, aunque, como veremos luego, a partir de los años 1950 irá ganando importancia.

2. Los impuestos no especificados. Aisladas -y explicadas- las cifras correspondientes al año 1945, otra observación inmediata en la serie es el relativamente elevado porcentaje -entre un 15 y un 20%- de recaudación sobre los que no se ofrece un desglose más detallado.

Esto es debido, en parte, al criterio con que se ha construido la tabla; o sea, el de recoger en ella los impuestos principales y con un volumen recaudatorio importante. Pero se debe también a la dificultad intrínseca de obtener el desglose referido por la vía de los datos oficiales estadísticos de la U.R.S.S.- A lo más que llegamos, en este sentido, es a establecer la serie de los "préstamos al estado", contabilizados en el presupuesto como ingresos, pero cuya cuantía anual es exigua (excepto en el decenio 1945-1955 en que representaron porcentajes más importantes) y la de impuestos sobre la renta de los "kolkhozes" que siempre fue poco importante, y cuya tendencia a largo plazo es claramente descendente. En la tabla adjunta, (cuadro nº 8), se especifican estas series.

PRESUPUESTO ANUAL DE INGRESOS IMPOSITIVOS U.R.S.S.

IMPUESTOS MENORES NO DESGLOSADOS EN LAS TABLAS ANTERIORES

Año	Venta de Bonos del Estado		Impo s/Renta Kolkhozes		TOTAL (2+4) 3/PRES. PORCENTAJE
	1.000 millones (1) rublos corrientes	(2) % del Presup.	1.000 millones (3) rublos corrientes	(4) % del Presup.	
1940	1,1	6,11	0,32	1,78	7,89
1945	2,9	9,60			9,60
1946	2,5	7,69			7,69
1947	2,6	6,73			6,73
1948	2,4	5,84			5,84
1949	2,8	6,41			6,41
1950	3,1	7,32	0,55	1,30	8,62
1951	3,7	7,87			7,87
1952	4,2	8,43	0,9	1,80	10,23
1953	3,-	5,56	0,95	1,75	7,31
1954	2,8	4,89			4,89
1955	3,7	6,56	1,2	2,13	8,69
1956	4,4	7,50	1,4	2,39	9,89
1957	3,5	5,58	1,4	2,23	7,81
1958	1,1	1,64	1,7	2,53	4,17
1959	1,5	2,02	1,9	2,57	4,59
1960	0,91	1,18	1,8	2,33	3,51
1961	0,80	1,02	1,2	1,56	2,58
1962	1,2	1,42	1,3	1,54	2,96
1963	1,3	1,45	1,4	1,56	3,01
1964	0,1	0,11	1,3	1,38	1,49
1965	0,2	0,20	1,5	1,47	1,67
1966	0,2	0,19	1,1	1,03	1,22
1967	0,1	0,09	1,3	1,11	1,20
1968	0,3	0,23	1,1	0,84	1,07
1969	0,4	0,29	1,1	0,79	1,08
1970	0,5	0,32	1,2	0,77	1,09

Fuentes: Renta Nacional: Narodnoe Khozyaistvo SSSR año... (hasta-1974)

también: Clarke "Soviet Economic Facts" (hasta 1970)

L'U.R.S.S. en chiffres 1975. Statistika. Moscú
1976 (1960-75).

Como puede observarse, la aclaración aportada por estos dos capítulos impositivos es poca y seguimos con un 20% aproximadamente sin desglose. Ya notamos, al hablar de la fiabilidad de las estadísticas soviéticas, que uno de sus defectos es la escasez de detalles con que son presentadas. Este es sentimiento común entre los que han dedicado algunas páginas al tema. Por ejemplo, Marie Lavigne, en la obra que hemos citado varias veces, y presentando el gráfico de los gastos e ingresos presupuestarios anota que, mientras la parte no especificada del gasto público no supera el 5%, la parte de ingresos no detallada es mucho más importante. "Estos ingresos no especificados, prosigue M. Lavigne, comprenden una serie de impuestos y fuentes diversas (impuesto sobre los espectáculos, impuesto forestal, derechos de aduana, tasas e impuestos locales diversos, producto de las ventas de bienes con fiscados y sin dueño, ingresos netos de los servicios públicos, etc.)" (32).

3. La imposición directa sobre la población mantiene un nivel notablemente bajo a lo largo de todos los años objeto de observación (con la excepción ya reseñada de 1945). En los últimos veinte la oscilación máxima se da entre el 7,03% de 1963 -punto de inflexión inferior- y los 9,29% previstos para 1977. Ultimamente, por tanto, asistimos a una ligera ascensión de la participación relativa de este impuesto. Pero el movimiento es tan lento que no permite interpretaciones en el sentido de alguna evolución de la política presupuestaria.

Supuesta la característica que, según algunos autores, tienen los Bonos del Estado en la U.R.S.S. (33), de ser "compra obli-

(32) LAVIGNE, M.: Op.cit. pág. 365.

(33) HOLZMAN, F.O.: "Soviet Taxation". Pág. 200-206.

NOVE, Alec: "The Soviet Economic System". Allen and Unwin, London, 1977, pág. 234.

gatoria" por los particulares, sería correcto sumar al impuesto sobre la renta de la población propiamente dicho, el importe de los citados bonos suscritos. La participación relativa de la carga sobre la población, así considerada, no varía apenas en los últimos veinte años, pues el expediente de la suscripción de bonos estatales por los particulares descendió en ellos notablemente, primero en 1958 y más tarde, de nuevo, a partir de 1964. En cambio, en los años anteriores, la participación relativa de la carga tributaria sobre la población es mucho mayor, con cifras entre el 23% en 1945 -confirmando lo indicado a propósito de este año- y los 15% y 16% de los otros años reseñados (1946, 1950, 1955).

Ello haría más notable el descenso de la fiscalidad directa sobre las personas en la U.R.S.S. y sugeriría, como primera -- aproximación a confirmar, que las autoridades centrales están satisfechas en estos años, del nivel de equidad existente en la distribución de la renta, o más exactamente, del nivel del binomio - equidad-estímulo personal en la distribución.

En algunos países, España por ejemplo, las cotizaciones a la Seguridad Social se consideran, por parte de algunos autores, en todo o en parte, como impuestos directos sobre la renta, o al menos, como impuestos que gravan de forma muy directa a las personas cuya renta es salarial (34). La razón sería la relación casi directa entre la cuantía del salario y la cuantía de la cuota, y el hecho de que esta cotización se realice por el sistema PAYE -- ("pay as you earn") por parte del trabajador. El hecho de que la parte mayor de la cuota corra a cargo de la empresa no debe variar

(34) PERONA, Diego: "La distribución de la carga tributaria en España". Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1972.

la apreciación descrita, por cuanto para la empresa esa parte de la cuota tiene la consideración de coste de mano de obra -no de gravamen sobre los beneficios- y la repercutirá en los precios de venta.

Si aplicamos esta consideración a la U.R.S.S. -más adelante matizaremos hasta qué punto las cotizaciones en la U.R.S.S. corren absolutamente por cuenta de la empresa, que no puede repercutirlas en los precios-, observamos inmediatamente la gran estabilidad de la participación relativa de dichas cotizaciones en el total recaudado anualmente. Con este criterio, la carga tributaria sobre la población sigue manteniéndose estable en su porcentaje sobre el total, y añade simplemente un 5% a su participación relativa.

4. Los dos principales impuestos: El cuadro nº 9, derivado de los anteriores, ofrece específicamente las series correspondientes al impuesto sobre volumen de ventas y a la deducción de beneficios - por parte estatal.

CUADRO Nº 9
PRESUPUESTO ANUAL DE INGRESOS IMPOSITIVOS URSS
PORCENTAJE S/TOTAL REPRESENTADO POR LOS DOS PRINCIPALES IMPUESTOS

AÑO	(1) Imp.s/ vol.ventas	(2) Imp.s/ benef.	Porcentaje s/total (1)+(2)
1940	58,89	12,22	71,11
1945	40,73	5,63	46,36
1946	58,77	5,23	64,00
1950	55,79	9,46	65,25
1955	42,91	18,26	61,17
1958	45,39	20,09	65,48
1959	42,02	21,62	63,64
1960	40,59	24,12	64,71
1961	39,56	26,50	66,06
1962	39,02	28,35	67,37
1963	38,54	28,71	67,25
1964	38,87	30,40	69,27
1965	37,82	30,20	68,02
1966	36,97	33,58	70,55
1967	34,21	35,66	69,87
1968	31,19	36,69	67,88
1969	31,78	34,28	66,06
1970	31,52	34,58	66,10
1971	32,83	33,49	66,32
1972	31,75	34,26	66,01
1973	31,46	31,94	63,40
1974	31,85	32,20	64,05
1975	30,44	31,86	62,30
1976 Est.	30,62	30,58	61,20
1977 Prev	30,65	32,83	63,48

Elaboración a partir de los cuadros anteriores.

La última columna de la tabla presenta la participación relativa conjunta de las dos figuras impositivas en el total recaudado. Es una confirmación de lo que se ha llamado por los tratadistas "el principio de los dos canales" en la estructura recaudatoria soviética. Este principio se mantiene a lo largo de toda la etapa considerada -con la salvedad hecha del año 1945- y representa alrededor de los 2/3 de la recaudación. Sólo tres años desde 1940 baja del 63% (1945: 46,36%; 1955: 61,17% y 1976: 61,20%, cifra estimada) y sólo cinco años se remonta por encima del 66% (1940: 71,11%; 1964: 69,27%; 1965: 68,02%; 1966: 70,55%; 1967: 69,87%) sin sobrepasar apenas el 70%.

Es en la composición interior de este total donde se producen las únicas variaciones apreciables. El impuesto sobre el volumen de ventas desciende en su participación relativa desde representar más de la mitad del Presupuesto en el año 1940, y todavía casi la mitad (45,35%) en 1956, hasta poco más de un 31% en los últimos años. La imposición sobre los beneficios de las empresas estatales, en cambio, manifiesta la tendencia contraria: De estar situada alrededor del 10% en los años cuarenta y primera mitad de los cincuenta, pasa al 20% en 1956, experimenta un fuerte crecimiento relativo en los finales de los sesenta (1968: 36,69%) y se establece en los últimos años entre el 32-33%. Es a partir de 1967 cuando supera el impuesto sobre volumen de ventas en cuanto a participación relativa (y, naturalmente, también en valor absoluto). El descenso en la participación del impuesto sobre ventas entre 1956 y 1974 es de un 30% y el ascenso del impuesto sobre beneficios es de un 60% en esos mismos años relativamente a sus propias magnitudes.

Si hacemos especial referencia al período posterior a la Reforma Económica de 1965 como etapa significativa, las variaciones son las siguientes:

Por lo que respecta al impuesto sobre el volumen de ventas, en 1964 representa el 38,87% y diez años más tarde el 31,85%. Es decir, su participación en el total del Presupuesto desciende en esos diez años en un 18%, aunque no lo hace de modo continuo. Se da un descenso suave en 1965 y 1966, más brusco en 1967 y 1968 -se llega a estar un 20% por debajo de 1964- y a partir de ese año las variaciones son menores con cierta tendencia a recuperar o mantener el grado de participación. La estimación obtenida para 1976 y la previsión que ofrece el Presupuesto de 1977 representarían un nuevo descenso.

Las variaciones observadas en la participación de la imposición sobre el beneficio van desde el 30,40% de 1964 al 32,20% de 1974 (es decir, un aumento global de un 6%). También hay inflexiones en la tendencia como ocurría con el impuesto sobre el volumen de ventas, e incluso más acusadas, aunque el resultado final difiera menos del inicial que en el caso anterior. En 1965 se da un ligero descenso, seguido de un crecimiento notable en 1966 y 1967, suave en 1968, donde se produce el punto máximo de participación (36,69%, 20% por encima de 1964) y una inflexión hacia abajo que, con altibajos, lleva a la participación citada.

¿Qué explicación hay que dar a estas tendencias observadas?. Desdoblamos la cuestión en dos partes: Tratemos, primero, de exponer la interpretación de la tendencia general a largo plazo, es decir, tratemos de hallar el significado de las mismas como característica de la evolución de la economía soviética. En segundo lugar, buscaremos la explicación detallada de cada cambio.

2.4. INTERPRETACION DE LAS SERIES ESTADISTICAS IMPOSITIVAS.

El dato estadístico de tendencia a largo plazo es, como resumen de lo anteriormente dicho, triple:

a) Cierta constancia en la importante proporción representada por el Presupuesto del Estado con respecto a la Renta Nacional (o Producto Material Neto) -es decir, crecimiento de ambas magnitudes a ritmos aproximadamente semejantes.

b) Cierta constancia, asimismo, de la también importante proporción representada por la suma de los dos impuestos principales -impuesto sobre el volumen de ventas y deducción de beneficios con respecto al Presupuesto del Estado. Es decir, como antes, crecimiento al mismo ritmo anual de la suma de ambas magnitudes.

c) Tendencias contrapuestas por lo que respecta al impuesto sobre el volumen de ventas -decreciente- y a la deducción centralizada de beneficios -creciente-, hasta equilibrarse en sus cuantías anuales con ligero predominio de la deducción de beneficios.

La explicación de estas tendencias a largo plazo observadas a través de las series estadísticas nos obliga a adelantar algunos conceptos sobre la naturaleza y funciones de la imposición soviética que en la segunda parte de esta investigación estudiaremos con mayor detalle. Servirá, al mismo tiempo, esta explicación como resumen de lo expuesto hasta ahora acerca de la estructura general del sistema impositivo ruso.

2.4.1. IMPORTANCIA DE LA CENTRALIZACION REALIZADA POR EL PRESUPUESTO.

La sociedad destructora del sistema capitalista, como es sabido, por el hecho de suprimir prácticamente en su totalidad la propiedad privada de los medios de producción, toma sobre sí la -

doble responsabilidad de dirigir la economía en la transición al socialismo y de garantizar una serie de bienes y servicios fundamentales a sus miembros (el capítulo del Presupuesto de Gasto Público que titula "Medidas socio-culturales").

Para cumplir esta doble tarea, una sociedad en transición al socialismo centraliza el producto social neto creado mediante el trabajo de la colectividad. La base de esta centralización está puesta desde el momento en que se suprime la propiedad privada de los medios de producción. Pero es preciso, además, articular la forma concreta de esa centralización para que la economía social se reproduzca de acuerdo a los objetivos citados.

Es preciso hacer un inciso a propósito del concepto "centralización" del producto social neto por parte de la sociedad socialista. Como resalta Marie Lavigne en su obra "Les Economies Socialistes soviétique et européennes" (35), el concepto de "centralización", con su polo dialéctico "democracia", es decir, el "centralismo democrático" se sitúa en un terreno común a todo socialismo y puede ser, en teoría, compatible, con diversos grados de lo que vulgarmente se denomina en Occidente, "centralización" o "descentralización" (conceptos no usados en este sentido por los teóricos socialistas del Este que más bien hablarían de grados de "burocratización" o de "autogestión"). Es decir, si usamos con mayor precisión los términos teóricos, el "centralismo democrático" es esencial e inseparable del socialismo: no hay más que un centro de poder de decisión, el pueblo o la colectividad. Es en el -

(35) LAVIGNE, Marie: "Les Economies Socialistes Soviétique et Européennes". A. Colin. París, 1970.

Esta obra que ya hemos citado varias veces, se presenta como una introducción a los temas que su título indica. Creemos - que es mucho más que una introducción, pues la penetración de los conceptos y mecanismos es altamente notable. En todo caso, es una óptima introducción, es decir conduce al núcleo del tema en el pleno sentido de la palabra.

nivel inmediatamente inferior -el de cómo organizar técnicamente- en concreto el centralismo democrático- donde se producen las divergencias que van desde la imagen muy burocratizada de la U.R.S.S. hasta la muy autogestionada de Yugoslavia. Sin embargo, lo que tampoco puede negarse es que determinadas formas concretas de organizar el nivel de los principios pueden desnaturalizar progresivamente esos mismos principios.

En el caso concreto de la Unión Soviética, por circunstancias históricas conocidas -aunque tal vez no suficientemente analizadas- la plasmación del principio citado da lugar a una concentración del poder político y económico en el aparato del partido- y del Estado, sumamente confundidos. El Estado (entendido en el sentido de aparato estatal) absorbe prácticamente la dirección de toda la economía y concentra en sí la doble responsabilidad de que hablábamos antes.

Desde esta perspectiva de concentración se explica que el Presupuesto Estatal centralice -absorba y redistribuya- una proporción tan grande de la Renta Nacional Soviética. Los economistas rusos coinciden en este punto de vista. Así, por ejemplo, Si-taryan, que viene tratando el tema del Presupuesto desde hace años (últimamente presentó una ponencia en la XXIX Sesión del "Institut International de Finances Publiques", celebrada en septiembre de 1973 en Barcelona), decía ya en 1963:

"La relación entre la Renta Nacional y el Presupuesto viene influenciada ante todo y principalmente - por la estructura socioeconómica de la renta nacional (...).

Sobre la base de la propiedad pública de los medios de producción, la renta neta del sector estatal es socializada a escala de la economía nacional global. Para que pueda ser utilizada con la máxima racionalidad y eficacia de acuerdo a los intereses del de-

desarrollo del conjunto de la economía socialista, la mayor parte de la Renta Nacional -exceptuada la parte que permanece a disposición de las empresas mismas- se redistribuye a través del Presupuesto según las determinaciones del plan económico nacional.

Las necesidades objetivas del desarrollo de la economía socialista requieren la centralización de una porción de la renta neta del sector económico estatal. Dicha porción se dedica a la formación de fondos del Estado en orden a la reproducción ampliada del sistema, a la satisfacción de las necesidades sociales y culturales del pueblo, y a la administración y defensa del territorio. Al acumular una parte de la Renta Nacional, el Presupuesto estatal de la U.R.S.S. influye de modo activo en la configuración de las relaciones económicas clave (en particular, la relación entre la tasa de crecimiento de la producción y el output de bienes de consumo), asegura a nivel de la economía nacional la concordancia entre los movimientos de los sectores real y monetario y facilita el uso eficaz de los recursos del Estado" (36).

Y otro economista ruso, eminente fiscalista, Jacob Liberman, define así la importancia del Presupuesto:

"El Presupuesto en el socialismo es utilizado como una forma de redistribución directa planeada y no equivalente de la Renta Nacional (primariamente, el valor del producto excedente), efectuada de modo centralizado, encaminada principalmente al logro de los objetivos de la acumulación socialista y al mantenimiento de la esfera no productiva y realizada, asimismo, con vistas al control financiero de la producción y distribución. El Presupuesto representa, ante todo, un grupo definido de relaciones monetarias y financieras existente en el sistema general de 'relaciones socialistas de mercado' (socialist commodity-money relations)" (37).

(36) SITARYAN, B.: "The Relationship between the national income and the State Budget". Problems of Economics, Feb. 1964, pág. 36. (Original ruso en Finansy SSSR, 1963, nº 1).

(37) LIBERMAN, Ja: "The soviet State Budget in the System of Economic Categories of Socialism". Problems of

Ambos tratadistas insisten en el carácter de "transición" hacia el comunismo pleno (full communism) que representa la fase actual del socialismo en la U.R.S.S. En esta fase se combinan, según Liberman, lo que será característica económica del comunismo pleno -concordancia directa y planificada entre producción y necesidades- y la que es característica del punto de partida, aún no superado a causa de no haberse alcanzado un pleno desarrollo de las potencialidades -la concordancia incompleta a través de las relaciones mercantiles de intercambio, las "commodity-money relations". La planificación de la producción socialista bajo la influencia determinante de las necesidades sociales aparece como el primer polo de la dualidad descrita y constituye, en palabras de J. Liberman "an embryonic form of the future communist distribution according to needs". El hecho de que esta planificación no puede, ni mucho menos, abarcar todos los aspectos y formas de producción y distribución, obliga al complemento de la producción mercantil como tal, regida por la ley del valor, polo opuesto en la dialéctica de la transición.

En este contexto de avance hacia un socialismo más pleno -en que la producción se acomode de forma completa a las necesidades sociales, el Presupuesto -según los autores citados- juega un papel peculiar y muy importante. Se encuentra efectivamente en la conjunción de los dos modos de producción de la etapa transitoria, pues es un eslabón importante de la planificación, y al mismo tiempo, forma parte del sistema de "Commodity-money relations". En algún modo, dice Liberman, representa la incorporación más plena de la inseparable unidad de ambos modos de producción en la transición socialista.

./..

(37) Economics, marzo 1963, pág. 16. Original ruso en Voprosy ekonomiki, 1962, nº 10.

Ampliando estos conceptos, podemos decir que el Presupuesto ejerce una influencia expresamente planeada sobre la estructura de la producción, especialmente sobre la producción de bienes de acumulación y de bienes y servicios destinados a las necesidades colectivas. Lo realiza mediante su actuación en la esfera de la distribución y redistribución de la Renta Nacional, especialmente de lo que podríamos llamar "producto excedente" o plusvalía contenida en la misma. Esta redistribución llevada a cabo por el Presupuesto se hace, naturalmente, según un principio de no equivalencia entre lo aportado por cada sector y lo recibido por el mismo, con lo que se posibilitan dos cosas: 1) que los diversos sectores, ramas de producción, empresas, puedan funcionar en teoría regidos por principios de máxima eficiencia y autonomía financiera dentro del Plan general, que no habría de determinar detalles o índices minuciosos (38); 2) que los objetivos señalados por el Plan en cuanto a ritmo y destino de la acumulación y en cuanto a satisfacción de las necesidades colectivas, puedan cumplirse mediante el trasvase de recursos que realiza el Presupuesto. Citemos de nuevo a J. Liberman:

"Gracias al presupuesto, la sociedad socialista logra la más armoniosa combinación de las formas centralizadas de dirección estatal del desarrollo económico con el mayor ejercicio de la iniciativa de las empresas y el sistema global de estímulos económicos. Entre los más importantes problemas de política económica del Estado socialista se encuentran cuestiones tales como la combinación óptima entre las formas presupuestarias directas de redistribución de la Renta Nacional y el sistema de circulación de mercancías; la contabilidad económica general y la financiación de las empresas, consejos eco

(38) Esta característica detallista del Plan y de la Administración, propia de la época anterior a la reforma (Stalin y Krushchov), fué criticada duramente por los teóricos y por los propios directores de empresa con el nombre de "tutela mezuquina".

nómicos y ramas de actividad. Estos problemas se solucionan teniendo en cuenta las tareas de la reproducción ampliada socialista en las condiciones históricas concretas". (39).

Este texto debería ser matizado despojándolo de superlativos optimistas. Hay que entenderlo, en 1962, como una afirmación - del papel que podría haberse dado al Presupuesto, y como una propuesta de la futura reforma que tres años más tarde iba a iniciarse. Lo que sí es cierto, en todo caso, es que el análisis del Presupuesto se cuenta entre los más importantes problemas de la política económica socialista.

Después de estas explicaciones sobre las características y funciones del Presupuesto, puede quedar claro el significado de la tendencia general a largo plazo señalada anteriormente, es decir, la importante y poco variable proporción representada por el Presupuesto respecto a la Renta Nacional. En dos palabras, y como resumen, diríamos que el significado es éste: La centralización de la Renta neta -o excedente social o plusvalía (apurando el término)- se hace en la U.R.S.S. en su mayor parte mediante el Presupuesto -imposición y gasto público- que representa el complemento principal del Plan en orden a la financiación del desarrollo y a la satisfacción de las necesidades colectivas. Y esto es así -en la U.R.S.S. menos que en otros países socialistas, y en el pasado menos que en la actualidad- frente a alternativas de planificación minuciosa y detallada de cada aspecto del funcionamiento y financiación de los sectores, ramas económicas y empresas, precisamente para obtener la mayor eficacia en el funcionamiento de las mismas y para dotar al Plan de una conveniente flexibilidad en el logro de los objetivos generales propuestos.

(39) LIBERMAN, Ja: Art. cit. pág. 17.

¿Se mantendrá esta tendencia en el futuro?. Aunque sea -
aventurado intentar una respuesta en este momento del estudio, po-
demos, sin embargo, indicar las orientaciones de la economía sovié-
tica que van a determinarla. La consolidación de las reformas de -
mediados y finales de los sesenta y su necesaria profundización -
irían en el sentido de aumentar la autonomía de gestión económica-
y financiera de las empresas. Esto produciría como resultado una -
desconcentración en los aspectos de financiación del crecimiento -
de dichas empresas y una menor necesidad de fondos presupuestarios
para financiar la economía en esos sectores. Pero requerirá duran-
te mucho tiempo todavía el apoyo a sectores deprimidos y la puesta
en marcha de nuevos sectores punta. Eso sin contar la imperiosa -
exigencia de mejorar el nivel de vida de la población, objetivo re-
petidamente proclamado por las autoridades soviéticas y que se cu-
bre, en gran parte, mediante el fondo social de consumo.

Sitaryan, en el artículo citado, escrito en 1963, sobre -
las relaciones entre Presupuesto y Renta Nacional, después de co-
mentar cómo el desarrollo económico ampliará la potencia financia-
ria a disposición del Presupuesto Estatal, concluía de esta forma:

"Todo esto ampliará considerablemente las posibili-
dades financieras del país y producirá una acelera-
ción en la tasa de crecimiento del Presupuesto. Es-
ta tendencia en la evolución del Presupuesto deriva
directamente de las tareas de construcción del comu-
nismo. Un análisis de los rasgos básicos del proce-
so de la reproducción ampliada muestra que la por-
ción principal de las acumulaciones monetarias per-
manecerá centralizada durante mucho tiempo todavía.
El Presupuesto financiará, en primer lugar y ante -
todo, una parte sustancial del programa para la -
creación de la base material y técnica del comunis-
mo y, primariamente, la construcción de los grandes
proyectos industriales. Al mismo tiempo, debido a -
la acelerada tasa de crecimiento del fondo de consu-
mo social, el Presupuesto jugará un papel considera-
blemente mayor en el aumento del bienestar material

y del nivel cultural del pueblo ruso. El ofrecimiento de servicios materiales y culturales gratuitos - por el Estado no significa que esta porción de la Renta Nacional se vaya a convertir en "valores en especie" sin pasar a través de la etapa de distribución en forma de dinero. El fondo de consumo social no se constituye a partir de las rentas personales de la población, sino a partir de los fondos sociales que, procedentes de las acumulaciones realizadas por la economía socialista, son centralizados monetariamente en el Presupuesto.

En la actualidad la cifra que el Presupuesto destina a la financiación de medidas socioculturales es ya - de 31 billones de rublos, es decir, más del 17% de la Renta Nacional. En 1980 los fondos de consumo social, la mayor parte de los cuales se emplea en medidas socioculturales, alcanzarán los 255-265 billones de rublos. Partiendo de esta cifra e incluso teniendo en cuenta una posible reducción del capítulo del Presupuesto destinado a "financiación de la economía" como resultado del papel creciente de los fondos empresariales propios, puede afirmarse que la relación actual entre el Presupuesto y la Renta Nacional cambiará en el sentido de aumentar la proporción del Presupuesto respecto a la Renta Nacional. Todo ello determina el importante papel que el sistema presupuestario está llamado a jugar en el cumplimiento de los planes de construcción del comunismo y en el ritmo y pleno sostenimiento de dichos planes con los recursos monetarios" (40).

Por otra parte, y desde un punto de vista más funcional y cualitativo -en el párrafo anterior nos hemos referido sobre todo a "cantidad de fondos presupuestarios"-, hay que anotar que la profundización de las reformas va a suponer la eliminación de métodos burocratizados de dirección de la economía, como pueden ser las amplias diferencias entre el valor real de muchos bienes y los precios señalados por la Administración, la imposición por parte de ésta a las empresas de contingentes de materias primas, de ventas,

(40) BITARYAN, S.: "The relationship between the national income - and the State Budget". Problems of Economics, - 1964, febrero, pág. 41 (Original ruso en Finansy 3338, 1963, no 1).

de proveedores y de clientes, etc. La supresión de estas rigideces podría aumentar, sin duda, la eficiencia económica y permitir el desarrollo real del "khozraschet", pero, si la sociedad en transición al socialismo no quiere comprometer este camino por los aspectos económicos, habrá de recurrir a una serie de medios que podríamos denominar "indirectos" (en contraposición a los anteriores controles cuantitativos directos). Entre estos, el Presupuesto del Estado, en su doble vertiente de Imposición y Gasto Público, ocupará, sin duda, un papel predominante, cualitativamente mucho más diferenciado y articulado que en años pasados y que en la actualidad en la U.R.S.S. En la Unión Soviética los cambios iniciados no han sido llevados adelante con la misma imaginación política y económica que en otros países del Este como Hungría, por ejemplo.

El cumplimiento de estas orientaciones convertiría al Presupuesto en un elemento centralísimo del Plan Económico Global, absolutamente integrado en el mismo, como un eje en el que se articularían la eficiencia y la autonomía empresarial, de una parte, y - de la otra, el sometimiento progresivo de los procesos sociales de producción y distribución a las necesidades colectivas y al desarrollo económico.

2.4.2. LOS "DOS CANALES" DE LA RECAUDACION

El segundo dato estadístico observado en las series comotendencia a largo plazo es la importante y prácticamente constante proporción de la suma de los dos impuestos cuantitativamente mayores (impuesto sobre volumen de ventas y deducciones del beneficio) respecto al total recaudado. Aproximadamente dos terceras partes - de la recaudación provienen de estas figuras año tras año.

Este dato remite, de algún modo, a la simplicidad del sistema impositivo ruso como esquema de conjunto. La centralización de la Renta Neta, de la que hablábamos en los párrafos anteriores, se realiza fundamentalmente según el denominado "principio de los dos canales". Para encontrar las razones de este esquematismo, hemos de remontarnos a los tiempos en que se estructura formalmente la recaudación de recursos presupuestarios, en los años treinta. El impuesto de deducción de beneficios de las empresas recauda la parte correspondiente de Renta Neta en la fase de producción. Señalados por el Estado los precios de aprovisionamiento, el fondo de salarios y los precios de venta de la producción, éste recauda los resultados del cumplimiento cuantitativo del Plan (o de su superación, o de su incumplimiento) prácticamente en su totalidad, al menos en esa primera fase a que nos referimos.

¿Se centraliza a través de la recaudación de este impuesto toda la Renta Neta producida en el conjunto de las empresas estatales?. Podría pensarse que así es, en cuanto que este impuesto afecta a la totalidad de dichas empresas. Pero hay que tener en cuenta que los precios de aprovisionamiento, el fondo salarial y los precios de venta de producción, como hemos dicho, son determinados por el Estado, con el objetivo, precisamente, de modificar la estructura productiva del país, fomentando, en aquella primera etapa, una rápida industrialización, y más en concreto, una industria pesada. Esto conduce a que la Renta Neta Real producida en algunos sectores no se traduzca en Renta Monetaria para los mismos, sino que lo haga en Renta Monetaria de otros sectores, compradores de los productos de los primeros, beneficiados del bajo precio de venta impuesto a aquellos.

El margen artificial y desproporcionado de beneficios -o, más precisamente, de renta monetaria neta- en este segundo grupo de sectores podría distorsionar el cálculo racional de eficiencia-

en los mismos. Al propio tiempo, el Estado necesita contar con una cierta estabilidad en sus ingresos presupuestarios, independiente-
mente del éxito o fracaso de la gestión económica de las empresas-
singulares.

Estos dos elementos, junto a la existencia previa al mismo
régimen soviético de una serie de impuestos "zaristas" sobre el co-
mercio, que se conservaron en la etapa anterior a la reforma fis-
cal de 1930, dieron como resultado el establecimiento del impuesto
sobre el volumen de ventas, con el fin de centralizar el resto de-
la Renta Neta creada en la economía, que no era movilizado por el-
"primer canal", descrito, la deducción de beneficios.

Por la mecánica del "segundo canal" impositivo, se esta-
blece un margen entre el precio de venta al consumidor y el precio
de venta del producto por la empresa -ambos determinados central-
mente- cuyo importe (deducidos márgenes comerciales, también deter-
minados, en el caso frecuente de que la venta al público se reali-
ce a través de las agencias estatales) constituye precisamente el-
impuesto sobre el volumen de ventas. Este impuesto es independien-
te, por tanto -por unidad producida- del nivel de rentabilidad de-
la empresa y de las variaciones en el mismo- y asegura, consiguien-
tamente, una mayor estabilidad a los ingresos presupuestarios. El-
estudio detallado del mismo será realizado en el capítulo siguien-
te.

Así pues, mediante estos dos impuestos, se opera la cen-
tralización en forma monetaria de la Renta Neta total producida. -
Al llevar a cabo esta centralización, cada uno de ellos lo hace -
con una finalidad fiscal diferente, como lo indican los tratadis-

tas soviéticas del tema, Sitaryan (41) Aleksandrov y Rabinovic (42), por ejemplo. El impuesto sobre el volumen de ventas, con el fin de asegurar unos ingresos estables al Presupuesto. La deducción de beneficios, en orden a movilizar la totalidad de la restante Renta - Neta, en una primera etapa del régimen soviético (hasta la II Guerra Mundial), y a simultanear esta movilización con la creación de estímulos para mejorar la eficiencia empresarial, en una segunda etapa. Esto último tratará de conseguirse dejando una parte del beneficio obtenido a disposición de las empresas. De modo que en esta segunda fase podría decirse, como notan los citados Aleksandrov y Rabinovic, que la Renta Social Neta toma las formas monetarias - alternativas de impuesto sobre volumen de ventas y de beneficios - empresariales, dividiéndose éstos, a su vez, en dos partes: una, a disposición de las empresas, y otra que recauda el Estado.

Aunque este esquema permitía una cierta acción estimulante cara a las empresas, el excesivo primitivismo del instrumento - y el conservadurismo centralizante con que fue aplicado, lo convirtió en prácticamente inútil. En este sentido es criticado por Sitaryan, por Jacob Liberman -el fiscalista-, por su homónimo Evsey Liberman (el que se consideró "padre de la reforma") en numerosas publicaciones. Asimismo por los que han estudiado las reformas de mediados de los sesenta, como Nove, Wilczynski, Lavigne, Wiles, etc.

Entre las reformas citadas, una serie de medidas se dirigieron a articular, dentro del capítulo general de deducciones del beneficio, un sistema que pudiera incidir con mayor flexibilidad -

(41) SITARYAN, S.: En una diversidad de artículos sobre el tema. - Citamos "On the evolution of the System of Payments and Taxes in the USSR". 1973, XXIX sesión del Congreso (Barcelona) del Instituto Internacional de Hacienda Pública.

(42) ALEKSANDROV, A. y RABINOVIC, S.: "Once more on the nature of the turnover tax". Problems of Economics, marzo, 1964. (Original ruso Finansy SSR, 1963, nº 1).

tas soviéticos del tema, Sitaryan (41) Aleksandrov y Rabinovic (42), por ejemplo. El impuesto sobre el volumen de ventas, con el fin de asegurar unos ingresos estables al Presupuesto. La deducción de beneficios, en orden a movilizar la totalidad de la restante Renta - Neta, en una primera etapa del régimen soviético (hasta la II Guerra Mundial), y a simultanear esta movilización con la creación de estímulos para mejorar la eficiencia empresarial, en una segunda - etapa. Esto último tratará de conseguirse dejando una parte del beneficio obtenido a disposición de las empresas. De modo que en esta segunda fase podría decirse, como notan los citados Aleksandrov y Rabinovic, que la Renta Social Neta toma las formas monetarias - alternativas de impuesto sobre volumen de ventas y de beneficios - empresariales, dividiéndose éstos, a su vez, en dos partes: una, a disposición de las empresas, y otra que recauda el Estado.

Aunque este esquema permitía una cierta acción estimulante cara a las empresas, el excesivo primitivismo del instrumento - y el conservadurismo centralizante con que fue aplicado, lo convirtió en prácticamente inútil. En este sentido es criticado por Sitaryan, por Jacob Liberman -el fiscalista-, por su homónimo Evsey Liberman (el que se consideró "padre de la reforma") en numerosas publicaciones. Asimismo por los que han estudiado las reformas de mediados de los sesenta, como Nove, Wilczynski, Lavigne, Wiles, etc.

Entre las reformas citadas, una serie de medidas se dirigieron a articular, dentro del capítulo general de deducciones del beneficio, un sistema que pudiera incidir con mayor flexibilidad -

(41) SITARYAN, S.: En una diversidad de artículos sobre el tema. - Citamos "On the evolution of the System of Payments and Taxes in the USSR". 1973, XXIX sesión del Congreso (Barcelona) del Instituto Internacional de Hacienda Pública.

(42) ALEKSANDROV, A. y RABINOVIC, S.: "Once more on the nature of the turnover tax". Problems of Economics, marzo, 1984. (Original ruso Finansy SSSR, 1983, nº 1).

tas soviéticas del tema, Sitaryan (41) Aleksandrov y Rabinovic (42), por ejemplo. El impuesto sobre el volumen de ventas, con el fin de asegurar unos ingresos estables al Presupuesto. La deducción de beneficios, en orden a movilizar la totalidad de la restante Renta - Neta, en una primera etapa del régimen soviético (hasta la II Guerra Mundial), y a simultanear esta movilización con la creación de estímulos para mejorar la eficiencia empresarial, en una segunda - etapa. Esto último tratará de conseguirse dejando una parte del beneficio obtenido a disposición de las empresas. De modo que en esta segunda fase podría decirse, como notan los citados Aleksandrov y Rabinovic, que la Renta Social Neta toma las formas monetarias - alternativas de impuesto sobre volumen de ventas y de beneficios - empresariales, dividiéndose éstos, a su vez, en dos partes: una, a disposición de las empresas, y otra que recauda el Estado.

Aunque este esquema permitía una cierta acción estimulante cara a las empresas, el excesivo primitivismo del instrumento - y el conservadurismo centralizante con que fue aplicado, lo convirtió en prácticamente inútil. En este sentido es criticado por Sitaryan, por Jacob Liberman -el fiscalista-, por su homónimo Evsey Liberman (el que se consideró "padre de la reforma") en numerosas publicaciones. Asimismo por los que han estudiado las reformas de mediados de los sesenta, como Nave, Wilczynski, Lavigne, Wiles, etc.

Entre las reformas citadas, una serie de medidas se dirigieron a articular, dentro del capítulo general de deducciones del beneficio, un sistema que pudiera incidir con mayor flexibilidad -

(41) SITARYAN, S.: En una diversidad de artículos sobre el tema. - Citamos "On the evolution of the System of Payments and Taxes in the USSR". 1973, XXIX sesión del Congreso (Barcelona) del Instituto Internacional de Hacienda Pública.

(42) ALEKSANDROV, A. y RABINOVIC, I.: "Once more on the nature of the turnover tax". Problems of Economics, marzo, 1964. (Original ruso Finansy SSR, 1963, nº 1).

tas soviéticas del tema, Sitaryan (41) Aleksandrov y Rabinovic (42), por ejemplo. El impuesto sobre el volumen de ventas, con el fin de asegurar unos ingresos estables al Presupuesto. La deducción de beneficios, en orden a movilizar la totalidad de la restante Renta Neta, en una primera etapa del régimen soviético (hasta la II Guerra Mundial), y a simultanear esta movilización con la creación de estímulos para mejorar la eficiencia empresarial, en una segunda etapa. Esto último tratará de conseguirse dejando una parte del beneficio obtenido a disposición de las empresas. De modo que en esta segunda fase podría decirse, como notan los citados Aleksandrov y Rabinovic, que la Renta Social Neta toma las formas monetarias alternativas de impuesto sobre volumen de ventas y de beneficios empresariales, dividiéndose éstos, a su vez, en dos partes: una, a disposición de las empresas, y otra que recauda el Estado.

Aunque este esquema permitía una cierta acción estimulante cara a las empresas, el excesivo primitivismo del instrumento - y el conservadurismo centralizante con que fue aplicado, lo convirtió en prácticamente inútil. En este sentido es criticado por Sitaryan, por Jacob Liberman -el fiscalista-, por su homónimo Evsey Liberman (el que se consideró "padre de la reforma") en numerosas publicaciones. Asimismo por los que han estudiado las reformas de mediados de los sesenta, como Nove, Wilczynski, Lavigne, Wiles, etc.

Entre las reformas citadas, una serie de medidas se dirigieron a articular, dentro del capítulo general de deducciones del beneficio, un sistema que pudiera incidir con mayor flexibilidad -

(41) SITARYAN, S.: En una diversidad de artículos sobre el tema. - Citamos "On the evolution of the System of Payments and Taxes in the USSR". 1973, XXIX sesión del Congreso (Barcelona) del Instituto Internacional de Hacienda Pública.

(42) ALEKSANDROV, A. y RABINOVIC, B.: "Once more on the nature of the turnover tax". Problems of Economics, marzo, 1964. (Original ruso Finansy SSSR, 1963, nº 1).

como estimulante de la rentabilidad empresarial y de la eficiencia en el uso de los recursos productivos, mediante la creación de impuestos específicos sobre los activos productivos, sobre el fondo-salarial, sobre la renta diferencial, etc. La suerte de este sistema ha sido varia en los diversos países del COMECON, como tendremos ocasión de examinar más adelante. Por lo que hace referencia a la U.R.S.S. baste señalar, como indicio de la poca significación práctica que estas medidas pueden haber tenido, el hecho de que las presentaciones del Presupuesto Anual al Soviet Supremo por el Ministro de Hacienda, siguen conservando el antiguo esquema del "doble canal" sin especificaciones ulteriores.

Podría afirmarse, como conclusión, que el sistema impositivo de la U.R.S.S. está lejos de haber alcanzado una madurez suficiente para acompañar con éxito a las reformas económicas. La lectura de las publicaciones de economistas rusos denuncia esta preocupación (43). A juicio de M. Lavigne, se conserva en exceso el antiguo primitivismo, que no ha integrado las necesarias modificaciones:

"La fiscalité sur les entreprises des pays socialistes européens est, après une décennie de réformes, - un noeud d'ambigüités. D'un système arbitraire et -- centralisateur mais simple, on est passé à un ensemble complexe d'impôts et de prélèvements dont les incidences économiques ne semblent nulle part maîtrisées" (44).

(43) LIBERMAN, Ja.: "Le budget d'Etat de l'URSS dans les nouvelles conditions de la gestion", Moscow, Nauka, 1970.

MIROSOENKO, S.M.: "Certain Problems relating to turnover-tax". Problems of Economics, julio, 1975. (Original ruso Finansy SSSR, 1974, nº 10).

(44) LAVIGNE, Marie: "La fiscalité sur les entreprises étatiques - dans les pays socialistes". Revue de Science-Financière, 1976 nº 1, page. 55 y ss.

2.4.3. LA MADURACION DE LA ECONOMIA

El tercer dato de tendencia a largo plazo observado en la comparación estadística es que mientras la participación relativa del impuesto sobre el volumen de ventas desciende, la del impuesto de "deducción de beneficios" tiende a aumentar, hasta sobrepasar - incluso la del primero a partir de 1967.

La significación de esta tendencia a largo plazo es clara. El impuesto sobre el volumen de ventas, como hemos indicado, centraliza una parte de la Renta Neta en forma monetaria con notable independencia de la marcha interna de las empresas. La deducción de los beneficios, por el contrario, dependerá de la existencia de beneficios que puedan ser deducidos por el Estado. Así pues, de un modo absolutamente general y sin entrar en especificaciones que haremos en seguida, parece, en principio, obvio que, a medida que se consolida el progreso económico gracias a aumentos sostenidos en la eficiencia y rentabilidad de las unidades económicas de producción, el Estado recaudará mayores importes en concepto de "deducción de beneficios", los recaudará de forma estable año tras año, y podrá ir disminuyendo en términos relativos la imposición sobre el volumen de ventas, instrumento con poca capacidad para estimular la eficacia empresarial y un tanto distorsionador del sistema de precios y del cálculo económico racional. Analicemos estos puntos con mayor detalle.

El impuesto sobre el volumen de ventas y el beneficio son, como hemos indicado anteriormente, los dos componentes de la Renta Neta en su traducción monetaria. Según esto -y coincidimos en este punto con Sitaryan (45) tanto uno como otro son influidos en su di

(45) SITARYAN, S.: "The Budget and Changes in Profits and the Turnover Tax". Problems of Economics, mayo 1964. - (Original ruso Finansy SSSR, 1963, nº 10).

námica respectiva por tres tipos de factores. En primer lugar crecerán sobre la base del desarrollo general cuantitativo de la producción en los diversos sectores económicos y especialmente en la industria, que proporciona la mayor parte del impuesto sobre el -volumen de ventas y del beneficio. En segundo lugar, el crecimiento de la Renta Neta será paralelo a los aumentos en la productividad del trabajo y a las reducciones obtenidas en los costes de -producción. En tercer lugar, la evolución de la Renta Neta está -directamente relacionada con la dinámica del nivel de precios y -los cambios en su estructura.

La acción de estos tres factores es simultánea y no va necesariamente en el mismo sentido, ni afecta por igual a cada uno--de los sectores económicos. Tampoco se ven igualmente afectados -por ellos, en su respectiva dinámica, los dos componentes de la -Renta Neta, el impuesto sobre el volumen de ventas y el beneficio. Por ejemplo, las variaciones en productividad y costes de producción, en cuanto a tales, afectan sobre todo al beneficio, pues el impuesto sobre volumen de ventas, como su nombre indica, se mide -según la cantidad vendida y no según los costes necesarios para -producirla. Los dos primeros factores, por otra parte, dependen -en su mayor parte de la gestión empresarial, mientras que el tercero -nivel y estructura de precios- es determinado, en definitiva, por la Administración.

A la interacción compleja de estos factores sobre la dinámica de los dos impuestos examinados hay que añadir nuevas observaciones sobre hechos que se desarrollan sobre todo a partir de -los años cincuenta y que, al especificar la acción de los factores descritos, ayudan a explicar la tendencia contraria en la partici

pación relativa de ambas figuras impositivas (46).

Como situación contraria a la de los primeros años tras la reforma fiscal de 1930, a partir de los cincuenta, la magnitud y la dinámica de la deducción de los beneficios y del impuesto sobre el volumen de ventas se ve influenciada por el hecho de que los beneficios se realizan, por regla general, en todas las esferas de la economía, mientras que el impuesto sobre el volumen de ventas solamente incide -a partir de estos años- en los precios de productos de un número limitado de ramas de producción, -aquellas que muestran una rentabilidad muy elevada. Por consiguiente, en igualdad de circunstancias, los incrementos de "output" en cualquier rama de la economía redundarían siempre en incremento de los beneficios, mientras que producirán aumentos simultáneos del impuesto sobre el volumen de ventas únicamente los incrementos que tengan lugar en un limitado número de sectores. Es obvio que este hecho juega a favor de una tasa de crecimiento más rápida de los beneficios (siempre en igualdad de circunstancias).

Las modificaciones en el nivel y estructura de los precios realizadas en esos años operan también en el mismo sentido. Las reducciones de precios se efectuaron principalmente mediante la supresión total o parcial del impuesto sobre el volumen de ven

(46) Entre 1950 y 1960 el impuesto sobre el volumen de ventas pasa de 23,6 billones de Rublos a 31,3, es decir, crece en un 32,63%. Los beneficios, por su parte, se calculan en 5,2 billones en 1950 y en 25,2 en 1960: se multiplican casi por cinco. La deducción de los mismos como impuesto pasa en esos años, respectivamente, de 4 billones a 18,6 billones: se multiplica por algo más de cuatro y medio. Esto hace que el porcentaje de participación en el Presupuesto de ingresos estatales descienda para el impuesto sobre el volumen de ventas de un 55,79%, a un 40,59%, y se incremente para las deducciones de beneficios desde el 9,46% al 24,12%.

tas incluido en los mismos, lo que contribuyó a la desaceleración en la tasa de crecimiento -en algún año incluso hubo un ligero - descenso en términos absolutos (47)- de esa figura impositiva.

El crecimiento en esos años fue muy rápido -según las cifras oficiales (48)- particularmente en la industria. En opinión de algunos comentaristas, ese crecimiento se debió no sólo a la - expansión cuantitativa de la producción, sino también a tasas crecientes de rentabilidad: descensos en los costes de producción y aumentos de productividad del trabajo por encima de los incrementos salariales (49). Un crecimiento de este tipo tiene mayor repercusión sobre el beneficio (y su deducción impositiva) que sobre el volumen de ventas.

La acción de todos estos factores, determinantes de la - evolución de la economía de la URSS, da como resultado la tendencia a largo plazo que tratábamos de analizar. Es imprescindible - resaltar dos puntos antes de finalizar este análisis: primero, - que el hecho de haber observado tasas decrecientes de participación relativa en el impuesto sobre volumen de ventas no indica -

(47) SITARYAN, en el artículo citado anteriormente, ofrece los siguientes datos sobre la evolución del impuesto sobre el volumen de ventas en los años de referencia (datos en billones de Rublos):

<u>1948</u>	<u>1949</u>	<u>1950</u>	<u>1951</u>	<u>1952</u>	<u>1953</u>	<u>1954</u>	<u>1955</u>
24,7	24,6	23,6	24,8	24,7	24,4	22,4	24,2

(48) Recuérdense las matizaciones hechas en el apartado sobre la estadística soviética.

(49) La opinión no es unánime al respecto. Frente a la expresada, atribuible más bien a los comentaristas oficiales (SITARYAN), habría que dejar constancia, por ejemplo, del esquema interno de la obra de J. WILCZYNSKI "Socialist Economic Development and Reforms" (1972), en que contraponen el crecimiento "extensivo", característico de la etapa anterior a las reformas de mediados los sesenta, al "intensivo" que intenta establecerse mediante las mismas.

disminución en términos absolutos (salvo para algunos años ya citados), ni minimización de la importancia de este impuesto -ni siquiera de la importancia de su participación relativa que nunca - ha estado por debajo del 30% del total recaudado; segundo, que el ritmo de decrecimiento de la tasa de participación no es uniforme, sino que es más rápido en los primeros años -hasta 1960- y luego -desciende lentamente (excepto en 1967 y 1968) hasta estabilizarse prácticamente en la década de los setenta alrededor del 30-31%, - lo cual confirmaría lo dicho en el punto anterior acerca de la importancia del impuesto como instrumento de centralización de la - Renta Neta y, asimismo, como medio de influir en la marcha gene--ral de la economía.

A este respecto y como conclusión podríamos citar de nuevo a Sitaryan, que en otro artículo del año 1963 (50), pese a la -tendencia decreciente en términos relativos manifestada por el impuesto sobre el volumen de ventas, preveía de algún modo la estabilización de la participación del mismo en el total recaudatorio en base a su funcionalidad económica, insustituible todavía durante un largo período. Mientras el desarrollo de los diversos sectores y especialmente de las varias ramas industriales, no llegue a un equilibrio tal que permita una revisión a fondo del sistema de precios relativos, será útil mantener ambas formas de movili--ción de la Renta Neta. Todo esto sea dicho -añadimos nosotros- - con las matizaciones en algún modo "negativas" respecto a la ra--cionalidad interna del sistema, expresadas en las páginas anteriores.

(50) SITARYAN, S.: "The Budget and Changes in Profits and the Turnover Tax"; Problems of Economics, Mayo 1964.
(Original ruso Finansy SSSR, 1963, nº 10).

"Sin embargo, puesto que la futura revisión de los precios al por mayor no va dirigida a cambiar el nivel general de precios ni la rentabilidad media que ha evolucionado en la industria pesada, y por lo tanto, tampoco va a aproximar más los precios al por mayor y al por menor, las diferencias existentes en el nivel de acumulaciones monetarias realizadas en los precios permanecerá en el futuro inmediato. Seguirá habiendo también fuertes diferencias en el volumen total de acumulaciones realizadas en forma de beneficio e impuesto sobre el volumen de ventas en el precio de los productos de las diversas ramas de la industria, particularmente, la industria ligera y la de alimentación. A la vista de esto, a pesar de los considerables cambios en la estructura de las acumulaciones monetarias y su distribución entre las ramas individuales de la industria, será necesario en el período inmediatamente próximo conservar las dos formas de realización de la renta neta, es decir, el beneficio y el impuesto sobre el volumen de ventas. Una combinación más apropiada de las dos formas y una mejora en los métodos de planificación de las mismas, serán de gran importancia para regular el nivel de rentabilidad en cada una de las ramas industriales, para distribuir racionalmente las acumulaciones monetarias, de acuerdo con los intereses de la economía nacional en su conjunto y de cada empresa en particular, y también para establecer relaciones económicas sustanciales entre el Presupuesto y las empresas en el proceso de distribución y redistribución de la renta neta".

2.4.4. LAS VARIACIONES EN PERIODOS CORTOS

Explicadas las tendencias a largo plazo de la imposición soviética, trataremos, a continuación, de justificar las variaciones que se extienden a plazos más cortos y que, en algún modo, representan inflexiones respecto a la tendencia general de las series. Aunque tomaremos como base la relación Presupuesto-Renta Nacional, para explicar las variaciones observadas en tal serie, deberemos recurrir a las variaciones producidas en cada elemento del Presupuesto, con lo que la explicación global contendrá asimismo las específicas.

Aunque la tendencia general es la constancia en la proporción citada entre Presupuesto y Renta Nacional, se observan unos descensos suaves con mínimos en los años 1961 y de nuevo en 1966, con porcentajes del 51%, seguido este último de un ascenso sostenido que llega casi al 58% en 1975.

Las razones del descenso citado podemos analizarlas mediante una observación estadística más detallada que la de las tablas generales ofrecidas anteriormente, incluyendo ahora las tasas de crecimiento de las diversas magnitudes, tanto de la Renta Nacional y el Presupuesto, como de las principales figuras impositivas (ver Cuadro nº 10).

Los factores determinantes del crecimiento más lento del Presupuesto respecto a la Renta Nacional en el conjunto de estos años son, básicamente, el conjunto de impuestos sobre la población y el impuesto sobre el volumen de ventas. Sólo las deducciones de beneficios -que en los años cincuenta y sesenta aún no tiene la importancia porcentual que adquirirá después- y las cuotas a la Seguridad Social crecen a ritmos superiores al de la Renta Nacional. Tratemos de explicar esta constatación estadística. Seguimos en este punto los análisis de S. Sitaryan y J. Liberman (51).

Se produce, en primer lugar, en los años de referencia, -

(51) SITARYAN, S.: "The Relationship between the National Income and the State Budget". Problems of Economics.- Febrero, 1964. (Original ruso en Finansy SSSR, 1963, nº 1).

LIBERMAN, Ja.: "The Soviet State Budget in the System of Economic Categories of Socialism". Problems of Economics, Marzo 1963. (Original ruso en Voprosy ekonomiki, 1962, nº 10).

C U A D R O N° 11

TABLA DE CRECIMIENTO CAMPESINOS DE LA R. NACIONAL Y DIVERSOS CONCEPTOS IMPOSITIVOS (1966-1974)

AÑO	U. N. A.	% U. N. A.	PRESUP. IMPOSIC.	% DE VENTAS	INICIACION DE BENEFICIOS	% DE VENTAS	S U M A Iv. v. + D. G.	%	IMP. DIRECTO S/ INDICACION	%	CUOTAS SEGURIDAD	%	S U M A Iv. + G. G.	%	NO ESPE- CIFIC.	%	% PROMEDIO
1966	207,4		106,3	39,3	35,7		75		0,4		6,1		14,5		16,0		31,25
1970	204,1	17,7	130,0	40,8	40,-	34,5	100,0	10,4	10,5	25,-	7,2	18,-	17,7	22,1	24,1	40,6	51,50
1972	203,9	10,0	156,7	49,4	54,2	12,9	103,6	16,7	12,7	21,-	0,3	15,3	21,-	10,6	32,1	12,1	54,05
1974	203,7	0,2	175,1	55,6	60,-	10,7	115,6	11,6	14,6	16,3	9,3	12,-	24,1	14,6	35,4	10,3	55,83
1974	203,7	12,8	200,3	63,8	64,5	7,5	120,3	11,-	16,9	14,2	10,6	14,-	27,5	14,1	44,5	25,7	56,62
INDICES																	
1974	170,5		100,4	162,3	100,7		171,1		201,2		173,8		100,65		204,9		
1966-100																	
1974	144,9		153,1	156,4	134,4		144,5		160,95		147,2		155,4		103,1		
1966-100																	

Fuente: Elaboración propia a partir de tablas anteriores.

(Unidad no porcentual: Miles de millones de pesos).

una reducción notable de las funciones redistributivas del Presupuesto con respecto a las rentas de la población. Ello se debe, - por una parte, a que los años transcurridos desde la imposición - del régimen soviético y su consolidación tras la segunda Guerra - Mundial, hacen menos necesaria esa función redistributiva: en este sentido disminuye el número de personas obligadas a pagar el - impuesto directo sobre la renta a causa de la elevación de los mí - nimos exentos, la reducción de las tasas y la supresión de dos im - puestos menores -"familia reducida" y "bachelor.tax"- para todos - los obreros manuales. Se lleva a término, asimismo, la primera fa - se de la supresión del impuesto sobre los salarios. Los bonos del Estado que, según vimos, en la mayor parte de los casos representaban verdaderas formas de imposición, descienden asimismo drásticamente, superadas las necesidades de la reconstrucción. El impues - to sobre las granjas colectivas agrícolas -que tiene mucho de im - puesto personal- se reduce notablemente, incluso en términos absq - lutos, de acuerdo con la política agrícola de Khrushchev.

Las reformas de precios de los años cincuenta serían sobre el segundo elemento explicativo. Afectan, sobre todo, al impuesto sobre el volumen de ventas. Por una parte, el aumento de precios - de compra de los productos agrícolas por las agencias estatales no se repercutió proporcionalmente en los precios de venta al consumi - dor, sino que se redujo el impuesto sobre el volumen de ventas pa - ra mantener los márgenes de dichas agencias. En conjunto, estas su - bidas en los precios de compra a los agricultores representaron - multiplicar entre 1952 y 1959, por 3,02 los precios anteriores. Pa - ra los cereales, los precios se multiplicaron por siete. Esta re - forma produjo también un ligero descenso en la deducción de benefi - cios de las industrias ligeras y alimenticias.

Efectos similares, por otra parte, tuvo el resto de las reformas en los precios y, en concreto, las reducciones en los niveles de los precios al por mayor y al por menor. Se efectuaron, sobre todo, mediante reducciones en el impuesto sobre el volumen de ventas de los productos afectados. En algunos, este impuesto fue absolutamente suprimido (principalmente en los alimentos básicos: leche, carne y sus derivados, frutos y hortalizas, etc) y asumido, en todo caso, por el beneficio.

Como tercer elemento de explicación podríamos citar la reorganización de las "estaciones" de maquinaria agrícola. Tal reorganización privó al Presupuesto estatal de una sustancial fuente de ingresos, clasificable entre aquellas fuentes no especificadas a las que nos referimos al analizar la estructura impositiva general.

A partir de 1966 se manifiesta un ascenso suave y sostenido en la serie observada. En la presentación estadística detallada (Cuadro nº 11) hemos prescindido de los bonos del Estado y de los impuestos sobre los "kolkhozy" porque su porcentaje de participación se ha hecho tan pequeño que no reviste prácticamente importancia. Hemos añadido, sin embargo, el capítulo de fuentes no especificadas. Tomando como años extremos 1966 y 1974, último del que poseemos datos detallados fehacientes, puede observarse como elementos que elevan las tasas de crecimiento del Presupuesto por encima de las de la Renta Nacional-, la imposición directa sobre la población, la recuperación de las tasas de crecimiento del impuesto sobre el volumen de ventas a partir de 1968, el notable crecimiento de las deducciones de beneficios en los primeros años examinados (1966 a 1968) aunque luego sus tasas sean semejantes a las de la Renta Nacional y las fuentes no especificadas de ingresos presupuestarios. Los cuatro elementos dan como resultado -

Fuente: Elaboración propia a partir de las tablas anteriores.
(Unidad en porcentajes; Millón de millones de pesos).

una tasa media anual acumulativa para el crecimiento del Presupuesto entre los años citados de un 8,25% mientras que la de la Renta Nacional es de un 6,9%.

Al tratar de examinar estos cuatro elementos por separado, como hicimos en el caso anterior, llegamos a la conclusión de que las razones de los respectivos comportamientos no son tan "espectaculares" o específicas, porque se trata simplemente de la recuperación de las tendencias anteriores a la inflexión antes examinada.

Esta última afirmación se confirma particularmente en el caso de la imposición directa sobre la población. Tras los reajustes citados de finales de los 50 y comienzos de los 60, se vuelve a las tasas de crecimiento "normales", debidas al aumento demográfico y de renta per capita.

Algo semejante podría decirse del impuesto sobre el volumen de ventas y las deducciones de beneficios. Hemos visto las modificaciones que habían afectado al primero de ellos. Estabilizado el efecto de aquellas a la baja, nuevas ramas industriales se convierten en notables fuentes de este impuesto. Son éstas, en especial, la producción de energía eléctrica, la industria química en general y particularmente la del petróleo y sus derivados, las de producción de bienes de consumo duradero, con su alto grado de encadenamiento a otras ramas industriales. Todos estos cambios, - de algún modo estructurales, de la economía soviética, resultado de las reformas de 1965, comienzan a manifestar sus efectos sobre la recaudación debida al impuesto sobre el volumen de ventas a - partir de 1968, como puede observarse a través de los datos ofrecidos en la tabla estadística de referencia.

La deducción de beneficios, como estudiaremos en detalle en el capítulo dedicado a este impuesto, se descompone por efecto de la Reforma Económica de 1965 en tres impuestos: el impuesto sobre los fondos productivos fijos y circulantes, el impuesto de "rentas diferenciales" para las empresas que las obtengan, y la entrega al Presupuesto del denominado "saldo disponible de beneficio".

Los efectos de las reformas parecen concretarse, como en el caso del impuesto sobre el volumen de ventas, a partir de 1968, pero presentan la tendencia contraria: disminución en la tasa de su crecimiento. Habremos de confirmar más adelante la hipótesis de que esto se debe, no a una disminución en la rentabilidad de las empresas, sino a que una parte mayor del beneficio queda a disposición de las mismas en aplicación de la Reforma Económica citada.

La combinación de los efectos en los dos principales impuestos produce una tasa en el crecimiento de la suma de ambos semejante a la de la Renta Nacional en los años de referencia. En conclusión podría decirse que en estos años han estabilizado su participación en la Renta Nacional, y aunque no contribuyen al ascenso de la parte proporcional del Presupuesto en la misma, tampoco actúan haciéndola descender, como ocurría en los años anteriores a 1961.

El punto clave del ascenso es, pues, el conjunto de impuestos y tasas presupuestarias que hemos de calificar como "no especificados". Tanto por la tasa de crecimiento que alcanzan, como por las altas participaciones que, a compás de esas tasas, llegan a representar en el conjunto de ingresos impositivos. Desgraciadamente no podemos, de momento, más que hacer conjeturas a propósi-

to de este grupo indeterminado de ingresos. Sabemos que en él se contienen derechos arancelarios, tasas forestales, impuestos locales, impuesto sobre los espectáculos, ingresos netos de los servicios públicos, etc., pero no contamos con estadísticas fehacien--tes acerca de su distribución y evolución específica.

CAPITULO II

DESCRIPCION DE LAS DIVERSAS FIGURAS IMPOSITIVAS

En la parte que llevamos realizada hasta ahora han aparecido una serie de problemas y hemos propuesto unas primeras interpretaciones sobre la naturaleza y funciones del sistema impositivo soviético.

Sin embargo, hemos mantenido hasta ahora un tono descriptivo preferentemente. Las cuestiones aparecidas deben ser dilucidadas más ampliamente y las interpretaciones iniciales, ofrecidas como hipótesis de trabajo, han de ser profundizadas y cuantificadas en lo posible.

Por ello es necesario, de acuerdo al método elegido, dedicar ahora un capítulo al estudio diferenciado de cada una de las principales figuras impositivas que pueden encontrarse en el sistema fiscal de la U.R.S.S. Tal estudio permitirá entrar en el núcleo de la discusión propuesta con unas bases de definición sistemáticamente establecidas y evitará problemas conceptuales de comprensión.

Al mismo tiempo, el capítulo que iniciamos pretende cubrir una laguna en la presentación actualizada y sistemática del conjunto impositivo soviético. Laguna existente, por supuesto, en el área de las lenguas peninsulares, pero que, por los conocimientos que tenemos de la bibliografía sobre el tema, nos atravesamos a decir que existe igualmente en otras áreas lingüísticas, al menos como tratamiento total, sistemático y actualizado. Intentar cubrir esta laguna justificaría ya el capítulo en cuestión.

Por otra parte, nos ha parecido importante ofrecer no un simple conjunto de definiciones y reglamentación actuales, sino asimismo presentar la historia y el peso específico de cada impuesto en los últimos años, e iniciar la problemática que puedan con-

tener. Dejaremos para siguientes capítulos el examen de las relaciones de las diversas figuras entre sí y la problemática general del sistema impositivo dentro del conjunto del sistema económico-como un todo.

1. EL IMPUESTO SOBRE EL VOLUMEN DE VENTAS

1.1. ORIGEN HISTORICO Y DESCRIPCION GENERAL.

El impuesto sobre el volumen de ventas (nalog s oborota)-nace como tal en la Reforma Fiscal de 1930. Como indica el Decreto de creación, se trataba de reagrupar en este impuesto toda una multiplicidad de cargas fiscales sobre el consumo o sobre las mercancías en general, heredadas unas del tiempo de los zares, o - creadas otras durante los primeros años del nuevo régimen en sucesivos y poco coordinados intentos de recaudar fondos para el Estado y suplir las evasiones de los impuestos existentes (1).

Esto habría dado lugar a un marasmo recaudatorio, confuso tanto para la autoridad estatal como para los supuestos contribuyentes. Un cuadro de tal situación durante la N.E.P. (Cuadro nº 12) es ofrecido por Holzman (2).

(1) HOLZMAN, Franklyn, D.: "Soviet Taxation"; Harvard University - Press. Cambridge, 1955.

El libro contiene en sus capítulos V y VI un bosquejo histórico muy bien sistematizado del período en cuestión. Como el autor señala, hubo un período, durante el "comunismo de guerra", en que llegó a suprimirse la imposición monetaria de acuerdo con el intento de eliminar el dinero como instrumento de cambio. La imposición en la agricultura fue sustituida por las - requisas. La imposición en la industria se hizo innecesaria - por el hecho de la nacionalización absoluta que convirtió las cuentas de la industria en partidas presupuestarias. Estos hechos complicaron todavía más la situación fiscal al tratar de restablecer los impuestos tras el abandono del "comunismo de guerra" y el advenimiento de la Nueva Política Económica (NEP).

(2) Ibidem, pág. 112 y pág. 312, para las fuentes de la tabla. No están incluidos en ella los impuestos locales. Cada categoría además, contiene numerosas subdivisiones, hasta totalizar 86-impuestos diferentes recaudados del sector socializado y 76 del sector privado.

CUADRO Nº 12

IMPUESTOS SOBRE LAS EMPRESAS EN LA U.R.S.S. EN EL PERIODO ANTERIOR
A LA REFORMA FISCAL DE 1930.

	<u>1923-24</u>	<u>1925-26</u>	<u>1927-28</u>	<u>1929-30</u>
Impuestos indirectos	241	842	1.491	2.643
Impuesto s/tráfico de empresas	113	229	373	1.941
Industria socializada		136	268	1.797
Industria privada		94	85	144
Impuesto sobre la renta	65	151	231	615
Sector socializado	8	66	78	421
Población (a)	57	86	153	193
Deducción de beneficios	49	172	382	1.005
Industria	{ 40	99	265	847
Comercio		22	27	37
Instituciones de crédito		47	86	116
Aduanas, aranceles y otras exacciones	135	308	489	445

(a) Esta categoría incluye la imposición a los empresarios privados.

Datos: millones de rublos.

Fuente: TsUNKHU, Sotsialisticheskoe stroitel'stvo SSSR (Mosú 1935), pp. 644-645. (Recogido de HOLZMAN, op.cit.pág. 112 y 312).

A partir de los datos contenidos en el Cuadro nº 12 hemos construido el cuadro siguiente (Cuadro nº 13) que trataría de aproximarnos a la estructura y evolución de la imposición sobre las empresas en los años de referencia. Para simplificar la presentación de la estructura hemos introducido, como es evidente de inmediato, el supuesto de que estos impuestos "principales" (como los denomina Holzman) totalizan el 100% del gravamen sobre las empresas. El supuesto es justificable con todas las precauciones derivadas de las construcciones estadísticas de los años veinte soviéticos.

CUADRO Nº 13

ESTRUCTURA DE LA IMPOSICION SOBRE LAS EMPRESAS SOVIETICAS. EN EL -
PERIODO ANTERIOR A LA REFORMA FISCAL DE 1930.

(PORCENTAJES)

	<u>1923-24</u>	<u>1925-26</u>	<u>1927-28</u>	<u>1929-30</u>
Impuestos indirectos	40%	49%	50%	39,8%
Impuesto s/tráfico de empresas	19%	13%	12,6%	29%
Industria socializada		7,5%	9,7%	27%
Industria privada		5,5%	2,9%	2%
Impuesto sobre la renta	11%	9%	7,8%	9%
Sector socializado	1,5%	4%	2,6%	6%
Población	9,5%	5%	5,2%	3%
Deducción de beneficios	8%	10%	13%	15%
Industria	(7%	6%	9%	12,7%
Comercio	(1,3%	1,3%	1%	0,6%
Instituciones de crédito	1%	2,7%	3%	1,7%
Aduanas, aranceles y otras exacciones	22%	18%	16,5%	6,7%
T O T A L	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir del Cuadro nº 12

Los datos más sobresalientes en la comparación de la estructura impositiva en los cuatro ejercicios presentados son por una parte la singularidad del ejercicio 1929-30, inmediatamente anterior a la Reforma fiscal, que de algún modo vendría promovida y justificada por tal singularidad y, por otra parte, las tendencias diferentes en sentido y ritmo de cada una de las figuras reseñadas. El ejercicio 1929-30 presenta un ascenso radical del impuesto sobre el tráfico de empresas (del 12,6% al 29%) debido especialmente al recaudado de las empresas socializadas (del 9,7% al 27%); un retroceso importante del capítulo de tráfico exterior (del 16,5% al 6,7%); cierto retroceso en los impuestos indirectos y una cierta -

estabilidad en el ritmo ligeramente ascendente de las partidas denominadas imposición sobre la renta y deducción de beneficios. Las tendencias de cada una de las figuras, si exceptuamos el último ejercicio comentado, consistirían en el incremento de los impuestos indirectos (propiamente, impuestos específicos sobre determinadas mercancías, como definiremos en seguida); en el incremento de la suma de éstos y de los derivados del tráfico de empresas - llegando a totalizar casi dos tercios de la recaudación; incremento, asimismo de las deducciones de beneficios; ligero descenso de la imposición sobre la renta y descenso más claro y acusado de la imposición procedente del comercio exterior.

El decreto de 21 de septiembre de 1930 emanado del Comité Ejecutivo Central del Consejo de Comisarios del Pueblo (antiguo Consejo de Ministros) trató de simplificar y sistematizar la recaudación fiscal soviética. En su preámbulo expresa en los términos siguientes la necesidad de proceder a la Reforma Fiscal:

"A causa del crecimiento y potencia cada vez mayor del sector socializado de la economía nacional, simultáneo al claro declinar del sector privado y a causa de la aplicación más amplia de la planificación a la economía nacional en su conjunto y a cada una de las empresas, el sistema actual de imposición no responde ya a las condiciones y a la organización de la economía nacional. La multiplicidad de impuestos y tasas fiscales que hay que pagar al Presupuesto, juntamente con la considerable complejidad de su determinación y recaudación impide regular la producción y el cambio y, en particular, obstruye la política de precios. Las complejas relaciones del sector socializado de la industria y el comercio con el Presupuesto obstaculizan la planificación de los diversos sectores en particular y de la economía como un todo. La necesidad de modificar radicalmente el sistema fiscal se ha hecho más urgente en conexión con la reorganización de la Administración estatal para la industria y la introducción de la reforma crediticia" (3).

(3) Sbornie Zakonov, 1930, nº 46, arts. 853 y 854.

En virtud del Decreto se estableció, por primera vez, un -
doble sistema fiscal. Uno, para el sector socializado de la econo-
mía y otro, para el sector privado. Evidentemente el importante era
el primero de ellos, pues el sector privado estaba llamado a desa-
parecer, a pesar del paréntesis de la N.E.P.

En el sector socializado se suprimen hasta 61 impuestos di-
ferentes que son sustituidos por un impuesto sobre el volumen de -
ventas y un impuesto sobre la renta para las cooperativas, y por -
un impuesto sobre el volumen de ventas y un impuesto sobre los be-
neficios para las empresas estatales.

Por lo que respecta al impuesto sobre el volumen de ventas,
unifica dos grandes capítulos de impuestos anteriores a la Reforma.
Por una parte los "promyslovyi" (que podríamos traducir por la deno-
minación genérica de "imposición sobre el tráfico de empresa"), y-
que se componían, a su vez, de una especie de licencia fiscal y de
un impuesto de igualación cobrado sobre el valor del tráfico comer-
cial de todas las empresas, lo que se traducía en una incidencia -
fiscal en todos los estadios de la producción y el comercio propia-
mente dicho. Por otra parte, se resumen en el impuesto sobre el vo-
lumen de ventas, toda la serie de impuestos indirectos sobre mer-
cancías específicas (tabaco, vino, azúcar, alcohol, etc) recauda-
dos, no en cascada como los anteriores, sino en una sola etapa de-
su proceso hacia el consumidor. Normalmente, en la de producción -
más que en la de venta al por menor.

Como puede observarse, aunque los dos grupos de impuestos-
citados recaen sobre las ventas realizadas, el primero de ellos, -
"promyslovyi" fija su atención en los agentes de dichas ventas -o
sea, las empresas- mientras que el volumen vendido sólo tiene el -
carácter de escala de medida para establecer el importe del impues-
to. Los impuestos indirectos, por el contrario, recaen expresamen-

te sobre el valor y calidad de la mercancía -por tanto, una sola vez-, independientemente del tipo de empresa que realice la venta y del volumen o diversificación de ventas de la misma.

Al tratar de agrupar en una sola figura impositiva ambos grupos, el impuesto sobre el volumen de ventas va a resentirse de esta duplicidad: según las épocas y según los países se decantará hacia uno de los extremos manteniendo "excepciones" procedentes del otro. Por ejemplo, en el primer período tras el establecimiento del impuesto en la U.R.S.S., éste se configura absolutamente como impuesto sobre las empresas basado en el volúmen de sus ventas y surgirá el problema de cómo evitar una imposición en cascada para productos que pasan de una empresa a otra en su proceso de producción. Más adelante, sin perder en teoría el carácter de impuesto sobre la empresa, la tasa impositiva se establece según la mercancía de que se trate. Estudiaremos este desarrollo con mayor detalle inmediatamente.

Otra cuestión que parece tener el mismo origen es la polémica teórica a propósito del carácter y naturaleza de este impuesto. ¿Es un impuesto indirecto, es decir, recae sobre el consumo? ¿Tiene siquiera naturaleza fiscal? Un buen resumen de esta polémica puede encontrarse en un reciente artículo de Marie Lavigne del que también habremos de dar cuenta (4).

No se limita la cuestión a una polémica teórica. Mientras en la U.R.S.S. se ha mantenido el impuesto predominantemente como-

(4) LAVIGNE, Marie: "La fiscalité sur les entreprises étatiques - dans les pays socialistes". *Révue de Science Financière*. Enero-marzo, 1976.

Tratamos específicamente este tema en el capítulo dedicado a la discusión sobre la naturaleza de los impuestos en la U.R.S.S. (II parte, cap.3).

imposición sobre la empresa -y las posturas teóricas contrarias, - basadas en las numerosas excepciones que de hecho se dan, han sido combatidas por la doctrina oficial-, en Hungría, por el contrario, se configura en la práctica (con algunos matices) y en la doctrina oficial como impuesto indirecto sobre el consumo. Evidentemente - hay una relación entre ambas posiciones y el diferente método de - formación de los precios en los respectivos países.

El intento de los reformadores de 1930 respecto al impuesto sobre el volumen de ventas era, sobre todo, crear un impuesto - cuya recaudación -y por consiguiente, como condición previa, su de terminación y su cálculo- fuera lo más simple posible. Por ello lo concibieron como un impuesto de tipo general (no específico de determinadas mercancías) y de incidencia singular (no habría de inci-- dir más que una sola vez sobre cada mercancía). En este supuesto, - dado que las mercancías suelen pasar por varios estadios desde su producción hasta su venta final, es preciso delimitar en cuál de - esos estadios se devenga el impuesto, o más en concreto, qué empre sas o personas están sujetas a la obligación de pagar el impuesto- al Estado.

Esta cuestión ha dado lugar a una larga sucesión de reglamentaciones sobre el impuesto, a veces contradictorias, y a un aumento continuado en el número de tasas impositivas según grupos de mercancías. En algún momento llegó a decirse que había más tasas - que mercancías diferentes se vendían en la U.R.S.S. Analicemos uno y otro problema.

1.2. SUJETO DEL IMPUESTO

La determinación del sujeto responsable del pago del im- - puesto se ha hecho desde consideraciones de tipo predominantemente

práctico: ¿dónde puede ejercerse mejor el control? ¿quién cuenta con posibilidades financieras para pagar de forma continua el impuesto? En los primeros tiempos tuvo, asimismo, un notable peso en esta cuestión la conciencia de que el aparato administrativo-fiscal era muy exiguo y falto de una preparación técnica suficiente en la mayor parte de sus componentes.

Así, en el momento de la creación del impuesto, se estableció que la responsabilidad del pago del mismo recaía primariamente en las grandes asociaciones, "obyedineniya", que representaban sectores industriales enteros, más bien que en las empresas individuales o en los "trust" afiliados a cada asociación. Sólo las organizaciones cooperativas y las pocas empresas o "trust" no agrupados en asociaciones eran, individualmente, responsables del pago del impuesto.

Con este acuerdo, se establecieron únicamente 45 tipos impositivos diferentes -uno para cada asociación o rama industrial-, que oscilaban entre el 3,5% del volumen de ventas para las asociaciones de bienes de producción hasta el 71,5% para las dedicadas al tabaco y el 87,2% para las de licores. La asociación era la encargada de repartir el volumen global impositivo entre las empresas y "trust" asociados, de acuerdo al respectivo volumen de ventas, y de satisfacer al Estado ese importe global. El control de que el proceso fuese correcto y de que no se produjesen evasiones u ocultaciones de ventas por parte de las empresas o "trust" individuales no correspondía a la asociación sino al Comisariado de Hacienda nacional, republicano o local, según el respectivo ámbito de la asociación.

El sistema, por simple, pecaba de una centralización excesiva. Por una parte, el control financiero y fiscal quedaba muy -

alejado de los que realmente vendían los productos. Por otra, un solo tipo impositivo para cada asociación o rama industrial no daba cabida a la consideración sobre la heterogeneidad del "output" (dentro de una misma asociación), las diferentes estructuras de costes entre mercancías y empresas, y otras variaciones interempresariales. Incluso no era infrecuente que plantas pertenecientes a asociaciones diferentes produjesen entre sus respectivos surtidos de productos, mercancías iguales. Esta situación llevaba a que una misma mercancía fuese gravada por tipos diferentes y apareciese en el mercado final a distintos precios, con lo que se dificultaban extraordinariamente los intentos de unificación y "standarización" de la política de precios. También habría que hacer referencia a las dificultades que este sistema creaba para el buen funcionamiento del "khozraschet" y para el estímulo de la eficiencia en la gestión: como la asociación superior tenía cierta potestad para repartir el volumen del impuesto entre las empresas asociadas, e incluso para modificar al tipo de gravamen según las respectivas diversificaciones del "output", siempre que, como tal asociación, abonase al Estado el importe global establecido, hubo ahí una fuente de arbitrariedad y la posibilidad de que apareciese un cierto "gap" entre el beneficio logrado y la eficiencia en la gestión.

La exposición de estos hechos, que no hemos hecho más que apuntar, pretende aproximar la problemática con que tropezó el intento de simplificación fiscal y facilitar la comprensión de la evolución posterior, que pasamos a resumir.

En cuanto a la responsabilidad del pago se establece una descentralización ya a partir de 1931. El Comisariado de Hacienda fue emitiendo decretos entre 1931 y 1934 traspasando la responsabilidad del pago desde las asociaciones a las empresas y "trust". El control y la recaudación fueron asimismo descentralizados y se permitió a las autoridades locales y republicanas retener, para los

propios presupuestos, parte de los importes recaudados por ellas - en concepto de este impuesto.

Esto podía dar lugar de nuevo a la atomización de los pagos y a la eventualidad de que una mercancía fuese gravada más de una vez en su proceso hacia el consumo. Para obviar ambas cuestiones -y de acuerdo con el desarrollo de las formas de distribución- se estableció en 1940 que, como norma general, eran responsables del pago del impuesto las grandes unidades económicas de producción y las organizaciones de comercio al por mayor.

La discusión sobre el avance hacia una mayor simplificación administrativa ha seguido, de todas maneras, y no está en modo alguno resuelta. Todavía en 1963, Smirnov reseña la polémica entre el Ministerio de Hacienda por una parte, y el Gosplan, el Gosbank y el Comité estatal de Comercio por la otra, acerca de la conveniencia de situar el devengo del impuesto en la fase de producción o en la fase de venta de los productos (5). Fedorowicz y Orłowski, en un artículo conjunto publicado en 1970 (6) recogen discusiones similares no sólo de la U.R.S.S. sino de otros países socialistas. Muy recientemente Miroscenko comentando un Decreto gubernamental del 11 de febrero de 1974, trata, entre otros temas, la cuestión de la administración del impuesto con fines de incentivación económica (7).

(5) SMIRNOV, A.V.: "Ekonomischekoe soderzhanie naloga s oborota"; Moscú, 1963. Citado por PETTIBONE, Public Finance, 1964, págs. 361 y ss.

(6) FEDOROWICZ, L., ORŁOWSKI, M.: "Recent changes and proposals for change in the administration of the turnover-tax in some socialist countries"; Public Finance, 1970, nº 2.

(7) MIROSCENKO, S.M.: "Certain problems relating to turnover-tax"; Problems of Economics, julio, 1975. (Original ruso en Finansy SSSR, 1974, nº 10).

En la práctica, actualmente, el mayor porcentaje del impuesto se cobra de las organizaciones de comercio al por mayor (43%), seguidas de las organizaciones especializadas en el suministro de materias primas y energía para la producción: electricidad, gas, petróleo, aceite vegetal, compra-venta de cereales (20%), y de las empresas que lo pagan en el lugar de producción (20%) quedando en último lugar las que lo pagan al realizar la venta al por menor (17%).

La definición legal de persona sujeta al impuesto se encuentra en la Instrucción nº 445 del Ministerio de Hacienda, del 17 de Diciembre de 1956: Según la misma, están sujetas al impuesto aquellas empresas que venden mercancías producidas por ellas mismas o adquiridas con el fin de venderlas -caso de las agencias de venta de productos agrícolas- y que tienen autonomía contable (es decir, funcionan según el sistema de "khozraschet") y cuenta abierta en el Gosbank. Si una empresa cumple la primera condición -la que hace referencia a su actividad- pero no la segunda -"khozraschet" y cuenta en el Gosbank-, debe satisfacer el impuesto la organización superior de la que ella depende.

En la actualidad pueden comprenderse en seis grupos las organizaciones que cumplen esta definición legal:

- 1) Las empresas industriales del Estado.
- 2) Las organizaciones estatales de comercio al por mayor y las especializadas en el suministro de materias primas y energía para la producción.
- 3) Las organizaciones estatales de compra y distribución de productos agrícolas.
- 4) Las organizaciones estatales de comercio al por menor.
- 5) Las cooperativas de consumo.

- 6) Las empresas dependientes de organizaciones públicas --
(V.G.: asociaciones atléticas, editoriales de libros de
texto, sindicatos, etc.).

Las excepciones a esta definición general de organizaciones obligadas a pagar el impuesto pueden recogerse en tres grupos:

1. Organizaciones exentas en razón de que sus servicios tienen carácter social o de que sus miembros o empleados son físicamente disminuídos.

Como tales se cuentan las instituciones infantiles dependientes de los Ministerios de Educación de las Repúblicas; las colonias educativas; las editoriales de libros de texto para el sistema educativo del Estado; los talleres para subnormales. Es tán completamente exentas del impuesto.

Además, las editoriales en general, las instituciones con fines educativos, las organizaciones de seguros sociales, las sociedades de ciegos, los hospitales y las empresas ligadas a lugares de confinamiento, siempre que el 75% de sus empleados sean minusválidos (o el 50% si el defecto es la ceguera), gozan de una reducción del 3% o del 5% en los bienes que produzcan y vendan, según que éstos tengan el carácter de bienes industriales o no.

2. Exenciones concedidas a empresas para fomentar el ahorro de materias primas, o para el aprovechamiento de las mismas "in situ".

Se concede a las empresas de nueva creación o a las productoras de bienes de consumo que procedan a las reorganizaciones oportunas, durante los dos primeros años, si al menos el 75% de sus materias primas son obtenidas en el ámbito local.

Lo mismo respecto a las industrias de bienes de producción, si al menos el 75% de sus materias primas constituyen aprovecha

miento de desperdicios o residuos industriales.

Estas exenciones no tienen aplicación si el producto obtenido es vodka, cerveza, tabaco, perfumes o cosméticos que contengan alcohol.

3. Exenciones totales concedidas por el carácter especial de la transacción y/o por las especiales relaciones de la empresa con el Presupuesto estatal. Están exentas:

Las instituciones subsidiarias del Presupuesto -es decir, aquellas que envían sus ingresos directamente al Presupuesto y pagan con fondos presupuestarios -en las ventas que realicen a instituciones del mismo tipo.

Los restaurantes, cafés, cantinas, etc., por la venta de alimentos preparados a empresas semejantes de su misma red.

Las granjas colectivas, por la venta de productos agrícolas y de bienes manufacturados por empresas industriales subsidiarias del Presupuesto.

Los "combinados" (agrícola-industriales) regionales de alimentación por la venta de productos agrícolas o por el uso de estos productos en sus propios procesos.

Las cooperativas de consumo en la venta comisionada de productos agrícolas.

1.3. EL TIPO IMPOSITIVO

Junto con el tema del sujeto del impuesto, el otro tema que ha sufrido una evolución más ardua -derivada del origen del im-

to, como ya indicamos- ha sido el de los tipos impositivos aplicables. De los 45 tipos, uno por cada gran sector industrial, fijados en el momento original excesivamente centralizador, se pasó en seguida -enero de 1932 (8)- a fijar los tipos según grandes grupos de mercancías, y se establecieron 143 tipos distintos. Se trataba de corregir con esta determinación las irracionalidades y rigideces a que nos hemos referido anteriormente, pero se abría, al mismo tiempo, la puerta para una proliferación excesiva de tipos impositivos que en 1937 llegaban a ser 2.444. Las causas de esta proliferación eran, por una parte, la creciente variedad en la producción de bienes y servicios y la necesidad de atender a las distintas condiciones de la producción agrícola y de la industria alimenticia según la zona en que las empresas estuvieran radicadas. Esto puede parecer razonable. Pero, por otra parte, y según recoge Holzman de los economistas soviéticos de la época (9), la principal causa fue la mala aplicación del impuesto sobre el volumen de ventas como elemento de regulación económica. En la combinación de "sistema de precios -impuesto- beneficio", los funcionarios del Comisariado de Hacienda hicieron jugar excesivamente las variaciones en el tipo impositivo aplicable para compensar casi a nivel de empresa singular, tanto los beneficios "excesivos" como las posibles pérdidas. El beneficio perdía así su función de medida de la eficiencia productiva y los directores de empresa consideraban más efectivas unas buenas relaciones con el funcionario del Comisariado que la racionalización de los métodos productivos.

(8) Sobranie zakonov, 1931, nº 74, art. 497.

(9) HOLZMAN, en la obra ya citada "Soviet Taxation", pág. 131, recoge a este propósito las críticas de A. Gordin en el artículo de 1938: "O stavkakh naloga s oborota", en "Planovoe khoziaistvo", 1938, nº 3.

Esta situación complicaba extraordinariamente la administración del impuesto. Toda una picaresca empresarial crecía a su sombra. En 1938 (10) se inició una reforma a fondo del sistema de tipos impositivos con el fin de reducir su número y clarificar, en lo posible, su aplicación.

La relación "costes de producción -impuesto-precios" fue revisada para algunas industrias. Muchos tipos impositivos particulares de zonas geográficas fueron suprimidos, especialmente en la industria alimenticia. Las diferencias en décimas de 1% entre tasas diferentes para una misma mercancía se anularon, así como bastantes tipos de porcentaje inferior a 1%. Esto sólo ya suprimió en la industria alimenticia 372 tipos impositivos (11). De todos modos hubieron de mantenerse algunos tipos diferenciales por zonas, pues las condiciones de producción diferentes y los costes de transporte hubiesen dificultado el suministro hacia las áreas urbanas.

Tal vez la reforma más significativa, sin embargo, y la que, sin duda, ha pasado a caracterizar los tipos impositivos actuales, fue la sustitución en muchos casos -en especial en la industria textil- de un tipo impositivo porcentual sobre el valor de la venta, por un tipo calculado como diferencia aritmética entre dos precios. Veamos con mayor detalle esta parte de la reforma.

Ya antes de la reforma de 1938 se habían aplicado unos suplementos al impuesto sobre el volumen de ventas, relacionados con la existencia del racionamiento desde 1929 a 1936 y con la supresión del mismo en ese año. En los años citados coexistían las tien

(10) Sobranie zakonov, 1938, nº 11 (marzo).

(11) GORDIN, A.: art. cit., pág. 95.

das estatales -que vendían mercancías racionadas a un precio al por menor que incluía, en síntesis, el precio de fábrica más el impuesto sobre el volumen de ventas, más los costes y márgenes comerciales- y las tiendas de libre comercio -que vendían sin racionamiento a precios mucho más altos. La diferencia entre ambos precios (determinados centralmente) iba a parar al Presupuesto bajo la forma de "suplemento especial" ("spetsnatsenki").

Al suprimirse el racionamiento en julio de 1936, se elevaron los precios al por menor, mientras que los precios de las agencias de compra-venta de productos agrícolas y los de las factorías no lo hicieron en la misma proporción o no lo hicieron en absoluto. Esta diferencia no fue absorbida mediante una revisión de los tipos impositivos del impuesto sobre el volumen de ventas sino mediante un nuevo tipo de suplemento impositivo ("raznitsy"). Las razones de esta actuación fueron, posiblemente, la complicación que ya había adquirido el sistema de tipos y el esperar a que fuera revisado el conjunto de precios en origen. Teóricamente los suplementos hubieran debido suprimirse tras el período provisional de reajuste, pero se les encontró una gran utilidad para la regulación en los precios agrícolas -sometidos a variaciones estacionales frecuentes- sin necesidad de realizar continuos cambios en la estructura general de tipos del impuesto sobre el volumen de ventas.

Por fin, un tercer suplemento ("natsenki"), había sido introducido ya en 1931 en relación con la notable subida experimentada en los precios de los bienes de consumo no agrícolas. La finalidad de este suplemento era cubrir el "gap" entre los precios antiguos y los nuevos hasta que fuesen reajustadas las tasas impositivas sobre el volumen de ventas. Como la subida fue de diferente magnitud en los mercados rurales y en los urbanos, el suplemento era correspondientemente diverso. Volvió a utilizarse el "natsenki"

durante el racionamiento de la II Guerra Mundial pero en vez de utilizar el método de la diferencia aritmética para su cálculo (como en el caso del "spetsnatsenki" del racionamiento de 1929-1936), se cobraba como porcentaje del precio de fábrica.

En 1947 se suprimieron los suplementos o se integraron en el impuesto. Estos suplementos, como vemos, podían calcularse básicamente de dos formas: Como diferencia aritmética o como porcentaje. La condición para poder aplicar la segunda forma de cálculo de una manera generalizada era la estabilidad en las estructuras de costes y precios así como la uniformidad de esa estructura en las mercancías de la misma clase que hubieran de ser gravadas. Lo contrario habría obligado a continuas revisiones y a una proliferación de las tasas, como ocurrió en el período examinado respecto al propio impuesto. Como ventaja del método porcentual hay que indicar que permite, de forma más adecuada, el cálculo racional y las previsiones de costes de las empresas. El método de la diferencia aritmética se enfrentaba mejor -sin necesidad de revisar toda la estructura de tipos impositivos- con las variaciones de precios y costes, y con la falta de uniformidad en los mismos (vg. variaciones estacionales agrícolas, precios diferentes según diversos mercados y destino de los bienes- consumo privado o industrial). Por otra parte, permitía al mismo Estado ajustar más rápidamente los precios, al alza o a la baja, absorbiendo en el impuesto las diferencias -- originadas, sin necesidad de proceder a amplias reestructuraciones en los porcentajes.

La experiencia antecedente, una estructura de precios todavía sometida a prueba, una industria cuyo surtido de bienes producidos no estaba aún "standarizado" y experimentaba frecuentes apariciones de nuevos productos con costes de producción variables entre las primeras series y las siguientes, junto con el propósito -

de reducir el número de tipos impositivos, inclinaron a los reformadores de 1938 a adoptar, en muchos casos, el método de cálculo de la diferencia aritmética entre precios para determinar el importe del impuesto. Después de la II Guerra Mundial, el método se generalizó ampliamente para la mayor parte de la industria, con estructuras de costes muy variables y amplio surtido de mercancías.

Actualmente el cálculo del importe del impuesto sobre el volumen de ventas se determina por uno de los tres métodos siguientes: como diferencia entre dos precios planificados, como porcentaje, o como importe en cifras absolutas por unidad de producto. La aplicación de uno u otro de los métodos depende del tipo de mercancía y de quién sea el vendedor.

El método más generalizado es el de la diferencia entre precios. Según Miroscenko (12), aproximadamente un 82% del total recaudado por el impuesto se produce por este método de cálculo. Únicamente de forma muy relativa y convencional puede hablarse, en este caso, de que existe un "tipo impositivo", como hace notar Cypkin (13). Este tipo se "construiría" empíricamente como la expresión, en porcentaje del precio al por menor, de la diferencia entre el precio al por menor (P_2) y el precio al por mayor (P_1) de la empresa, aumentado en los márgenes de distribución (D):

$$t = \frac{P_2 - (P_1 + D)}{P_2} \cdot 100$$

La mayor parte de los bienes alimenticios (excepto aquellos

(12) MIROSCENKO, S.M.: "Certain problems relating to turnover-tax"; Problems of Economics, Julio 1975. (Original ruso en Finansy SSSR, 1974, nº 10).

(13) CYPKIN, S.D.: "Les révenus du budget d'Etat de l'URSS"; Moscú, Jurizdat, 1973 (citado por M. Lavigne en "La fiscalité sur les entreprises étatiques dans les pays socialistes". art. citado.)

absolutamente exentos) y de los productos de la industria ligera - están gravados según este método de cálculo. Los precios de los - mismos, al mayor o al menor, pueden estar diferenciados por zonas - geográficas o según que el mercado sea rural o urbano. Estas dife- - rencias implicarán diversidad de "tipos" para la misma mercancía.

El cálculo del impuesto como porcentaje "real" se aplica - en una serie limitada de casos y es preciso estar atento a la le- - gislación correspondiente a cada época objeto de investigación pa- - ra determinarlos. Parece que siempre se ha mantenido este método - de cálculo para los productos de industrias regionales, locales o - cooperativas, por cuanto en ellas no puede determinarse un coste - de fabricación constante puesto que no tienen materias primas asig- - nadas centralmente a un precio fijo. El método de las diferencias - obligaría a continuos cambios en el cálculo, para unos sectores - que participan en proporción relativamente escasa en el conjunto - impositivo. Para obviar esta dificultad se aplica el impuesto como - porcentaje del precio al por menor (menos los márgenes comerciales) - porcentaje que contiene una escala previamente determinada según - la calidad de la materia prima empleada y según la ubicación de la - empresa.

Otro conjunto de productos sometidos a un cálculo de este - tipo son los electrodomésticos -neveras, etc.- y los aparatos de - radio, TV, etc. Suele justificarse por el hecho de que las empre- - sas los fabrican en series cortas y el método tiene la ventaja de - la simplicidad. A esta razón añade María Lavigne que, aunque algu- - nos de estos bienes de consumo duradero son fabricados en cantida- - des no tan limitadas, son producidos, sin embargo, como actividad - accesoria por empresas de la industria pesada. El cálculo del im- - puesto como porcentaje del precio al por menor vendría explicado -

por la inexistencia de un precio al por mayor equivalente para las diversas empresas productoras de los mismos (14).

A estas mercancías podrían añadirse otras, en que la razón de la utilización de este cálculo sería la estabilidad de precios alcanzada. Marie Lavigne cita la sal (15), y Pettibone, en 1964, recogía, en este apartado, ciertos productos de la industria química, la madera de construcción y la electricidad (16).

El tercer método de cálculo del impuesto consiste en la aplicación de una cantidad en términos absolutos por unidad de producto. Se aplica a los cereales (rublos por quintal) y a los pocos bienes de producción que no fueron exceptuados del impuesto en 1949: Petróleo (rublos por tonelada) y gas natural (rublos por metro cúbico). Como se ve el impuesto aplicado tiene todas las características de un "derecho específico" y es el método más sencillo al tratarse de bienes absolutamente uniformes en su composición interna. La razón del mantenimiento del impuesto para el gas, la electricidad y el petróleo, tras la supresión del mismo para el resto de los bienes de producción, es posiblemente, la consideración de la existencia de rentas diferenciales en los productos citados, y el objetivo de canalizarlas hacia el Presupuesto.

1.4. VENTAS SUJETAS A IMPUESTO (OBJETO DEL IMPUESTO).

Hemos tratado hasta ahora del sujeto del impuesto y de los tipos impositivos. En orden a obtener una visión sistemática del -

(14) LAVIGNE, Marie: "La fiscalité sur les entreprises étatiques - dans les pays socialistes". art. citado.

(15) LAVIGNE, Marie: Ibidem.

(16) PETTIBONE, Peter S.: "The Soviet turnover tax". Public Finance, 1964, nº 4.

tema deberíamos ahora sintetizar lo que ya ha ido apareciendo a través de la exposición acerca del objeto del impuesto, es decir, definir la venta imponible.

Con el objeto de que cada mercancía no fuese gravada más que una vez, la Reforma Fiscal de 1930 definió con considerable detalle la venta imponible. Desde la Instrucción del Ministerio de Hacienda del mes de diciembre de 1956 (17) la definición oficial del objeto del impuesto es: "Las ventas externas (*"na storonu realizatsia"*) de aquellos bienes manufacturados o adquiridos (en orden a su venta posterior) por el sujeto del impuesto".

Fuera de remitirnos al sujeto del impuesto para determinar el estadio en que se considera realizada la venta imponible -elemento, como se ha visto, sometido a una gran dosis de empirismo- el punto de definición que conviene tener en cuenta es el de "venta externa". Así las transferencias realizadas en el interior de la misma organización económica son internas -y por tanto, no imponibles- si los bienes han de ser sometidos a un nuevo proceso y/o han de ser vendidos de nuevo. Esta consideración de "venta interna" radica en el propósito de mantener bajo el coste de aquellos bienes y estimular a las empresas al uso de sus propias materias primas o semilaboradas. Se exceptúan de esta consideración una serie de mercancías cuya venta es siempre imponible: tejidos, vestidos, abrigos de ante y piel, papel fotográfico, aceite vegetal, lacas y barnices, vodka, vino y otras bebidas alcohólicas, etc. Además, aquellos bienes que habrían sido sometidos a imposición de haberse vendido fuera de la organización, lo son también, si su destino no es el reprocesado o la posterior venta, sino la inversión interna (18).

(17) Instrucción nº 455, 17 diciembre 1956.

(18) PETTIBONE, Peter J.: "The Soviet turnover-tax". art. citado. Recoge en este punto citas de Miroscenko, Tur y Suchkov, fiscalistas soviéticos.

El resto de las ventas se consideran "externas". Pettibone, en el artículo citado, recorre los diversos sujetos del impuesto y detalla las ventas imponibles de cada uno. No es preciso repetir - esta lista, pues las únicas ventas no imponibles que aparecen, son las que se realizan a una organización de venta ulterior, que es - la que se responsabiliza del pago del impuesto.

Un problema frecuente, cuando un producto recorre varios - estadios y se quiere conservar el principio de que cada mercancía - sólo debe ser gravada una vez, es el de la producción de un nuevo-artículo a partir de la manipulación de otro en cuyo precio ya estaba incluido el impuesto sobre el volumen de ventas. La solución - teórica es clara: en el precio del "nuevo" artículo debe incluirse un impuesto sobre el volumen de ventas adicional. Pero persiste el problema práctico de determinar si el resultado del último proceso es o no un "nuevo" artículo. Algunos procesos, v.g., el empaquetado de un producto, parece que no dan lugar a la aparición de un artículo "distinto", al menos en la práctica soviética. Pero otros, v.g., determinados refinados, sí que lo hacen. Esta distinción fuera de casos extremos como los ejemplificados, no aparece nítidamente. Una solución pragmática es la de considerar si se da cambio de nombre respecto al artículo original, cuyo precio ya estaba determinado con la inclusión del impuesto. Pero esto es una solución - "ex-post" que no resuelve todas las eventualidades y que contiene una gran dosis de casuística pura.

2. LOS GRAVAMENES SOBRE LOS BENEFICIOS DE LAS EMPRESAS

El segundo "canal" recaudatorio -por usar una vez más la terminología de los tratadistas del tema- es el conjunto de cargas que gravan el beneficio de las empresas soviéticas. En el capítulo destinado a la descripción general de la estructura impositiva en la U.R.S.S. se hizo patente la importancia cuantitativa de este impuesto -o grupo de impuestos- y el crecimiento de su peso absoluto y relativo a través de los años. Deberíamos ahora, para los fines del presente estudio, tratar de delimitar el concepto y la evolución cualitativa de dicho capítulo impositivo.

2.1. EL CONCEPTO DE BENEFICIO EN LA ECONOMIA SOVIETICA

Como ya se vió al describir la Reforma Fiscal de 1930, la imposición sobre los beneficios se configuró en dicha Reforma como instrumento complementario del impuesto sobre el volumen de ventas en orden a movilizar hacia el Presupuesto la renta neta creada por las empresas. Por tratarse de un gravamen sobre los beneficios empresariales convendrá realizar una incursión en el significado del "beneficio" en una economía sometida a planificación centralizada, dado que el concepto de beneficio que nos es familiar se encuadra en el marco de la economía capitalista, lo que podría introducir -inexactitudes en nuestras apreciaciones.

El concepto de "beneficio" en la economía centralizada tiene muy pocos aspectos comunes con la categoría del mismo nombre referida a la economía de mercado capitalista. Esta proposición es cierta aún teniendo en cuenta que en la economía soviética el concepto de beneficio experimenta una significativa evolución desde -

los primeros tiempos de establecimiento del sistema hasta llegar a las Reformas del pasado decenio.

En los primeros tiempos del socialismo y en particular en la época estalinista, podría decirse que el beneficio es una categoría meramente contable: la diferencia entre los ingresos y los costes de la empresa. Este es el único aspecto, el aritmético-contable, en que puede hablarse de semejanza con el concepto mercantil de beneficio. Porque, como es sabido, en la economía centralizada de los primeros lustros, los precios vienen determinados de una u otra forma por el Estado, tanto por lo que se refiere a los precios de los "outputs" como a los de los "inputs" empresariales. En la mayoría de los casos son igualmente determinadas centralmente las cantidades físicas de "outputs" y de los diversos "inputs", con lo que el "beneficio" pierde toda significación como medida de eficiencia productiva o de acertada gestión comercial. Existe la posibilidad de superar las cifras marcadas por el Plan -fomentada desde la dirección administrativa central, pero remota en la práctica para la mayoría de las empresas, por falta de condiciones técnicas o administrativas o por la escasez de autonomía y estímulos- lo cual conlleva, vía reducción de costes (aumento de productividad por encima del índice) o vía ampliación de la producción, el que la diferencia aritmética resultante -o beneficio: ingresos menos costes- sea mayor que la planificada en el centro. Pero el resultado de esta diferencia (el beneficio por encima del plan) sólo en parte revierte a la empresa, por la especial configuración de la "deducción de beneficios", que estudiaremos en seguida. Esto reduce prácticamente la referida categoría, beneficio empresarial, al coto de los conceptos contables. De hecho, la teoría y la práctica de la planificación quinquenal en aquellos años incluye una gran diversidad de números índice, pero los que podrían hacer refe

rencia al beneficio o rentabilidad empresariales carecen de toda importancia.

Es discutible el resultado en los primeros años de los métodos de planificación aplicados. Pero es indiscutible que, ya antes de la muerte de Stalin y sobre todo en los años subsiguientes, dichos métodos habían llevado a un relativo estancamiento de la economía, a unos despilfarros crecientes de capital productivo - equipo y primeras materias en forma de "stocks de seguridad"- y habían originado duras críticas por parte de los economistas teóricos rusos. Una buena aproximación a los condicionamientos políticos del surgimiento de estas críticas, de las que Evsei Liberman no fue más que el portavoz más destacado, puede encontrarse en la obra de Abraham Katz (19).

En el período de esos diez o quince años que van desde los últimos años de Stalin hasta la formalización de las reformas económicas -básicamente la década de Kruschev- se intenta (por lo que respecta al tema que nos ocupa) que el beneficio, o los criterios de rentabilidad, jueguen un papel significativo en la gestión empresarial. Se trata de ampliar la autonomía financiera de las empresas -el "khozraschet"- que, si bien siempre había estado en vigor teóricamente (como traducción del principio del centralismo democrático), en la práctica se había reducido a las anotaciones en los libros de contabilidad. Los documentos aportados por Katz (20), sin embargo, demuestran que estos intentos no llegan a consolidarse de modo suficiente y que nos encontramos más bien ante una épo-

(19) KATZ. Abraham: "The Politics of Economic Reform in the Soviet Union". Praeger, New York, 1972.

(20) KATZ, Abraham: Op.cit. -especialmente los capítulos III al VI.

ca de forcejeo entre las tendencias renovadoras y los guardianes - de la "ortodoxia" estaliniana enquistados en los órganos decisivos de poder.

La Reforma económica de 1965 señala en la práctica soviética la consolidación tímida de un cambio en la consideración del beneficio. Desaparece la obligatoriedad de casi todos los números-índices, quedando únicamente como tales el índice de producción vendida (en vez del índice de producción global), el índice de rentabilidad (relación beneficio-fondos productivos), el fondo total de salarios, el importe de las entregas al Presupuesto, el importe de las inversiones financiadas centralmente y el aprovisionamiento de la empresa en las materias primas fundamentales y bienes de equipo. De entre estos índices, por otra parte, los dos primeros (producción vendida y rentabilidad) asumen una función primordialmente estimulante de la gestión empresarial, tanto en el momento de la proposición del plan anual como en el de su cumplimiento, según el conocido esquema de Evsei Liberman, descrito en muchos de sus artículos y especialmente en "Plan, beneficio y primas" (21).

¿Es este nuevo concepto de beneficio, nacido de la Reforma económica, esencialmente semejante al de la economía de mercado del ámbito capitalista? Hemos de precisar que nos referimos, tanto en el ámbito capitalista como en el socialista, al beneficio individualizado de las empresas más que al beneficio global del sistema económico como un todo.

(21) LIBERMAN, Evsei: "Plan, Beneficio y Primas". Pravda, 9 sept. 1962.

La discusión sobre estos temas ha sido recogida en varias ediciones antológicas en lenguas occidentales. Vg. SHARPE, Myron (ed.) "Planning Profit and Incentives in the USSR". Vol. I: "The Liberman discussion". White Plains. New York, 1966. En castellano existe una pequeña antología de textos, editada bajo el título: "LIBERMAN. Plan y Beneficio en la Economía Soviética" Ariel, Esplugas de Ll., Barcelona, 1968.

El origen del beneficio de la empresa capitalista se encuentra, en síntesis, en las condiciones que afectan a la evolución de los mercados tanto de productos como de factores. Por parte del primero -productos- dependerá del grado de competencia o monopolio que caracterice dicho mercado y de la fuerza relativa de vendedores frente a compradores: ello redundará en unos niveles de precios que ampliarán o reducirán "los márgenes" de beneficios empresariales.- Por lo que se refiere a los mercados de materias primas, podríamos decir otro tanto, invirtiendo los términos. Y en el caso, sumamente hipotético, de que en esos mercados (e incluso en el de la fuerza de trabajo) se diesen las condiciones ideales de la competencia perfecta, el origen del beneficio todavía se encontraría en las diversas formas de "explotación de la fuerza de trabajo", según la aportación de la teoría marxista (22). También, por supuesto, en los casos anteriormente citados (mercados favorables) se encontraba la "explotación" como fuente de una parte sustancial del beneficio de cada empresa individual en concreto y, ciertamente, como fuente única del beneficio de la economía capitalista en su conjunto.

No son necesarios más que estos breves apuntes para caracterizar el origen del beneficio empresarial en el mercado capitalista en orden a compararlo con el nuevo concepto de beneficio en las economías planificadas. Entrar en una discusión de la teoría del valor subyacente a los puntos expuestos nos alejaría en demasía de nuestros fines.

Por otra parte es, asimismo, nota característica del beneficio capitalista la libre e independiente disposición del mismo -

(22) MARX, Karl: "El Capital". Tomo I, cap IV y V, entre otros. - Traducción del Fondo de Cultura Económica, México 1966, (4ª ed.).

por los poseedores del capital tras haber satisfecho o evadido los impuestos estatales correspondientes. La lucha entablada por la subsistencia como capitalistas originará la necesidad objetiva de que el empresario dedique la mayor parte de dicho beneficio a la acumulación, es decir, reproduzca y amplíe el capital productivo-capaz, mediante el mecanismo de la "explotación", de originar un nuevo beneficio. No es preciso entrar tampoco ahora en la discusión sobre el descenso de la tasa de beneficios ni en la del origen de las crisis capitalistas. Los puntos de acuerdo son suficientes para establecer la comparación con el "nuevo beneficio" socialista.

Como ya indicamos antes, tras las Reformas de mediados de los años sesenta, el beneficio empresarial en la U.R.S.S. se configura como indicador primordial de la eficiencia económica y se le encomiendan, al mismo tiempo, funciones de estímulo de dicha eficiencia. Esta función estimulante se articula, en la teoría de los reformadores, mediante la autorización a las empresas para disponer de una porción relativamente importante del beneficio obtenido de acuerdo al plan propuesto por ellas mismas y aprobado por la Administración, y de una porción menos importante del beneficio que supere dicho plan. Con ello se trata de obtener la presentación, por parte de las empresas, de planes exigentes consigo mismas. La mecánica de la disponibilidad sobre los beneficios es la opuesta a la de la época anterior a la Reforma : en ella la empresa podía disponer de una parte exígua del beneficio planificado y de una parte mucho mayor del hipotético beneficio que superase al plan. Plan que, por otra parte, era elaborado y determinado exclusivamente por las instancias centrales según las cifras o índices alcanzados por cada empresa en el año anterior. Ambos elementos -premio mayor al beneficio no planificado y planificación centralizada según índices obtenidos anteriormente- engendraban en la empresa las virtudes de la "prudencia" en la dirección y de la "habilidad" en las -

relaciones con las autoridades superiores para no ser sometida a planes exigentes.

Abundando en el tema, el indicador de la eficacia, según apuntan los analistas de la Reforma (23), no es exactamente el beneficio en términos absolutos, sino la tasa de rentabilidad, es decir, la relación entre beneficio neto y capital fijo y circulante (24). En esto se siguieron las recomendaciones de los economistas promotores de los cambios, aunque rebajando sus planteamientos. La función específica del uso del indicador tasa de rentabilidad y la inclusión en el numerador del mismo del beneficio neto, es estimular a las empresas a la utilización lo más eficiente posible de sus activos productivos. Se intenta corregir, de esta forma, la tendencia empresarial, muy desarrollada en la época antecedente, a acumular bienes de equipo no utilizados y "stocks" de materias primas como "reservas de seguridad" ante la eventualidad de que retrasos en los suministros básicos o averías en la maquinaria, de lenta reparación, pusiesen en dificultad el cumplimiento del plan establecido para la empresa. La acumulación no elevaba los costes empresariales "contables" porque la adquisición de los bienes de capital era generalmente financiada por el Presupuesto estatal y gran parte de las materias primas podía conseguirse mediante bonos especiales "ad hoc": Se originaba así en el conjunto de la economía nacional un enorme despilfarro, contra el que se alzaban las voces de los economistas soviéticos antes citados.

(23) Citemos, por ejemplo, de nuevo a Marie Lavigne, en "Les économies socialistes soviétiques et européennes". Cap II 1. y a Jan Marczewski, "Crise de la planification socialiste?". P. - Univ. France, 1973.

(24) Para computar el "beneficio neto" hay que restar del "beneficio bruto" (Ingresos por ventas menos costes de producción) - los denominados "pagos prioritarios": los intereses de los créditos a corto y largo plazo obtenidos del Banco del Estado y las cargas o impuestos sobre el capital fijo, porcentaje del valor de éste, de los que hablaremos en seguida.

Tras estas consideraciones podemos delimitar las características del "nuevo" beneficio de la empresa socialista y establecer los puntos de divergencia con el mismo concepto bajo el sistema capitalista.

En cuanto al origen del beneficio empresarial socialista - quedan excluidas del mismo las situaciones de mercado derivadas de la fuerza contractual de las empresas, capaces de imponer unos u otros precios, por cuanto en las economías centralizadas los precios, tanto de las materias primas, energía o bienes de equipo como los de los productos destinados al consumo, son determinados, en conjunto, desde el centro planificador (25). Evidentemente la estructura de precios determinada desde el centro puede generar - y lo hizo en efecto- Beneficios, derivados de unos precios ventajosos, en unas empresas y pérdidas artificiales, en otras. En definitiva, obstáculos casi insalvables para medir la eficiencia económica. Si la situación planteada antes de la Reforma por la deficiente estructura de precios (26) llegaba a ser grave, tras la Reforma, que situaba en lugar preeminente el índice de rentabilidad de la empresa como medida de su eficiencia, los resultados hubie-

-
- (25) Por lo que se refiere a la U.R.S.S., la situación es exactamente la citada. En otros países del área socialista la reforma ha "liberalizado" los precios en sentido más amplio: en Hungría, por ejemplo, existen desde 1968 cuatro tipos de precios: 1) precios fijados en una magnitud determinada por la Administración. 2) precios en que la Administración determina el tope máximo. 3) precios en que la Administración da un máximo y un mínimo. 4) precios libremente fijados por las empresas - (en los contratos de suministro entre dos empresas).
- (26) La estructura de precios anterior a la Reforma no carecía de sentido, sino que era, en su conjunto, sin entrar en más especificaciones, fruto de una determinada política económica de desarrollo. El impuesto sobre el volumen de ventas con sus elevadas recaudaciones y su centralización absoluta se integra en esta política. Pero no es menos cierto que invalidaba los cálculos de la eficiencia empresarial basados en la obtención de beneficios o altas rentabilidades y, por tanto, podía y, de hecho, así aconteció, destruir de raíz la búsqueda empresarial de la eficiencia económica.

ran sido caóticos de no haberse abordado, dentro del conjunto de - las reformas concretas, la correspondiente a la estructura de precios. Como decía un economista polaco, Popkiewicz, "los precios - irracionales pueden anular la racionalidad del beneficio" (27). En líneas generales los precios trataron de aproximarse a los costes de producción del conjunto de las empresas de cada rama, con lo -- que los nuevos índices podían ser medianamente significativos (28).

En todo caso, lo que puede quedar establecido, al menos pa- ra la U.R.S.S., es que el beneficio de las empresas no deriva de - la situación o la evolución del mercado, ni de las fuerzas socia-- les contrapuestas en éste, simplemente porque -si es que podemos - hablar de mercado- la empresa se encuentra ante una regulación ri- gurosa y centralizada del mismo.

El origen del beneficio -y de las variaciones en el mismo- derivarán si se quiere, por una parte, de esas regulaciones centra- les respecto a los precios, pero sobre todo de los aumentos de pro- ductividad en el seno de la empresa: mejoras en la combinación de- factores, incremento de los ritmos de trabajo, mayor aprovechamien- to del equipo capital, etc. No debemos eludir la cuestión de que - muchos de estos mecanismos de aumento de productividad y, por tan- to, de beneficio, se asemejan a las formas de "explotación de la - fuerza de trabajo" recogidas en la crítica marxista de "El Capital".

(27) POPKIEWICZ, J.: "Stopa zysku w gospodarce socjalistycznej". ("The Profit Rate in a Socialist Economy") War- saw, 1968. Recogido por Wilczynski en "Profit Risk and Incentives under Socialist Economic Planning" Mcmillan, London 1973, pág. 82.

(28) En la matización "medianamente significativos" se trata de re- coger la crítica a la reforma de precios en la U.R.S.S. tema- en el que no podemos entrar ahora para no alejarnos de la lí- nea de argumentación.

¿Quedan "sacralizadas" para los marxistas por el hecho de producirse en una sociedad "en transición" al socialismo?.

Desde el punto de vista marxista -marco teórico en que se ha puesto la cuestión- no hay más forma de crear valor (o producto excedente) que mediante el trabajo, sea cual sea el sistema socio-económico analizado. La situación de "explotación" -y debemos insistir en los aspectos teóricos del concepto- no se produce como consecuencia del hecho del trabajo en sí mismo o de los aumentos en cantidad o calidad del mismo, sino como secuela de la propiedad privada de los medios de producción, y por consiguiente, -de si nos hallamos o no ante la alienación de la clase trabajadora que no puede dirigir como tal (no como individuos singulares o como colectivos empresariales aislados) los procesos productivos- ni los ritmos de dichos procesos, ni tampoco puede decidir sobre la utilización del producto generado.

En la medida, por consiguiente, en que el Centro de Planificación y la Administración Central se consideren (y lo sean en realidad gracias a un acertado mecanismo de representación) delegaciones legitimadas de la clase trabajadora y las decisiones concretas de la dirección de cada empresa respondan a dicha delegación y a sus orientaciones, no podrá hablarse de "explotación de la fuerza de trabajo". En la medida en que estas condiciones -no se cumplan, o se cumplan contradictoriamente en la fase actual de "transición al socialismo", puede establecerse la discusión sobre la explotación por parte de un "capitalismo de Estado" o de una burocracia establecida en el poder.

A las diferencias con los sistemas de mercado en el origen del beneficio se añaden las diferencias respecto a la disponibilidad del mismo por parte de las empresas en sistemas centrali-

zados. El beneficio no queda al libre arbitrio de cada empresa si no que es centralizado por el Estado en su mayor parte. Esta centralización, en términos monetarios, se lleva a cabo mediante la combinación de la estructura de precios planificados y de los dos impuestos principales: el impuesto sobre el volumen de ventas y la imposición sobre los beneficios. Vimos ya que antes de la Reforma de 1965 la parte no centralizada del beneficio era sumamente exigua (4 - 5% por término medio). Tras la Reforma, esta parte debía ampliarse notablemente (29). Sin embargo, la disposición del beneficio por parte de la empresa está regulado con cierta minuciosidad en los mismos documentos de la Reforma: deben en primer lugar constituirse tres "fondos de estímulo", cuya cuantía se liga a varios índices, especialmente, al índice de rentabilidad planeado y realizado por la empresa: 1) un fondo de estímulo material destinado a pagar primas a los obreros, técnicos, administrativos y personal de dirección (ligado al fondo de salarios); 2) un fondo para medidas socio-culturales: viviendas, guarderías, casas de vacaciones, actividades recreativas, culturales y deportivas - (ligado, asimismo, al fondo de salarios); y, finalmente, 3) un fondo de "ampliación de la producción" (ligado al stock de capital existente) destinado a la autofinanciación de la investigación, renovación técnica, introducción de nuevos bienes de equipo... De los tres citados, este "tercer fondo" sería el que guardaría mayor semejanza con el "beneficio capitalista", pero la escasa cantidad destinada al mismo invalida la comparación, porque sobre esta base reducida no puede pensarse en una "ampliación privada y autónoma" importante de las empresas.

(29) Este parece ser el "espíritu" de la Reforma. La práctica en la U.R.S.S. no correspondió a este "espíritu": hubo ciertamente una ampliación en la parte de beneficio no centralizado, pero -como se analizará en seguida- distó mucho de lo previsto.

Tras la constitución de estos fondos, la siguiente asignación normativizada del beneficio (30) es la financiación de los gastos planificados (inversiones planificadas, incremento de los fondos de maniobra, contribución de la empresa a gastos generales de su ministerio o de la unión de empresas de la que depende...). El título con que se recoge esta partida en las estadísticas oficiales -"parte del beneficio dejado a disposición de las empresas"- podría inducir a engaño y hacer creer que nos hallamos ante una realidad semejante al beneficio capitalista en cuanto a su disponibilidad. Estos recursos no son en absoluto de "libre disposición" para la empresa sino que su asignación es centralizada por entero. Difícilmente podría hablarse de "autofinanciación", incluso en los casos en que esta parte del beneficio financia inversiones internas de la empresa, por cuanto -por lo que se refiere a la U.R.S.S.- el ritmo, la calidad, etc. de esas inversiones es determinado al margen de los centros de decisión de la empresa.

El resto constituye el "saldo disponible del beneficio" a entregar al Presupuesto. Pero aquí, de nuevo, el nombre responde a lo que "debería ser" y el hecho real es distinto. Esta y la anterior contradicción -y muchas otras en el área de la Reforma- tienen, posiblemente, su raíz en el enfrentamiento entre los impulsores de la Reforma económica y los defensores en las situaciones adquiridas. En el caso que acabamos de citar, el nombre de "saldo" sugiere la idea de residuo después de realizar las asignaciones anteriormente citadas, residuo que podría ser mayor o menor según la marcha económica de la empresa en el ejercicio en cuestión. Sin embargo, según la Instrucción del Ministerio de Ha-

(30) Seguimos, en esta descripción, a grandes rasgos, la última normativa (Instrucción del Ministerio de Hacienda soviético de 1º de enero 1973) entre las numerosas aparecidas tras la Reforma de 1965.

cienda que acabamos de citar, resulta que el saldo, teóricamente-residual, a entregar al Presupuesto, "estará previsto en los balances de ingresos y gastos -planes financieros- de las empresas y organizaciones económicas".

Como indica Marie Lavigne (31), si la cuantía del saldo a entregar al Presupuesto está planificada de antemano (considerando la rigidez de los planes y el temor del Ministerio de Hacienda a que desciendan los recursos presupuestarios) no nos hallamos ante una cantidad residual. Tampoco, por definición, lo es la partida anterior, "financiación de inversiones planificadas". Entonces queda como cantidad "residual" la destinada a la constitución de los fondos de estímulo: mientras las otras dos son establecidas - en cifras absolutas de antemano, la magnitud de los fondos se calcula "a posteriori", según los resultados del ejercicio. Si el residuo real no alcanza a cubrir los resultados de este cálculo, el estímulo de los colectivos empresariales queda comprometido.

Una prueba adicional de lo dicho es la Instrucción de 1971 permitiendo la constitución de un "fondo de regulación" en el seno de los Ministerios respectivos, al que podrían acudir las empresas en las circunstancias descritas de dificultad para constituir los fondos de estímulo.

Podría pensarse entonces que, prescindiendo de la denominación, nos hallamos ante dos asignaciones fijas -financiación de gastos planificados y saldo disponible de beneficio- y otra residual que, con ciertos matices, se asemejaría mucho al beneficio -

(31) LAVIGNE, Marie: "La fiscalité sur les entreprises étatiques dans les pays socialistes". *Révue de Science Financière*, 1976, 1.

de libre disposición característico de la economía mercantil, sobre todo en el caso de la obtención de beneficios extraordinarios por encima del plan. No es así. La magnitud fija de las dos primeras asignaciones sólo es fija "a la baja", constituye un mínimo. Si se supera el plan, la cuantía que supera al beneficio planificado se reparte entre el Presupuesto estatal y la empresa. Y tal como habíamos indicado antes, a partir de la Reforma, la empresa recibe menor proporción de esa cuantía superior al plan que del beneficio ajustado al mismo.

Volveremos a tratar estos puntos con mayor detalle al hablar de la función incentivadora del beneficio socialista y de la articulación del mismo con el sistema impositivo. Nuestro propósito por ahora, era únicamente aproximarnos a la naturaleza del beneficio en las economías de dirección central -concretamente y en nuestro caso, en la Unión Soviética-, a partir de la comparación de aquellos conceptos con los nuestros, más próximos, de beneficio en la economía de mercado. Cumplido este preámbulo necesario podemos reanudar el hilo de la descripción de la correspondiente figura impositiva.

2.2. ORIGEN Y EVOLUCION DE LA IMPOSICION SOBRE LOS BENEFICIOS ANTES DE LA REFORMA DE 1965.

La imposición sobre los beneficios en la Unión Soviética se origina y evoluciona, en los primeros años del nuevo régimen, de modo muy similar al del impuesto ya analizado sobre el volumen de ventas. Al igual que éste, desapareció en los años "entusiastas" del comunismo de guerra, porque no existía base para la imposición: Por lo que se refiere a la industria, el sector privado había sido suprimido "por decreto" y el sector socializado estaba absolutamente integrado en "la gran Empresa estatal", de modo que era imposible diferenciar las cuentas de cada empresa de la Cuenta General del Estado. Por lo que se refiere a la agricultura, ya es conocido que la dialéctica de requisas estatales y destrucción humana de cosechas y ganado (repetida, por otra parte, cuando la destrucción estalinista del "koulak") (32), sustituyeron a cualquier posible impuesto sobre las rentas agrícolas en especie o en dinero.

Con la Nueva Política Económica (N.E.P.) reaparecieron y se multiplicaron las formas de imposición sobre los beneficios. En el sector privado, renacido en la N.E.P., dos impuestos trataban de absorber la mayor parte de la renta neta producida en ese sector: el impuesto sobre la renta, fuertemente progresivo, que afectaba al mismo tiempo a la población en general y a los pequeños propietarios y a las empresas privadas industriales, agrícolas o de comercio, y el impuesto sobre beneficios extraordinarios, mediante el cual, el Estado trataba de incautarse del resultado de actividades especulativas basadas, por ejemplo, en la escasez-

(32) NOVE, Alec: "An Economic History of the U.S.S.R.". Penguin - Harmondsworth, 1969. cap.7. (Trad. castellana de Alianza Ed., Madrid, 1973).

de determinados productos. En el sector socializado, las empresas estatales y las cooperativas, recuperada una cierta autonomía financiera, "khozraschet", satisfacían primeramente un impuesto sobre la renta de tipo proporcional, calculado como porcentaje del beneficio neto (8% en 1923; 20% en 1929). Como complemento de este impuesto, las empresas socializadas entregaban asimismo al Presupuesto las llamadas "deducciones de beneficios", que se convertirán en el concepto y contenido principal de la imposición sobre los beneficios de las empresas nacionalizadas, hasta la Reforma económica de los sesenta. No se calculaban como porcentaje del beneficio ni de otro concepto similar, sino que absorbían, en principio, todo el beneficio alcanzado después de deducir del mismo el impuesto sobre la renta y una serie de asignaciones determinadas centralmente.

En ambos casos -sector privado, sector socializado- la concurrencia de los dos tipos de impuesto producía interferencias que dificultaban el cálculo y la recaudación sin contar los elementos de arbitrariedad contenidos en las "asignaciones determinadas centralmente". F.D. Holzman recoge en "Soviet Taxation" (33) una estimación sobre la época de referencia realizada en 1948 por A.E. Shvedskii. Aunque no hemos podido corroborar la exactitud de los datos contenidos, la aportamos como indicación de la multiplicidad de deducciones o asignaciones que se realizaban del beneficio de las empresas socializadas (Cfr. Cuadro nº 14).

(33) HOLZMAN, Franklyn, D.: "Soviet Taxation". op.cit. Notas al - cap. 5. pág. 345.

La obra citada por el autor: SHVEDSKII, A.E.: "Otchisleniia ot pribylei gosudarstvennykh khoziaistvennykh organizatsii i predpriatii" (Deducciones del beneficio de las empresas y organizaciones económicas estatales) Moscú, 1948.

Sin embargo, al introducir las reformas de precios a finales de los cuarenta y en los cincuenta -con descensos consiguientes, como vimos, en cifras relativas y absolutas del impuesto sobre el volumen de ventas- y al afirmarse una estructura industrial con exigencias distintas de las de un proceso de arranque, las deficiencias implícitas en la fórmula impositiva "deducción de beneficios", van apareciendo como más negativas para el funcionamiento eficiente del sistema. La crítica generalizada actualmente, "a posteriori", pero que se encuentra ya en los últimos años de la década de los cincuenta y, sobre todo, en los primeros sesenta es que la "deducción de beneficios" era incoherente con el estímulo empresarial en busca de la máxima eficiencia y posiblemente con el mismo "khozraschet" (34).

La raíz de esta incoherencia estriba en la confusión entre las finanzas estatales y las empresariales, derivada, a su vez, -de la confusión entre actividad estatal y actividad productiva, o entre Estado y empresas estatales. El Estado financiaba la mayor parte -por no decir la totalidad- de los gastos en bienes de equipo, determinaba los aprovisionamientos, señalaba los precios de compra y venta. Era lógico, por tanto, que los beneficios que se produjeran en las empresas fueran directamente absorbidos por el Estado como beneficios estatales y que, a lo más, se dejase una -exigua parte de dichos beneficios a la empresa con carácter de "prima de gestión" más que de alícuota de beneficio disponible libremente.

Si solamente hubiera existido esta concepción totalitaria, globalizante, no habría habido confusión: simplemente, no habría

(34) No es preciso repetir los nombres de los críticos. En todo caso, refirámonos de nuevo a la obra comprensiva de Abraham KATZ: "The Politics of Economic Reform in the Soviet Union", ya citada, donde se encontrará un resumen suficiente de los mismos y de las respectivas posturas.

habido impuesto ni "deducción de beneficios" pues "a priori" habrían sido deducidos. Pero es que existía el polo opuesto, por necesidades de funcionamiento -o por imposibilidad de un funcionamiento absolutamente totalitario en un territorio tan grande como el de la U.R.S.S. y en un área tan compleja como la economía-. El polo opuesto se formulaba, como ya sabemos, como "khozraschet", - autonomía financiera de la empresa, que junto con el otro polo ya descrito, de la "subordinación absoluta" constituiría la traducción económica del "centralismo democrático" leninista. La traducción fue, evidentemente, muy defectuosa.

En consecuencia, la "deducción de beneficios", con una - aparente normativa de impuesto porcentual, fue en realidad un impuesto de reparto. Su volumen era planificado de antemano para el conjunto de la economía y repartido entre los diversos Ministerios. Y éstos hacían lo mismo respecto a las unidades económicas que les estaban subordinadas hasta llegar al nivel de empresa. El inconveniente del sistema de reparto es que la empresa, sin poder de decisión sobre la cantidad que habrá de entregar al Estado, no puede prevenir cuánto quedará a su disposición en caso de una gestión exigente y eficaz, porque en este último nivel las proporciones - de uno y otro concepto (entregas al Estado-resto disponible) son señaladas "a posteriori" o, en el caso de que lo hubieran sido de antemano, son modificadas en el curso de realización del plan, de acuerdo a las vicisitudes de esta realización. Aun dejando de lado las arbitrariedades que en estos repartos se podían cometer, - el colectivo humano empresarial no podía sentirse estimulado, con este sistema, al cumplimiento o superación del plan.

A medida que todo ello se hizo patente, se introdujeron - pequeñas modificaciones de carácter pretendidamente estimulante, entre las que cabría citar:

- Reducción de las entregas de beneficios al Estado en caso de que el plan de inversiones de la empresa se ajustase al - Plan Económico General y estuviese aprobado por la Administración.

- Creación del Fondo de Dirección (1936) como compendio y formalización de los diversos fondos que, con cargo al beneficio, podía dedicar la empresa para mejoras del bienestar de los trabajadores, primas por trabajos o comportamientos extraordinarios, - actividades o mejoras colectivas, perfeccionamiento de las condiciones de trabajo (seguridad, protección contra accidentes, etc.), renovaciones de equipo o instalaciones de poca envergadura, etc.

- Reajustes administrativos o contables sobre la forma de constituir dicho fondo, o sobre las condiciones de calidad, reducción de costes y diversificación de los productos (para prevenir el hecho de que muchas empresas maximizaban su beneficio sobre la base de descensos en la calidad, empleo de primeras materias ca--ras que elevaban el precio del producto final y aumentaban el -- "output" de la empresa, o concentración de la producción en los - dos o tres artículos, o tallas, más rentables, abandonando los - otros). La forma del impuesto, sin embargo, siguió siendo la de - un impuesto de reparto: frente a la unidad económica superior -ministerial o regional, según la época-, las empresas, sobre todo - las de dimensión mediana y pequeña, tenían poca defensa. Se pro--piciaba entonces -ya lo hemos comentado anteriormente- la picaresca burocrática frente a la eficiencia productiva.

2.3. HACIA LA REFORMA DE 1965

La Unión Soviética entra en la década de los sesenta con una imposición sobre los beneficios de las características descritas. La importancia cuantitativa -tanto en términos absolutos como relativos- de esa fuente de recursos presupuestarios ha experimentado un crecimiento notable. Recordemos los datos, recogidos - en el cuadro adjunto (Cuadro nº 15).

CUADRO Nº 15

INGRESOS PRESUPUESTARIOS POR DEDUCCION DE BENEFICIOS

	1.950	1.955	1.958	1.960	1.961	1.962	1.963	1.964
Cifras absolutas (1.000) millones Rublos)	4,00	10,3	13,5	18,6	20,7	23,9	25,7	28,7
Porcentaje sobre Total Presupuesto	9,46	18,26	20,09	24,12	26,50	28,35	28,71	30,4

Fuente: A partir del cuadro nº 6 y 7.

Vale la pena destacar, en la entrada de los sesenta, cómo en 10 años (1960 respecto a 1950) había cambiado la situación de la estructura presupuestaria. En cifras absolutas la "deducción - de beneficios" se multiplica por 4,5 (crecimiento superior a cualquier otro impuesto y al total del Presupuesto) y en porcentaje - de participación pasa de ser una décima parte a representar una - cuarta parte.

En la primera mitad de los sesenta -los años anteriores a la Reforma y en los que tuvieron lugar las grandes discusiones y propuestas económicas- el ritmo de crecimiento no pierde importancia, con lo que en 1964, como puede verse, los ingresos por "de--

ducción de beneficios" representan ya más de un 30% del total recaudado.

En estas circunstancias, todas las críticas a la forma de imposición sobre los beneficios y las alternativas propuestas, al mismo tiempo que tratan de mejorar el estímulo empresarial han de conservar aquella importante fuente recaudatoria. Se podría señalar, como anotación curiosa e interesante, que la mayoría de los artículos de estos años (1961-64) en favor de las Reformas comienzan por una especie de "declaración de intenciones" en que la fórmula mágica es la armonización de los intereses de la empresa y de la economía como un todo. Por ejemplo, Vaag y Zakharov escriben a finales de 1963 en un artículo reformador publicado por "Voprosy - Ekonomiki":

"Las decisiones del XXII Congreso del P.C.U.S. han señalado que la mejora de la planificación y de la gestión debe ir dirigida a procurar un incentivo a las empresas para que produzcan la mayor cantidad posible de bienes con los menores costes, eleven la calidad de los productos, introduzcan en su producción equipos nuevos y altamente productivos y utilicen eficazmente los activos productivos y las inversiones en capital. Esto significa que la mejora de la planificación y gestión económica debe lograr una armoniosa combinación de los intereses de las empresas y los intereses del Estado, de acuerdo al principio: lo que es bueno para la sociedad socialista en su conjunto debe ser bueno para la empresa socialista" (35).

Y tal vez más directamente, T. Guida escribe por el mismo tiempo en "Finansy SSSR":

(35) VAAG, L. y ZAKHAROV, S.: "Payment for production assets and enterprise profits". Problems of Economics, Mayo 1964
Orig. ruso en Voprosy ekonomiki, 1963, n. 4.

"El papel jugado por los beneficios empresariales en el conjunto de los ingresos presupuestarios - postula que el sistema para asignar dichos beneficios o su parte correspondiente al fondo centralizado de recursos sea diseñado de tal modo que garantice por una parte al Presupuesto un flujo de ingresos más completo, periódico y uniforme, y - por otra permita a las empresas consolidar su propia autonomía financiera ("khozraschet") y las incentive a aumentar sus acumulaciones sacando el - máximo provecho de sus reservas internas" (36).

Asimismo, en el artículo de Liberman que ha sido considerado origen y punto de referencia en esta discusión, al explicar - el mecanismo de su propuesta de reparto de beneficios e incentivos, resalta el economista ruso esa armonía que ha de producirse como - resultado de su propuesta:

"El mecanismo consiste, fundamentalmente, en que- cuanto mayor sea la rentabilidad, tanto mayor - será la prima (...). Ello garantiza a la empresa - un poderoso estímulo material para el aumento de - su rentabilidad. Simultáneamente el total del be- neficio que se dirige al balance estatal aumenta - mucho más rápidamente (...). Esto asegura un in- cremento aún más rápido de la riqueza social y - evita, simultáneamente, que queden a disposición - de las empresas cuotas de beneficio excesivas. No hay riesgo alguno por lo que respecta a los ingre - sos del Presupuesto estatal; al contrario, es probable un notable incremento de los ingresos esta - tales... " (37).

Después de la "declaración de intenciones" los diversos - críticos del sistema (los tres citados son sólo una muestra) forma

(36) GUIDA, T.: "Improving the profits deduction system". Problems of Economics, Mayo 1964. Orig. ruso en Finansy - SSSR, 1963, n. 4.

(37) LIBERMAN, Evsei: "Plan, Beneficio y Primas". Se trata del co- nocido artículo publicado en Pravda, 9 sept. citado anteriormente. (9-IX-1962).

lizan sus propuestas concretas de reforma. Nos limitaremos a las - que hacen referencia a los beneficios empresariales y gravamen impositivo. En la línea que hemos indicado, mantener el equilibrio - presupuestario y estimular a las empresas, las propuestas de reforma pretenden, de una u otra forma, el logro de los siguientes objetivos:

-Conseguir incrementos importantes en los beneficios de - las empresas gracias a mejoras en la eficiencia productiva (y a la necesaria reforma de precios) con lo que, sin peligro para el Presupuesto, puede dejarse una proporción mayor del beneficio a disposición de las mismas.

-Estimular, por mecanismos indirectos (impositivos), a - las empresas cara a un empleo más racional de los activos productivos y, en especial, evitar la existencia de maquinaria y equipo no utilizado (a veces, ni siquiera instalado) y la de enormes "stocks" de materias primas almacenados "en previsión de incidencias".

-Canalizar hacia el Presupuesto el beneficio -o la parte- del mismo- debido a circunstancias especialmente favorables de algunas empresas respecto a otras de la misma rama productiva, circunstancias no atribuibles al trabajo o gestión de la empresa. Estas situaciones son claras y relativamente frecuentes en industrias extractivas, petróleo, por ejemplo, y asimismo en la agricultura. De algún modo, se trata de igualar las oportunidades de las empresas.

-Conferir a las empresas capacidad de autofinanciación mediante la utilización de los beneficios y, en orden a mantener el equilibrio, descargar al Presupuesto en la misma proporción de la "Financiación de la economía nacional", la partida de Gasto más im

portante. Con ello se evita el flujo de recursos que ha de ascen--
der inmediatamente hacia las empresas. Este recorrido, según algu--
nos, es la salvaguarda de la centralización y de la sujeción al -
Plan. Según otros, no hace más que aumentar la burocracia y desin--
teresar a las empresas precisamente del cumplimiento exigente y vo--
luntario del Plan. Lo cierto es que este elemento quedó recogido -
de un modo sumamente híbrido en las Reformas impositivas.

La combinación de estos objetivos y la correlación de -
fuerzas ideológicas y políticas (38) dio lugar, por lo que se re--
fiere a la imposición que analizamos, a la descomposición de la an--
terior "deducción de beneficios" en tres figuras distintas: 1) las
cargas sobre los activos productivos; 2) la imposición sobre los -
beneficios, propiamente dicha, y 3) la imposición sobre las rentas
diferenciales o beneficios extraordinarios.

Analicemos con algún detalle cada uno de estos conceptos.

(38) KATZ, Abraham: "The Politics of Economic Reform in the Soviet
Union". obra ya citada, especialmente capítu--
los 7 y 8.

2.4. LA IMPOSICION SOBRE LOS BENEFICIOS TRAS LA REFORMA

La división tripartida de la anterior "deducción de beneficios" presenta la estructura que ofrecemos en los cuadros adjuntos, correspondientes a los últimos años para los que disponemos de estadísticas fiables y en los que las medidas de la Reforma se han aplicado con cierta extensión. Se aprecia inmediatamente la importancia primordial del "saldo disponible a entregar al Presupuesto", importancia que corrobora los defectos anteriores. Asimismo es muestra de la lentitud en la aplicación de la Reforma el hecho de que un porcentaje relativamente elevado del total computado como imposición sobre los beneficios se recaude, diez años después de la puesta en marcha de las reformas impositivas, según el antiguo método de la "deducción de beneficios" (39).

CUADRO Nº 16

IMPOSICION SOBRE LOS BENEFICIOS EN LA U.R.S.S. 1970 - 1974

Cifras absolutas: mil millones de Rublos

Figura impositiva	1965(a)	1970	1971	1972	1973	1974
Total ingresos presup.	102	156,7	166	176,1	187,8	200,3
Total imposición sobre los beneficios	30,9	54,2	55,6	60,-	60,-	64,4
Carga sobre activos productivos	-	13,7	14,9	16,6	17,7	19,1
Saldo disponible a entregar al Presº.	-	24,8	24,9	28,2	27,1	30,7
Pagos fijos (de renta) (Rentas diferenciales)	-	2,5	2,7	2,6	2,6	2,9
Antigua deducción de beneficios (b)	30,9	13,2	13,1	12,6	12,6	11,7

(39) Conviene recordar que nos estamos limitando a la U.R.S.S. en el tratamiento del tema. Al lado de las figuras citadas, tendríamos que añadir un impuesto sobre los salarios y un impues

(Cuadro nº 16).

Fuente: Nar Khoz 1974, pág. 756.

- Notas a) Ofrecemos las cifras correspondientes al año 1965 como -
término de comparación con el período previo a la Reforma.
- b) Representa la "deducción de beneficios" según el método -
anterior a la Reforma de 1965, de aplicación a las empre-
sas que aún no han sido transferidas a los nuevos métodos.

CUADRO Nº 17

IMPOSICION SOBRE LOS BENEFICIOS EN LA U.R.S.S. 1970-1974

Estructura porcentual

Figura impositiva	1965(a)	1970	1971	1972	1973	1974
Total imposición sobre los beneficios	100	100	100	100	100	100
Garga sobre los activos productivos	-	25,3	26,8	27,7	29,5	29,7
Saldo disponible a entregar al Presº.	-	45,8	44,8	47,-	45,2	47,7
Pagos fijos (de renta) (Rentas diferenciales)	-	4,6	4,9	4,3	4,3	4,5
Antigua deducción de beneficios (b)	100	24,3	23,5	21,-	21,-	18,2

Fuente: Elaboración a partir del cuadro anterior

Notas (a) y (b): Cfr. cuadro anterior

./..

- (39) to sobre beneficios extraordinarios distribuidos en forma de primas si nos refiriéramos a otros países socialistas europeos - Hungría, Polonia y Checoslovaquia en concreto-. Al mismo tiempo, la descripción de las figuras comunes a todos los países del área presentaría diferencias notables de uno a otro.

2.4.1. LA CARGA IMPOSITIVA SOBRE LOS ACTIVOS PRODUCTIVOS

Curiosamente, la primera figura impositiva que vamos a analizar en este apartado (imposición sobre los beneficios) no constituye, en pura técnica tributaria, un impuesto sobre los beneficios, sino más bien sobre el capital o patrimonio de las empresas. Sin embargo, el hecho de que proceda claramente de la reforma introducida en la anterior "deducción de beneficios" y, asimismo, la constatación de que la estadística oficial soviética presente el importe de su recaudación agrupado con el de las otras dos figuras impositivas sobre el beneficio, nos ha inducido a incluirla en este apartado.

En la actualidad esta figura impositiva tiene una importancia bastante reducida. La carga fiscal derivada se convierte prácticamente para las empresas en un pequeño coste más, mucho menos relevante que lo que el Estado deduce en concepto de "saldo disponible a entregar al Presupuesto", como es patente a través de las estadísticas anteriores. En consecuencia, su peso específico en el total de ingresos presupuestarios es notablemente reducido, por más que haya registrado un ligero aumento en los últimos años. Marie Lavigne ofrece unos datos, recogidos de D. Butakov (40), según los cuales aquel peso específico sería del 2% en 1967 y del 4,8% en 1968. A partir de 1970, como puede comprobarse, los porcentajes correspondientes se sitúan entre el 8,7% y el 9,5%.

Sin embargo, según la concepción de algunos de los principales promotores de la Reforma económica -especialmente los fisca

(40) LAVIGNE, Marie: "Les économies socialistes soviétique et européennes". Op.cit. pág. 368. En su artículo "La fiscalité sur les entreprises étatiques.." asimismo citado, recoge nuevos datos de Butakov en "Voprosy Ekonomiki" 1975 n. 1.

listas J. Liberman y B. Rakitskiĭ (41)- el impuesto sobre los activos productivos estaba llamado a ser el eje de la imposición sobre la empresa.

En efecto, de acuerdo a los planteamientos de dichos autores, este impuesto se concebía como un fuerte gravamen sobre los fondos fijos y circulantes de las empresas a pagar con cargo al beneficio bruto de las mismas. Cumplía, así, los objetivos enunciados antes respecto al Presupuesto estatal y respecto a las empresas individualizadas.

Por lo que se refiere al Presupuesto, este tipo de impuesto era capaz de asegurar un flujo de ingresos de magnitud suficiente -el cálculo de las tasas podía ser relativamente sencillo-, y de carácter regular, estable (por cuanto la base impositiva es independiente de la coyuntura empresarial). Por ello mismo, la magnitud es lógicamente previsible y permite planificar su asignación. En base a estas consideraciones los dos autores citados llegan a hablar de este impuesto en términos de "pagos consolidados" cuyas normas se extienden en un plazo medio y largo.

Al mismo tiempo es de esperar que este flujo de ingresos-presupuestarios manifieste una tendencia creciente en el tiempo, -resultante del natural incremento de los activos productivos empresariales, con lo que, teóricamente, no queda hipotecado el futuro del Gasto público.

(41) LIBERMAN, Jakob: "Economic reform and financial planning". - Planovoe Khozjajstvo, 1968, 3.

RAKITSKIĬ, B.: "The economic functions on the tax on resources". Voprosy Ekonomiki, 1966, 12.

Desde el punto de vista de la empresa, el impuesto en cuestión contribuye a la posibilidad de una verdadera autonomía financiera-"khozraschet"-, por aquellas mismas características de estabilidad y previsibilidad: la empresa puede hacer previsiones respecto al uso de sus recursos y de sus resultados, liberada de la arbitrariedad de un impuesto de reparto como el anterior a las Reformas. Por otra parte, el impuesto cumple una función de estímulo en orden a que la empresa racionalice la gestión de sus activos productivos y no mantenga "stocks" de reserva ni equipos fuera de producción, ya que esta situación se halla penalizada por el impuesto de una forma clara. Evidentemente esto supone una articulación coherente del impuesto en cuestión con el impuesto sobre los beneficios, de modo que el segundo tenga un mero carácter complementario, es decir, que la mayor parte del beneficio restante, - tras la cotización por los activos productivos, quede a disposición de la empresa.

Precisamente esta última argumentación -la lucha contra - el despilfarro de activos productivos- es utilizada con insistencia por A.N. Kosygin en su Informe al Pleno del Comité Central - del P.C.U.S. del 27 de septiembre de 1965 (42), que se considera como la consagración y la puesta en marcha oficial de las Reformas. Contrariamente a lo que aconteció más tarde en la realidad, - las propuestas oficiales de Kosygin coinciden con la concepción - que veníamos citando, según la cual el impuesto sobre los activos productivos se convierte en el eje de la imposición sobre la em--

(42) Puede encontrarse el original del informe de Kosygin en Izvestia, 28 sept. 1965. Traducciones del mismo al inglés, en Problems of Economics, oct. 1965. También en Myron Sharpe, - Ed.: "Planning Profit and Incentives in the USSR". Vol. II. Reform of Soviet Economic Management. (White Plains, N. York 1966). Tanto en Problems de 1965 (Vol.VIII) como en el libro de Sharpe se encuentra abundante material sobre la Reforma.

presa. Recojamos algunos párrafos del Informe:

"El principal problema es, por tanto, aumentar lo más posible la eficacia de la producción social, - ahorrar trabajo vivo y materializado (43) e incrementar considerable y establemente los rendimientos de las inversiones de capital y activos fijos.

En conexión con esto es de gran importancia la intensificación de la lucha contra toda forma de gestión deficiente, contra el despilfarro y contra los gastos improductivos.

(...) El hecho de que los activos fijos todavía no sean utilizados adecuadamente en nuestro país, nos obliga a realizar tremendas inversiones suplementarias para crear nuevos activos fijos.

(...) El plazo establecido para la puesta en marcha de nuevas capacidades de producción se sobrepasa frecuentemente, el coste de dicha puesta en marcha se ha multiplicado y, en consecuencia, considerables recursos estatales están inmovilizados, de tal modo que frecuentemente los equipos instalados se tornan obsoletos incluso antes de que la planta empiece a funcionar.

(...) Es necesario aumentar el interés de la empresa por el crecimiento de su producción, por el aumento de sus rendimientos y por una mejor utilización de su tremenda riqueza, los activos fijos que le han sido asignados".

Este tipo de reflexión se encuentra diseminada por todo el Informe. Como prueba de que no se trataba -al menos en aquel momento- de una cuestión accidental, sino muy céntrica, veamos la propuesta de Kosygin al respecto:

(43) "Trabajo vivo, trabajo materializado": según la concepción marxista los equipos productivos, maquinaria, incluso las primeras materias en su utilización actual, así como las mercancías en general son fruto del trabajo vivo del hombre y, por tanto, "trabajo materializado, condensado".

"Actualmente la magnitud de las deducciones de los beneficios de la empresa para el Presupuesto no depende del valor de los activos productivos que le han sido asignados. En consecuencia las empresas, cuando intentan obtener más dinero del Estado para inversiones en equipo capital y para ampliar su activo circulante, no toman las medidas necesarias para una utilización racional del mismo. Incluso a veces ocurre que una empresa adquiere un equipo — que no necesita meramente para justificar el gasto de los recursos que le habían sido asignados desde el centro.

Como ya se ha dicho, la eficacia en el uso de los activos productivos ha declinado recientemente en un buen número de ramas industriales. Es de la mayor importancia estimular a las empresas para que aumenten su "output" y eleven no sólo la suma de sus beneficios en cifras absolutas, sino también la tasa de beneficio por rublo de activos productivos asignados a la empresa. Para lograrlo es preciso introducir deducciones de los beneficios de la empresa hacia el Presupuesto del Estado en proporción al valor de los activos fijos y circulantes asignados a las empresas, dando la consideración de "cargas por activos productivos" a dichas deducciones.

Las normas para las "cargas por activos fijos y circulantes" deben establecerse para un período de tiempo largo —varios años— y han de calcularse de modo que a una empresa que funcione con normalidad le queden beneficios, después de efectuar los pagos correspondientes, para constituir fondos de estímulo y para cubrir sus gastos planificados (...).

Debe resaltarse que estos pagos no se proponen como contribuciones adicionales al Presupuesto del Estado a sumar a los que actualmente realizan las empresas; la idea es desviar una porción considerable de los pagos actuales al Presupuesto a través de un nuevo canal. En el futuro, las cargas por los activos productivos se convertirá en la porción más importante de los ingresos del Estado, y la importancia de los otros pagos, incluido el impuesto sobre el volumen de ventas, se reducirá de modo correspondiente".

A pesar de la claridad de las propuestas del Pleno de septiembre, el desarrollo práctico de las mismas se llevó a cabo de modo lento, conservador y confuso. Las protestas de los promotores de la Reforma ya desde los primeros años, al igual que los balances de resultados, años más tarde, mantienen esta impresión general pesimista desde un punto de vista renovador (44).

Los obstáculos al desarrollo de las reformas tenían, según los comentaristas citados, un carácter burocrático (tal vez - cabría hablar del enfrentamiento de dos burocracias) que frecuentemente se enmascaraba de ortodoxia. En el impuesto que comentamos, la oposición teórica -o la vertiente teórica de la oposición- se fundamentaba en que el establecimiento de un impuesto sobre los activos productivos suponía admitir que una parte de la renta obtenida (la que sería centralizada vía dicho impuesto) se debía al "capital" o, en todo caso, que los activos productivos funcionaban, a pesar de estar en transición hacia el socialismo, como "capital" capaz de crear "nuevo valor", "digno de retribución", etc. Lo cual era socavar los cimientos de la ortodoxia marxista, en que la única fuente de valor es el trabajo.

La respuesta teórica argumenta, en pocas palabras, que -

(44) Un buen resumen de la reacción en los años inmediatamente posteriores al Pleno de referencia puede encontrarse en la obra de A. KATZ, ya citada, "The Politics of Economic Reform in the Soviet Union", cap. 9. El capítulo 10 de la misma obra recoge la valoración del tema cinco años después. Balances semejantes se encuentran en la obra de WILCZYNSKI "Socialist Economic Development and Reform" (1972), en la de Marie LAVIGNE, "Les économies socialistes soviétique et européennes" y en varios artículos de la misma profesora consagrados al tema: "Les aspects de l'impôt sur le capital en URSS". -- Annuaire de l'URSS, 1969, C.N.R.S.; "Les réformes économiques en Europe de l'Est, dix ans après", "Revue d'études comparatives Est-Ouest, 1975, n. 1; "La fiscalité sur les entreprises étatiques dans les pays socialistes", Revue de Science Financière, 1976, n.1.

los activos productivos, o si se quiere, el capital no es más que trabajo materializado, cristalizado (trabajo vivo en una etapa anterior, cristalizado en la etapa que se contempla, en forma de medios de producción). Añade que, al haberse transformado las relaciones de producción, no existe la alienación del excedente en manos de una clase capitalista, poseedora de esos medios de producción. Lo cual no implica, en modo alguno, renunciar al cálculo económico racional, ni a la persecución de la máxima eficiencia en la utilización de unos recursos todavía escasos.

Las formalizaciones del cálculo económico racional se manifestaban ya previamente a la Reforma como propuestas referentes a diversos aspectos: sistemas de precios, intentos de determinación del valor atribuible a los bienes de capital, cálculo de primas, método de contabilización del beneficio, etc. Ciertamente quedaban confinadas al terreno de la discusión y la propuesta, o a lo más, a experiencias piloto (45). Pero la culpa de que no pasarán antes a una práctica amplia no puede atribuirse a los economistas, sino a los dirigentes de la política económica. Es incomprensible, entonces, el párrafo que dedica Kosygin a los economistas en el Informe citado:

"Debemos decir que nuestros economistas están haciendo muy poco en orden a analizar la eficiencia de la producción social y ofrecer sugerencias para aumentarla (46).

(45) Unas anotaciones a estas experiencias -la Bolshevichka, el Lvov Sovnarkhov, el Nevski de Leningrado, etc., se encontrarán en la obra de KATZya citada, Cap. VII.

(46) Informe de A.N. Kosygin al Pleno del 27 de sept. 1965, cit. ant.

Las propuestas del Premier en el Informe recogen, como hemos comentado, las sugerencias de los economistas. Su afirmación sólo puede entenderse como justificación política ante el descenso en las tasas de crecimiento de la economía soviética en el período y como expresión de protagonismo.

Volviendo a las propuestas concretas de los economistas - en orden a un cálculo económico racional, capaz de aumentar la eficiencia del sistema y centrándonos en las que hacen referencia a la imposición sobre los activos productivos (47), podríamos reseñar, como primera muestra de formalización, los argumentos de Vaag y Zakharov.

En un largo artículo publicado en "Voprosy ekonomiki" en 1963 abordan los autores el tema del método de cálculo y estímulo del trabajo de las empresas. Y al defender la conveniencia de un único índice generalizado, frente a la multiplicidad de índices existentes, como método de estimación de la actividad empresarial, se plantea la cuestión de apreciar con exactitud los gastos de la empresa en la obtención de los resultados de cada período examinado. Si los gastos son infravalorados -aun aceptando el sistema de precios- la diferencia entre resultados y gastos, el beneficio, aparecerá superior a la realidad y no medirá efectivamente la actividad de la empresa. En opinión de los autores esto viene sucediendo a causa de la infravaloración de los gastos en activos fijos:

"Hasta hace muy poco los gastos de producción se de finían, por regla general, solamente como el importe de los gastos corrientes de gestión y según esto

(47) Para no alejarnos del tema, prescindimos de otras propuestas, también relacionadas con la eficiencia y el cálculo racional, muy importantes, como la reforma del sistema de precios.

se calculaban los costes de producción de los bienes. Las inversiones de capital necesarias para la puesta en marcha y desarrollo de las empresas - encontraban su expresión únicamente como "cuotas de amortización". Pero esto es absolutamente insuficiente. Las "cuotas de amortización" no pueden considerarse una compensación equivalente del coste de los activos fijos. El Estado invierte de una sola vez toda la suma necesaria para la creación de los activos fijos de una empresa, mientras que el reembolso de esos recursos al Estado en forma de "cuotas de amortización" se prolonga durante toda la vida productiva de estos activos. Esta diferencia temporal debe ser tomada en cuenta" (48).

Para establecer un cómputo de gastos adecuado los autores toman como base la eficacia media de las inversiones estatales en bienes de activo fijo en la U.R.S.S. Dichas inversiones, materializadas en equipo y maquinaria, son la condición determinante del aumento de la productividad del trabajo y de la reducción de los costes de producción. Los resultados de los cálculos que citan Vaag y Zakharov dan para la economía nacional una media de 20 kopecs de valor añadido por cada rublo de capital invertido en bienes de equipo.

Por consiguiente, según los autores citados, una asignación de fondos estatales para la creación de activos fijos en una empresa se traduce en una especie de aumento de los gastos corrientes de la sociedad -en las restantes empresas- equivalente al 20% del valor de los fondos invertidos. Este importe debe ser devuelto por la empresa al conjunto social e incluido en sus costes:

"No se habría producido tal aumento si aquellos fondos de capital hubieran sido usados para disminuir-

(48) VAAG, L. y ZAKHAROV, S.: "Payment for production assets and enterprise profits". Problems of Economics, Mayo, - 1964. (Orig. ruso en Voprosy ekonomiki, 1963, n.4).

los costes de producción en las demás empresas de la sociedad en vez de haberlo sido en la financiación de maquinaria y equipo de la empresa examinada.

Por consiguiente los gastos corrientes adicionales de la sociedad, iguales a $0,2 K$, provocados únicamente por la asignación de los fondos productivos K a dicha empresa, deben ser reintegrados por ésta, y para ello, deben contabilizarse entre sus gastos corrientes.

Teniendo en cuenta todo lo dicho, los gastos totales de producción de la empresa serán $Z = C + p_n K$, siendo Z los gastos totales de producción de la empresa en el período anual, C el coste de producción (materias primas, energía, salarios: - el circulante), $p_n K$, las cuotas a deducir en porcentaje sobre los fondos productivos de la empresa cuyo valor es K , y p_n el coeficiente "standard" de eficiencia de las inversiones en capital (que actualmente es, aproximadamente, el 20%) (49).

El artículo postula a continuación la reforma del sistema de precios, tanto para valorar adecuadamente los activos productivos en cuestión, como para establecer nuevos precios tras la introducción de las cargas por dichos activos productivos. Los autores insisten en que buena parte de las críticas que se han dirigido a sus propuestas son en realidad críticas al sistema de precios que en aquel momento -primera mitad de los sesenta- hacía que determinadas empresas trabajasen con pérdidas y otras con beneficios extraordinarios (50).

(49) VAAG, L. y ZAKHAROV, S.: artículo citado.

(50) Otro tipo de beneficios extraordinarios diferente de los derivados del sistema de precios es el relacionado con condiciones de explotación excepcionalmente ventajosas de unas empresas respecto a otras en un mismo producto. Esto ocurre, por ejemplo, en minas, gas, petróleo, etc. Estudiamos más adelante la imposición sobre "Las rentas diferenciales".

Por lo demás, quedarían en el aire unas preguntas sobre el hecho de emplear como norma de medida para la valoración de las cargas por activos productivos precisamente el promedio de eficiencia de dichos activos en la economía nacional en su conjunto. No explican los autores por qué no se emplea la eficiencia promedio del sector en vez de la media nacional, ni tampoco salen al paso, en este artículo en concreto, a la objeción que representaría una economía nacional poco eficiente en su conjunto en la que, por tanto, las deducciones por activos productivos serían bajas y no cumplirían con su supuesta función incentivadora.

Decir que la respuesta a estas preguntas es precisamente el artículo comentado -la empresa debe reintegrar al conjunto económico social lo que éste le ha dedicado, o lo que ha dejado de ganar en otro sitio-, sería, tomado exactamente al pie de la letra, entrar en una especie de toma y daca donde podría perderse el sentido de la imposición como mecanismo centralizador de la renta social neta, como elemento flexibilizador del Plan, como incentivo a las empresas, etc. Posiblemente los autores plantean su propuesta más como reacción frente a la mala administración y al despilfarro patente de los equipos productivos, y como pauta orientativa para subsanarlo, que como norma fija a explicar en todos y cada uno de los casos. Una nota al principio del artículo corroboraría nuestra apreciación: "El artículo, dice la nota, se presenta como propuesta a discutir. La Dirección de "Voprosy ekonomiki" volverá a tratar sobre las propuestas contenidas en el mismo".

Las propuestas de un eminente fiscalista, Jakob Liberman -están sistematizadas en su obra "El presupuesto estatal de la U.R.S.S. en las nuevas condiciones de gestión" (51), publicado en

(51) LIBERMAN, J.: "El presupuesto estatal de la U.R.S.S. en las nuevas condiciones de gestión". Moscú, Navka - 1970. Las referencias pertenecen a M. Lavigne - en el artículo de la *Révue de Science Financière* ya citado.

1970. Recoge ahí las reflexiones de años anteriores contrastadas con la realidad de lo que está siendo la Reforma. Es interesante comentar su postura pues se diferencia y en cierto sentido se contrapone a la que alcanzó más difusión, al menos en Occidente, la de su homónimo Evsei Liberman.

El sistema fiscal propuesto por Jakob Liberman traspasa - el puro cosmos fiscal y afecta al sistema de planificación, al menos, a la planificación a nivel de empresa.

Como se sabe uno de los elementos básicos de las reformas en que confluyen varios mecanismos y objetivos de las mismas, es el concepto de "plan empresarial exigente". Para evitar que las - empresas busquen la obtención administrativa de planes de bajo nivel, fáciles de superar, se invierte el mecanismo de los estímulos. La empresa tras las reformas podrá, teóricamente, dedicar a sus - fondos propios mayor porcentaje del beneficio obtenido de acuerdo al plan propuesto por ella misma, que del beneficio que supere al plan. Con ello se pretende estimular a las empresas a la presentación de "planes exigentes" en que los índices de producción sean lo más altos posible.

Para Jakob Liberman este concepto entraña un profundo - error:

"El plan no es el nivel de producción máximo posible, sino el reflejo de una necesidad social definida cuantitativamente para cada tipo de producto (según una - especie de "pedido" que la sociedad realiza). Si el - plan se ha establecido correctamente, sea por la em--presa o por un órgano superior, toda desviación es - irracional tanto si es hacia arriba como si es hacia-abajo, pues comporta la distorsión de las proporcio--nes planificadas que se consideraban óptimas. Por - ello la adopción de un plan "más exigente" es tan in-justificable como el estímulo para sobrepasar el plan" (52).

(52) LIBERMAN, Jakob: Op.cit. (recogido de M. Lavigne, ver nota - anterior).

Por consiguiente, según reseña Marie Lavigne "la clave de la cuestión es estimular a la empresa para que realice una gestión eficaz entendida como la obtención de unos resultados determinados (una cantidad establecida de productos) con el mínimo gasto posible de mano de obra y de bienes materiales (53).

En esta perspectiva, Jakob Liberman construye un sistema fiscal en cierto sentido revolucionario, o en todo caso, absolutamente nuevo respecto al vigente. No se trata, según él, de mejorar o apuntalar el actual sistema fiscal, nacido en condiciones muy distintas de las presentes, y que no hace más que prolongar los conocidos defectos de centralismo burocrático excesivo en el Estado, y de irresponsabilidad y falta de iniciativa en las empresas. Los países socialistas que han ido más adelante en la reforma fiscal, como Hungría, tampoco merecen el juicio positivo de J. Liberman pues, en su opinión, permanecen las raíces de la irraccionalidad económica que se manifiestan en los brotes de burocracia y desequilibrios.

J. Liberman critica el principio subyacente al sistema de los "dos canales", principio consistente, según el autor, en proponerse, ante cualquier otra consideración, la recaudación y centralización de la renta neta producida en la economía, sea cual sea la forma y el sector en que se produzca: En el sector de producción y venta de bienes de consumo, en primer lugar. Allí recae el impuesto sobre el volumen de ventas. Después, los beneficios empresariales cuya recaudación está lejos de encontrarse normativizada, según hemos visto. Si esta actitud de la Administración Central podía justificarse (o tolerarse) en los momentos vacilantes de la puesta en

(53) LAVIGNE, M.: Art. citado, p. 97.

marcha del sistema, en las circunstancias actuales de desarrollo, conlleva los defectos apuntados anteriormente. Imposibilita, en definitiva, la gestión eficaz de la empresa, que era, según el autor comentado, la cuestión clave.

Para estimular esta gestión económica eficaz, la reforma propuesta por Jakob Liberman establece un único canal como principal fuente recaudatoria: las cargas impositivas sobre los factores de producción (tanto los bienes de equipo como la mano de obra), proporcionales a su magnitud respectiva, y a satisfacer en forma de pagos consolidados según normas a largo plazo. Accesoriamente, la recaudación se completa por una imposición porcentual reducida sobre el beneficio bruto y sobre la producción (o venta) realizada, con normas, asimismo, a largo plazo.

Concretamente, según reseña Marie Lavigne en el artículo de referencia, existirían cinco impuestos: la carga sobre los fondos productivos, calculada en la hipótesis, al 6% de su valor; la carga sobre los salarios (18%); un impuesto sobre el volumen de ventas, en forma de derechos específicos; un impuesto sobre el beneficio bruto, porcentual y un pago fijo definido como una suma global. El fiscalista soviético construye la hipótesis de que en el año 1965 se hubiera aplicado su propuesta y, a partir de los datos estadísticos obtiene los siguientes resultados: las empresas habrían retenido el 37,6% de su beneficio bruto, y el 62,4% canalizado hacia el Presupuesto se habría compuesto de la carga sobre fondos productivos (47,3%), la imposición sobre salarios (12,3%), los pagos fijos (1,5%), el impuesto sobre el volumen de ventas y el impuesto sobre beneficios (1,3%). Como puede comprobarse, los pagos por los tres últimos conceptos son únicamente complementarios. J. Liberman los mantiene como imposición sobre rentas diferenciales en el supuesto de que la reforma del sistema de precios tarda en realizarse y permanecen fuertes desigualdades en las con

diciones de la gestión empresarial. El impuesto sobre el volumen de ventas tendría una función y relación similar con el sistema de precios.

Podríamos seguir ofreciendo ejemplos de propuestas que abonan las tesis examinadas acerca del posible papel principal de la imposición sobre los activos productivos en una reforma global (no sólo fiscal) de la economía soviética de mediados los años sesenta. Pero, como dijimos al comienzo de estos párrafos dedicados al tema, la realidad de las reformas no se conformó a las propuestas. Aunque se estableció la carga sobre los activos productivos (y en la U.R.S.S., en concreto, según el porcentaje del 6% sobre el valor de dichos activos), las numerosas excepciones o reducciones en dicha carga, y la falta de articulación de la misma con el resto del sistema impositivo y, en especial, con la imposición sobre los beneficios, le confirieron, simplemente, un carácter complementario. Como el Presupuesto ha seguido absorbiendo la mayor parte del beneficio empresarial y no se ha establecido realmente la autonomía financiera de la empresa, el ahorro en el empleo de medios productivos no se ha visto premiado. Por ello parece que ha seguido siendo más ventajoso para las empresas contar con directores capaces de "moverse" en los diversos niveles ministeriales, que racionalizar realmente sus métodos de gestión.

2.4.2. LA IMPOSICION SOBRE LOS BENEFICIOS PROPIAMENTE DICHA:
EL "SALDO DISPONIBLE PARA ENTREGAR AL PRESUPUESTO".

En el análisis que hemos realizado acerca del concepto de beneficio y su historia en las economías de tipo socialista, hemos apuntado ya las características principales de la "nueva imposición" sobre los beneficios tras las Reformas de 1965. Bastará, por tanto, completar aquellas ideas para ofrecer el panorama de esta figura impositiva.

Como se recordará, una de las motivaciones de la Reforma era estimular la eficacia de la gestión empresarial estableciendo la autonomía financiera de las empresas: acabar, por tanto, con la confusión o identificación entre Estado y empresas o entre finanzas estatales y finanzas empresariales. En este sentido es característico el cambio de nombre de la figura impositiva modificada. De llamarse "deducción de beneficios" pasa a conocerse como "saldo disponible para entregar al Presupuesto", como si en la misma denominación quisiera señalarse la antedicha autonomía empresarial.

Este planteamiento recaudatorio, consistente en la articulación de la carga sobre los activos productivos y la entrega del saldo resultante después de que la empresa haya cumplido las dedicaciones internas planeadas, parece acorde a las propuestas y necesidades de la Reforma. Sin embargo, hemos de repetir que la realidad no ha correspondido a las denominaciones teóricas.

Vimos ya que, a pesar del nombre de "saldo", la entrega de beneficios al Presupuesto por este concepto no es en absoluto "residual", sino que, por el contrario, se planifica de antemano como cantidad mínima y su recaudación es prioritaria a la consti-

tución de los "fondos de estímulo" empresarial. Además su planificación, como decimos, tiene el carácter de "mínimo": si una gestión imprevisiblemente eficaz por parte de la empresa o unos aumentos no previstos de productividad, obtenidos por el esfuerzo del colectivo de trabajadores, eleva la cifra de beneficios, aquel mínimo planificado se suplementa para absorber la mayor parte de dichos beneficios.

Por otra parte, el volumen representado por esta figura - recaudatoria contradice, asimismo, su consideración de "saldo residual", pues es la principal contribución de la economía al Presupuesto (54), o en todo caso, y siempre refiriéndonos a la Unión Soviética, es la principal canalización de los resultados empresariales hacia dicho Presupuesto estatal.

Podría objetarse a favor de la postura que se viene manteniendo en la U.R.S.S. de conservar "alto" ese saldo de beneficio, que en otro caso, el Presupuesto padecería una escasez de recursos. Birman (55) contempla la posibilidad teórica de este hecho y resuelve que no es grave una disminución en términos absolutos del Presupuesto si se amplía la autonomía financiera de la empresa: Una buena parte de las asignaciones presupuestarias se dedican al capítulo denominado "Financiación de la economía nacional" y constituyen flujos que se remontan desde las empresas al Presupuesto para descender luego a las mismas empresas que los han entregado. Ampliada la autonomía financiera, parte de estos fondos podría gestionarse a nivel de empresa, dejando que el Presupuesto únicamente canalizase las transferencias reales (trasvases de fon

(54) LAVIGNE, Marie: art. cit., p. 81.

(55) BIRMAN, A.M.: "Ensayos sobre la teoría de las finanzas soviéticas". t. II cap. XVII, Las reservas financieras, Moscú, Finansy, 1972.

dos de unos sectores a otros, o de la producción hacia la satisfacción de necesidades generales del Estado o de la sociedad: defensa, medidas socio-culturales, etc.). De esta forma, una recaudación más reducida en cifras absolutas podría ser suficiente para cubrir unas asignaciones presupuestarias que no tendrían por qué abarcar ámbitos tan amplios.

¿Se pierden, con ello, grados de centralización o de dominio por parte del centro rector de la economía sobre la marcha de ésta?. Volvemos a la cuestión del binomio dialéctico "centralismo-democrático" o en este caso concreto, "centralismo-autonomía financiera". Esta dialéctica ha de encontrar su expresión concreta en cada momento del desarrollo económico. Admitamos que la decantación hacia el centralismo o la concentración fuera útil o necesaria en la etapa de constitución del nuevo sistema económico, - con los trasvases enormes de recursos que comportaba la creación de las industrias de base. En el período en que el sistema económico ha madurado, los mecanismos de dirección han de ser otros necesariamente, a no ser que se quiera cargar con los costes de desaprovechamiento de recursos, de los que hemos hablado. Los métodos indirectos, por tanto, entre los que se cuenta una mayor flexibilidad fiscal, serían más adecuados para mantener con eficacia la dirección del proceso económico.

Los rectores de la economía soviética no han dado este paso con decisión. De ahí el "nudo de ambigüedades" de que habla M. Lavigne (56) al referirse al sistema fiscal socialista en su etapa actual. De ahí, también, las críticas de los mismos economistas rusos, sumamente decepcionados al hacer balance de la Reforma

(56) LAVIGNE, M.: "La fiscalité sur les entreprises..." art. cit. pág. 61.

unos años después de su puesta en marcha (57). En el tema de la imposición sobre los beneficios, la crítica es evidentemente que, bajo nombres distintos, se mantiene un mismo tipo de impuesto, esencialmente un impuesto de reparto, que limita enormemente la autonomía de las empresas.

(57) LAVIGNE, M.: art. citado, pág. 80. Recoge ahí algunas críticas de J. Liberman, E. Liberman, V. Agapova. Es un tema bastante corriente en la literatura de balance de las reformas.

2.4.3. LA IMPOSICION SOBRE LAS RENTAS DIFERENCIALES: LOS "PAGOS FIJOS (DE RENTA)".

La tercera subdivisión de la antigua "deducción de los beneficios", instituida en las Reformas económicas soviéticas, es - una especie de canalización hacia el Estado de las rentas diferenciales. Una cierta heterogeneidad de su contenido se refleja en - la denominación oficial que ha de recurrir al paréntesis.

Efectivamente, la finalidad de esta figura teóricamente - es clara: Determinadas empresas obtienen beneficios excepcionales no atribuibles a su esfuerzo sino a circunstancias especialmente - favorables en comparación con las demás empresas del sector. El - Estado, tanto para igualar las condiciones económicas entre las - empresas, como para poner a disposición del conjunto social unos - rendimientos que no proceden del esfuerzo de un grupo concreto, - sino de circunstancias "naturales" o "sociales" (sistema de pre- - cios, localización de transportes), retira de los beneficios de - la empresa la parte equivalente a dichas rentas diferenciales.

La puesta en práctica de estos principios presenta puntos discutibles. En primer lugar, determinar qué empresas deben tribu - tar por este concepto, ya que no es un impuesto general. En segun - do lugar, la determinación de la cuantía del beneficio excepcio- - nal o diferencial, que el Presupuesto pretende absorber, pero que naturalmente aparece integrado en el resultado global de la empre - sa: ¿qué es lo normal y qué lo excepcional, debido a condiciones - ventajosas?

Respecto al primer punto, en la U.R.S.S. han sido inclui - dos dos tipos de beneficios adicionales -por tanto, de empresas-, en el impuesto. Por una parte, los rendimientos adicionales liga - dos a ventajas naturales. Es el caso de casi todas las industrias

extractivas, especialmente el petróleo: los costes soviéticos de extracción del mismo varían en la proporción de 1 a 50 en el territorio de la Unión. Los precios diferenciados por zonas (siete zonas) sólo varían entre 8 y 22 Rublos la Tm. El Estado absorbe - en forma de derecho específico las rentabilidades excesivas del producto, resultantes de las condiciones naturales y de la estructura de precios.

Pero, por otra parte, se incluyen igualmente en este tributo los beneficios de aquellas empresas cuyas instalaciones y equipo son mejores que el término medio de su rama, o que pueden comprar las materias primas a un precio inferior al precio promedio. Se considera, en ambos casos, que los beneficios derivados de estas circunstancias no se deben a la gestión económica de la empresa pues ésta no goza de autonomía, ni por lo que se refiere a las inversiones en equipo productivo ni por lo que se refiere a la elección de proveedores. Esta consideración podría parecer razonable si no fuera porque, de hecho, para determinar qué empresas deben ser sometidas por los motivos citados a este denominado "pago fijo (de rentas)", se procede únicamente por comparación entre la rentabilidad de la empresa en cuestión (relación beneficio obtenido / fondos productivos) y la rentabilidad media de la rama: Se le aplica el "pago fijo (de rentas)" si supera dicha rentabilidad media de rama en más de un 5 ó 10% según las industrias. Incluso hay más: en algún caso -entrando en contradicción con las instrucciones al respecto del Ministerio de Finanzas-, se aplica dicho impuesto si la rentabilidad de la empresa "se considera excesiva" dando entrada de nuevo a la arbitrariedad del "reparto" - (58). Por ejemplo, la industria del calzado será sometida casi en su totalidad al tributo que analizamos, incluso en aquellas empre

(58) AGAPOVA, V.: "El beneficio en las relaciones económicas del socialismo". Moscú, 1974, pág. 74.

sas que tienen una tasa de rentabilidad muy poco superior a la me
dia de la rama. Evidentemente por este procedimiento se incluye, -
junto a las empresas situadas de algún modo en condiciones vanta-
josas, aquellas otras que obtienen rendimientos superiores al pro
medio, debido a una gestión o un trabajo más eficiente del colec-
tivo de trabajadores, con lo que el efecto es "desincentivador" -
(59).

La segunda cuestión que apuntábamos como discutible es la
determinación del importe a recaudar de cada empresa, que, teóri-
camente, habría de ser equivalente a la renta diferencial. No apa-
rece muy claro el método empleado para determinarlo, sobre todo, -
en las industrias de transformación. Lo que hemos indicado, sin -
embargo, acerca de la comparación con la rentabilidad media de la
rama sugiere que los cálculos deben de hacerse partiendo del supues-
to de que lo que supera dicha rentabilidad media es beneficio adi-
cional. En las industrias extractivas se recauda como derecho es-
pecífico, dada la homogeneidad del producto. En las de transforma-
ción, suele ser un porcentaje del volumen de negocio o del benefi-
cio bruto y se percibe principalmente en la industria ligera (ra-
diotelevisión, calzados, confección, etc.).

La importancia de este impuesto en cuanto a su recauda-
ción es relativamente pequeña, casi habría que decir, mínima, se-
gún aparece en las estadísticas aportadas en los cuadros nº 16 y
17.

Nuevamente nos encontramos ante las ambigüedades de una -
Reforma que no acabó de articularse. Este hecho, junto con cier-
tos rasgos de este impuesto que lo asemejan al impuesto sobre el

(59) CAMPBELL, R.W.: "Soviet-Type Economies". Macmillan. London,
1974, pág. 233.

volumen de ventas (por ejemplo el que contenga, como formas de -
cálculo, los tipos específicos y los porcentuales; la infinidad -
de tasas según productos y/o empresas; el aplicarse a empresas -
con beneficios extraordinarios) ha hecho proponer a algunos econom
mistas una absorción del "pago fijo (de renta)" en el impuesto s
bre volumen de ventas mediante un incremento de este último (60).

(60) SIRMAN, A.: "Ensayos sobre teoría de las finanzas soviéticas".
Moscú, Finansy, 1972, t. II, pág. 117.

3. LAS RESTANTES FIGURAS IMPOSITIVAS

El precedente análisis de los "dos canales recaudatorios", por usar la expresión ya consagrada por los comentaristas, explica en sus dos terceras partes, aproximadamente, el Presupuesto de ingresos impositivos de la Unión Soviética. El resto lo constituyen las recaudaciones aportadas por un mosaico de impuestos de variada importancia cualitativa cuyo peso específico, sin embargo, - medido cuantitativamente dista mucho, como es evidente, del de - las dos figuras ya analizadas.

Al tratar de ordenar o clasificar este mosaico de impuestos diversos, los investigadores han tropezado, desgraciadamente, con una dificultad derivada, por una parte, de la ya conocida tendencia de la estadística oficial soviética a presentar partidas - globales sin detallar su composición agregada (61); por otra, de la práctica imposibilidad de acceso a las fuentes originales cuyos datos, adicionados, totalizan la partida global.

El pequeño infortunio del investigador se concreta, en este caso, en que dentro del mosaico recaudatorio que constituye el tercio restante del Presupuesto, sólo cuatro figuras aparecen con especificación de su importe: la imposición directa sobre la población, las cuotas de la Seguridad Social, el impuesto sobre los "kolkhozes" y la venta de Bonos del Estado. El conjunto restante, contabilizado por su importe global, está constituido por una diversidad de piezas impositivas o simplemente recaudatorias, algunos de cuyos nombres concretos se conocen por alusiones en la -- prensa especializada o no, por alguna instrucción oficial específica de regulación o modificación de una u otra figura en concre-

(61) Cfr. cap. I & 2.1. "La estadística en la Unión Soviética" - (especialmente 2.1.3. "Conclusiones...")

to, por referencias marginales en normativas oficiales de objeto más amplio, etc. Podemos, así, identificar dentro de este conjunto (no por el importe pero sí por la denominación) los impuestos forestales, la tasa sobre espectáculos, diversas tasas e impuestos de carácter local, los gravámenes sobre el tráfico comercial con el exterior, los ingresos netos de algunos servicios públicos, la recaudación en concepto de multas y sanciones, el producto de bienes confiscados o sin dueño vendidos por el Estado, etc. Como se puede apreciar esta agrupación presenta un notable grado de heterogeneidad pero ante la falta de detalle de la estadística oficial y a pesar de la relativa importancia cuantitativa de dicho conjunto tomado en bloque (entre un 15 y un 20% del total recaudado por el Presupuesto), nos vemos irremisiblemente obligados a -- constatar, de forma pura y simple, la existencia de este "cajón de sastre" y remitirnos a la cifra global que lo representa año tras año en el Presupuesto, ofrecida ya en el apartado destinado al examen de la estructura general impositiva de la U.R.S.S. (62)

Conscientes de que la situación que acabamos de exponer -- comporta cierta limitación para nuestro estudio, pero como consecuencia de dicha situación, concentraremos el análisis en las cuatro figuras impositivas (o "quasi-impositivas") para las que se -- especifica, una a una, el importe recaudado y que, como hemos angado antes, son: la imposición directa sobre la población, las -- cuotas de la Seguridad Social, el impuesto sobre los kolkhozes y la venta de Bonos del Estado. Antes de entrar en la descripción -- concreta de cada una de estas figuras será conveniente señalar su

(62) Cfr. cap. I & 2.3. "La evolución de la estructura interna -- del Presupuesto de ingresos. Distribución de los impuestos a nivel estadístico". Cuadros nº 6 y 7. También, al final del capítulo, Cuadros nº 10 y 11.

característica cualitativa dentro del sistema impositivo soviético: En nuestra opinión la cualidad específica común a estas cuatro formas impositivas, por la que se distinguen frente a los otros impuestos analizados, y por la que constituyen un conjunto definido (63) es que son precisamente los gravámenes que la estructura fiscal soviética establece sobre la población. Creemos, pues, que independientemente de que una de las figuras sea denominada, en concreto, "imposición directa sobre la población", este carácter es común a las cuatro. Para llegar a un acuerdo sobre esta afirmación es necesario salir al paso de las objeciones inmediatas que podrían afectar a las otras tres figuras citadas: el impuesto sobre los "kolkhozes", los Bonos del Tesoro y las cuotas de la Seguridad Social.

El impuesto sobre los "kolkhozes" (cuya instrumentación concreta analizaremos luego) puede ser calificado como imposición sobre la población por cuanto reduce y trasvasa al Estado lo que serían incrementos en los ingresos personales de los miembros del "kolkhoz" en el caso de inexistencia del impuesto. Podría hacerse la suposición de que, en esta hipótesis, los "kolkhozianos" dedicarían esa parte a la autofinanciación del equipo agrícola. ¿Es más probable este supuesto que el anterior? Las reducciones habidas en el impuesto, que estudiaremos a continuación, han ido dirigidas a aumentar los ingresos individuales, de sí muy bajos, comparados con los salarios industriales. En todo caso, se trataría de un aumento del patrimonio del colectivo, formado por individuos concretos.

Ciertas objeciones conceptuales inmediatas podría entrañar la calificación impositiva de la compra de Bonos estatales -

(63) Por ello las hemos agrupado en la clasificación de los Cuadros nº 10 y 11. (final de Cap. I)

por los particulares. La explicación es sencilla si se considera que, a pesar del carácter "oficialmente voluntario" de la suscripción, la coacción social y otras coacciones más concretas, eran tan grandes que en tiempos de Stalin, cuando se registra la mayor parte de las emisiones, la voluntariedad dejaba paso a la obligación. La empresa descontaba directamente del salario a percibir, como en seguida estudiaremos, el importe destinado a la adquisición de los Bonos por sus operarios. Podemos, pues, afirmar que nos hallamos por lo menos antes un "quasi-impuesto" que, como es patente, recae sobre las rentas personales de la población.

Mayor dificultad teórica de clasificación pueden ofrecerlas cuotas a la Seguridad Social. ¿Deben considerarse como impuestos? ¿Sobre las empresas o sobre los obreros?

Respecto a la primera cuestión la interpretación más ampliamente aceptada por la doctrina hacendística es la de considerar estas cotizaciones como impuestos. Como ejemplo destacado podríamos citar el "Informe sobre el Seguro Social y Servicios Conexos" elaborado por Sir William Beveridge en 1942 para la Gran Bretaña (64). Además de los datos empíricos recogidos y de las propuestas concretas proyectadas, contiene el Informe amplias disquisiciones doctrinales que constituyen un punto de referencia obligado al tratar de la naturaleza del Seguro Social. Distingue el Informe dos formas de fijar el importe de las cotizaciones a la Seguridad Social: 1) independientemente de la capacidad de pago del cotizante (cuotas fijas), y 2) de acuerdo a dicha capacidad de pago (cuota proporcional). Aunque la propuesta del Informe para la Gran Bretaña configura las cotizaciones a la Seguridad So-

(64) BEVERIDGE, Sr. William: "Social Insurance and allied Services". 1942. Trad. castellana: "El Seguro Social y sus servicios conexos"; Edit. Jus, México, 1946.

cial como contribuciones independientes de la capacidad de pago,- establece que unas cotizaciones proporcionales a los ingresos personales son una especie de impuesto sobre la renta.

"Este rasgo (la tasa fija de cotización) distingue el plan propuesto para la Gran Bretaña del plan recientemente establecido en la Nueva Zelanda, según el cual las cotizaciones están graduadas por los ingresos y de hecho son un impuesto sobre la renta asignado a un servicio determinado" (65).

Por otra parte, la escuela hacendística francesa al analizar el fenómeno de la parafiscalidad -dentro de la que se incluyen las cotizaciones a la Seguridad Social- lo asimila a los impuestos sobre la renta en razón de sus notas características (66). Igualmente, el gran hacendista alemán Profesor Fritz Neumark, en la obra que culmina su labor de docencia e investigación, trata las cotizaciones a la Seguridad Social, en los países en que la cuota es variable (proporcional a la capacidad de pago) como impuestos, cuando postula, precisamente, determinadas reformas para las mismas bajo la perspectiva aislada de los requisitos del principio de la redistribución (67).

(65) Idem.: Párrafo 305 del Informe, pág. 154 de la edición mejicana.

(66) Ver, por ejemplo, MERIGOT en un artículo clásico: "Elements d'une théorie de la parafiscalité" publicado en *Révue de Science Financiere*, 1949. Existe cierta discusión en torno al tema de la parafiscalidad y su asimilación al impuesto, pero es claro que la postura que mantiene la asimilación cuenta con argumentos válidos.

(67) NEUMARK, Fritz: "Principios de la Imposición". Instituto de Estudios Fiscales. Madrid 1974. La obra original data de 1970. "Grundsätze gerechter und ökonomisch rationaler Steuerpolitik". Tübingen, J.C.B. Mohr, 1970. La traducción castellana va precedida de una Introducción del Profesor Fuentes Quintana, que como otras introducciones suyas, es una excelente presentación de la obra y constituye un tratado abreviado y sintético del tema.

Las cotizaciones variables son consideradas, según vemos, como impuestos ¿Impuestos sobre la empresa o sobre los trabajadores? Nuestra postura es incluirlos entre la imposición sobre la población aún en el caso de que este pago sea realizado por las empresas en parte o en su totalidad. Para las mismas, dichas cuotas tienen la consideración de costas salariales y son un factor de la formación del precio. No están asociadas, por otra parte, a ningún índice de la actividad empresarial -volumen de ventas, capital, rentabilidad, beneficios,...- sino que dependen exclusivamente del número de obreros y del salario de cada uno de ellos, ajustándose el importe a satisfacer por la empresa al Estado a las variaciones registradas en estos conceptos.

Podría aducirse que las cotizaciones a la Seguridad Social, por todo lo expuesto, son en realidad una especie de impuesto directo sobre los factores productivos, concretamente, sobre la fuerza de trabajo medida por el volumen de salarios. Contra esta opinión habría que aportar dos argumentos: Primero, que las cotizaciones tienen una adscripción determinada. Segundo, que en los países socialistas, como Hungría, Checoslovaquia y Polonia, donde ha parecido conveniente gravar a las empresas mediante un impuesto como el citado, para estimular la eficiencia en la utilización de la mano de obra, se ha creado una figura impositiva nueva con estos fines (68). Ciertamente en Checoslovaquia, ambos gravámenes se han fundido en uno solo, lo cual favorecería la consideración de que nos hallamos ante un impuesto sobre la empre

(68) LAVIGNE, Marie: "La fiscalité sur les entreprises étatiques dans les pays socialistes"; Revue de Science Financière, 1976, nº 1, pp. 103.

WERALSKI, M.: "Le système des ressources budgétaires provenant des entreprises industrielles d'Etat en Hongrie"; Revue de Science Financière, 1976, nº 1, pp. 11 a 18.

sa con base en la fuerza de trabajo de que dispone. Pero es una situación única por el momento y no es el caso de la U.R.S.S.

Como se habrá notado, la segunda cuestión que nos habíamos propuesto -si las cotizaciones a la Seguridad Social son gravamen sobre las empresas o sobre los trabajadores- no tiene una respuesta unánime entre los autores. Muchos de los que tocan marginalmente el tema, razonan, sobre todo, desde el punto de vista de quién paga las cuotas, o distinguen si éstas se reparten entre la empresa y el trabajador. Los argumentos que hemos expuesto no pretenden zanjar la cuestión, sino justificar el tratamiento de las referidas cotizaciones entre los capítulos de la imposición personal.

Establecida la característica específica común a las cuatro figuras impositivas -constituir el conjunto de gravámenes soviéticos sobre las rentas personales-, pasemos a la descripción de cada uno de estos impuestos.

3.1. LA IMPOSICION DIRECTA SOBRE LA POBLACION

La imposición directa sobre las rentas personales ha constituido desde siempre en la U.R.S.S. un porcentaje muy pequeño - respecto al total del Presupuesto. Se ha mantenido entre un 7 y un 8'5% de dicho total, excepto en los años de la guerra y primera fase de la reconstrucción. Sólo la previsión del último año para el que ha sido posible encontrar datos, 1977, eleva ese porcentaje por encima del 9%, aunque sin llegar siquiera al 9'5%.

Esta proporción tan baja contrasta, en una primera visión del tema, con las proporciones mucho más elevadas de la recauda-

ción debida a este impuesto en los países occidentales. La razón de esta diferencia, como ya se indicó anteriormente, es clara: En la U.R.S.S. la imposición no tiene por qué ser beligerante respecto a la distribución de las rentas personales en orden a conseguir un grado determinado de equidad social, ya que este objetivo se persigue a través de la planificación de los salarios establecidos centralmente.

La cuestión podría enfocarse en sentido inverso: ¿Por qué existe, entonces, imposición directa sobre la población en un sistema socialista?

Plantearse tal pregunta no carece de sentido. Precisamente en 1960 se promulgó en la U.R.S.S. una ley que preveía la supresión progresiva del impuesto sobre las remuneraciones y que fue parcialmente aplicada, estableciendo un mínimo exento y rebajas fundamentales en los tipos.

Puede aducirse, sin embargo, una razón histórica que justifica la existencia del impuesto sobre las rentas personales en la U.R.S.S. (69). Dicho impuesto ha constituido, y de algún modo constituye todavía aunque en menor extensión, un instrumento de la "política de clases" en la Unión Soviética. La forma como se establecen los tipos impositivos demuestra esta afirmación: La progresividad de dichos tipos depende de la magnitud de la renta percibida, pero también y mucho más, del origen de dichas rentas, es decir, del grupo social al que pertenezca el perceptor. Cabría decir, por lo que se refiere a la población urbana, que el impuesto es ligeramente progresivo pero altamente discriminatorio en favor de los "obreros y trabajadores asalariados" frente a otros -

(69) HOLZMAN, F.D.: "Soviet Taxation"; op. cit. p. 178.

grupos, como profesiones liberales con práctica privada, artesanos no agrupados en cooperativa, o artistas y escritores. Puede ser ilustrativo transcribir la tabla de tipos impositivos que -- Holzman recoge en su obra ya citada, "Soviet Taxation", con datos de 1940.

CUADRO Nº 18

IMPUESTO SOBRE LA RENTA PERSONAL DE LA POBLACION URBANA.

(Porcentaje de la renta anual) Años cuarenta

Renta Anual (rublos)	Obreros y empleados asalariados	Artistas y escritores	Profesionales con rentas de su práctica - privada	Artesanos in- dependientes, tenderos, per- sonal ecle- siástico
Menos de 1.800	0	1.5	2.0	3.0
1800 - 2400	5.5	5.5	6.0	8.0
2400 - 3600	6.0	6.0	8.0	12.0
3600 - 4800	7.0	7.0	11.0	16.0
4800 - 6000	8.0	8.0	15.0	20.0
6000 - 8400	10.0	10.0	19.0	25.0
8400 -12000	12.0	12.0	23.0	30.0
12000 -18000	13.0	13.0	27.0	35.0
18000 -24000	13.0	14.0	32.0	40.0
24000 -30000	13.0	15.0	37.0	45.0
30000-50000	13.0	16.0	42.0	50.0
50000-70000	13.0	18.0	47.0	57.0
70000 -100000	13.0	23.0	55.0	65.0
100000 -150000	13.0	31.0	55.0	65.0
150000 -200000	13.0	41.0	55.0	65.0
200000 -300000	13.0	51.0	55.0	65.0
Más de 300000	13.0	55.0	55.0	65.0

Los tipos son marginales, no promedios. Por ejemplo, un artista - que gane 2.400 rublos deberá pagar 1.5% por los primeros 1.800 ru- blos y 5.5% por los 600 siguientes. Los artesanos agrupados en - cooperativas son gravados según los tipos correspondientes a los- obreros manuales, incrementados en un 10%.

FUENTE: Citado por HOLZMAN "Soviet Taxation"; pág. 179. Original- en MAR'IAKHIN "Nalogi i sbory s naseleniia i kolkhozov"; - Moscow 1946, pp. 61-68.

Los datos adjuntos corresponden a los años cuarenta, precisamente la época en que se estaba llevando a cabo la citada "política de clase" en orden a consolidar la nueva estructura social. Actualmente los escalados no son excesivamente diferentes de los transcritos. La tasa superior del impuesto sobre los salarios no excede el 13%, mientras que las rentas no salariales son gravadas a tasas que pueden llegar al 81% para los artistas con rentas superiores a los 7.000 rublos por año. Por debajo de los 60 rublos mensuales de salario hay total exención impositiva. Por encima de los 80 rublos mensuales la tasa es del 13%. En 1967 fueron rebajados en un 25% los tipos impositivos que afectaban a los intervalos salariales comprendidos entre 60 y 80 rublos mensuales. Nuevamente, en 1973, el Consejo de Ministros siguiendo una decisión del Presidium del Soviet Supremo de 25/12/1972 ha reducido el impuesto sobre la renta para los asalariados ("rabochie i sluzhashchie") de salario mensual inferior a 90 rublos (70). Sin embargo, no ha proseguido un proceso que parecería ir a la supresión de este impuesto. Tal vez porque se temió que, al introducirse los fondos de estímulo como parte de la Reforma Económica, la planificación salarial podía verse desbordada por las primas derivadas de dichos fondos y deteriorar así el grado de equidad social pretendido.

Finalmente, es preciso reseñar dentro de este apartado el impuesto sobre las personas célibes y el impuesto sobre las familias sin hijos: lo pagan los hombres solteros, o casados sin hijos, entre los 20 y 50 años, y las mujeres casadas y sin hijos (supuesto que tengan ingresos) entre los 20 y los 45 años. Hasta los años cincuenta, se incluían asimismo las familias con menos -

(70) Sobranie postanovlenii pravitel'stva S.S.S.R. 1/73 pág. 5 y 6. (Citado por ABSEES 1972 nº 4 pág. 35)

de tres hijos y los estudiantes que ganasen algún dinero por trabajos ocasionales -vacaciones, etc.-. Actualmente se ha reducido a la primera formulación. Parece confirmarse que no es un impuesto derivado de una política de "familia numerosa", sino que simplemente trata de situar en igualdad de "posibilidades de consumo" al que tiene personas a su cargo y al que no las tiene.

El análisis realizado del impuesto sobre la población se ha referido hasta ahora a la población urbana. Hagamos un breve repaso del impuesto familiar agrícola que afecta a la población rural.

Actualmente existen tres tipos de explotación de la tierra en la Unión Soviética: 1) El "sovkhoz", explotación estatal, cuyos obreros agrícolas están sujetos, como tales, al impuesto sobre las rentas salariales. Sus salarios están, de todos modos, por debajo del mínimo exento casi en su totalidad. 2) El "kolkhoz", explotación cooperativa. Paga, como colectividad, un impuesto y una cuota de Previsión Social a los que nos referiremos inmediatamente, y las remuneraciones de sus miembros que superan el salario mínimo industrial establecido están sujetas, por otra parte, a un gravamen del 8%. 3) La parcela familiar, cedida por el Estado a los obreros de los "sovkhozes" o a los miembros de los "kolkhozes", para la explotación privada, y cuya producción ayuda al consumo familiar -en muchos casos ha sido, durante décadas, la principal fuente de dicho consumo familiar (71)- y es vendida en los mercados libres proporcionando una buena parte del Producto Nacional Bruto Agrícola -más de un 25%- (72).

(71) NOVE, Alec: "The Soviet Economic System". Allen and Unwin, London, 1977, pp. 122 y ss.

(72) Ibid., p. 27 (recogido de "Narodnoye khozyaistvo SSSR 1973", pp. 456 y 469).

En este tercer grupo de explotaciones es donde radica propiamente el impuesto familiar agrícola que se contabiliza dentro de la imposición sobre la población. Hasta 1953 este impuesto fue especialmente gravoso para las familias agrícolas y llegó a desanimar el cultivo de las parcelas. Pero como la contribución del cultivo privado al Producto Nacional Agrícola era importante, el impuesto agrícola fue revisado.

Actualmente el impuesto se paga sobre la base del área cultivada, sea cual sea el cultivo realizado (la extensión de la parcela es, por término medio, de 0,25 Ha) y no tiene en cuenta la cría de animales -a no ser que exceda la norma establecida por cada república-. En este sentido parece más un impuesto sobre la propiedad que sobre la renta. Los tipos varían de unas regiones a otras y dependen asimismo de la calidad de la tierra. El tipo más extendido es el de 0,85 rublos por centésima de Ha. Este tipo se eleva en un 50% para las familias kolkhozianas que no han trabajado en la explotación colectiva el número de días prescritos, como forma de evitar el absentismo laboral y la privatización del esfuerzo. La tensión trabajo colectivo-parcela familiar sigue siendo un rasgo de la agricultura soviética (73).

No es preciso extenderse más en el análisis de este impuesto que, de todos modos, contribuye actualmente en una proporción mínima al Presupuesto Estatal aunque históricamente haya sido, a semejanza del impuesto sobre la población urbana, un instrumento de la "política de clases" soviética. Un estudio detallado fue presentado en la "First International Slavic Conference" celebrada en Banff (Canadá) en 1974, siendo la autora Elizabet Clayton (74).

(73) Ibid., pág. 235.

(74) CLAYTON, E.: "Property Rights, Taxation and the Soviet Citizens' Use of Public Land". En FALLENBUCHL, Z.M. (Ed.) "Economic Development in the Soviet Union and Eastern Europe". N.York. Praeger. 1976 Vol II - pág. 323-347.

3.2. LAS CUOTAS DE LA SEGURIDAD SOCIAL

Las cotizaciones de las empresas a la Seguridad Social se incluyen en el Presupuesto estatal de la U.R.S.S. desde 1939 y constituyen en estos últimos años poco más del 5% del total recaudado. Son abonadas por las empresas como porcentaje del fondo salarial y la tasa media es del 7% de dicho fondo. Se incluyen entre los costes empresariales y son, por tanto, un factor de la formación del precio en los cálculos que realizan los organismos centrales del Estado.

La peculiaridad de los fondos de la Seguridad Social es que son administrados por los sindicatos. Tal vez esto justifique su existencia independiente como capítulo específico del Presupuesto. De otro modo, no debería tenerla. Una de las funciones del Estado socialista es asegurar el restablecimiento y los ingresos de los trabajadores en caso de accidente, enfermedad, etc., y al mismo tiempo, prever la jubilación y el retiro. No tendría por qué establecer recaudaciones especiales por estos conceptos. Recaudaciones que, por otra parte, son absolutamente insuficientes para cubrirlos: se requiere una subvención del Estado, equivalente al doble o casi triple de lo recaudado, para satisfacer las atenciones de la Seguridad Social.

3.3. EL IMPUESTO SOBRE LOS KOLKHOZES Y EMPRESAS COOPERATIVAS

La imposición "monetaria" sobre las empresas cooperativas, especialmente agrícolas, tiene un peso proporcional en el Presupuesto muy pequeño y es, además, decreciente, como puede observarse en el Cuadro nº 8 (75).

(75) Cap. I § 2.3. "La evolución de la estructura interna del Presupuesto de ingresos. Distribución de los impuestos a nivel estadístico".

La razón de su mínima importancia es doble: Por una parte, la escasa monetización de las zonas rurales en la Unión Soviética, con un elevado grado de auto-consumo y escasa modernización (electrodomésticos, etc.) de los hogares campesinos. Por otra, - porque la centralización de la renta neta del campo no se realiza tanto por la vía de la imposición presupuestaria, como por la vía de los precios bajos con relación a los productos industriales y las ventas obligatorias de productos agrícolas del Estado, según cuotas señaladas por éste y a precios todavía más bajos, corroborando así el conocido tópico de "explotación" de la agricultura - por la industria durante muchos años, que podría parecer velado - por la mínima importancia del impuesto monetario.

El descenso en importancia del impuesto referido puede - ser reflejo asimismo de una doble causa. Primera, la conversión - de un gran número de "kolkhozes" en "sovkhozes" en los años de - Krushchev especialmente. Segunda, la suavización de la carga fiscal sobre los "kolkhozes" a partir de 1958, y en particular, a - través de las reformas de 1965.

Explicaremos con mayor detalle este segundo punto: Hasta 1958, con pocas variaciones, la presión fiscal sobre el "kolkhoz" responde al tópico ya citado de "explotación" de la agricultura, - y más aún, de la agricultura no estatal, actitud que se manifiesta en toda la política económica referente a las explotaciones colectivas: precios, suministros, remuneraciones, planificación de la producción, etc. El análisis de esos años produce la impresión de que el "kolkhoz" es tolerado con cierta desconfianza por el régimen soviético que lo somete a condiciones muy duras capaces de hacer peligrar la misma subsistencia de la explotación. En concreto, por lo que se refiere al régimen fiscal en esa primera etapa, el "kolkhoz" paga un impuesto sobre la renta bruta del año ante--

rior, proporcional y según tipos diferenciados de acuerdo al origen diverso de dicha renta (cereales, patatas, cultivos técnicos, etc.). El impuesto, por su incidencia en los ingresos brutos, - afecta incluso a los "kolkhozes" deficitarios y por calcularse según los datos del año anterior, es particularmente gravoso cuando una mala cosecha sigue a un buen año.

En 1958 se registra una primera suavización de la carga fiscal: aunque siguen gravándose los ingresos brutos, se unifica la tasa al 12,5% y, al mismo tiempo, la parte de aquellos ingresos provenientes de la venta de productos ganaderos, se libera del impuesto en un 80% en orden a fomentar la cría de animales - (76).

Por fin, en 1965, y en consonancia con la Reforma Económica general, parece cambiar la actitud respecto a las explotaciones colectivas, a las que se pretende asegurar unas rentas y un beneficio mediante diversos mecanismos económicos (básicamente, - una mayor libertad respecto a la planificación, mejoras sustanciales en los precios y facilidades financieras). El impuesto, asimismo, es refundido por una orden del 10 de abril de 1965: la base de cálculo es la renta neta del año en curso, después de deducir aquella parte de la misma que corresponde a un 15% de rentabilidad y también las cuotas para la constitución del fondo de previsión social creado en 1964. El tipo, unificado, es de un 12%. - Para impedir que algún "kolkhoz" escape al impuesto repartiéndose entre sus miembros lo que sería renta neta, en forma de remuneraciones (deducibles en los cálculos como costes), se gravan igualmente los salarios (mejor, participaciones sociales) superiores al mínimo interindustrial establecido, al tipo del 8%, según ya dijimos.

(76) LAVIGNE, Marie: "Les Economies socialistes soviétique et européennes"; p. 165. (op. cit.)

Todas estas medidas se enmarcan en la nueva política agrícola de la U.R.S.S., ante el temor, bien fundado, de que el campo estrangule el crecimiento de la industria. Pero no, como en los primeros tiempos de la Revolución, por la resistencia de los campesinos y "kúlacks" a entregar las cosechas, sino por el agotamiento del factor humano rural (la edad media en el tiempo de las reformas era de 50 años entre los trabajadores campesinos) y por las insuficiencias de infraestructura, tecnología y organización agrícola. En definitiva, por haber olvidado el "segundo polo" en la dialéctica industria-agricultura, presente en los primeros debates revolucionarios, hasta que fueron acallados por Stalin. El primer polo era la explotación de la plusvalía agrícola para crear la acumulación socialista. Pero simultáneamente había que industrializar la agricultura, mejorar las condiciones de la vida rural, crear las necesarias infraestructuras para ambos objetivos.-(77)

(77) Un amplio resumen de la política llevada a cabo en los 12 primeros años de la Revolución y de los debates teóricos y políticos sobre la agricultura puede encontrarse en la obra clásica de E.H. CARR, "A History of Soviet Russia", en los años correspondientes. Sobre la situación actual del campo y la vida rural, se encontrarán numerosos detalles en la reciente obra del corresponsal del New York Times en la U.R.S.S., Hendrick SMITH (versión francesa: "Les Russes", Ed. Belfond, París 1976). Hay que tener en cuenta, de todos modos, que se trata de una "lectura estadounidense" de la realidad soviética, pese a su objetividad.

3.4. LA VENTA DE BONOS DEL ESTADO

La importancia de esta fuente presupuestaria es, desde hace años, muy pequeña como puede observarse a través del Cuadro nº8 (78). Sin embargo, hasta 1958 su peso específico era significativo dentro del conjunto de los impuestos exteriores a la estructura de los "dos canales" ya conocida. Por ello dedicaremos unas breves anotaciones a las características de estos bonos estatales y a su peculiaridad en los primeros cuarenta años del régimen soviéticos. Ya explicamos en la introducción a este apartado 3 la razón por la que los incluimos como capítulo "quasi impositivo".

Legal y formalmente son títulos de Deuda Pública semejantes a los de los países occidentales. Aunque las emisiones de los primeros años (1922 a 1927) tenían plazos cortos de amortización y tipos de interés altos (11 a 13%), entre 1927 y 1936 los plazos de amortización se alargaron a diez años. Además tuvieron lugar sucesivas conversiones que prolongaron los plazos de amortización y rebajaron el tipo de interés. Puede decirse que, a partir de la conversión realizada en 1936, el plazo de amortización se situó en 20 años y el interés en un 4%. Todavía hubo tras la Guerra Mundial, en el año 1947 y acompañando a la Reforma Monetaria de diciembre, una nueva conversión, drástica, dentro del programa de "Reconstrucción y Desarrollo": Afectó a todos los títulos anteriores todavía no amortizados, independientemente de la fecha de emisión (excepto la de 1947, a 20 años al 3%), a razón de tres títulos viejos por uno nuevo, a 20 años y al 2%. (De todos modos, los poseedores de títulos salieron mejor librados que los poseedores de saldos líquidos cuya conversión fue de diez rublos antiguos

(78) Cap. I & 2.3. "La evolución de la estructura interna del Presupuesto de ingresos. Distribución de los impuestos a nivel estadístico".

por uno nuevo). A partir del 1948 se volvió al 4% de interés y a la amortización a veinte años, y así se ha continuado desde entonces.

La peculiaridad de estos programas de Deuda Pública es - que sus emisiones son anuales, son cuantiosas hasta 1958 y, sobre todo, la característica diferencial respecto a los programas similares de occidente, es que eran suscritos directamente por la población en forma muy generalizada. Teóricamente esta suscripción revestía un carácter de voluntariedad y así lo mantienen los autores soviéticos de la época resaltando el "patriotismo" de la población. Parece, sin embargo, que la presión social para la suscripción era tan grande en la época estaliniana que se hacía muy difícil no ser "voluntario". Se esperaba -y se realizaba- que todos dedicasen a la suscripción de bonos entre dos y cuatro semanas anuales del salario, y así se llevaba a cabo, automáticamente, desde la misma empresa. Esta es la razón por la que se ha incluido esta partida - como hacen todos los especialistas y como ya dijimos antes- en el estudio de la imposición.

Parece, sin embargo, que a partir de 1958 la suscripción es plenamente voluntaria y se coloca en su mayor parte en las instituciones financieras. Las emisiones anuales son de cuantía muy inferior. Este hecho indicaría, según las apreciaciones o previsiones de F.D. Holzman (79) que deja de utilizarse este instrumento con fines recaudatorios, a causa, según dicho autor, de que la Deuda deja de ser barata para el Estado cuando se ha dominado la presión inflacionista e incluso se producen descensos en los precios de algunos bienes. Podríamos añadir que tal vez el coste de administración de unos títulos suscritos por toda la población es un tanto elevado, y estabilizados ya los niveles salariales y de precios (una justificación de los bonos era la lucha contra las -

amenazas de inflación), y no existiendo un programa extraordinario o urgente en el desarrollo económico (como era la "Primera industrialización", el esfuerzo de guerra, o la "Reconstrucción y desarrollo"), los elevados costes a que nos referíamos no compensan la utilización del instrumento.

(79) HOLZMAN, F.D.: Op. cit. págs. 207-208.

Los párrafos que hemos dedicado a la descripción de las diver
sas figuras impositivas son suficientes para comprender sus caracte--
rísticas principales. Bastaría añadir los detalles técnicos que acom--
pañan a la recaudación para completar una exposición pormenorizada. -
Estos detalles se refieren a los periodos de pago, forma de recauda--
ción, etc.

Por ejemplo, por lo que respecta al impuesto sobre volumen de
ventas, después de la Instrucción del Ministerio de Hacienda de 1956,
de la que ya hemos hablado y que sintetizó para un periodo de tiempo--
bastante largo estas cuestiones, se dividieron en seis grupos los res--
ponsables del pago del impuesto según la periodicidad del mismo: dia--
riamente, cada cinco días, cada diez, mensualmente, trimestralmente,--
o en el momento de realizarse la transacción. Se establecía además -
una auditoría mensual, y la obligación de presentar las listas de ven--
tas realizadas, especificándose las sanciones correspondientes en los
casos de incumplimiento o error.

Todas estas técnicas, sin embargo, están sometidas a variacio--
nes determinadas por el Ministerio de Hacienda y no afectan a la esen--
cia de cada una de las figuras descritas por lo que puede ser omitida
su explicación cara a los fines de la investigación que realizamos.

SEGUNDA PARTE

SISTEMA IMPOSITIVO Y POLITICA ECONOMICA EN LA U.R.S.S.

CAPITULO III

LA NATURALEZA FISCAL DE LA IMPOSICION SOVIETICA

1. ¿SON LOS IMPUESTOS DE LA U.R.S.S. VERDADEROS IMPUESTOS?

Aunque la aportación teórica de MARX y de los autores -- marxistas anteriores a la Revolución de 1917 fue importante, esencial para la Ciencia Económica desde nuestro punto de vista, la -- carta de ciudadanía dentro del ámbito académico les fue negada -- sistemáticamente. Sus argumentos, por lo demás, se presentaban -- como análisis crítico del modo de producción capitalista más que -- como configuración ya determinada de un modo de producción alter -- nativo. Evidentemente tampoco en la práctica de la política eco -- nómica había lugar para la incorporación de las tesis marxistas.

La Revolución de Octubre representó un cambio fundamental en esta situación: los "críticos" ponían en pie un edificio socio -- económico sobre las ruinas del capitalismo. Contra todas las "im -- posibilidades teóricas" y los anatemas de los viejos escribas, -- entraba en juego, con la fuerza esencial de que "ya existía", una política económica alternativa y radicalmente contraria.

La Ciencia Económica, entre tanto, había elaborado su estructura conceptual a partir de la realidad de la economía de mer -- cado y, en su mayor parte, identificaba esta elaboración con el -- descubrimiento y formulación de las "leyes naturales de funciona -- miento de la economía". Sus tareas consistían en perfilar más -- exactamente aquellos conceptos y aunque las discusiones entre es -- cuelas pudieran ser duras, el desarrollo académico se mantenía -- "dentro de un orden".

La piedra lanzada por la Revolución de Octubre a la super -- ficie tranquila del lago de la Ciencia Económica fue engullida rá -- pidamente produciendo al hundirse un oleaje demasiado ligero para la importancia del fenómeno. La llamada revolución keynesiana, --

por ejemplo, causó años más tarde trastornos mucho más profundos en el campo teórico. Ciertamente, la ortodoxia dogmática de los años del stalinismo no contribuyó a la elaboración teórica de las nuevas realidades. Estas quedaron sumergidas para la Ciencia de la Economía, que siguió analizando los fenómenos con el aparato conceptual anterior, aguardando, en el mejor de los casos, la consolidación o el deterioro del nuevo sistema económico.

La consecuencia es que los conceptos generalmente utilizados no se adaptan de modo suficiente a la descripción e interpretación de los mecanismos económicos del socialismo en su realidad actual. En nuestro caso, el concepto clásico-académico de impuesto sólo analógicamente refleja la sustancia de los gravámenes que el Estado impone a las empresas en los países socialistas.

¿Por qué los utilizamos, entonces, al tratar del sistema socialista? Esta cuestión nos podría conducir muy lejos por los caminos de la filosofía de la Ciencia y del conocimiento en general. Apuntemos sencillamente los jalones de referencia en ese camino, que justifican y, desde nuestro punto de vista, requieren el uso de los conceptos acuñados por la ciencia económica tradicional.

En primer lugar, hay que reclamar la unidad de la Ciencia y, como derivación de esta unidad, la dinámica unitaria de sus procesos. La multiplicación irreversible de los conceptos en vez de acercarnos a la realidad nos sumiría en la más frustrante confusión. La división y la especialización han de hacerse desde la unidad so pena de que nos sobrevenga la "maldición" ya conocida, que acabemos "sabiendo todo de nada".

Por otra parte es preciso insistir en la dimensión histó-

rico-social de los conceptos. Si la Ciencia no ha de convertirse en ideología conservadora y estéril, sus conceptos han de ser capaces de asumir la historia y la circunstancia y, para ello, introduciendo los matices diferenciales que sean necesarios, han de estar vueltos y brotar, de algún modo, de la historia concreta, -- siendo reflexión y reflejo de la dinámica social.

En este marco nos planteamos la pregunta sobre la naturaleza fiscal de la imposición en los países socialistas. Desde la perspectiva de la Ciencia Económica tradicional aparece una cierta contradicción en la calificación fiscal de las dos exacciones más importantes de estos países: el impuesto sobre el volumen de ventas y las deducciones del beneficio de las empresas estatales. ¿Puede hablarse de fiscalidad si ya las empresas son propiedad -- del Estado? ¿Se grava el Estado a sí mismo? ¿Hasta qué punto -- existe imposición fiscal propiamente dicha en los países socialistas?

Para abordar convenientemente estas cuestiones nos referiremos, en primer lugar, a las características esenciales del concepto de impuesto según la teoría clásica. Trataremos, entonces, de aplicar estas características a la imposición de los países socialistas. Por fin, después de aportar las opiniones de algunos-especialistas de aquellos países sobre el tema, intentaremos establecer nuestras propias conclusiones.

2. EL CONCEPTO DE IMPUESTO SEGUN LA TEORIA ACADEMICA

Se trataría en este apartado simplemente de recurrir a un buen tratado de Hacienda Pública. Uno de los más autorizados y recientes es con seguridad la obra jubilar del gran fiscalista alemán, Profesor Fritz NEUMARK, "Principios de la Imposición" (1). Al tratar de la naturaleza de los principios de la imposición, los fundamenta científicamente en la esencia y funciones de la imposición misma, para lo que ofrece la siguiente definición de los impuestos:

"Entendemos por impuestos las contribuciones obligatorias que el Estado o cualquier otra corporación pública por él facultada para la exacción-impositiva, puede exigir, sin concederles derecho ninguno a contraprestación de ninguna clase, a todos aquellos que, independientemente de su nacionalidad, estén relacionados económicamente con el objeto de imposición y cumplan las condiciones previstas por la Ley para el nacimiento de las respectivas obligaciones tributarias" (2).

El mismo autor, en este apartado, se remite a definiciones suyas en obras anteriores en que se contemplan idénticos ele-

(1) NEUMARK, Fritz: "Grundsätze gerechter und ökonomisch rationaler Steuerpolitik". J. C. B. Mohr (Paul - Siebeck), Tübingen, 1970. Traducción castellana "Principios de la Imposición". Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1974. -- Introducción del Profesor Enrique FUENTES -- QUINTANA.

(2) Ibidem, pag. 45 ed. castellana

mentos definitorios (3). Tales elementos podrían recapitularse en los puntos siguientes: 1) Sujeto activo del impuesto; 2) Sujeto pasivo; 3) Objeto material; 4) Causa y fines; 5) Forma de realización de la transmisión; 6) Determinación de las particularidades que concurren en el pago.

Sería ocioso, por conocido, recorrer todas y cada una de las especificaciones contenidas en estos seis puntos. Destacaríamos, por tanto, sólo aquellas que pueden encerrar aspectos conflictivos en su aplicación al análisis de la imposición en los países socialistas.

En primer lugar, el hecho de tratarse de una transmisión supone una diferencia entre el sujeto activo y el sujeto pasivo del impuesto. El sujeto activo - sujeto del poder fiscal - sería el Estado y los entes menores subrogados a él. El sujeto pasivo es todo aquel sujeto económico con la obligación de contribuir por haber incurrido en el supuesto legal correspondiente.

-
- (3) NEUMARK, Fritz: "Wirtschafts und Finanzprobleme des Interventionistaates". Tübingen 1961. (Trad. castellana: "Problemas económicos y financieros del Estado Intervencionista". Edit. Ocho. Financiero. Madrid 1964). Más sintética, la definición ofrecida es ésta: "El impuesto es una transmisión (inter-económica) de valores económicos" (p. 391 ed. castellana) que desarrolla a continuación de la forma siguiente: -- "Obligación coactiva y sin contraprestación de efectuar una transmisión de valores económicos (en general en dinero) a favor del Estado y de los entes menores subrogados a él, por un sujeto económico en virtud de una disposición legal, siendo fijadas las condiciones de la prestación de un modo autoritario (unilateral) por el sujeto activo de la obligación tributaria". (Pag. 402 ed. castellana).

Ya en este punto la doctrina académica se ha visto obligada a admitir una ampliación del concepto de sujeto activo en virtud de la evolución del mismo sistema capitalista. Por un lado, -- por la internacionalización de los ámbitos de la economía y la -- tendencia a la creación de "comunidades económicas" entre varios Estados. Por otro, a causa de la aparición en el interior del -- Estado de una serie de exacciones obligatorias no impuestas directamente por el Estado (las cuotas de la Seguridad Social, las cuotas de Colegios Profesionales cuando la asociación es obligatoria para el ejercicio de la profesión, etc.).

En segundo lugar, es preciso referirse a la cuestión de -- las causas y fines de la imposición. Unas y otros están contemplados en la doctrina clásica (y en las aportaciones más actuales a la misma) desde el prisma de la economía de mercado. Así se habla de la necesidad de recaudar fondos para el desarrollo de los servicios públicos (aspecto fiscal) y de la influencia sobre el -- comportamiento económico de los sujetos pasivos del impuesto (aspecto de ordenación) constituyendo el sistema impositivo un instrumento de intervención indirecta del Estado en el proceso económico.

Después de establecer la definición, la doctrina hacendística pasa a exponer la Teoría General del Impuesto. La primera parte de la Teoría General se dedica a los problemas de la Administración Fiscal, lo que se denomina "distribución técnica del impuesto". Se trata de determinar la estructuración óptima del conjunto impositivo en orden a la eficacia en la administración de los recursos. Contiene esta parte los temas generales de la unicidad o multiplicidad impositiva, la clasificación de las diversas figuras (la división tradicional de los impuestos en directos e indirectos merecerá una cierta detención al hablar del impuesto

sobre el volumen de ventas de los países socialistas), y las normas técnico-tributarias con las que conseguir un aparato burocrático eficiente y poco costoso.

La segunda parte de la Teoría General consiste en la elaboración, a nivel normativo, de los principios impositivos y en el análisis de los efectos posibles o deseables del sistema fiscal en el conjunto de los procesos económicos. Como ha señalado repetidamente el profesor Fuentes Quintana, los juicios de valor o el sistema de valores que cada hacendista, o cada tipo de sociedad profesa, juega un papel "directivo" en esa elaboración teórico-normativa (4). Ampliando esta indicación del profesor, no es difícil observar cómo los sistemas de valores reflejan (y a su vez originan) relaciones y modos de producción determinados, con mecanismos y estructuras económicas diferentes. Es natural, portanto, que los principios hacendísticos elaborados difieran al partir de marcos económicos contrapuestos.

(4) FUENTES QUINTANA, E.: Introducción a la ed. castellana de NEU MARK, F.: "Principios de la Imposición" (op.cit.) pag. IX y XLI y sig. También en "Hacienda Pública: Teoría de los ingresos públicos" (apuntes académicos -- 1968-69) y en la Introducción a la ed. castellana de MUSGRAVE, R.A.: "Teoría de la Hacienda Pública", Aguilar, Madrid 1969, pag. LVIII-LXIV.

3. CONFRONTACION DE LOS GRAVAMENES SOVIETICOS CON LA TEORIA ACADEMICA

Establecidos los elementos de la definición académica del impuesto se trata de examinar con cierto detalle si las diversas formas de exacción estatal de la Unión Soviética, descritas en capítulos anteriores, se adecuan a dicha definición.

Evidentemente no hay ningún problema en calificar como impuestos a aquellas exacciones que están al margen de la estructura básica de los "dos canales". Sus elementos coinciden con los de la definición clásica y sólo se podría estar en desacuerdo con el mínimo peso específico que representan dentro del caudal recaudatorio. Pero esto responde al conjunto de valores y estructura económica, al que acabamos de referirnos, más que a la definición formal.

La concordancia es más difícil cuando se trata de las dos grandes figuras impositivas: el impuesto sobre el volumen de ventas y la imposición sobre los beneficios, tanto en la forma previa a las Reformas de 1965 como en la triple división actual. Los elementos divergentes han sido ya insinuados en páginas anteriores: tratemos de establecerlos en detalle.

La dificultad principal con que tropieza la concepción clásica para admitir que estas dos figuras pretendidamente impositivas sean en realidad impuestos es la identificación que en ellas se produce entre el sujeto activo y el sujeto pasivo (lo que anteriormente hemos formulado como paradoja: el Estado recauda de sí mismo) y consecuentemente, la inexistencia de una estricta transmisión de valores económicos. El impuesto sobre el volumen de ventas se recauda, en efecto, de las empresas de produc-

ción o distribución que son propiedad estatal, que tienen los precios fijados centralmente y que no repercuten, por sí mismas el impuesto sobre los consumidores. De forma semejante las diversas exacciones sobre los beneficios, que van a parar a las arcas del Estado, proceden de empresas del mismo Estado.

Esta propiedad estatal, además, no se limita a un mero título jurídico. El Estado soviético es, al mismo tiempo, "empresario de sus empresas" y en grado excesivo según muchos directivos de las mismas (recuérdense las quejas anteriores a la Reforma económica sobre la "tutela mezquina" que siguen manifestándose en la actualidad) (5). Este hecho acentúa la identificación entre el sujeto pasivo y el activo del tributo y agrava la dificultad para admitir la existencia de un cambio de propiedad en el pretendido impuesto. Lo más que podría admitirse es un cambio en la administración económica del importe del gravamen, que pasaría del Ministerio industrial correspondiente al Ministerio de Hacienda. Aun esto, para hablar con exactitud, sólo ocurriría en algunos casos o por determinado importe, porque gran parte de la recaudación revierte a los mismos Ministerios y empresas, de donde ha salido, en forma de "financiación de la economía nacional".

Por otra parte, hemos de analizar el apartado de causas y fines del impuesto. En el conjunto de la imposición de los países socialistas está presente, como finalidad, sin duda, la captación de recursos para satisfacer el capítulo de servicios públicos y también la influencia en el sistema económico para alcanzar determinados objetivos generales.

(5) Cfr. cap. II, § 2. "Los gravámenes sobre los beneficios de las empresas".

Los servicios públicos en los países socialistas son, proporcionalmente a su estado de desarrollo, bastante más extensos - que en los países capitalistas y no tienen el carácter de "subsidiariedad" que en muchos de estos últimos se mantiene. La recaudación presupuestaria, por otra parte, se dedica en una proporción considerable, como ya hemos tenido ocasión de indicar, a la "financiación de la economía nacional", por lo que el objetivo fiscal de "captación de recursos" presenta peculiaridades claras en los países socialistas. Respecto a la segunda finalidad del sistema fiscal, ordenación de la economía, existe asimismo una diferencia notable entre la concepción socialista y la capitalista, - como veremos de inmediato.

En efecto, teniendo en cuenta el creciente grado de intervencionismo estatal en el bloque de países capitalistas - en buena parte, al menos -, la finalidad de "ordenación del sistema económico" atribuida al conjunto fiscal se realiza en el marco del - respecto a la "libertad de la empresa" para tomar autárquicamente - sus decisiones de producción, desarrollo, mercado y financiación. Los países que han ido más lejos en el uso del sistema fiscal con fines de ordenación económica - Suecia es el clásico ejemplo -, - han llegado a tener graves problemas con las grandes empresas, especialmente las multinacionales. Resumiendo, podría decirse que el sistema fiscal es, en los países de economía de mercado, el principal medio de que dispone el Estado para modificar en el sentido deseado los procesos económicos; sus limitaciones, sin embargo, son evidentes, pues no puede llegar a tomar las riendas de la economía que, por "principios del sistema", han de permanecer en manos de la iniciativa privada de las empresas. (6)

(6) NEUMARK, Fritz: "Principios de la Imposición" (op.cit.) (ed. castellana). Distingue claramente entre "dirigismo fiscal" e "intervencionismo fiscal", es-
./..

En los países socialistas el marco de actuación económica difiere radicalmente. Podría parecer que la dirección centralizada de la economía convierte en superfluo al sistema fiscal, al menos desde la perspectiva finalista de ordenación. En pura teoría esta apreciación es admisible. Pero, como ya hemos tenido -- ocasión de manifestar a lo largo de este estudio (7), no tratamos de especular sobre la pura teoría sino de analizar las estructu-- ras existentes de hecho: así nos encontramos con un sistema de -- gravámenes sobre las empresas que se integran dentro de la plani-- ficación general y que pueden contribuir a conferir un cierto -- grado de flexibilidad al resto de mecanismos centralizadores. La limitación, o mejor la amplitud, de este sistema tributario es la que las autoridades económicas quieran darle, como se comprueba -- en las sucesivas reformas, en especial, la de mediados de los se-- senta, y en el abanico de los diversos países socialistas. Así -- pues, en estos países, el sistema fiscal no es el único ni prin-- cipal medio de ordenación económica pero, a diferencia de lo que -- ocurre en los países capitalistas, está plenamente integrado en -- el mecanismo económico.

Según las precedentes consideraciones algunas de las prin-- cipales elaboraciones de la Teoría General del impuesto no tienen el mismo lugar al tratar de aplicarlas al sistema fiscal socialis-- ta. La estructuración óptima del sistema impositivo parte de si-- tuaciones y objetivos diferentes. La tradicional diferenciación,

.../.

estableciendo el principio de "evitar las me-- didas tributarias dirigistas" en el marco de las economías occidentales. La limitación -- sería voluntaria autolimitación

- (7) Cfr. Introducción: Cap. I, § 2,2. "La relación entre Presu-- puesto y Renta Nacional"; cap. II, § 1.1. "El impuesto sobre el volumen de ventas. Origen histórico"; § 2.2. "Origen y -- evolución de la imposición sobre los beneficios". Etcétera.

por ejemplo, entre impuestos directos e indirectos, con sus connotaciones de progresividad y regresividad respectivamente, pierde significación en los países socialistas. Así el impuesto sobre el volumen de ventas sería calificado como indirecto de --- acuerdo a la teoría tradicional, y el sistema fiscal soviético - que, hasta bien avanzada la década de los sesenta, se apoyaba preferentemente en este impuesto, habría sido calificado como regresivo.

La respuesta a esta apreciación es doble. En primer lugar la calificación de progresivo o regresivo aplicado a un impuesto o al sistema fiscal en su conjunto hace referencia a la beligerancia positiva o negativa de los mismos frente a una determinada distribución de la renta o posesión de riqueza. En el sistema socialista la corrección de estas situaciones se realiza preferentemente mediante instrumentos directos, distintos del conjunto impositivo: la determinación centralizada de precios y salarios, en definitiva. Lo que es progresivo o regresivo no es el sistema impositivo sino el sistema económico global. Por otra parte, la calificación de indirecto para el impuesto sobre el volumen de ventas levanta muchas objeciones: las empresas que deben satisfacerlo tienen, como es sabido, señalados los precios y por tanto no pueden trasladarlo hacia adelante. Los precios son, de algún modo, previos al establecimiento del impuesto cuyo objetivo, como ya vimos al hablar del mismo (8), es recoger una parte de la renta neta creada por la empresa más que cargar con un gravamen al consumo.

(8) Cfr. Cap. I, § 2.4.1. "La importancia de la centralización presupuestaria"; 2.4.2. "Los dos canales de la recaudación", - Cap. II, § 1. "El impuesto sobre el volumen de ventas".

4. LAS OPINIONES DE LOS ECONOMISTAS DE LA UNIÓN SOVIÉTICA

Agruparemos en este apartado las opiniones de autores de países socialistas - más en concreto, de la Unión Soviética (9) -, que han tratado el tema de la naturaleza fiscal de los impuestos en su país. El conjunto es ilustrativo de ciertas ambigüedades, de determinados dogmatismos y de la dependencia, en favor o en -- contra, respecto a las teorías tradicionales de la imposición. -- Así como en la descripción y en las propuestas de utilización del sistema fiscal, las concepciones de los economistas manifiestan -- un notable grado de imaginación e independencia, según hemos podi^{do} observar a lo largo de este estudio, por lo que se refiere a -- la determinación de la naturaleza de la fiscalidad socialista y -- a la elaboración teórica consiguiente se echa de menos la origina^l lidad intelectual y se detecta un exceso de preocupación apologé^t tica por distinguir la esencia del propio sistema fiscal de la -- del capitalismo, "cayendo en la trampa", por así decir, de usar -- sus mismos conceptos pero sin abrirlos a una dinámica práctica y -- teórica distinta. La única salida es, consiguientemente, la nega^c ción de la naturaleza fiscal del propio sistema de exacciones en -- lo que se refiere al impuesto sobre el volumen de ventas y a los -- gravámenes sobre el beneficio.

Prácticamente todos los autores coinciden en afirmar que--

(9) Nos centramos en los economistas soviéticos según la delimita^c ción de nuestro estudio. Los autores que citaremos de la Repú^b blica Democrática de Alemania mantienen la misma línea. En -- cambio renunciamos a tratar el caso de los autores húngaros -- porque, al haber ido a la Reforma Fiscal mucho más adelante, -- introduciría un elemento de dispersión en el estudio. Una bueⁿ na panorámica de este último país se encontrará en los artícu^l los de M. WERALSKI y de M. LAVIGNE publicados ambos en la Ré^v vue de Science Financière, 1976, nº 1.

la finalidad de los dos grandes impuestos es la centralización de la renta social neta. Este punto ha quedado suficientemente expresado en los anteriores capítulos de la investigación. Basta recordar las formulaciones, prácticamente idénticas de ANCISKIN, ALEKSANDROV y RABINOVIC, SITARYAN, J. LIBERMAN, JOSWIG, KNAUTHE y SPILLER, MIROSCENKO, etc. (10) La explicación de los propósitos de esta centralización es asimismo coincidente: atención a las necesidades sociales colectivas, financiación de la esfera no productiva (según la conocida terminología soviética), necesidades de la acumulación centralizada en orden al desarrollo, control financiero de la producción y distribución.

Pero al considerar que la fuente de estos ingresos son primordialmente las empresas estatales, los autores que avanzan alguna formulación, señalan, como indicábamos antes, que tales ingresos no tienen en realidad más que los caracteres formales del-

(10) ANCISKIN, A.I.: "El impuesto sobre el volumen de ventas, forma concreta del producto excedente neto de la producción socialista", Moscú 1962.

ALEKSANDROV, A. y RABINOVIC, G.: "Once more on the nature of the turnover tax". Problems of Economics, - Marzo 1964.

SITARYAN, S.: "The relationship between the national income and the State Budget". Problems of Economics, Febrero 1964; "On the evolution of the System of Payments and Taxes in the USSR", Congreso del Institut International de Finances Publiques, XXIX Sesión (Barcelona 1973).

LIBERMAN, J.: "The Soviet State Budget in the System of Economic Categories of Socialism", Problems of Economics, Marzo 1963.

JOSWIG, H., KNAUTHE, E. y SPILLER, H.: "Die Staatseinnahmen aus den sozialistischen Betrieben und von der Bevölkerung als ein Mittel der Stimulierung und Verteilung des Nationaleinkommens", Congreso del Inst. Inter. de Finances Publiques XXIX Sesión (Barcelona 1973).

MIROSCENKO, S.M.: "Certain problems relating to turnover tax", Problems of Economics, Julio 1975.

impuesto, siendo en esencia ingresos no impositivos.

"La forma dominante de constitución de recursos - presupuestarios es de naturaleza no fiscal: son los pagos realizados por las empresas y organizaciones del sector estatal de la economía." (11)

Estas líneas de SEVAST'JANOV resumen de modo esquemático el razonamiento a que nos referíamos. Añadamos otros testimonios. El profesor SPILLER, de la República Democrática de -- Alemania:

"Los pagos obligatorios del sector socializado se obtienen según métodos impositivos. Pero su esencia no es la de los impuestos en el sentido propio del término, pues se trata de fondos que ya -- están en manos del estado y no se da, por tanto, -- el elemento de transmisión de propiedad." (12)

Analizando específicamente el impuesto sobre el volumen -- de ventas, una serie de economistas señala la naturaleza no -- fiscal de dicha exacción. Así, tras una larga argumentación contra ANGISKIN, SMIRNOV y otros, los economistas ALEKSANDROV y RABI -- NOVIC concluyen:

"Por lo tanto es plenamente claro que el impues--

(11) SEVAST'JANOV, A.A.: "Las finanzas en el sistema de relaciones de producción del socialismo avanzado"; Finansy, Moscú 1973, p. 66 (citado por M. LAVIGNE en "La fiscalité dans les pays socialistes", art. cit.).

(12) SPILLER, H.: "Zum internationalen Steuerrecht in Rechtssystem der D.D.R."; Bulletin for International Fiscal Documentation, Vo. XXIX, 1968, pag. 511.

to sobre el volumen de ventas solamente tiene la--
apariencia de impuesto. Sustancialmente es una --
fuente no impositiva de recursos presupuestarios."
(13)

Tendremos ocasión inmediatamente de recorrer los argumen-
tos que les conducen a la conclusión expresada.

Igualmente el manual "finanzas y crédito en la URSS" diri-
gido por N. V. CAPKIN, define así el impuesto sobre el volumen de
ventas.

"El impuesto sobre el volumen de ventas es una for-
ma de movilización hacia el Presupuesto de una par-
te de la renta neta creada por el trabajo social.--
La existencia de este impuesto está ligada al sis-
tema actual de precios y a la necesidad de asegu--
rar ingresos presupuestarios regulares. En la me-
dida en que en un sistema socialista el precio es-
la expresión monetaria del valor, el Estado toma --
para sí una parte de este valor contenido en el --
precio del producto por medio del impuesto sobre --
el volumen de ventas. Por consiguiente, este im-
puesto, al formar parte de la acumulación moneta--
ria, no tiene ni por su naturaleza ni por su carác-
ter económico, nada en común con un impuesto."(14)

Y CYPKIN confirma, desde el punto de vista del Derecho, --
que no hay transferencia de propiedad en este impuesto:

(13) ALEKSANDROV, A. y RABINOVIC, G.: "Once more on the nature of
the turnover tax", Problems of Economics, --
Marzo 1964 (Orig. ruso en Finansy SSSR, 1963,
nº 1).

(14) "Finanzas y Crédito de la URSS" (manual dirigido por CAPKIN).
Mysl. Moscú, 1972, pp. 45-46 (Citado por M. Lavigne en "La -
fiscalité dans les pays socialistes", art. cit.).

"Se trata únicamente del trasvase de una fracción de los medios monetarios, fijada por la Ley, desde la gestión operativa de las empresas al fondo-centralizado del Estado." (15)

Ultimamente MIROSCENKO comentando un Decreto del Gobierno soviético de 11 de febrero de 1974 plantea igualmente la esencia económica del impuesto sobre el volumen de ventas:

"Forma parte de la renta neta creada en la esfera de la producción material. La renta neta es una forma de expresión monetaria del valor del producto excedente. En las empresas del Gobierno y en las cooperativas, junto con las provisiones para la seguridad social, la renta neta toma la forma de beneficio e impuesto sobre el volumen de ventas. El impuesto sobre el volumen de ventas tiene solamente los aspectos formales de impuesto: naturaleza coactiva de la exacción, importe determinado, plazo fijo de pago, ..." (16)

En algunos casos puede, incluso, detectarse un cierto malestar ante el solo nombre de impuesto aplicado a estas exacciones. Oficialmente la imposición sobre los beneficios no recibe el nombre de impuesto ni antes ni después de las reformas de 1965. Anteriormente se le denomina "deducción de los beneficios de empresas y organizaciones estatales" y posteriormente, la triple división se conoce como "cargas sobre los activos productivos fijos y circulantes", "pagos fijos (de renta)" y "saldo disponi-

(15) CYPKIN, S.D.: "Los ingresos del Presupuesto de Estado en la URSS", Jurizdat, Moscú, 1973 (citado por M. Lavigne, ibidem).

(16) MIROSCENKO, S.M.: "Certain problems relating to turnover tax", Problems of Economics, Julio 1975. - (Orig. ruso en Finansy SSSR, 1974, nº 10).

ble a entregar al Presupuesto". Respecto al impuesto sobre el volumen de ventas que sí tiene denominación de impuesto, no han faltado propuestas de cambio de nombre. Como cita M. LAVIGNE (17),- A. ZVEREV, Ministro de Hacienda de la U.R.S.S. de 1937 a 1960, sugería llamarlo "deducción según normas fijas" (18); P. OS'KIN, -- "rentas derivadas del volumen de ventas", o "deducción según los- ingresos brutos" (19); D. KONDRASOV simplemente "ingreso estatal". (20)

¿Cuál es la razón de esta incomodidad ante el nombre de - impuesto? Por lo que se refiere al gravamen sobre los beneficios, la confusión existente y poco superada en la U.R.S.S., que ya -- apuntamos en el apartado dedicado a este impuesto, entre las fi-- nanzas de las empresas y las del Estado como conjunto global. Pero es en el impuesto sobre el volumen de ventas donde las postu-- ras se acentúan y se percibe un cierto tono de "defensa agresiva" frente a las "desviaciones" que llevarían a admitir en el impues- to citado el carácter de "indirecto" según la división clásica.

La razón de esta actitud es bastante clara: se considera -

(17) LAVIGNE, M.: "La fiscalité dans les pays socialistes", art. - citado, pag. 65.

(18) ZVEREV, A.: "Problemas de la renta nacional y de las finanzas de la URSS"; Gosfinizdat, Moscú 1958. (La larga - permanencia de ZVEREV al frente del Ministerio de Hacienda es, como veremos más adelante, una mues- tra de la "estabilidad institucional del citado - Ministerio").

(19) OS'KIN, P.: "Algunos problemas de perfeccionamiento del im- - puesto sobre el volumen de ventas", Finansy SSSR, 1971, nº 5.

(20) Citado por TOCILNIKOV, G.M.: "Las finanzas socialistas"; Fi-- nansy, Moscú, 1974, pag. 134.

que un impuesto indirecto es un impuesto sobre el consumo y que, por tanto, recae en definitiva sobre la población. Incide además, se piensa, de modo indiferenciado y, como lo prueba la experiencia de los países capitalistas, es notoriamente regresivo. Es preciso rechazar estas connotaciones negativas del funcionamiento del propio sistema que se apoya, en gran parte, en el impuesto sobre el volumen de ventas. Ahora bien, llegados aquí, parece más fácil demostrar que no es un impuesto que demostrar que no es indirecto dados sus caracteres formales.

Es ilustrativo, en este sentido, el artículo de ALEKSANDROV y RABINOVIC (asimismo el de MIROSCENKO) al que nos hemos referido antes (21). Destaquemos los puntos básicos de su argumentación.

Las primeras líneas del artículo muestran ya la "defensiva-agresiva":

"Se ha escrito mucho acerca de la naturaleza económica del impuesto sobre el volumen de ventas. Pero parte de este material, especialmente el aparecido en los últimos tiempos, ofrece una interpretación distorsionada de la cuestión. El impuesto sobre el volumen de ventas es considerado como un método de movilización de una parte de las rentas de la población a través de la diferencia entre los precios de muchos bienes de consumo y sus respectivos valores. La interpretación más sorprendentemente errónea acerca de la naturaleza económica del impuesto sobre el volumen de ventas se encuentra en la obra de A. ANCISKIN: "El impuesto sobre el volumen de ventas, forma concreta del producto excedente neto de la producción socialista". El autor considera el impuesto sobre-

(21) ALEKSANDROV, A. y RABINOVIC, G.: "Once more on the nature of the turnover tax"; (art. cit.).

el volumen de ventas soviético como un impuesto indirecto, convirtiéndolo en un factor de formación del precio. Esta posición se une directamente con el punto de vista reaccionario burgués acerca del impuesto sobre el volumen de ventas socialista. En particular, el impuesto sobre el volumen de ventas bajo el socialismo ha sido interpretado como impuesto indirecto incluso en publicaciones oficiales de las Naciones Unidas."

Señalan los autores, a continuación, cuál es la verdadera naturaleza del impuesto sobre el volumen de ventas, y la dialéctica beneficio-impuesto sobre volumen de ventas y su diversa aplicación a los bienes de producción y a los de consumo. Son los temas que ya conocemos acerca de la centralización de la renta social neta, la redistribución sectorial realizada en parte a través de la estructura de precios relativos, etc., que han constituido el núcleo de los dos primeros capítulos de la investigación.

Pero de nuevo, los autores del artículo se sienten obligados a salir al paso de determinadas interpretaciones provocadas por la desviación entre precios y valores, introducida por el Estado para ciertos bienes, con el fin de regular la demanda de los mismos según los desequilibrios particulares presentes en la economía o según los objetivos deseados de política económica.

"En tales casos algunos economistas consideran el impuesto sobre el volumen de ventas como un impuesto indirecto que intencionadamente moviliza una parte de la renta de la población trabajadora. Existen dos puntos de vista en esta cuestión: uno procede de la suposición de que el impuesto sobre el volumen de ventas es un factor de formación del precio, i.e., que los precios de los bienes se forman incluyendo el impuesto sobre el volumen de ventas en los mismos. Este punto de vis

ta es mantenido por ANCISKIN de una forma particularmente manifiesta.

Algunos economistas (A. SMIRNOV y otros) reconocen que el impuesto sobre el volumen de ventas - no es un factor de formación del precio. Sin embargo, encuentran en él elementos de impuesto in directo. Su argumento es aproximadamente el siguiente: cuando el precio de un bien se establece por encima de su valor, una parte de la renta de la población se moviliza a través del mecanismo de formación de precios. Mantienen que, puesto que la población ha de comprar determinados bienes a precios exagerados, se reducen sus rentas reales."

Refutan los autores ambos puntos de vista. El primero, - porque los precios son determinados previamente al cálculo del im puesto sobre el volumen de ventas.

"Así, el precio de cada bien debe determinarse - en primer lugar sobre la base de su valor, y entonces la magnitud de la renta social neta realizada en el precio queda establecida teniendo en cuenta el coste de producción. Hecho esto se decide la cuestión de la división de esta renta neta entre beneficio e impuesto sobre el volumen - de ventas (...)

Si el Estado aboliese el impuesto sobre el volumen de ventas, tal acción no tendría efecto alguno sobre el nivel de precios. La abolición del - impuesto sobre el volumen de ventas tendría como consecuencia el que toda la renta neta tomase la forma de beneficio.

Si el impuesto sobre el volumen de ventas fuese - un impuesto indirecto, ¿qué fundamento habría para introducir diferentes tipos para mercancías - iguales producidas por empresas diferentes(...)"

La refutación del segundo punto de vista consiste en la - puntualización de las relaciones de distribución bajo el socialismo.

"Sus argumentos (de los que defienden el segundo punto de vista) se basan en la idea de que la -- participación del pueblo en la renta nacional se limita a sus ingresos personales, individuales.- Olvidan que el impuesto sobre el volumen de ventas y las deducciones del beneficio aseguran la formación y uso de los fondos sociales de consumo (...). En estas condiciones, la venta a la -- población de bienes individuales a precios que -- son más altos que su valor no puede considerarse como una detracción de una parte del producto ne cesario de la población, ya que la renta social-neta realizada en esos precios se dirige de una- u otra forma, hacia la formación y uso de la -- otra parte del valor del producto necesario que- se distribuye a través de los fondos sociales de consumo (...). Con el avance en la construcción del comunismo, las necesidades básicas de toda -- la población, sin excepción, se cubrirán en medida creciente mediante esos fondos."

La conclusión para los autores del artículo es clara: si- el impuesto sobre el volumen de ventas no se repercute en los pre cios - no es un factor de formación del precio - ni reduce la ren ta real de la población (22), no tan sólo deja de ser impuesto in directo, sino que deja incluso de ser impuesto, al no haber transferencia estricta de valores económicos, ya que las empresas son- propiedad del Estado.

Por otra parte, como ya indicamos antes, el gravamen exa- minado, aceptada la estructura conceptual de la teoría clásica, - tiene pocas posibilidades de escapar a la calificación de "indi-- recto" si se acepta que es impuesto. Es lo que, en el fondo, les

(22) Este aspecto quedaría más claro a través del estudio del Gas to Público en la U.R.S.S., tema en el que no podemos entrar- para evitar la dispersión del nuestro. Actualmente, M.T. VIR GILI está elaborando una investigación sobre el Gasto Públi- co en la Unión Soviética y hemos podido confirmar con ella - estos puntos de vista.

ocurre a los "adversarios" contra los que se dirige el artículo - estudiado. Y más recientemente a los economistas recogidos en el artículo de M. LAVIGNE. Así K.N. PLOTNIKOV y A.S. GUSAROV no tienen más remedio que admitir que en los cuatro grupos de artículos de consumo (alcohol, tabaco, textiles y azúcar) que aportan una parte importante de la recaudación total por este concepto "el impuesto sobre el volumen de ventas reviste en gran parte el carácter de un impuesto indirecto, no contiene un valor añadido real" - (23) y más claramente por lo que se refiere a la expresión del -- "impasse", G. TOCILNIKOV escribe:

"No se puede evitar el admitir la función redistributiva del impuesto sobre el volumen de ventas, en una cierta medida, respecto a la población. El impuesto sobre el volumen de ventas de trae una cierta parte de los ingresos de la población." (24)

El economista ruso, sin embargo, no puede ir más allá y - admitir que el impuesto, ya que es reconocido como tal, pertenece al grupo de los indirectos. De una forma que puede parecer pococonvinciente, aunque tal vez contenga elementos de verdad insuficientemente explicitados, concluye que la Reforma fiscal de 1930-31 eliminó las formas antisociales de la imposición (de nuevo, la identificación indirecto-regresivo) al mismo tiempo que suprimió la división formal entre impuestos indirectos y directos, una vez liquidadas definitivamente las secuelas del capitalismo:

(23) PLOTNIKOV, K.N., GUSAROV, A.S.: "Los problemas contemporáneos de la teoría y de la práctica de los precios en el socialismo"; Moscú, 1971

(24) TOCILNIKOV, G.M.: "Las finanzas socialistas"; Finansy, Moscú, 1974, p. 128-29.

"Por ello no se puede justificar a los economistas que buscan en nuestro sistema financiero elementos o parcelas de imposición indirecta." (25)

(25) TOCILNIKOV, G.M.: op. cit., pag. 149

5. CONCLUSIONES ACERCA DE LA FISCALIDAD SOCIALISTA

Por lo que queda expuesto parecerá normal que este apartado pretenda más que establecer conclusiones, abrir caminos de pensamiento acerca de la naturaleza fiscal de la imposición soviética. Veamos los puntos a los que podemos llegar:

1) No presenta dificultades especiales la consideración individualizada de los impuestos ajenos a la estructura de los -- llamados "dos canales": impuesto sobre la población, sobre las explotaciones cooperativas, cuotas a la seguridad social, etc. Puede establecerse su naturaleza fiscal de acuerdo con la teoría académica. A nivel normativo podría discutirse si su participación en el total recaudado es o no la adecuada. Pero como ya quedó indicado anteriormente, tal discusión pertenece más bien a la globalidad del sistema recaudatorio y sólo puede iniciarse teniendo en cuenta los grandes objetivos finales que dirigen no sólo el sistema recaudatorio sino el conjunto económico total.

2) El núcleo de la problemática se sitúa en la consideración de los dos impuestos principales: el impuesto sobre el volu--men de ventas y los gravámenes sobre los beneficios, ya que proceden de empresas estatales. La negación de su naturaleza impositiva proviene, precisamente, de la inexistencia de una transmisión -- estricta de la propiedad del importe económico representado por el pretendido impuesto. Esta es la opinión mayoritaria, casi la "postura oficial" de los especialistas soviéticos.

3) Sin embargo, estos mismos especialistas reconocen que, aunque no se produzca cambio de propiedad en sentido estricto, existe un cambio en la administración de dichos valores económicos que pasan de estar en manos de la empresa o del Ministerio industrial-

correspondiente a ser administrados por el Ministerio de Hacienda en conexión con la Administración Central del Estado.

4) Asimismo es doctrina común de los tratadistas soviéticos la definición del conjunto de funciones y la importancia extraordinaria del sistema tributario: centralización de gran parte de la Renta Social Neta en conexión con la planificación central y el sistema de precios, para los fines de la acumulación y desarrollo socialista, satisfacción creciente de las necesidades colectivas, financiación de la esfera no productiva, control de la producción y distribución.

¿Cerramos con estas anotaciones la cuestión de la naturaleza fiscal de las exacciones soviéticas o bien podemos atrevernos a contradecir - o completar - la conclusión generalizada de los autores soviéticos?

El profesor FUENTES QUINTANA, en la Introducción a la obra de F. NEUMARK que antes hemos citado y que constituye, al mismo tiempo que una clarificadora interpretación de los desarrollos del profesor alemán, un tratado sintético del tema impositivo, abre los conceptos clásicos del impuesto a los horizontes de la historia y del contexto social.

"Los fines y principios de la imposición están sometidos - como ya indicó Adolph Wagner en su época y ratifica Fritz Neumark en la nuestra - a modificaciones en el tiempo y en el espacio. No son categorías puramente lógicas sino también históricas." (26)

(26) FUENTES QUINTANA, E.: Introducción a la edición castellana - de NEUMARK, F. "Principios de la imposición" (op. cit.) pag. XI.

Esta afirmación nos incita a optar por la segunda alternativa. Ampliemos las frases del profesor Fuentes Quintana con -- otro texto igualmente suyo:

"El servicio y utilización que la Hacienda Pública hace del impuesto en cada momento histórico -- presupone un determinado enfoque, una actividad -- concreta sobre la forma de financiación más conveniente. Ello quiere decir que el concepto del im puesto ha variado constantemente a lo largo del -- tiempo, tanto desde un punto de vista exclusiva-- mente material, esto es, como tal institución financiera, como desde un punto de vista ideológico ya que, no sólo son los supuestos materiales los -- que varían en cada circunstancia histórica para -- valorar la importancia del impuesto como ingreso público sino que, es claro que esas realidades ma teriales responden con frecuencia a enfoques y -- presupuestos ideológicos que contribuyen a jerar-- quizar las distintas formas de ingresos públicos.

Por lo tanto, toda definición del impuesto está -- impregnada de esta contingencia histórica, es decir, el concepto de impuesto varía a lo largo del tiempo, según la utilización material que del mis mo se hace y según la valoración y los fines que -- con el impuesto pretenden conseguirse. Al dar, -- pues, un concepto de impuesto hemos de ser cons-- cientes de su carácter circunstancial y del mundo de valores que contingentan y limitan la defini-- ción a la que hoy lleguemos." (27)

De acuerdo con estas consideraciones del profesor es posible y necesario poner en cuestión la no fiscalidad de las exacciones de los países socialistas. Un concepto importante, el de fiscalidad en nuestro caso, está dotado de una dinámica interna mediante la cual es capaz de reflejar la evolución histórica y social de la realidad. Esto quiere decir que el concepto no está li

(27) FUENTES QUINTANA, E.: "Hacienda Pública. Teoría de los Ingresos Públicos", op. cit. pag. 46.

gado a la materialidad de los elementos o palabras que lo componen, ni trata de encasillar los hechos reales en las mismas, sino que realiza el proceso inverso: brota de la realidad de la sociedad y de la historia, trata de ser su reflejo y se somete al continuo contraste con la misma. Evitar la caída en la equivocación o en la disolución del concepto es la tarea de la inteligencia -- que penetra y comprende la esencia de la realidad y las relaciones histórico-sociales.

Este brevísimo "excursus" a la teoría del conocimiento es necesario porque desde estos principios ponemos en cuestión la negación de la naturaleza fiscal de las dos principales exacciones soviéticas. En efecto, dicha negación se fundamenta, como ya indicábamos, en la inexistencia de un cambio de propiedad en dichos gravámenes, elemento que se considera - deducimos - indispensable en el concepto de impuesto. Apliquemos las anteriores reflexiones: es claro que se está haciendo, al argumentar de este modo, - una interpretación "literalista" y conservadora del concepto. Más correcto sería, si estamos de acuerdo con lo anteriormente establecido, proceder a la inversa. Y analizar primeramente el cambio experimentado por las relaciones de propiedad bajo el socialismo, o más exactamente, tras la supresión de las relaciones de propiedad capitalistas y la puesta en marcha de la "transición hacia el socialismo".

Evidentemente si en el marco del sistema capitalista, o en el marco de un hipotético sistema donde privasen relaciones de propiedad similares, un ingreso estatal no contuviera los elementos conceptuales de la definición de impuesto (extraída, por supuesto, de ese marco) no podría ser calificado como ingreso impositivo. Esto es pura tautología. Pero si el análisis de la evolución de las relaciones de propiedad conduce a la conclusión de que la propie--

dad privada de los medios de producción ha sido sustituida por la propiedad colectiva de tales medios, o en una visión "negativa" - del asunto, por unas relaciones de propiedad burocrática (con -- cierta contradicción, por ejemplo, entre los burócratas de la Administración Central y los burócratas ejecutivos de las empresas), entonces el elemento conceptual "cambio en la propiedad" debe evolucionar en su significación: bastaría, tal vez, el "cambio en la administración" reconocido por los especialistas soviéticos, para poder hablar de impuesto en sentido estricto.

En efecto: Recordemos que en el desarrollo de los sistemas socialistas actuales los instrumentos que hemos descrito en -- los capítulos precedentes cumplen una función cuantitativamente -- importante (más del 50% respecto a la Renta Nacional) y cualitativamente caracterizada (contribución al desarrollo y acumulación, -- financiación de necesidades colectivas y de la esfera improductiva, control de la producción y distribución). Son diferentes, -- además, de los controles directos propios de lo que conocemos como "planificación central imperativa", aunque funcionen como complemento de la misma. Todo esto ha sido ya estudiado con detalle. Sólo se trata de destacarlo aquí para nuestra argumentación.

¿Cómo sería calificado este grupo de instrumentos si no -- fuera por la inexistencia del "cambio de propiedad"? Ciertamen-- te, por su funcionamiento, por sus objetivos, por las normas legales que los configuran, serían calificados como "instrumentos fiscales".

Parece poco lógico negar el término de fiscalidad a este -- conjunto de instrumentos y mecanismos económicos, simplemente por la ausencia del elemento definitorio "transmisión de propiedad" entre sujetos económicos, cuando en el socialismo o en la "transi--

ción al socialismo", la ausencia del elemento conceptual citado -- no se produce en virtud de las características del instrumento -- pretendidamente fiscal, sino en virtud de las características del sistema social en su conjunto, a causa de la evolución o revolución en las relaciones de propiedad. Se produce, sin embargo, -- una absorción y una redistribución centralizada de recursos típicamente fiscal. Desde nuestro punto de vista, en una primera -- aproximación, este hecho es necesario y suficiente, supuestas las relaciones de producción y propiedad en los países socialistas actuales, para que el impuesto sobre el volumen de ventas y los gravámenes sobre los beneficios empresariales sean de naturaleza fiscal.

¿Es idéntica, pues, la fiscalidad en los países capitalistas y en los países socialistas? Evidentemente la respuesta es -- negativa. Nos hallamos ante una "fiscalidad adjetivada", o mejor ante fiscalidades adjetivadas: fiscalidad capitalista y fiscalidad socialista. Lo cual indica que, aunque el concepto y su contenido real tuvieron su origen en el sistema capitalista, no son patrimonio exclusivo de éste. Y que al producirse una diferenciación en los sistemas económico-sociales, algunos instrumentos económicos soportan una evolución diferenciadora importante (el adjetivo) pero conservan caracteres "sustanciales" que los emparentan en su naturaleza (el sustantivo). No optamos por la solución fácil del cambio de nombre por lo que dijimos en la introducción a este capítulo: el conocimiento científico de la realidad no ha de tratar tanto de "inventar" nuevos conceptos como de ampliar dinámicamente los existentes.

La conclusión a la que hemos llegado, tiene como dijimos, más de apertura que de conclusión si vale el juego de palabras. --

Por una parte, porque no pretendemos imponerla como una postura -- cerrada e indiscutible. Pero, por otra, y sobre todo, porque -- nuestra "conclusión" abre la puerta a la necesidad de elaborar -- con mayor precisión y menos apologética (28) una Teoría General -- de la Imposición bajo el socialismo, muchos de cuyos elementos -- han sido trazados ya, en especial por los impulsores de las Refor mas de 1965, pero carecen todavía de una estructuración orgánica, al menos por lo que alcanzan nuestros conocimientos del tema.

Elaborar personalmente dicha Teoría General en este momento nos parece prematuro dado el nivel actual de nuestras investigaciones. Creemos, sin embargo, que en nuestro estudio puede encontrarse una orientación general y numerosos apuntes para dichapropuesta.

(28) Cfr. el comentario al artículo de ALEKSANDROV y RABINOVIC ci tado antes.

CAPITULO IV

IMPOSICION Y EFICIENCIA PRODUCTIVA

Un tema que se ha venido repitiendo a lo largo de las páginas de esta investigación, tanto en el estudio de la estructura general del sistema impositivo como en la descripción de los principales impuestos, es el de la contribución de la imposición a la eficiencia productiva. La actualidad del tema merece que dediquemos un capítulo a plantear las cuestiones relativas más importantes.

Trataremos, en primer lugar, de delimitar la relación entre imposición y eficiencia productiva, pleno empleo de los recursos y creación de estímulos individuales y empresariales. Se presentará luego el panorama anterior a las reformas de mediados de los sesenta y la problemática en torno a la eficiencia del sistema productivo en aquellos años. Seguirá el análisis de las figuras impositivas en el conjunto de la nueva instrumentación de la política económica. Muchos elementos de estos dos últimos apartados -- han sido apuntados ya al tratar de la imposición sobre los beneficios: sólo habrá que agrupar y completar aquellas consideraciones. Por fin trataremos de ofrecer un balance de los resultados obtenidos diez años después y una perspectiva de las reformas pendientes o deseables y de los obstáculos con que puede tropezar su aplicación.

1. CONCEPTO Y MEDICION DE LA EFICIENCIA ECONOMICA

Cuando en el análisis económico uno pretende ir más allá del relativamente tranquilo ámbito de las estadísticas, encuentra su camino plagado de interrogantes: puede recogerse en el cobertizo de las fórmulas matemáticas o de las definiciones formales. Pero el mundo real que trataba de interpretar está fuera con sus fenómenos complejos y variantes.

Esta consideración viene a cuenta porque nos hallamos ante un concepto, el de eficiencia que, a primera vista, parece sencillo delimitar e incluso cuantificar: existen de hecho innumerables mediciones de eficiencia a nivel micro y macroeconómico, se establecen comparaciones de eficiencia entre empresas o entre países, etc. Sin embargo, cuando tratamos de profundizar en el significado del citado concepto, cuando, por ejemplo, los marcos de aplicación del mismo son distintos -sistema capitalista, sistema socialista- las cosas no son tan sencillas. Existen, ciertamente, fenómenos que dudaríamos poco en calificar como muestras de ineficiencia (los equipos productivos guardados en reserva de la URSS en previsión de contingencias, los stocks excesivos, las patentes que duermen en los departamentos de investigación de las multinacionales). Pero, ¿cómo definiríamos el funcionamiento eficiente de una economía completa y cuál sería la medida correcta para apreciarlo?

En profesor Alec Nove en el último capítulo de su reciente obra "The Soviet Economic System" expresa de esta forma la complejidad del concepto de eficiencia:

"How can one compare the efficiency of systems, bearing in mind the different levels of develop--

ment, resource endowment, policy objectives, political culture, multiple inter-relationships of cause and effect, some "systemic" and others not? It would be neat, tidy and satisfying to be able to say: this is the optimum, the standard of efficiency, the production-possibilities frontier, and the Soviet system falls short of it by a specified percentage. Unfortunately, absolute standards of efficiency are not definable, production possibilities frontiers never visible except in the pages of the more abstract textbooks of economics. Can one measure the gap which separates the U.S.S.R. or its allies from the most developed Western countries and attribute this gap to the system of state ownership and directive planning? Or derive far-reaching conclusions from the fact (the undeniable fact) that the U.S.S.R. over the past thirty years has grown faster than the United States? What of the conflicts and contradictions, economic, political, social, that threaten to upset the functioning of the systems which we may be wishing to compare?

Many questions. There could be many more. Few precise answers. This is because the evidence is often ambiguous, contradictory, inconclusive, unquantifiable with any pretence and precision" (1).

Es preciso, sin embargo, tratar de delimitar el contenido de esta "evidencia ambigua e incuantificable", matizándolo hasta donde sea necesario y posible. El aumento de la "eficiencia" del sistema fue indudablemente el objetivo de la Reforma económica de los años sesenta, en opinión de todos los comentaristas. Wilczynski, por ejemplo, escribe:

"El objetivo esencial de la reforma económica de los años sesenta en los países socialistas europeos (a excepción de Albania) ha sido aumentar -

(1) NOVE, Alec: "The Soviet Economic System". Allen and Unwin, London, 1977, pag. 360.

la eficiencia en orden a conseguir altas tasas de crecimiento económico" (2).

Se establece en el párrafo transcrito una correlación entre eficiencia económica y alta tasa de crecimiento. Supuesto que estamos estudiando el sistema en conjunto y no una empresa en particular, la afirmación parece correcta. Consiguientemente, una primera aproximación al tema mide la eficiencia del sistema por el resultado obtenido en las tasas de crecimiento del mismo.

Alec Nove, en la misma obra que hemos citado antes, se pregunta por esta medida de la eficiencia. Aunque reconoce que es un índice útil, no oculta las serias limitaciones que comporta. La estadística, primordialmente, mide la cantidad y los incrementos en cantidad. Pero "more is not necessarily better". En primer lugar porque, según Nove:

"El crecimiento es una medida muy imperfecta, a veces más fácil de conseguir mediante la concentración del esfuerzo en lo que le va mejor al productor en vez de hacerlo en lo que es primordial para el cliente. Le viene a uno a la memoria el título de uno de los primeros artículos de Peter Wiles: "Growth versus choice". Deben recordarse igualmente las deficiencias del sistema de tipo soviético-vistas a la luz de sus consecuencias estadísticas. Dos "cestos de bienes" pueden comportar los mismos costes de producción, pueden llevar la misma etiqueta de precio, pero uno puede ser mucho más "valioso" para el consumidor que el otro (...). Por consiguiente si el efecto de la reforma es producir un "cesto de bienes" más satisfactorio, el placer extraordinario que brilla en los ojos de los consumidores refleja un bienestar adicional que las estadísticas de "output" agregado son incapaces de medir" (3).

(2) WILCZYNSKI, Joseph: "Profit, Risk and Incentives under Socialist Economic Planning", MacMillan, London, 1973, p. 17

(3) NOVE, Alec: Opus cit., pag. 298.

Además de la cuestión de la preferencia de los consumidores y del valor "de uso", difícilmente apreciado por la estadística, Nove añade el tema de la calidad -mejoramiento o empeoramiento-, que muchas veces no tiene traducción cuantitativa. En la misma línea habría que recordar lo que ya dijimos al tratar del concepto de Renta Nacional (4): la estadística mide servicios remunerados y no alcanza a medir los no remunerados. Además, entre los remunerados, no es capaz de distinguir si son o no socialmente necesarios o económicamente racionales. O si son, simplemente, consecuencia de un funcionamiento socialmente "costoso" de determinadas industrias o concepciones urbanísticas. Piénsese en el tópico del incremento en el consumo (producción - Renta Nacional) de la gasolina debida a los atascos o en los costes de la lucha contra la polución industrial. Nove cita a un humorista que decía que - una buena forma de incrementar la Renta Nacional sería criar mosquitos y ampliar eficientemente la producción de "sprays" insecticidas.

Sin embargo, según el profesor, evitando caer en el fanatismo del crecimiento, no puede negarse cierta correlación matizada entre tasa de crecimiento y eficiencia:

"There is also the argument advanced by W. Brus: to measure efficiency with growth statistics is too simplified, an example of the characteristic fanaticism of growth (growthmanship). There may come a time when the positive effects of economic growth cease to outweigh the negative ones". What about more leisure, protection of the environment and so on?
I must be admitted that the elusive concept "the quality of life" finds little reflection in --

(4) Cfr. cap. I, 2.1:2.: "La estadística en la Unión Soviética: Explicación de las divergencias.

aggregate growth indices. This said, it must also be admitted that a superior growth rate sustained over a long period does establish the presumption that productive capacity and material living standards are advancing faster, and Soviet analysts quite understandably stress the importance of this point" (5).

Al concluir estas matizaciones a la correlación entre eficiencia y tasa de crecimiento, es preciso hacer justicia al profesor Wilczynski, cuyo párrafo citado anteriormente ha dado origen a estas consideraciones. No ha de ser juzgado como un "growthman". En el capítulo de conclusiones dice textualmente:

"It is also noteworthy that economic progress is no longer so unequivocally identified with the maximization of the rates of growth of material production, irrespective of social cost".

Y esto no ocurre ni para los mismos dirigentes soviéticos que, en ciertos casos, podrían ser acusados de aquel fanatismo al que se refería W. Brus. Prosigue el profesor Wilczynski:

"The authorities are now more reconciled to the pursuit of optimum growth rates with due regard to the available resources and the social cost of economic development. Many Socialist economists now consider that the maximization of the standard of living is a better indicator of economic progress than merely per capita income, because increases in material production per head may be incommensurate with extravagance in the use of resources and with consumers' privations" (6).

(5) NOVE, Alec.: Op. cit., pág. 369.

(6) WILCZYNSKI, Josef: Op. cit., p. 213-214.

Las últimas afirmaciones del profesor tal vez pequen de optimistas o tal vez expresen un "desideratum". Poco después él mismo se refiere a "las reformas diluidas o saboteadas por los es talinistas con notable éxito en Checoslovaquia, Polonia, Rumanía y la U.R.S.S."

Sintetizando las anteriores reflexiones se puede llegar a un concepto general de la eficiencia económica. Sería la relación existente entre el resultado obtenido (efecto) y el coste en el que se ha incurrido para obtenerlo. La teoría económica acostumbra a utilizar, como es de todos conocido, este tipo de relación o cociente, pero lo hace con resultados y costes individualizados, parcelando, por así decir, el concepto global de eficiencia. Así tenemos los diversos índices de eficiencia como la productividad, la tasa de utilización de la maquinaria, la eficacia del capital, etc. Estos índices se expresan a veces en forma recíproca, como la relación entre el gasto concreto y el resultado concreto: coste del trabajo o de la energía por unidad de producto, etc.

Sin embargo esta parcelación del concepto global, aunque tal vez es necesaria para la operatividad empresarial, origina deficiencias como las citadas antes si se toma como medida de la eficiencia del sistema.

El famoso economista soviético, de la "escuela matemática" Viktor V. Novozhilov, poco sospechoso de "verbalismo económico" e investigador de la aplicación operativa de los conceptos, se expresaba así en un texto clásico:

"Sin embargo todos los indicadores de eficiencia en uso son imperfectos: o bien no le dan suficiente importancia al gasto, o bien no se la dan a ninguno de los dos. Pero, para tomar decisio--

nes económicas o para escoger entre planes (o proyectos) alternativos, es necesario conocer la relación entre el efecto económico total y todos los gastos en que se incurre para cada una de las variantes comparadas. Es necesario conocer la eficiencia social o total.

Puesto que en realidad los gastos consisten solamente en gastos de trabajo, la eficiencia social del trabajo es lo mismo que la eficiencia del trabajo social.

La eficiencia del trabajo es usualmente identificada con su productividad, pero en realidad el producto del trabajo y su resultado social no son la misma cosa. El resultado total del trabajo no consiste sólo en la producción obtenida. La construcción y la puesta en marcha de nuevas empresas hacen posible dos cosas: producir más y resolver otros problemas" (7).

Sigue el economista soviético expresando las pertinentes puntualizaciones en torno al concepto de eficiencia, similares a las que hemos apuntado en páginas anteriores, y concluye recordando un texto de Engels:

"Si hay un incremento en la producción no deseada, la productividad del trabajo puede elevarse pero su eficiencia caerá. La esencia de la definición de la eficiencia del trabajo está expresada en la

(7) NOVOZHILOV, Viktor V.: "La medición de los gastos y sus resultados en una economía socialista".-- Urmo. Bilbao, 1978, pp. 25 y 26. El texto está tomado de una traducción realizada por el Centro de Información Científico-técnica del Instituto de Economía de la Universidad de La Habana. He adaptado, al transcribir el texto, algunas formas lingüísticas al castellano peninsular.

siguiente observación de Engels sobre la planificación en una sociedad comunista: "Los efectos útiles de los diversos artículos de consumo, comparados unos con otros y con la cantidad de trabajo requerida para su producción, determinarán el plan en última instancia".

Según Engels, para construir un plan es necesario comparar los efectos útiles de los productos y no sólo la cantidad producida (...) Es imposible determinar si un producto justifica los gastos necesarios para producirlo, sin comparar los distintos valores de uso cualitativos.

Se infiere que la eficiencia del trabajo social - está representada por la productividad del trabajo si tenemos en cuenta no solamente la cantidad de producción, sino también cómo ésta corresponde a las necesidades, y asimismo las otras derivaciones componentes del efecto total del trabajo, las cuales no son medibles" (8).

Consiguientemente podemos completar el concepto general - de eficiencia económica diciendo que es la relación entre el resultado económico y el gasto para obtenerlo, con la condición de que ambos términos de la relación se entiendan en su totalidad y tanto en sus aspectos cuantitativos como cualitativos. Asimismo - hay que incluir las variables temporales en la consideración de la eficiencia económica del sistema. Es evidente que todas estas condiciones dificultan en extremo la medición cuantificada de los diversos sistemas económicos. No conocemos ninguna metodología - global satisfactoria en este sentido. Los autores que se plantean este problema, algunos de los cuales han sido ya reseñados, proponen el uso de un índice o conjunto de índices globales (tasa de crecimiento, tasa de incremento de la productividad por sectores, etc.) pero advierten los límites de tales índices y los matizan - con consideraciones no cuantificables de tipo cualitativo.

(8) Ibídem, p. 26.

Así el concepto de eficiencia se sitúa en la zona de los conceptos orientativos o directivos del proceso económico como una especie de utopía o de horizonte de referencia al que se aspira y desde el cual es posible realizar la crítica de la política económica puesta en juego y de las realizaciones concretas cuantificables.

Este es el marco en el que colocamos nuevamente el tema de este capítulo, es decir, la relación entre imposición y eficiencia productiva de la Unión Soviética.

Las formas en que el sistema impositivo puede acrecentar la eficiencia productiva podrían agruparse en tres apartados:

1) Mediante la adecuada centralización de la renta neta producida en la sociedad puede realizarse una redistribución que, por una parte, satisfaga las necesidades colectivas y "aumente el bienestar del pueblo soviético" (según la repetida frase de sus dirigentes), constituyendo el fondo de consumo social y financiando la llamada esfera improductiva; por otra parte, se procede a una redistribución entre los sectores productivos ("redistribución planeada no-equivalente", según la expresión de Ja. Liberman (9) que ya tuvimos ocasión de comentar). Ello permite el apoyo selectivo a sectores necesitados del mismo, sea por su situación de atraso respecto al resto de la economía, sea por su condición de "sectores punta" del avance tecnológico o por la necesidad de dotar al sistema económico de las adecuadas infraestructuras.

(9) LIBERMAN, Jakob: "The Soviet State Budget in the System of economic categories of socialism". Problems of Economics, marzo 1963 (orig. ruso en Voprosy ekonomiki, 1962, nº 10). Comentado en el capítulo I de nuestro estudio.

2) Mediante el sistema impositivo pueden crearse estímulos para las empresas y los trabajadores, encaminados a elevar la productividad del trabajo, la racionalización de los procesos de producción, la introducción de innovaciones tecnológicas, la mejora en la calidad y la creación de nuevos productos, etc. La cuestión estribará en hallar la correcta articulación de la imposición con el proceso productivo general, pues podría originarse asimismo el efecto contrario, desincentivador. Estudiaremos en concreto este tema al tratar del desarrollo económico de la U.R.S.S.

3) Otra contribución del sistema impositivo al aumento de la eficiencia productiva es la penalización del mantenimiento de recursos ociosos o, visto desde la otra cara, la presión ejercida a través del mismo en orden al pleno empleo de los fondos productivos fijos y circulantes.

Tras la Reforma económica de los sesenta, los países socialistas, en mayor o menor grado, siguen estas líneas de actuación. Puede ser interesante como confirmación, leer los textos de dos ponencias sintéticas sobre el papel del sistema impositivo en los países socialistas. La primera fue presentada, como ponencia general de apertura, por el economista checo Julius Branik, Director entonces del Instituto de Investigaciones Financieras de Checoslovaquia, en el Congreso del Institut International de Finances Publiques (XXIII Sesión, Praga, 1967), pocos meses antes de la "primavera de Praga". En ella desarrolla lo fundamental de lo que hemos dicho en los párrafos anteriores aunque con otras formulaciones en algún caso (10). La segunda ha sido citada ya en

(10) BRANIK, Julius: "Le Budget et la distribution du Revenu National". Congres de Prague, Sept. 1967, XXIII sesión. Institut International de

el curso de esta investigación, y es la de los profesores de la República Democrática Alemana H. Joswig, E. Knauthe y H. Spiller en la XXIX sesión del Congreso del mismo Instituto (Barcelona -- 1973). Con una perspectiva temporal más amplia sobre el desarrollo de la Reforma Económica exponen, sobre todo, los temas referentes a los estímulos establecidos mediante la imposición (11).

Para concretar las aportaciones específicas de la imposición a la eficiencia general del sistema será útil recorrer las etapas principales del desarrollo económico soviético en que esta problemática se plantea.

.../...

Finances Publiques. Las ponencias fueron recogidas y publicadas al año siguiente por dicho Instituto (Saarbrücken) pp. 1 y ss. (especialmente p. 17-25 y 31-39).

(11) JOSWIG, H.; KNAUTHE, E.; SPILLER, H.: (ponencia citada, en capítulo III) pp. 249-250.

2. LA EFICIENCIA ECONOMICA ANTES DE LA REFORMA DE 1965

En la era de Stalin la imposición se limitaba a cumplir con la finalidad de centralización y redistribución de la renta social neta producida. Esto era acorde con el tipo de economía diseñado por los planes quinquenales de aquella etapa: Los rasgos principales fueron descritos en este estudio al explicar el beneficio socialistas y la deducción estatal del mismo (12). Por lo que se refiere a la imposición, decíamos allí, existía una notoria confusión entre las finanzas del Estado y las de las empresas, por lo que los gravámenes pierden buena parte de su papel como mecanismo económico independiente y complementario de la planificación y administración central.

Wilczynski califica el crecimiento económico de esa etapa como crecimiento extensivo o basado en el uso extensivo de los recursos (frente al crecimiento basado en la explotación intensiva de los mismos que se propondrá tras las Reformas). Tal es la tesis de su obra de 1972, "Socialist Economic Development and Reforms", como lo explica claramente en el capítulo segundo (13). Al año siguiente, en otro estudio dedicado a los países socialistas que ya hemos citado en la introducción a este capítulo, resume aquellas explicaciones de esta manera:

"Before the reforms, the Socialist growth strategy was based mainly on extensive sources, i. e. on physical increases in the factors of produc--

(12) Cfr. Cap. II, 2. "Los gravámenes sobre los beneficios de las Empresas".

(13) WILCZYNSKI, Joseph: "Socialist Economic Development and Reforms". MacMillan, London, 1972. Trad. castellana Ed. Vicens Vives. Barcelona - 1974.

tion. This was feasible because there were substantial labour reserves in agriculture and domestic service, an ample supply of capital at the expense of current consumption and even some unused land. However, these reserves were becoming rapidly exhausted by the mid - 1960's. (14)

Un tipo de crecimiento basado en la explotación extensiva de los factores productivos conduce a que, cuando se han puesto en uso todos los recursos existentes y posibles, no quede ningún "motor" de crecimiento y la economía tiende a estancarse. Se arrastran, además, los defectos consiguientes a la explotación extensiva. Esto ocurre en la Unión Soviética desde principios de los sesenta y se prolonga, por lo menos, hasta que la Reforma Económica empieza a surtir efecto. Prosigue Wilczynski:

"Moreover, owing to the weakness of material incentives and the faulty system on which they were based, there was widespread waste and inefficiency, which were becoming more evident as these countries were entering higher stages of economic development. In spite of the inordinately high levels of investment and continued sacrifices borne by the public, rates of growth were drastically falling and stagnation set in. Theoretical writers and policy makers alike soon came to the conclusion that to sustain rapid economic growth it was imperative to activate intensive sources of growth, i. e. a rapid growth of productivity. In the past, on the whole, only one-third of total growth was derived from productivity increases and two-thirds from extensive sources". (15)

(14) WILCZYNSKI, Joseph: "Profit, Risk and Incentives under Socialist Economic Planning" MacMillan, London 1973, p. 18.

(15) Ibidem, pág. 18

En efecto, la observación de las series estadísticas conduce a las mismas conclusiones (que son las de prácticamente todos los analistas del desarrollo soviético). Realicemos un somero recorrido por los datos disponibles. Aun teniendo en cuenta las limitaciones a que nos referimos en el capítulo primero de este estudio (16), dichos datos son suficientemente relevantes como para corroborar el descenso en las tasas de crecimiento de la economía soviética. La desagregación, sin embargo, no es suficiente para llegar, de modo concluyente, a determinar las causas, aunque pueden aventurarse hipótesis generales plausibles.

Ofrecemos los datos derivados de las series siguientes:

- 1) Renta Nacional.
- 2) Producto Industrial Bruto.
- 3) Producto Agrícola Bruto.
- 4) Inversión Bruta, con cierta desagregación.
- 5) Trabajo.

2.1. ANALISIS ESTADISTICO

1) RENTA NACIONAL. Cuadro nº 19

Sobre la magnitud y la evolución de la Renta Nacional Soviética presentamos el cuadro nº 19 basado en los datos ofrecidos por el profesor Wilczynski, que abarca un período muy amplio (1951-66). Detenemos la serie en 1966 por ser éste el año del comienzo de la Reforma en la U.R.S.S. A partir de ahí, hacia atrás, dividimos en períodos de cinco años para no alargar la serie de números-índice que es, de este modo, más evidente y para calcular

(16) Cfr. cap. I, § 2.1.3. Fiabilidad de las estadísticas soviéticas.

CUADRO Nº 19

RENTA NACIONAL DE LA U.R.S.S. 1951-1965

Tasa de crecimiento anual (sobre el año anterior). Precios constantes.
Números índice por períodos quinquenales.

(BASES 1950, 1955, 1960 = 100)

Año	Tasa de crecimiento anual (1)	Números índice Base 1950 =100 (2)		Tasa media de crecimiento anual acumulativo en el período (%) (3)
1951	12	112		<u>1951-55</u> 11'2
1952	11	124		
1953	9	135'5		
1954	12	152		
1955	12	170	100	
1956	11		111	<u>1956-60</u> 9'2
1957	7		118'8	
1958	12		133'1	
1959	8		143'7	
1960	8	100	155'2	
1961	7	107		<u>1961-65</u> 6'6
1962	6	113		
1963	4	118		
1964	9	128'6		
1965	7	137'6		
FUENTE: (1) WILCZYNSKI. "Desarrollo y reformas en los países socialistas" op. cit. cap. 1 pág. 7. Coincide con Nar. Khoz. 1974. p. 573.				
(2) y (3) Elaboración propia.				

tasas medias de crecimiento anual acumulativo. Las cifras del período 1951-55 se ofrecen con cierta prevención respecto a su fiabilidad pero, de todos modos el margen de diferencia es tan grande que aun con correcciones, es lícito suponer que se mantendría por encima de los siguientes períodos.

La desaceleración es evidente y sostenida, tanto de año en año (con cierta ligera recuperación en 1958) como periodificando. El mínimo se alcanza en 1963. La tasa media del último período es poco más de la mitad de la del primer período (10 años antes solamente) y un 30% inferior a la del segundo (sólo 5 años antes).

Parece, en conclusión, que existe suficiente motivo para juzgar como rápido el descenso en el ritmo de crecimiento y para buscar, consecuentemente, las causas del mismo.

2) PRODUCTO INDUSTRIAL BRUTO. Cuadro nº 20

La construcción de la tabla del Producto Industrial Bruto sigue la metodología empleada en la anterior respecto a elección de períodos y está sujeta a los mismos condicionamientos de fiabilidad.

La noción de Producto Industrial Bruto en la U.R.S.S. incluye la minería y todo lo que en los países occidentales se entiende por industria, excepto la construcción que se considera como un sector individualizado de la economía. Incluye la industria maderera -excepto la plantación y cuidados del arbolado- las pesquerías y todo el proceso industrial de los productos agrícolas.- El sacrificio de los animales, y las fases consiguientes hasta llegar al comercio, se consideran asimismo incluidas.

CUADRO Nº 20

PRODUCTO INDUSTRIAL BRUTO U.R.S.S. (1951-65)

Tasa de crecimiento anual sobre el año anterior
Números índice por periodos quinquenales

(BASES 1950, 1955, 1960 = 100)

Año	Tasa de crecimiento anual (1) porcentaje	Número índice (2) Base 1950 = 100	Tasa media de crecimiento anual acumulativo en el período (%) (3)
1951	16'4	116'4	<u>1951-55</u> 13'15
1952	11'6	129'9	
1953	12'-	145'5	
1954	13'3	164'8	
1955	12'5	185'4	
1956	10'6		<u>1956-60</u> 10'38
1957	10'-		
1958	10'3		
1959	11'4		
1960	9'5	100	
1961	9'1	109'1	<u>1961-65</u> 8'60
1962	9'7	119'7	
1963	8'1	129'4	
1964	7'3	139'8	
1965	8'7	151'-	
FUENTE: (1) Nar. Khoz 1974 (57)			
(2) y (3) Elaboración propia a partir de (1)			

La forma como en la Unión Soviética se contabiliza este concepto ofrece, sin embargo, serias dificultades en orden a extraer conclusiones con alto grado de detalle y comparaciones similares a partir de la serie. Sus cifras son la suma de la producción bruta de todas las empresas industriales, lo cual quiere decir que se incluye lo que, en la terminología de la tabla "input-output", son las transacciones interproductivas (En los países occidentales se contabilizan "valores añadidos", según la misma terminología). Ello da origen a un gran número de dobles contabilizaciones. Además el total obtenido y los índices derivados se verán afectados por el grado mayor o menor de integración vertical de la industria (Si se integran verticalmente varias empresas, desaparecen varios sumandos del cálculo del Producto Industrial Bruto, pues únicamente se contabiliza el valor final de la nueva empresa integrada. Evidentemente así se suprimen dobles contabilizaciones, pero se limita la posibilidad de comparaciones interanuales).

El valor del Producto Industrial Bruto de cada empresa se calcula a "precios al por mayor de la empresa", es decir, se excluye el impuesto sobre el volumen de ventas. Sin embargo, éste está incluido en el valor de las compras de "inputs" por la empresa en cuestión (si es que tales "inputs" están gravados).

Existe, de todos modos, en la contabilidad soviética el concepto de Producto Industrial Neto, empleado en el cálculo de la Renta Nacional: la doble contabilidad es eliminada, pero el impuesto sobre volumen de ventas se incluye dentro del total del Producto Industrial Neto. Es imposible, dados estos niveles de agregación estadística, llegar a conceptos comparables con los occidentales, porque además no se publican índices de Producto Industrial Neto con exclusión del impuesto sobre el volumen de ven-

tas. (17)

Consiguientemente no debemos extraer de la serie en cuestión más que conclusiones globales y con margen suficiente como para seguir manteniéndolas a pesar de hipotéticas correcciones posibles. Es la servidumbre de la estadística soviética, hoy por hoy, al menos.

La serie, de todos modos, es ilustrativa en varios sentidos:

a) Es evidente el descenso en las tasas de crecimiento del Producto Industrial Bruto, tanto anualmente, como por lo que respecta a las tasas medias de los períodos. Recuperación ligera en el año 1959, muy esporádica, y cota mínima en 1964.

b) En esto se manifiesta un paralelismo muy claro con la serie de Renta Nacional. Pero las tasas son superiores a las del crecimiento de aquélla, lo cual permite inferir, "grosso modo", (o confirmar lo que ya es tópico) el esfuerzo industrializador prioritario frente a otros sectores.

c) La tasa media del último período representa el 65% de la del primero (diez años antes) y un 83% de la del segundo, desaceleraciones menos importantes que las experimentadas por la serie de la Renta Nacional. Podría aventurarse, con cierto riesgo por todo lo que hemos expresado ya, que en el proceso descendente de la tasa de crecimiento general, el sector industrial desciende más lentamente, a costa, posiblemente, de un descenso más rápido de las tasas en los demás sectores.

(17) NOVE, Alec.: "The Soviet Economic System". op. cit. p. 327--28.

A modo de contrastación de la tabla del Producto Industrial Bruto soviético oficial puede ser interesante presentar la obtenida por un profesor de la London School of Economics, Stanislaw Gomulka (18) que, en parte, utiliza los datos ponderados y corregidos por el profesor Weitzman (19). Los trabajos de ambos investigadores se sitúan en el contexto de la polémica acerca de las causas del descenso en las tasas del crecimiento soviético y merecerán posteriormente una referencia más amplia. Sin embargo, en este punto de la investigación, sólo pretendo utilizar su propia serie como confirmación de las ya ofrecidas.

Como puede observarse en el Cuadro nº 21 la similitud es altamente notable. La diferencia puede establecerse en una aproximación mayor en la última tabla entre las tasas del primer período y las del último. Esta representaría un 70'4% de la del primero (sólo un 65% en la otra tabla). Pero el descenso es, de todos modos, apreciable y permite confirmar las conclusiones extraídas al comentar el Cuadro anterior.

No he hallado especificación de la metodología utilizada por los autores para corregir las series oficiales, ni sobre si se trata, como antes del Producto Industrial Bruto, pero la simi-

(18) GOMULKA, Stanislaw: "Soviet post-war industrial growth, capital labour substitution and technical changes: A re-examination" in FALLEN -- BUCHL, Z.M. (ed). "Economic development in the Soviet Union and Eastern Europe". Vol. 2 Praeger. N. York 1976.

(19) WEITZMAN, M.L.: "Soviet post-war economic growth and capital labour substitution". American Economic Review, 1970 nº 4.

CUADRO Nº 21

PRODUCTO INDUSTRIAL U.R.S.S. (1951-65)

Tasa de crecimiento anual sobre el año anterior.

Números índice por períodos quinquenales.

(BASES 1950, 1955, 1960 = 100)

Año	Tasa de crecimiento anual (1) porcentaje	Números índice (2) Bases 1950 = 100	Tasa media de crecimiento anual acumulativo en el periodo (%) (3)
1951	15'2	115'2	<u>1951-55</u> 12'73
1952	11'4	128'3	
1953	11'3	142'8	
1954	12'9	161'3	
1955	12'9	182'1	
1956	9'9		<u>1956-60</u> 10'62
1957	10'1		
1958	11'3		
1959	11'4		
1960	10'4	100	
1961	9'6	109'6	<u>1961-65</u> 8'96
1962	9'8	120'3	
1963	9'1	131'3	
1964	8'1	141'9	
1965	8'2	153'6	
FUENTE: (1) GOMULKA-WEITZMAN op. cit. (2) y (3) Elaboración propia a partir de (1).			

litud y en muchos casos, la identidad del dato anual conducen a esa presunción.

El Producto Industrial Bruto se presenta en las estadísticas oficiales soviéticas a través de las tasas anuales de crecimiento de su total (Cuadro nº22) y ofreciendo a continuación la especificación de dicho total en dos grupos, el grupo "A" que engloba a los bienes de producción, y el "B" que engloba los de consumo. La diferenciación enlaza con el análisis de Marx acerca de la "producción material" cuando la divide en dos "departamentos", I y II, respectivamente correspondientes a lo agrupado bajo los epígrafos "A" y "B" de la estadística oficial.

La correspondencia no es exacta, de todos modos, porque el análisis de Marx se aplica a toda la producción material y la división de los grupos "A" y "B" se refiere únicamente a la producción industrial.

Por otra parte, no debe identificarse el grupo "A" con la industria pesada y el "B" con la ligera. Es el uso final del producto lo que determina la adscripción teórica a cada grupo. Por ejemplo, los frigoríficos y otros electrodomésticos son fabricados en empresas clasificadas como "industria pesada" (por cuanto la gama de su producción abarca más que los frigoríficos), pero los aparatos citados se clasifican en el grupo "B". De hecho la tendencia es a que un porcentaje cada vez mayor de los bienes de consumo se fabrique a través de la "industria pesada": el 19% en 1966, el 27'5% en 1974 (20). El caso contrario es también cierto: La industria textil, clasificada como "ligera" obviamente, contabiliza dentro del grupo "A" la parte de su producción destinada -

(20) NAR. Khoz. 1974, p. 172

al sector industrial (ropa de trabajo en fábrica, por ejemplo).

Conviene reseñar que la producción con fines militares se clasifica dentro del grupo "A". El profesor Alec Nove cita, a este propósito, la polémica suscitada por Strumilin al protestar, - en un "Symposium" de alto nivel, por esta inclusión convencional- ya que las armas no son medios de producción. Su propuesta sería- tratarlas como un grupo aparte, tal vez -dice Nove- como "medios- de aniquilación" o como "pérdidas sociales inevitables" (21).

Enmarcada en estas consideraciones la comparación entre - las series de las respectivas tasas de crecimiento de los grupos- "A" y "B" (Cuadro nº 22) ilustra las conclusiones a que llegába- mos en el análisis de los totales (Cfr. Cuadro nº 20).

La desaceleración, por una parte, es evidente tanto en el grupo "A" como en el grupo "B". Es mucho más pronunciada, sin em- bargo, en el grupo "B", bienes de consumo, que soporta en conse- cuencia el peso de la desaceleración del sector industrial en su conjunto. Se confirma pues, con toda la limitación estadística co- nocida, que priva un esfuerzo industrializador dirigido todavía - hacia la constitución de equipos y fondos productivos más que ha- cia la satisfacción inmediata de las necesidades de la población. Esta interpretación respondería a la imagen de la Unión Soviética, sobre todo en esos años, de gran potencia industrial, pero sin re- percusión correspondiente en los "standards" de vida.

Esta interpretación se confirma, a su vez, a través del - Cuadro nº 23 donde se presentan los porcentajes relativos del gru- po "A" y grupo "B" en el total de la producción industrial.

(21) NOVE, Alec.: The Soviet Economic System op. cit. p. 331.

CUADRO Nº 23

PRODUCTO INDUSTRIAL BRUTO U.R.S.S. 1928-65

Proporción del Grupo "A" y del Grupo "B" en
el total producido. Porcentaje.

AÑO	GRUPO "A"	GRUPO "B"
1928	39'5	60'5
1940	61'-	39'-
1945	74'9	25'1
1946	65'9	34'1
1950	68'8	31'2
1955	70'5	29'5
1960	72'5	27'5
1965	74'1	25'9
FUENTE: Nar. Khoz. 1974 p. 170		

Como se observa de inmediato, la proporción se decanta cada vez más a favor del grupo de bienes de producción. Podría introducirse alguna corrección de acuerdo a lo que hemos dicho sobre la "producción militar" pero, por una parte, es difícilmente evaluable, y por otra, la tendencia es tan pronunciada que podemos conjeturar que, aun con la corrección, habría que mantenerse.

Hemos iniciado la serie en 1928 para ofrecer una idea del estado de la cuestión antes de que los Planes quinquenales tuvieran efecto. El año 1945, por otra parte, es atípico: sus cifras responden al esfuerzo de guerra y reconstrucción.

3) PRODUCTO AGRICOLA BRUTO

Este encabezamiento ha sido colocado con el objeto de responder a una lógica de conjunto: parece que tras examinar la producción industrial haya que hacer lo mismo con la agrícola; por otra parte existen datos estadísticos oficiales paralelos a los de la serie anterior.

Sin embargo, si allí dijimos que había que proceder con mucho tiento a la hora de extraer conclusiones, aquí los problemas de elaboración estadística son tan espinosos y están tan poco explicitados por las fuentes oficiales que, según los especialistas, no podemos llegar a conclusión alguna a partir de los datos agregados.

Alec Nove resume los principales problemas referentes a esta cuestión: Algunos son comunes a todas las regiones agrícolas, como la valoración y medida del autoconsumo agrícola, de la parte de producción empleada en el siguiente ciclo (siembra, alimentación del ganado). Otros derivan del complejo sistema de precios -

agrícolas en la U.R.S.S., que difieren según regiones, tipo de productos y tipo de mercado, para los mismos productos. Otros, en fin, de la elaboración estadística que parece omitir deliberadamente (otros países socialistas lo publican) los números índice de la producción neta (22).

Considerando estas dificultades, nos limitamos a indicar que las fuentes estadísticas son las oficiales soviéticas, "Narodnoye Khozyaistvo SSSR", anual, y que series largas pueden hallarse en Clarke "Soviet Economic Facts 1917-70" (23), y omitimos la presentación de la tabla.

4) ESTADISTICAS DE INVERSION

La presentación de las series relativas a la inversión tiene por objeto aproximarnos al concepto de eficiencia desde el polo contrario al que hemos analizado hasta ahora: Las series presentadas, con todas sus limitaciones, y con la limitación global de la que hablamos al comienzo del capítulo (imposibilidad de cuantificar la eficiencia general del sistema) trataban de evaluar los resultados obtenidos en el proceso económico. Las series de inversión tratarían de evaluar el coste económico (o una parte significativa del mismo) en que se incurre para obtener aquellos resultados.

Los resultados manifestaban una desaceleración en su crecimiento. Si esto se debiera a una disminución en el volumen anual de inversión, no podríamos afirmar de que el sistema "contablemente hablando" ha perdido eficiencia, sino de que por las cau

(22) NOVE, Alec.: "The Soviet Economic System" op.cit.p. 328-30.

(23) CLARKE, R.A.: "Soviet Economic Facts 1917-70". MacMillan. - London 1972.

sas que sean (y aquí sí que podría haber un germen de ineficiencia, pero más complejo) no se afrontan los mismos costes que anteriormente. Y, en proporción, la eficiencia podría ser la misma.

Pero sí ocurre, y este es el caso de la Unión Soviética, - que se van sucediendo altas tasas de inversión, que estas tasas - son crecientes y que, aun cuando su ritmo de crecimiento se haga - más lento, se mantiene por encima de los ritmos de crecimiento de los resultados (Renta Nacional o Producción industrial o agrícola), entonces tenemos un fundamento para afirmar que el sistema - es menos eficiente que anteriormente. Lógicamente se tendrá que - analizar, además, si se mantienen los ritmos y la cantidad de tra - bajo, o si el "gasto" de este otro factor ha disminuído tanto co - mo para explicar la desaceleración resultante. Este será el si -- guiente paso de nuestra investigación.

Podría parecer más sencillo y concluyente establecer una - función de producción o un modelo de desarrollo en términos mate - máticos y aplicar los datos de las series estadísticas para deter - minar las causas del descenso en el ritmo de crecimiento. Dos -- cuestiones, sin embargo; desaconsejan este tipo de tratamiento pa - ra el presente estudio. La primera, el enfoque mismo de la efi -- ciencia por el que hemos optado que, como se vio, intentaba ir - más allá de lo puramente cuantitativo. Admitiríamos el argumento - de que en la parte del estudio en que nos hallamos, de análisis - estadístico y cuantitativo, habría lugar para aquel tratamiento ma - temático, aunque después hubiera que despojarlo de su carácter ab - soluto y exacto y someterlo a una gran dosis de relativismo. Pero existe una segunda cuestión, que ya hemos venido apuntando en es - te estudio: las estadísticas soviéticas a nivel oficial, único al que por de pronto tenemos acceso, no parecen ofrecer suficiente - viabilidad en sus macro-magnitudes agregadas como para someterlas

a concluyentes tratamientos del tipo descrito. Esta es, al menos, la opinión de muchos especialistas a los que ya nos referimos en su momento (24): Un campo al que se ha dedicado un gran esfuerzo-investigador ha sido y sigue siendo todavía la contrastación y de cantación de los datos soviéticos publicados.

Basados en algunos de estos datos existen excelentes estudios cuantitativos que emiten hipótesis sobre las causas del descenso en el ritmo de crecimiento de la Unión Soviética. El del profesor S. Gomulka es uno de ellos, como ya citamos antes y como daremos cuenta más detallada al concluir esta parte.

Por los dos motivos expuestos, el tratamiento que damos al tema de la eficiencia en esta investigación consiste en una aproximación desde diversos frentes, intentando una acumulación de datos que conduzca a evidencias tal vez poco detalladas o con pocos perfiles, pero cuyos rasgos principales sean muy acusados, de trazos gruesos. Honestamente, ante la dificultad en la depuración de los datos, hemos optado por un "grosso modo" (lo más "afinado" posible, sin embargo) que permitiese extraer las conclusiones suficientes para la línea de análisis seguida.

Las estadísticas de inversión en la Unión Soviética muestran la evidencia "grosso modo" de que dicho esfuerzo inversor ha mantenido unos ritmos altos de los que cabría esperar elevaciones y no descensos en la tendencia de las tasas de crecimiento, como aparece en los Cuadros nº 24 y nº 25.

(24) Cfr. Cap. I. & 2.1.3. "La fiabilidad de las estadísticas soviéticas". LAVIGNE, Marie; NOVE, Alec; WILCZYNSKI, Joseph, TREML, Vladimir, entre otros.

CUADRO Nº 24

INVERSIONES U.R.S.S. 1951-1965

(precios constantes 1955) (a)

Año	Total 1.000 mill.R. (1)	Incremento sobre año anterior %	Números índice por períodos		Inversión total y-media anual en el período 1.000 mill.R.	Tasa media de crecimiento anual acumulativo en el período (%)
1951	<u>1951-55</u> 77,7	-	-		Tot: 77,7 Media 15,5	-
1952						
1953						
1954						
1955						
			Base 1956= 100			
1956	22,4		100	Base 1960= 100	Tot: 146,3 Media 29,5	12,5%
1957	25,3	13	113			
1958	29,4	16,2	121			
1959	33,3	13,3	149			
1960	35,9	7,6	160			
1961	37,5	4,5	104,5		Tot: 211,80 Media 42,4	6,3%
1962	39,3	4,8	109,5			
1963	41,3	5,1	115,0			
1964	45,0	9,0	125,3			
1965	48,7	8,2	135,7			

FUENTE: (1) CLARKE: "Soviet Economic Facts", p. 13
Nar. Khoz, 1974 (520, 525).

Resto: Elaboración propia

Nota: (a) Los anuarios estadísticos soviéticos (Nar. Khoz), a partir de 1970 recalculan los precios y los dan con base en 1967. Esto es la causa de las diferencias que podrían encontrarse al consultar como fuente el Nar. Khoz. 1974. Me he visto obligado, de todos modos, a trabajar con precios de 1955 para poder presentar la serie desde 1951. El factor de corrección para precios industriales está entre 1,18 y 1,19; para los precios agrícolas, 1,07 - 1,08, dependiendo de los períodos y de la diversificación de la producción de cada período.

CUADRO Nº 25

INVERSIONES PRODUCTIVAS U.R.S.S. 1951-65

En el Sector Industrial y Agrícola

(1.000 millones Rublos - Precios const. 1956) (a)

Año	Industria (1)	Agricultura (2)	Inversión total (1 + 2)	Incremento s/.año anterior porcentaje
1951	31,4	1,86	43,66	
1952		1,93		
1953		1,91		
1954		2,76		
1955		3,80		
1956	(9.4) (b)	4,02	(13.42)	5,1
1957	(9.9)	4,20	(14.10)	
1958	10 (11.2)	4,71	14,71 (15.91)	
1959	(13)	5,07	(18.07)	
1960	12.7 (14.3)	5,16	17,86 (19.46)	
1961	13,1	5,35	18,45	3,3
1962	14,0	5,94	19,94	8,1
1963	14,9	6,66	21,45	7,6
1964	16,7	7,82	24,52	14,3
1965	17,7	8,87	26,27	7,1

Períodos	Inversión total en Ind.y Agr.	Inversión media anual	Tasa media de crecimiento anual acumulativo
1951-55	43,66	8,7	-
1956-60	(80.96)	16,2	9,75%
1961-65	110,63	22,1	6 % 9,25% (c)

FUENTE: (1) y (2) CLARKE, "Soviet Economic Facts" 1970, p. 13 -
 Nar. Khoz. 1974 p. 525
 Resto: Elaboración propia.

Notas: (a) Ver nota tabla anterior.

(b) Las cifras entre paréntesis están calculadas con una -
 metodología distinta, según CLARKE.

(c) 8% tomando como año inicial 1961 y 1960 = 17,86 = Base
 100.
 9,25% tomando como año inicial 1962 y 1961 = 18,45 =
 Base 100.

El primer Cuadro (nº 24) recoge el total de inversiones - en la U.R.S.S. En este concepto se incluyen tanto las que se realizan en los sectores productivos como las que se realizan en el sector improductivo (según la ya comentada división socialistas), es decir, inversiones en educación, sanidad, etc. El segundo Cuadro (nº 25) se refiere a las inversiones productivas en los dos - principales sectores, el industrial y el agrícola. En ambos Cuadros se refleja la inversión bruta.

Respecto al total de inversiones es manifiesto el alto - grado de inversión y el ritmo creciente de la misma. En el período 1956-60 la tasa de crecimiento anual acumulativo supera en más de tres puntos porcentuales a la misma tasa referida a la Renta - Nacional, y en el último período analizado, aunque desciende notablemente aquella tasa, es sólo ligeramente inferior a la de la - Renta Nacional. En el conjunto de los diez años crece, pues, más rápidamente la inversión que la renta (Con base 1956=100, el índice de la renta se eleva en 1956 a 192,3, mientras que el de la inversión a 217,4).

El Cuadro nº 25 presenta ciertas oscilaciones en la determinación de algunos datos como señalamos en las notas. Además de los sectores agrícola e industrial habría que añadir, para obtener el total de las inversiones en el sector productivo, la construcción, el transporte de mercancías, y parte del comercio, pero en estas ramas no ha sido posible conseguir series fiables anteriores a 1965. Según cita de Marie Lavigne (25), la proporción de las inversiones productivas dentro del total de inversiones, calculado por períodos, equivale al 76,3% (1950-55), 71,4% (1956-60) y 75,5% (1961-65).

(25) LAVIGNE, Marie: "Les économies socialistes..." op. cit. p. 217 (recoge la cita de "L'Economie de L'U.R.S.S. en 1967. Annuaire statistique".)

Fuera del año 1961, las series correspondientes a inversiones en industria y agricultura evidencian el mismo dato que la de inversión bruta total, con un ritmo de crecimiento más semejante al de la renta, aunque siempre por encima. A partir de estas cifras y de las citadas por M. Lavigne puede inferirse que en el período 1961-65, ante el descenso en los ritmos de crecimiento de la Renta Nacional, se realiza una mayor dedicación de inversiones hacia el sector directamente productivo, para compensar de algún modo aquella tendencia decreciente. En el período anterior (1956-60) primaron, en cambio, las inversiones en sectores "no productivos".

Relacionando los datos de Renta Nacional y los de inversión obtenemos el Cuadro nº 26 que refleja la dedicación de una proporción importante y ligeramente creciente de dicha Renta Nacional al esfuerzo inversor a costa, naturalmente, del ritmo de mejora inmediata en el nivel de vida. La tabla, de todos modos, tiene sólo un carácter orientativo y aproximado por cuanto los precios a que se valoran las inversiones y los de la Renta Nacional son distintos (La complejidad aumenta al relacionar un año con otro mediante una ponderación general de precios cuya metodología no ha sido explicitada por las fuentes oficiales soviéticas y, en rigor, no son absolutamente comparables las cifras de una y otra serie).

Los datos que las estadísticas oficiales presentan como división de la Renta Nacional entre consumo e inversión son más comparables que los que hemos presentado en la tabla de referencia, pero ha sido imposible lograrlos en forma de serie anual desde 1951 ó 1955. A título ilustrativo podemos citar datos de 1950 (inversión 23,9% de la Renta Nacional) y de 1965 (25,94%) (26)

(26) LAVIGNE, Marie: "Les économies socialistes..." op. cit. pág. 215; Nar. Khoz. 1974. p. 574-576.

que confirman en líneas generales la serie obtenida, incrementando incluso los porcentajes.

Supuesta la importancia primordial del sector industrial en la Unión Soviética, centremos la relación entre capital y producto en dicho sector. Tal relación aparece en el Cuadro nº 27, - construída a partir de los datos ofrecidos por el profesor Gomulka en los trabajos que ya tuvimos ocasión de citar. (Utilizo, preferentemente, estos datos en vez de los recogidos por Clarke, de fuentes oficiales, por dos razones: 1) permiten completar la serie desde 1951 a 1966; 2) la elaboración de Gomulka evita la doble forma de computación que encontrábamos en la serie de inversión de Clarke (ver cuadro nº 25) y, según parece, logra aislar la inversión neta, pues presenta incrementos de capital. No he utilizado antes estos datos porque únicamente ofrece incrementos relativos y no valores absolutos).

La serie corrobora en el sector industrial una tendencia-decreciente en los resultados obtenidos por las inversiones realizadas. El capital aumenta, por efecto de dichas inversiones, a un ritmo ligeramente mayor que el de la producción final, desde mediados los años cincuenta y muy superior al entrar en los sesenta. Ello se traduce, primero en un estacionamiento de la ratio capital/producto y después en un aumento de la misma, año tras año: cada vez es necesario más capital para obtener una unidad de producto.

Con la condición "caeteris paribus", que inmediatamente examinaremos, puede establecerse un descenso manifiesto en la eficacia de la inversión para la época analizada. Antes de considerar otras circunstancias, vale la pena destacar las causas de este descenso, derivadas del concepto y del modo de realización de

CUADRO Nº 26

RELACION INVERSION - RENTA NACIONAL U.R.S.S. (1951-65)
(Precios comparativos - Miles de millones de rublos) (a)

Año	Renta Nacional (1)	Inversión (2)	INVERSION/R.Nacional (3) = (2)/(1)
1951	63,3	77,7	19,84%
1952	70,2		
1953	76,5 391,7		
1954	85,7		
1955	96,-		
1956	106,6	22,4	21,- %
1957	114,-	25,3	22,2 %
1958	127,7	29,4	23,- %
1959	137,9	33,3	24,1 %
1960	148,9	35,9	24,1 %
1961	159,4	37,5	23,5 %
1962	168,9	39,3	23,3 %
1963	175,7	41,3	23,5 %
1964	191,5	45,-	23,5 %
1965	204,9	48,7	23,8 %

FUENTES: (1) R.N. a partir de la tabla nº 6 y de los índices presentados por J. Wilczynski, tabla nº 19 (Elab. propia)

(2) Inversión: tabla nº 24

(3) Elaboración propia.

(a) Nota sobre la construcción de la serie: Los valores de la inversión están calculados a precios de 1955. Para poder establecer la comparación con la Renta Nacional habrá que calcular los valores de ésta a precios de 1955. Este cálculo ha sido realizado, de modo lo más aproximado posible, a partir de 1958, primer año del que ha sido factible obtener una cifra de Renta Nacional medianamente fiable, y aplicando las tasas de crecimiento oficiales los resultados porcentuales pueden variar en un máximo de 2 puntos porcentuales respecto a los establecidos, pero conservando la tendencia ligeramente creciente.

CUADRO Nº 27

RELACION CAPITAL INDUSTRIAL - PRODUCCION INDUSTRIAL U.R.S.S.
(1951-65)

Año	Tasa de crecimiento anual, %		Números índice Base 1960 = 100		Indice de la Relación Capital/Producto
	Producción Industrial	Capital Industrial	Producción Industrial	Capital Industrial	
1951	15,2	11,3	38,2	37,8	0,98
1952	11,4	12,6	42,6	42,5	1,--
1953	11,3	10,9	47,4	47,2	0,99
1954	12,9	11,1	53,5	52,4	0,98
1955	12,9	12,4	60,4	58,9	0,97
1956	9,9	11,3	66,4	65,6	0,99
1957	10,1	10,5	73,1	72,5	0,99
1958	11,3	11,-	81,3	80,4	0,99
1959	11,4	11,5	90,6	89,7	0,99
1960	10,4	11,5	= 100	= 100	1,--
1961	9,6	11,6	109,6	111,6	1,02
1962	9,8	11,1	120,3	124,-	1,03
1963	9,1	11,4	131,3	138,1	1,05
1964	8,1	11,7	141,9	154,3	1,09
1965	8,2	10,4	153,6	170,3	1,11

FUENTE: GOMULKA, S.: "Slowdown in Soviet Industrial Growth - 1947.75 reconsidered" European Economic Review 10 (1977) nº 1 p. 3 tabla nº 1 (ofr. las fuentes citadas - por el autor).

la inversión en la Unión Soviética. Centramos el análisis en la - denominada inversión productiva (o en los sectores productivos) - por la dificultad inherente a la cuantificación de la eficiencia-inversora en los sectores improductivos. Además la inversión productiva, como ya vimos, representa la porción más importante de - la inversión total.

Es difícil, en primer lugar, conseguir aislar la inversión bruta de la inversión neta de forma concluyente, por el peculiar modo de contabilizar la depreciación o las amortizaciones en la - U.R.S.S., según normas fijadas por la Administración y que en opinión de los especialistas, no llegan a cubrir el desgaste o la obsolescencia de los equipos productivos. No habría, pues, tanta inversión neta como podría aparecer contablemente o, dicho de otro modo, en los datos oficiales de inversión bruta, una notable proporción debería ser absorbida realmente para reponer el desgaste del equipo. En consecuencia, por esta circunstancia en concreto, - más que deducir una reducción en la eficacia de los nuevos equipos habría que deducir una insuficiente renovación de los existentes y/o una insuficiente ampliación del conjunto de capital - productivo. Lo cual, de todos modos, es un tipo de ineficiencia - en el sistema.

Por otra parte dentro del concepto contable de inversión - se incluye, como en muchos otros países, el aumento de stocks. - Aunque, desafortunadamente, no existen datos precisos sobre dicho aumento, el tópico de la investigación al respecto es que este aumento es desproporcionadamente grande. Este hecho afecta, en un - primer momento, a la cifra de Producción Industrial y en segundo lugar, cuando los stocks se acumulan, a la de inversión. La causa de este proceder por parte de las empresas era, en parte, el sistema de indicadores de la eficacia empresarial antes de las reformas económicas de 1965.

El principal de estos indicadores, en efecto, era la "valovaya produktsiya", o "val": de aquí el llamado "culto al val".- El "val" es el valor total de la producción bruta, a precios fijados centralmente, comprendiendo la producción en curso y prescindiendo de si los productos terminados podrán o no venderse. Como los planes fijados para la empresa especificaban rígida y simplemente un porcentaje de aumento en el "val" y ligaban las primas - al cumplimiento del mismo -y las sanciones, a su incumplimiento-, la gestión empresarial se esforzaba y se limitaba a conseguir el porcentaje de aumento en el "val", llegando a lo que se llamó, - por parte de los críticos predecesores de la reforma, "producción para el almacén" ("na sklad").

Tuvimos ya ocasión de tratar el tema de las "reservas de seguridad" (27) tanto en bienes de equipo como en stocks excesivos de materias primas. Era uno de los puntos clave del Informe - del Primer Ministro Kosigyn en el Pleno de Septiembre de 1965 -- (28). La acumulación de "reservas de seguridad" se contabiliza como inversión pero no se incorpora realmente al proceso de producción. Como antes, la causa de la constitución de tales reservas - hay que buscarla en la inadecuación y la rigidez de los indicadores de cumplimiento del plan. La relación capital/producto se ve entonces falseada como consecuencia de este fenómeno característico de la economía soviética de los años cincuenta y sesenta: no - todo el aumento contabilizado como capital productivo se incorpora realmente al proceso de producción.

Otro hecho, denunciado asimismo en el Informe citado de - A.N. Kosigyn, afecta más directamente al proceso o a la organiza-

(27) Cfr. Cap. II & 2 "Los gravámenes sobre los beneficios de las empresas".

(28) Traducción íntegra en "Problems of Economics", oct. 1965

ción de la producción en sí misma: Se trata de los retrasos en el cumplimiento de los plazos de realización de grandes y medianos - proyectos, o de su cumplimiento parcial. Las inversiones se inmovilizan durante largos plazos de tiempo, mayores de lo previsto, - dificultando con ello, no sólo la producción directa del proyecto en cuestión, sino también la producción de otras empresas o ramas vinculadas al mismo hacia adelante o hacia atrás. Los datos en es te sentido, aún hoy, son alarmante. Según un economista soviéti-- co, citado por el profesor Nove, en un ejemplo que no constituye-- la excepción:

"El período de construcción fue el doble del previsto por las normas, el período de puesta en marcha - ("osvoyeniye") 1,5 veces más largo. A su vez, nuestras normas para el período de construcción son el doble de los períodos de construcción reales del extranjero... El proceso de inversión consume en nuestro país entre 8 y 12 años, lo cual causa graves - pérdidas para la eficacia económica de las nuevas - empresas, produce la obsolescencia "involuntaria" - del equipo productivo, retrasa y deja anticuado - cualquier proyecto, inutilizando radicalmente la -- planificación de los indicadores técnico-económicos de la nueva capacidad creada, impide la recupera -- ción rápida de las inversiones de capital..." (29)

Evidentemente aquí nace una fuente de ineficiencia para - toda la economía. Asimismo se comprende, desde aquí, que existan - tantos proyectos a medio terminar y que su volumen tienda a aumentar. Como comenta Aleo Nove, la ingente cantidad de recursos con-- gelados en estos proyectos y los desfases entre la burocracia pla-- nificadora y la realidad (fenómenos recíprocamente inducidos), -

(29) KRASOVSKY, V.P. en "Ekonomika i organizatsiya promyshlenn-- go proizvodstva" 1975 nº 1 p. 22. Citado por A. NOVE en "The Soviet Economic System" op. cit. p. 157.

constituyen una explicación de la ineficacia inversora en la URSS más poderosa que las dificultades para establecer un criterio racional de elección entre variantes o las derivadas de un sistema de precios "irracional" en algunos aspectos.

Finalmente habría que reseñar otra característica de la economía soviética en el período: la resistencia, la dificultad o la lentitud en la adopción de cambios tecnológicos capaces de aumentar la productividad del trabajo y/o del capital. Inmediatamente después de la II Guerra Mundial hubo, ciertamente, un proceso de adopción, por parte de la industria, de los avances tecnológicos normalmente derivados de un conflicto bélico, obtenidos tanto en el interior del país como difundidos desde el exterior. Pero este impulso se fue agotando gradualmente y en la segunda mitad de los cincuenta o comienzos de los sesenta se hicieron patentes las dificultades del sistema para renovarse adecuadamente.

Parece claro que buena parte de esas dificultades para la adopción de cambios tecnológicos ha sido de tipo institucional, es decir, derivada de la burocratización existente en la Unión Soviética (no necesariamente por el hecho de ser un "sistema socialista", sino por la traducción institucional concreta, que allí se ha hecho, de lo que proclaman como "socialismo").

Podemos distinguir con el profesor Nove (30) varios aspectos en la cuestión del cambio tecnológico: La investigación científica, la existencia de estímulos para la innovación a nivel de dirección de empresa, los planes concretos de introducción de mejoras tecnológicas y la puesta en funcionamiento de equipos modernos, técnica y económicamente adecuados.

(30) NOVE, Alec: "The Soviet Economic System". op. cit. p. 181

Es innegable el esfuerzo dedicado a la investigación en la U.R.S.S. y los resultados, incluso espectaculares, en algunos casos. Ocurre, sin embargo, que esos casos se han dado casi exclusivamente en las áreas de la defensa o armamento militar y en la exploración espacial. En la época de referencia la investigación ha constituido un campo aislado en exceso de la producción empresarial cotidiana. Los científicos e investigadores se concentran todavía hoy, en los centros dependientes de la Academia de Ciencias de la U.R.S.S. o están directamente bajo la supervisión de un Ministerio o un Comité de Estado. Teóricamente el trasvase de la investigación a la aplicación técnica-empresarial podía y debía realizarse por un camino que ascendía a las instancias centrales -y pretendidamente centralizadoras de necesidades y conocimientos- y de allí descendía a los campos concretos de aplicación. No existían centros de investigación en las empresas y esta carencia no puede ser sustituida seriamente por las sugerencias de mejoras en métodos de trabajo o pequeñas modificaciones del utillaje, aportadas por los productores directos. Es grave la persistencia actual de esta situación en la U.R.S.S. fuera de unas pocas "asociaciones de empresas" ("obyedineniya") que han establecido departamentos de investigación.

Por lo que se refiere a la existencia de estímulos empresariales para la innovación tecnológica, más bien hay que decir que el sistema institucional de control de la eficacia productiva creaba contra-incentivos para dicha innovación. En efecto, la infinidad de índices que debía cumplir la empresa anualmente convertía en un experimento ~~sumamente~~ arriesgado la introducción de tecnológicas mejoras tecnológicas u organizativas. Todo cambio supone un período más o menos largo de adaptación, durante el cual es fácil que los niveles de producción desciendan antes de elevarse por encima de los de partida. Si las primas al personal, tanto manual -

como técnico y de dirección van ligadas al nivel de "output" en el año, y el concepto que las instancias centrales tienen de la gestión de la empresa se configura asimismo a partir del cumplimiento de aquellos índices, se ponen "en peligro", con las innovaciones, los ingresos del colectivo empresarial y la misma posibilidad de continuidad (o de ascenso, en todo caso) del director y del equipo técnico.

Pero, si a pesar de todos estos obstáculos, el director decidía afrontar el riesgo y lo hacía con éxito, de modo que la producción crecía por encima del índice previsto sin empeorar ningún otro de los demás índices, no era claro que el beneficio extraordinario resultante quedase a disposición de la empresa en los términos teóricamente establecidos por el plan (en el sistema anterior a las reformas la mayor parte del beneficio que superaba al plan queda a disposición de la empresa): ya vimos al estudiar la "deducción de beneficios" el carácter de "impuesto de reparto" de dicha figura impositiva y, asimismo, la frecuencia con que los planes individuales de las empresas eran modificados en el curso del año por el ministerio o la organización jerárquicamente superior correspondiente. En todo caso era seguro que, al año siguiente, el plan de índices para la empresa sería modificado, elevando los niveles exigidos de acuerdo a las mejoras introducidas, interpretadas en cuanto a sus posibilidades por las agencias centrales, y privando al colectivo empresarial del estímulo económico suplementario.

Fácil es comprender en estas circunstancias un cierto desinterés, casi una resistencia al cambio, por parte de muchos directores de empresas. Sin aportar ventajas ciertas, la innovación acarreaba riesgos muy tangibles.

Los planes de introducción de mejoras tecnológicas cuando, en la época de referencia, son inducidos desde "arriba" contienen uno de estos dos graves defectos (a veces, curiosamente, - los contienen los dos): el alejamiento práctico de la realidad a la que han de aplicarse, y/o lo que A. Nove llama "el conservadurismo del input-output" (31). El primer defecto convierte aquellos planes en inútiles; el segundo, simplemente no constituye una renovación sino el mantenimiento de la situación existente. Lo que hemos calificado como primer defecto es el reflejo del concepto de centralismo aplicado en la U.R.S.S.: "los planificadores conocen perfectamente lo que hay que hacer". En consecuencia, emiten órdenes detalladas de renovación elaboradas en su centro de recepción y emisión. El mundo real de la empresa, sin embargo, es mucho más complejo y la puesta en marcha de una innovación tecnológica requiere una aproximación máxima a los problemas concretos, técnicos y económicos, que van surgiendo, para establecer sobre la misma puesta en marcha las modificaciones adecuadas. Es imposible para las agencias centrales seguir cada puesta en marcha. Esto es natural, pero no lo es el que dicho seguimiento se convierta en imposible para los directores y técnicos de las empresas a causa del excesivo detalle en instrucciones e índices a cumplir (32).

El "conservadurismo del input-output" podría describirse como la resistencia de los órganos de planificación a modificar los coeficientes técnicos de la tabla "input-output" establecida. Se introducen en la tabla los aumentos correspondientes al plan anual, "sobre la base del año anterior", pero conservando los mismos coeficientes en el cuadrante de las relaciones interproducti-

(31) NOVE, A.: "The Soviet Economic System" op. cit. p. 167

(32) CAMPBELL, R.W.: "Soviet - Type Economies". MacMillan, London 1974. Pág. 220

vas. Con ello se produce un anclaje en el pasado y una resistencia a todo cambio tecnológico importante que, evidentemente, modificaría aquellas relaciones. Tan pronunciado era ese conservadurismo que en algunos casos para obtener algún éxito hubieron de ser las supremas autoridades soviéticas las que lo atacasen: así sucedió con el cambio del carbón por el "fuel" y el gas natural, y con el retraso y posterior impulso a la industria química en tiempos de Krushev. Los atrasos y los intentos de recuperación acelerada conducen normalmente a costes extraordinarios durante una serie de años, derivados de la desorganización de la producción, la urgencia por crear (o importar) tecnología o maquinaria, etc.

Finalmente, siguiendo con la enumeración del profesor Nove, están los aspectos relacionados con los procesos de construcción, adscripción y puesta en marcha de los equipos concretos o de las nuevas formas de organización de la producción en cada empresa. En este apartado toman cuerpo todas las raíces de ineficiencia señalados en los tres anteriores, dando lugar a una gama amplia de manifestaciones de despilfero de los recursos productivos. Así, por ejemplo, la resistencia al cambio y la falta de estímulo para el mismo se traducían antes de la Reforma económica -y todavía hoy aunque en menor producción- en unos gastos de reparación de maquinaria tan sumamente altos que impiden la financiación de nueva maquinaria. Dice, en 1967, un crítico soviético:

"Como es bien sabido, el sector de reparación - ("sfera remonta") está enormemente inflado en nuestro país (...) Bajo el título de "reparaciones de capital" tienen lugar, en una altísima escala, las llamadas "reparaciones de reconstrucción" que, muchas veces, resucitan equipos obsoletos, cuya base técnica ha quedado anticuada. - Estas "reparaciones de reconstrucción" incremen-

tan artificialmente las necesidades de reparaciones adicionales, y la dedicación de amplios recursos a las reparaciones reduce la cantidad disponible para la creación de nuevos equipos, y la falta de nuevos equipos obliga a su vez, a incrementar el volumen de las reparaciones. El trabajo de las reparaciones está diseminado entre un gran número de talleres y generalmente se realiza de forma manual. Las piezas estropeadas tienen que hacerse de una forma primitiva ("kustarnym"), o han de ser "parcheadas" y reparadas una y otra vez a causa de la falta de piezas de recambio" (33).

Dos círculos realmente viciosos. Lo grave, además, es que el mismo sector de reparaciones no llega a racionalizarse, como hemos visto en el final de la cita anterior.

La obsolescencia de la maquinaria era valorada por otro economista, Val'tukh, partiendo de la base de que por término medio debería sustituirse por nueva maquinaria cada diez años. Sus datos muestran que el sector de construcción de maquinaria y utillajes cada vez es menos capaz de cubrir la necesidad de reemplazar la maquinaria obsoleta (34).

(33) GATOVSKI, L.M., in FEDORENKO N.P. (ed) "Sovershenstvovaniye-planirovaniya i upravleniya narodnym khozyaystvom" - Moscú 1967 pp. 63-64 (citado por NOVE, A. "The Soviet Economic System" op. cit. p. 165)

(34) VAL'TUKH, K.K. (ed) "Problemy narodnokhozyaystvennogo optimuta" Novosibirsk 1973 pp. 236-8 citado por A. Nove ibidem.

CUADRO Nº 28

RELACION ENTRE LA PRODUCCION DE MAQUINARIA Y LAS NECESIDADES DE
RENOVACION DE EQUIPOS. Porcentaje.

SECTORES	Años	1962	1965	1968
Máquina, herramienta (metalurgia)		75,4	67,4	63,7
Forjado y Prensas		67,7	59,7	61,-
Husos (telares)		72,5	66,8	47,8

Por otra parte, la planificación de la renovación tecnológica en los "laboratorios centrales" se traduce en los problemas típicos de alejamiento de la realidad: mientras unas empresas no pueden renovar su equipo, otras reciben maquinaria altamente especializada, que no son capaces de utilizar, dado el grado de formación de su personal o porque no se adapta a su tipo de producción o porque no se ha tenido en cuenta la complementariedad de los bienes de equipo; en otros casos, el nuevo equipo, en vez de reducir los costes de producción, los aumenta porque, aunque técnicamente es mejor que el antiguo, no corresponde a las dimensiones de la empresa: en la agricultura es relativamente frecuente esta circunstancia.

Los órganos centrales de proyecto y diseño, además de crecer ellos mismos desmesuradamente (más de 700.000 empleados en 1970, entre 1950 y 1970 se multiplicaron sus recursos por 11,5 - mientras que la inversión sólo lo hizo por 6,5 según datos de Krasovsky en la obra citada), han impulsado la creación de una multiplicidad de empresas de producción de nueva maquinaria, que teóricamente están bajo su control, a través de los indicadores ya conocidos, pero que en realidad escapan al mismo y también al

de las empresas receptoras que a causa del déficit citado antes, han de conformarse con lo que se les envía. Todavía en 1975 se quejaba Lebedev -diputado de la Presidencia del Gosplan, conocedor, por tanto, del tema- de que, en concreto "los equipos de transporte de material se construyen en 380 factorías dependientes de 35 ministerios distintos. Más de 140 organizaciones, con subordinaciones varias, trabajan en proyectos y diseños en este área" (35). Estos hechos diversifican innecesariamente (y costosamente, también) los diseños de máquinas similares, impiden la "standarización" de la producción y dejan lagunas por cubrir: muchos equipos, como es sabido, han de ser importados de Occidente.

Resumiendo esta amplia panorámica sobre la inversión en la U.R.S.S. y retomando el hilo de nuestro análisis sobre las causas de la ineficiencia que el sistema soviético manifiesta concretamente antes de la Reforma Económica de los años sesenta podemos concluir lo siguiente:

- 1) Posiblemente no todo lo que aparece en las estadísticas oficiales como cifra de inversión lo es realmente. Por una parte es difícil deslindar la inversión bruta de la inversión neta, y por otra, se vienen contabilizando en esos años los aumentos de stocks invendibles dentro del total de la inversión.
- 2) Una parte importante de la inversión se inmoviliza en las empresas en forma de "reservas de seguridad" y no se introduce sino ocasionalmente en el proceso productivo.
- 3) Los recursos dedicados a inversión pero "congelados" en grandes y medianos proyectos que se alargan mucho más de lo previsto y, por tanto, la gran proporción de proyectos inacabados al tiempo que se empieza una multiplicidad de proyectos nuevos, es una de las principales causas de la ineficiencia inversora en la Unión Soviética.

(35) LEBEDEV, en Planovoye Khozyaistvo 1975 nº 11 pág. 12.

4) Las contradicciones que acompañan al proceso de renovación tecnológica (por otra parte deseado e impulsado por los planificadores) hacen - que éste sea lento y poco eficaz, con la repercusión consiguiente en los resultados de las inversiones realizadas.

5) La raíz de muchos de estos fenómenos negativos puede encontrarse en los métodos excesivamente burocratizados de planificación, gestión y control de la economía. El conjunto de indicadores de la gestión empresarial que anulan o - convierten en inadecuados los estímulos personales y colectivos son un ejemplo típico al analizar este período anterior a la Reforma Económica.

6) La consecuencia final, en palabras de A. Nové, es que "la ineficiencia y el despilfarro de recursos los paga el consumidor en términos de nivel de vida". (36)

(36) NOVE, Alec.: "The Soviet Economic System" op. cit. p. 170.

5. ESTADÍSTICAS SOBRE LA CANTIDAD DE TRABAJO

El descenso en la tasa de crecimiento de la Renta Nacional-soviética podría ser efecto de una disminución en la cantidad de -- trabajo aplicada a la producción. Nos encontraríamos entonces ante una opción de política laboral más que ante un problema de falta de eficiencia económica. Si, por ejemplo, se decidiese reducir la jornada laboral o se retrasase la incorporación al trabajo de la juventud, observaríamos una disminución (absoluta o relativa) en el número de horas trabajadas en la economía nacional lo que, a su vez, en la hipótesis de una productividad que se mantuviera constante podría explicar, en todo o en parte, el ritmo más lento de crecimiento del Producto Nacional.

Esta es, parcialmente, la hipótesis explicativa del descenso en el ritmo de crecimiento de la U.R.S.S. contenida en el artículo de S. Gomulka antes citado (37), aunque el factor principal -- para el autor sea la desaparición de los efectos impulsores de la II Guerra Mundial y de la reconstrucción consiguiente. Realmente -- entre 1956 y 1961 la jornada laboral se redujo de modo gradual en la U.R.S.S. aproximadamente en un 20%. Como las sucesivas reducciones estaban condicionadas al cumplimiento de los planes económicos de producción -- y por tanto al mantenimiento de la productividad -- por hombre (o al aumento planificado de dicha productividad) --, al disminuir el número de horas-hombre trabajadas, se incrementó de -- forma general la productividad por hora. Cuando, a partir de -- 1962, desaparece el estímulo individual de la reducción de jornada, los incrementos de productividad se realizan a un ritmo mucho más lento, absorbiendo y anulando en cierto modo los logros del período anterior. Lo cual, establecida ya la reducción de la jornada laboral -- menos horas de trabajo en la totalidad del proceso económico --

(37) GOMULKA, S.: Art. cit. Conclusion p. 12-13

explicaría en parte los descensos en la tasa anual de crecimiento del Producto Nacional.

Existen dificultades casi insalvables, sin embargo, para admitir los supuestos implicados en este tipo de explicación totalizadora, sobre todo si, mediante la misma, se pretende cuantificar el efecto de la reducción de la cantidad de trabajo sobre el descenso en la tasa de crecimiento de la producción. Evidentemente esta dificultad no escapa al proponente de la hipótesis -al autor del artículo en cuestión- como puede apreciarse en el tono con que todo su cálculo numérico es presentado: más que como explicación definitiva, como alternativa complementaria abierta a posteriores discusiones.

En efecto: nos hemos referido repetidas veces (al hablar de la estadística soviética, del concepto de Renta Nacional y más inmediatamente, en el apartado anterior de este capítulo, al tratar de la inversión) al riesgo que entraña la consideración de que los contenidos de las macromagnitudes agregadas son homogéneos. Este riesgo existe asimismo en lo referente al trabajo y a su medida. Las cifras oficiales disponibles no ofrecen una desagregación anual significativa por categorías, tipo de trabajo o formación profesional que permita ponderar debidamente la cantidad de trabajo aportada por cada uno de esos grupos. Cuando se dice, por tanto, que las horas trabajadas durante un año han aumentado respecto al anterior en determinado porcentaje y se extraen las pertinentes consecuencias, se introduce el supuesto de que la estructura de puestos y formación profesional ha permanecido invariable, supuesto muy cuestionable si la serie de años a examen se alarga.

En la Unión Soviética el problema se agrava al tener en cuenta el notable grado de absentismo laboral existente, pero di-

fácilmente mensurable, según los estudiosos del tema y, sobre todo, el exceso de empleo (o reserva de trabajo), práctica normal de las empresas con vistas a los esfuerzos necesarios para cumplir el -- plan a fin de mes, de trimestre o de año. Podría afirmarse que, al igual que existían las "reservas de seguridad" de materias primas y bienes de equipo (despilfarro enorme criticado en el conocido Informe de A. N. Kosygin de Septiembre de 1965 después de haber sido denunciado por todos los economistas reformadores), existían también las "reservas de seguridad" de mano de obra. S. Gomulka, en el artículo anteriormente citado (38), comenta que el cumplimiento de los planes de producción, durante el período en que se redujo la jornada laboral, pudo llevarse a cabo posiblemente gracias a la utilización de esas "reservas de seguridad" de mano de obra con la consiguiente disminución, en aquellos años, de ese que podríamos llamar "subempleo organizativo".

La utilización de las cifras salariales como medio de ponderación de las diversas clases de horas trabajadas tropieza asimismo con el obstáculo de la falta de desagregación. Por todas las razones citadas, la presentación de las series estadísticas sobre el trabajo tiene el mismo carácter y finalidad que en los casos anteriores: aproximación a la evidencia en su totalidad más que discusión detallada de cada variación recogida en la serie. Presento, dentro de este marco, dos series semejantes (Cuadros nº 29 y nº 30). La diferente metodología empleada por los autores en la depuración y ajuste de los datos, conduce a índices de crecimiento no coincidentes en el detalle. Pero la tendencia es, en ambos casos, semejante pese a las diferencias apuntadas: descenso en los años 1956-60, a partir de que el XX Congreso decidiese la reducción de la semana laboral de 48 horas semanales a 41.

(38) GOMULKA, S.: Art. cit. pág. 5

fácilmente mensurable, según los estudiosos del tema y, sobre todo, el exceso de empleo (o reserva de trabajo), práctica normal de las empresas con vistas a los esfuerzos necesarios para cumplir el -- plan a fin de mes, de trimestre o de año. Podría afirmarse que, al igual que existían las "reservas de seguridad" de materias primas y bienes de equipo (despilfarro enorme criticado en el conocido In-- forme de A. N. Kosygin de Septiembre de 1965 después de haber sido denunciado por todos los economistas reformadores), existían tam-- bién las "reservas de seguridad" de mano de obra. S. Gomulka, en -- el artículo anteriormente citado (38), comenta que el cumplimiento de los planes de producción, durante el período en que se redujo -- la jornada laboral, pudo llevarse a cabo posiblemente gracias a la utilización de esas "reservas de seguridad" de mano de obra con la consiguiente disminución, en aquellos años, de ese que podríamos -- llamar "subempleo organizativo".

La utilización de las cifras salariales como medio de pon-- deración de las diversas clases de horas trabajadas tropieza asi-- mismo con el obstáculo de la falta de desagregación. Por todas -- las razones citadas, la presentación de las series estadísticas so-- bre el trabajo tiene el mismo carácter y finalidad que en los ca-- sos anteriores: aproximación a la evidencia en su totalidad más -- que discusión detallada de cada variación recogida en la serie. -- Presento, dentro de este marco, dos series semejantes (Cuadros nº 29 y nº 30). La diferente metodología empleada por los autores en la depuración y ajuste de los datos, conduce a índices de creci -- miento no coincidentes en el detalle. Pero la tendencia es, en am-- bos casos, semejante pese a las diferencias apuntadas: descenso en los años 1956-60, a partir de que el XX Congreso decidiese la re-- ducción de la semana laboral de 48 horas semanales a 41.

(38) GOMULKA, S.: Art. cit. pág. 5

fácilmente mensurable, según los estudiosos del tema y, sobre todo, el exceso de empleo (o reserva de trabajo), práctica normal de las empresas con vistas a los esfuerzos necesarios para cumplir el -- plan a fin de mes, de trimestre o de año. Podría afirmarse que, al igual que existían las "reservas de seguridad" de materias primas y bienes de equipo (despilfarro enorme criticado en el conocido Informe de A. N. Kosygin de Septiembre de 1965 después de haber sido denunciado por todos los economistas reformadores), existían también las "reservas de seguridad" de mano de obra. S. Gomulka, en -- el artículo anteriormente citado (38), comenta que el cumplimiento de los planes de producción, durante el período en que se redujo -- la jornada laboral, pudo llevarse a cabo posiblemente gracias a la utilización de esas "reservas de seguridad" de mano de obra con la consiguiente disminución, en aquellos años, de ese que podríamos -- llamar "subempleo organizativo".

La utilización de las cifras salariales como medio de ponderación de las diversas clases de horas trabajadas tropieza asimismo con el obstáculo de la falta de desagregación. Por todas -- las razones citadas, la presentación de las series estadísticas sobre el trabajo tiene el mismo carácter y finalidad que en los casos anteriores: aproximación a la evidencia en su totalidad más -- que discusión detallada de cada variación recogida en la serie. -- Presento, dentro de este marco, dos series semejantes (Cuadros nº 29 y nº 30). La diferente metodología empleada por los autores en la depuración y ajuste de los datos, conduce a índices de crecimiento no coincidentes en el detalle. Pero la tendencia es, en ambos casos, semejante pese a las diferencias apuntadas: descenso en los años 1956-60, a partir de que el XX Congreso decidiese la reducción de la semana laboral de 48 horas semanales a 41.

(38) GOMULKA, S.: Art. cit. pág. 6

CUADRO Nº 29

HORAS DE TRABAJO EN LA INDUSTRIA U.R.S.S. (1951-1965)

Tasa de crecimiento anual sobre el año anterior.

Números índice por períodos quinquenales

(BASES 1950, 1955, 1960 = 100)

Año	Tasa de crecimiento anual (1) porcentaje	Número índice (2) Base 1950 = 100		Tasa media de crecimiento anual acumulativo en el período. Porcentaje (3)
1951	5'8	105'8		<u>1951-55</u> 4'1 %
1952	3'7	109'7		
1953	4'3	114'4		
1954	4'8	119'9		
1955	1'9	122'2	Base 1955 = 100	
1956	-1'3		98'7	<u>1956-60</u> 0'5 %
1957	0'3		99'-	
1958	2'6		101'6	
1959	1'5		103'1	
1960	-0'7	Base 1960 = 100	102'4	
1961	-0'5	99'5		<u>1961-65</u> 3 %
1962	3'3	102'8		
1963	3'5	106'4		
1964	4'2	110'8		
1965	4'3	115'6		
FUENTE: (1) GOMULKA-WEITZMAN art. cit.				
(2) y (3) Elaboración propia a partir de (1)				

CUADRO N°30

HORAS DE TRABAJO EN LA ECONOMIA DE LA U.R.S.S. (1951-60)

- Datos en millones de años-hombre equivalentes a las horas trabajadas en el año 1937 por un obrero.
- Números índice correspondientes. (Base 1950 y 1955 = 100)

Año	SECTORES CIVILES NO AGRICOLAS		TOTAL DE LA ECONOMIA	
	Años-hombre (millones)	I n d i c e Base 1950 = 100	Años-hombre (millones)	I n d i c e Base 1950 = 100
	(1)	(2)	(3)	(4)
1951	52'2	103'6	97'0	101'2
1952	53'8	106'8	97'3	100'7
1953	55'1	109'3	99'4	102'9
1954	57'-	113'1	102'5	106'1
1955	57'9	114'9	105'4	109'1
		Base 1955 = 100		Base 1955 = 100
1956	59'4	102'6	106'3	100'9
1957	60'6	104'7	106'2	100'8
1958	61'3	105'9	108'2	102'7
1959	61'3	105'9	106'6	101'1
1960	60'8	105'-	104'6	99'2
<p>FUENTES: (1) y (3): MOORSTEEN and POWELL "The Soviet Capital Stock 1928-62".</p> <p>Appendix Q "Employment" pp. 642-650. En dicho apéndice pueden consultarse los detalles metodológicos de construcción y fuentes de la serie.</p> <p>(2) y (4): Elaboración a partir de las anteriores.</p>				

El ritmo lento de crecimiento de la aportación de horas de trabajo al conjunto de los procesos productivos y asimismo a la producción industrial (aunque en este sector la tasa de incremento no es tan baja como la del conjunto de la economía nacional, excepto para el período 1956-60), refleja, con las salvedades estadísticas mencionadas, el hecho de que la economía rusa se halla en situación oficial de pleno empleo de la fuerza de trabajo (39). Evidentemente, en estas condiciones las cifras absolutas de empleo global sólo pueden incrementarse gracias al crecimiento vegetativo de la población y -podría pensarse- mediante la incorporación de las mujeres al trabajo. Sin embargo, por lo que respecta al pleno empleo femenino ya desde los años cuarenta es prácticamente igual al masculino (40). Y el ritmo más alto de crecimiento del empleo en determinados sectores se realiza a costa de otros, como es el caso de la industria respecto a la agricultura, según puede comprobarse en las tablas.

(39) Es curioso constatar, a este respecto, que los resúmenes estadísticos anuales publicados por la Dirección Central de Estadística de la U.R.S.S. en lenguas occidentales, contienen invariablemente una nota en términos similares a estos: "En un corto plazo histórico, a fin de 1930, en la U.R.S.S., por primera vez en la historia mundial, fue liquidada por completo la desocupación, o sea, fue resuelto el problema más difícil, que queda insoluble en las condiciones de la economía capitalista".

(40) Las cifras oficiales son las siguientes para la época de referencia

Año	Porcentaje de mujeres en el empleo total
1940	39%
1945	56%
1950	47%
1955	46%
1960	47%
1965	49%

Fuente: Nar. Khoz. 1974 p. 559

Es innegable, en una primera aproximación al tema, que esta disminución en los ritmos de crecimiento del empleo puede influir en el descenso en las tasas de crecimiento del producto. Sin embargo, cuantificar esta influencia es difícil por las causas ya aducidas. La comprobación sectorial de la hipótesis de S. Gomulka, citada antes, no es coincidente con los hechos en cuatro de los siete grandes sectores industriales sometidos al test. Tratemos, pues, de englobar en una visión de síntesis los diversos factores analizados en esta etapa.

2.2. 1950 - 1965: SINTESIS Y CONCLUSIONES

La consideración sintética que se desprende de los análisis realizados podría formularse en los siguientes términos: Admitir - que las tasas de aumento de la producción pueden disminuir como - consecuencia del descenso en las del empleo o de inversión es colo - carse en la perspectiva del modelo de crecimiento "extensivo", se - gún la ya conocida formulación de J. Wilczynski. Pero desde el pun - to de vista de la eficiencia el modelo de crecimiento "extensivo" - es precisamente lo que hemos calificado como limitado y lo que po - nen en cuestión en esos años los economistas soviéticos de la Re - forma que propugnan, precisamente, un aprovechamiento más intenso - de los factores de producción existentes.

Dos hechos ya conocidos abonan la consideración que acaba - mos de exponer y la propuesta de los reformadores hacia un modelo - de crecimiento "intensivo": Por una parte, los dos factores pro - ductivos, trabajo y capital, afluyen al proceso económico en forma creciente, según tasas positivas y, aunque se observe una desacele - ración en el crecimiento de las mismas, no llegan a ser negativas - para el conjunto de la época examinada. Esto es especialmente cier - to para la inversión, cuyas tasas de crecimiento se mantienen nota - blemente altas así como la proporción de la Renta Nacional inverti - da en cada ciclo económico. Esta comprobación induce a pensar que la desaceleración en el crecimiento de la Renta Nacional soviética no se explica simple y suficientemente por las respectivas desace - leraciones en los incrementos anuales del volumen de cada uno de - los tradicionales factores de producción, capital y trabajo, a no ser que añadamos como elementos explicativos, una combinación poco eficiente de los mismos, dificultades en la aplicación del progre - so tecnológico, inadecuada organización de la producción a nivel - de empresa o a niveles más elevados, o resumiendo de un modo gene -

ral, elementos de la estructura económica en su conjunto que estarían al borde o dentro del ámbito de lo institucional.

El segundo hecho, que confirma la consideración propuesta como síntesis, es que las supuestas deficiencias existen realmente en el funcionamiento de la economía soviética como se ha hecho patente a lo largo de este estudio y, en especial, en estos dos últimos apartados dedicados a la inversión y al trabajo. Recordemos algunas de ellas: Inversiones poco productivas o simplemente "congeladas" como reservas de seguridad, que constituyen un enorme despilfarro, propiciado por la rigidez del Plan y por el escaso coste que los bienes de equipo y las materias primas, asignadas centralmente, representan para las empresas en la época de referencia; - centralización excesiva del esfuerzo de investigación y desarrollo tecnológico, al que se dedica, por otra parte, una notable porción de los recursos invertidos, pero cuyos resultados tienen escasa incidencia en los procesos productivos corrientes a causa del aislamiento de la investigación respecto a los mismos; sistemático incumplimiento de los plazos de finalización de las nuevas instalaciones industriales, con repercusión en toda la economía y consiguiente hibernación de recursos; auténtico "subempleo organizativo" en forma de "reservas de mano de obra" necesarias, por otro lado, para cumplir las exigencias del Plan dado el ritmo sincopado de la producción en la empresa a causa de los retrasos en la entrega de los suministros materiales; ocultación del potencial verdadero de la empresa ante las instancias superiores de la Administración con el fin de evitar la asignación de planes exigentes y, por el contrario, picaresca burocrática para conseguir planes sencillos... La enumeración podría alargarse, pero ahora sólo se trataba de recordar fenómenos analizados por la mayoría de los comentaristas. Lo importante en todos ellos es que trascienden la anécdota ya que sus causas, como decíamos antes, se enraízan en el marco institucional.

Las consideraciones precedentes y la comprobación estadística conducen a una conclusión nada ambigua: La estrategia de crecimiento extensivo, basada en el incremento de los "inputs" más que en su aprovechamiento integral, toca su techo en la U.R.S.S. desde el final de los cincuenta y principios de los sesenta y conduce a la economía a un callejón sin salida. Como dice R.W. Campbell

"Also the experience of socialist planners has been that the amount of capital that had to be thrown - into the breach when inputs of labor could not be - much increased has come to be alarmingly high. Furthermore, under this strategy growth seems to take - the form of making more steel to make more steel - mills to make more steel, in a never-ending spiral - that does little to raise per capita consumption, - which socialist as well as capitalist economists - acknowledge as the goal of economic growth" (41).

Si a la "espiral sin fin" de Campbell se añade el descenso en las tasas generales de crecimiento, el callejón sin salida y la consiguiente necesidad de iniciar la reforma (el cambio de callejón) son hechos patentes. Dicha reforma se describe, de modo general, por parte de sus promotores en términos de "crecimiento intensivo" o "mejora de calidad", en contraposición a lo extensivo o simplemente cuantitativo. Pero, como nota el mismo Campbell en la continuación del párrafo citado antes, la reforma habrá de llegar a aspectos sustanciales del sistema:

"It was this realization (la del "impasse" económico) that roused their interest (de los economistas-socialistas) in reform, as a way to shift to a -- strategy of "intensive growth" that would be based more on productivity increases and less on input - increases. This would be partly a matter of adop --

(41) CAMPBELL, R.W.: "Soviet-type economies" Macmillan London - 1974 pp. 160.

ting new patterns of resource allocation, with less emphasis on investment. It was seen as a way of - backing out of the trap of channeling all the increments into capital, a policy that prevented them - from increasing consumption-which might have helped-improve the quality of the labor input through -- better incentives to offset its slow quantitative - growth. But any shift to an intensive-growth strategy would also require fundamental changes in the-functioning of the system. To achieve the productivity increase that was to substitute for massive infusions of capital would seem to require very great changes in the system of incentives and decision making" (42)

En efecto: el sistema soviético mantuvo una gran estabilidad institucional después de que Stalin se deshiciere de sus opositores de izquierda y de derecha, llevase a cabo la colectivización forzosa y consiguiente exterminio del "kulak" (y casi del simple campesino) y se consolidase la puesta en marcha de los Planes Quinquenales. Esta situación sin cambios institucionales duraderos por lo que se refiere al funcionamiento de la economía permanece, por lo menos, desde los primeros años treinta hasta las Reformas de 1965.

La época de Krushev parecería contradecir lo que acabamos de afirmar. Sólo parcialmente esta contradicción es admisible. -- Las reformas introducidas por el sucesor de Stalin fueron más espectaculares que esenciales. En el aspecto económico no llegó a consolidarse ninguna: La estructuración de la economía industrial-soviética según el principio territorial representó un intento de regionalización muy interesante y un ataque frontal a los omnipotentes e ingobernables ministerios económicos sectoriales. Pero -

(42) CAMPBELL, R.W.: Ibidem. Los últimos subrayados son míos.

la burocracia enquistada en dichos ministerios ganó la partida y la experiencia duró poco más de cinco años. El mismo Krushev hubo de reconocer ante el Comité Central del Partido que los "sovнар -- khoz" no se habían adaptado a la misión de dirección económica regional, misión cuyas líneas no estaban ni mucho menos perfiladas para realizar el tránsito hacia la regionalización en una economía como la soviética, concebida hasta entonces sobre la base de empresas gigantescas, de ámbito suprarregional, tanto para abastecerse como para distribuir su producción. La agricultura sufrió asimismo la improvisación de las conocidas "campañas" de Krushev: de sus "bandazos" sólo quedó la supresión de las Estaciones de Maquinaria y Tractores (E.M.T.) y una suavización de la presión estatal sobre los "kolkhozes" en forma de aumento de los precios de las entregas al Estado y de imposición más racional (43). Sólo en aspectos superestructurales -desestalinización, supresión de la política de terror, libertad de expresión y discusión, política exterior-, podría decirse, con ciertos matices, que la era de Krushev representó un viraje respecto a la etapa anterior, aunque dicha dinámica, no demasiado clara por otra parte, no ha sido desarrollada sino más bien cercenada o seriamente "controlada", si se prefiere, por Breznev.

En resumen, puede juzgarse la década de Krushev como un paréntesis, lleno de claro-oscuros, que no llega a consolidarse. Por lo que atañe directamente al tema de la eficiencia económica, la libertad de expresión permitió la publicación y discusión de las opiniones de los economistas soviéticos que ponían en cuestión el funcionamiento clásico del sistema de planificación, distribu--

(43) Cfr. Cap. II & 3.3 "El impuesto sobre los "kolkhozes" y cooperativas", donde estudiamos detenidamente el tema.

ción, incentivos, centralización, dirección del desarrollo, etc. - Este florecimiento de la discusión económica fue, sin duda, muy importante y las propuestas alternativas alcanzaron grados notables de originalidad y rigor creativo. En la época de Krushev, sin embargo, prácticamente ninguna pasó al terreno de la práctica generalizada. Refiriéndonos específicamente al sistema impositivo, los pequeños cambios que se establecen en estos años (reducción del impuesto agrícola y del impuesto sobre los salarios) tienen que ver más con la equidad distributiva y la elevación del nivel de vida de determinados grupos sociales que con la mejora de la eficiencia productiva. Es sintomático de la estabilidad institucional (casi diríamos inmovilismo) de la fiscalidad soviética el hecho de que la misma persona, A. Zverev, permanece al frente del Ministerio de Hacienda desde 1937 hasta 1960, a pesar de la diversidad de situaciones políticas: purgas stalinianas, II Guerra Mundial, muerte de Stalin, lucha por el poder y advenimiento de Krushev. En la misma regionalización de la economía a la que acabamos de referirnos, el Ministerio de Hacienda no se ve afectado por la reforma.

Con este "excursus" sobre Krushev queda justificada la afirmación que lo ha provocado: la etapa 1950-66, desde el punto de vista de las instituciones económicas, ofrece un panorama casi inmóvil de centralización absoluta por lo que se refiere a la planificación y administración de los procesos productivos. Formulamos, pues, en forma de conclusiones, los resultados a que nos ha llevado el análisis de esta etapa previa a la Reforma Económica, para pasar después a la consideración de los cambios institucionales que dicha Reforma introdujo.

1) Aunque de difícil cuantificación a causa de la metodología estadística de la U.R.S.S., es constatable un descenso en el

ritmo de crecimiento de la economía soviética en estos años. La inflexión podría situarse entre finales de los años cincuenta y comienzos de los sesenta. Realizamos esta constatación por el método de acumulación de datos en el mismo sentido más que por el análisis minucioso de cada serie, por las razones estadísticas citadas.

2) Este descenso en el ritmo de crecimiento no parece explicarse (de un modo completo, al menos) por descensos equivalentes en la aportación de los "inputs" tradicionales (capital y trabajo) al proceso económico.

3) Los puntos anteriores, llevan a la conclusión de que el modelo económico soviético se caracteriza a partir de la segunda mitad de los cincuenta y supuesto el grado de desarrollo alcanzado, por un nivel de eficiencia realmente bajo, o cuando menos insuficiente para mantener las tasas de crecimiento de los años anteriores. Esta conclusión se corrobora por la existencia de graves desperdicios en la economía nacional de la U.R.S.S.

4) Dicho modelo de crecimiento "extensivo" o "cuantitativo", toca el techo de sus posibilidades a causa del agotamiento de los "inputs" y conduce inexorablemente a la economía soviética hacia el estancamiento. La centralización absoluta, característica permanente a lo largo de todos estos años por lo que se refiere a la planificación; administración y control de los procesos económicos, se muestra carente de mecanismos estimuladores capaces de aumentar la eficiencia productiva o de incorporar serios avances tecnológicos.

5) Refiriéndonos en concreto al tema de nuestra investigación, no se aprecia una utilización de la estructura impositiva -

para estos fines: Las pequeñas modificaciones establecidas en la - etapa de Krushev persiguen el objetivo de la equidad distributiva y atañen a la imposición personal urbana y agrícola. Más importantes fueron los cambios introducidos en el impuesto sobre el volumen de ventas -supresión del mismo en casi todos los bienes de producción y en los de primera necesidad- según las sucesivas revisiones de precios agrícolas e industriales. Pero, por una parte, la - mayoría de estos cambios tienen lugar antes de la época examinada- o en los primeros años de la misma (concretamente, la revisión de precios y supresión del impuesto para los bienes de producción, en 1949). Por otra parte, las revisiones de precios y consecuentes modificaciones del impuesto sobre el volumen de ventas pretenden o - bien la mejora del nivel de vida de la población o bien el perfeccionamiento del sistema de indicadores para la construcción y control del Plan, mientras que la creación de estímulos con el fin de aumentar la eficiencia de las unidades de producción queda en un - segundo plano bastante lejano. Prueba manifiesta de lo que afirmamos es el carácter rígido y centralizado de dichas revisiones de - precios, es decir, la carencia de mecanismos internos para incorporar o promover el progreso tecnológico, las mejoras en la calidad- o la introducción de nuevos productos, alternativas que tropezarán con obstáculos precisamente por la rigidez de los precios y de los indicadores cuantitativos de control, determinados centralmente.

3. 1966-1976 LA APLICACION DE LAS REFORMAS ECONOMICAS EN LA U.R.S.S.

3.1. El marco general de la Reforma

El Informe del primer Ministro A. N. Kosygin al Pleno de Septiembre de 1966 abrió, como ya hemos comentado, un período de reformas económicas graduales en la Unión Soviética. Los puntos principales de estas reformas, tanto a nivel de propuestas como de aplicaciones concretas, han sido tratados en este estudio en el capítulo dedicado a la imposición sobre los beneficios (44). Por otra parte existen numerosos estudios dedicados a este tema, asequibles al lector occidental y coincidentes en la descripción de los rasgos fundamentales de las reformas económicas (45). Esto nos exime de realizar en este apartado la exposición detallada de las Reformas económicas y permitirá que nuestra investigación se centre en los aspectos de las mismas más relacionados con el tema del presente capítulo, es decir, en la influencia de las reformas impositivas sobre la eficiencia económica.

De todas maneras convendrá recordar sucintamente, a modo de marco general en que las reformas impositivas se encuadran, los aspectos más sobresalientes de la Reforma Económica global

(44) Cfr. Cap: 2 & 2 "Los gravámenes sobre los beneficios de las empresas".

(45) Sin ánimo de ser exhaustivos, podríamos recordar, como estudios generales de las reformas económicas de mediados de los sesenta, por una parte las obras de presentación del sistema soviético ya conocidas por anteriores referencias: LAVIGNE, Marie, "Les économies socialistes soviétique et européennes" op. cit.; WILCZYNSKI, J., "Socialist Economic Development et Reforms" op. cit.; NOVE, Alec., "The Soviet Economic System"

anunciada en el Pleno de Septiembre de 1965 y desarrollada en los años subsiguientes:

1) Introducción de mecanismos que tradicionalmente son -- considerados "de mercado", en ámbitos anteriormente reservados -- exclusivamente a la Planificación Central. Los órganos centrales de Planificación siguen determinando lo que en la literatura sobre el tema se denomina "las proporciones principales" de la economía: así queda establecida centralmente la proporción de la Renta Nacional que debe dedicarse a la inversión, a los fondos de consumo social y al consumo privado; igualmente, las tasas de crecimiento de la economía en su conjunto y en los principales sectores, ramas industriales y regiones; la política de rentas, etc. Pero, a diferencia de la época anterior, la composición en detalle del "output" y su diversificación se deja en manos de los escalones inferiores de la Administración o de las mismas empresas, que deberán estar atentas a exigencias de la demanda (en el grado en que éstas puedan expresarse: de ahí el postulado del establecimiento de "lazos directos" entre las empresas y de la revisión y flexibilización, en algunos países, del sistema de precios).

2) Reducción en el número de índices obligatorios, predominantemente cuantitativos y medidos en términos físicos, destinados a fijar y controlar la eficiencia de las empresas. Del sis-

.../... op. cit. Por otra parte, son importantes las ediciones de artículos de diversos autores alrededor del tema, descubriendo los varios aspectos de las reformas, como por ejemplo: BORNSTEIN, Morris, Ed., "Plan and Market" New Haven, Conn. Yale University Press, 1973; GROSSMAN, Gregory, Ed. "Money and Plan" Berkeley y los Angeles: University of California Press, 1968; SELUCKI, Radoslav - "Economic Reforms in Eastern Europe" New York. Praeger - 1972; FALLENSUCHL, Zbigniew M. ed. "Economic Development in the Soviet Union and Eastern Europe". Vol. 1 y Vol. 2 New York, Praeger, 1975.

tema de indicadores extremadamente detallado y establecido centralmente con carácter obligatorio para cada empresa se pasa, con la Reforma, a un sistema que, teóricamente, confiere a las unidades productivas mayor responsabilidad y capacidad de decisión, tanto en el momento de programar su actividad, como en la ejecución del plan establecido. Los números-índice obligatorios determinados centralmente se reducen, en principio, a seis: a) El volumen de producción vendida, en términos de valor, en vez del índice de producción bruta realizada, en términos físicos; b) El índice de rentabilidad (relación beneficio/fondos productivos); c) El fondo total de salarios; d) El importe de las entregas al Presupuesto; e) El importe de las inversiones centralmente planificadas; y f) El aprovisionamiento de la empresa en materias primas y bienes de equipo. Hay que observar, además, que los nuevos indicadores se miden en valores monetarios mientras que los antiguos venían referidos en cantidades físicas, lo cual extremaba su rigidez. Los estímulos materiales, por otra parte, se relacionan estrechamente con los nuevos indicadores en busca de funciones incentivadoras.

Además de los números-índice obligatorios, establecidos centralmente, la empresa debe determinar por sí misma los que se consideran convenientes o necesarios para el cumplimiento de aquéllos, concretando así, a nivel empresarial, el Plan macroeconómico. Estos índices determinados por cada unidad productiva deben ser comunicados a las instancias superiores como elementos de control y en orden a la confección de los siguientes Planes económicos generales.

La transcripción de la teoría a la práctica abre, como ya sabemos, el abanico de las diferencias desde Hungría a la U.R.S.S. en los extremos. En la Unión Soviética ha llegado incluso a establecerse un aumento en el número de indicadores obligatorios, se--

gún recoge el profesor Nove del informe de "Ekonomicheskaya gazeta" referido al Plan Quinquenal 1976-1980. En el listado de índices obligatorios determinados centralmente observamos que se han añadido: a) Volumen, en términos físicos, de los más importantes tipos de productos que constituyen el "output" de la empresa; b) Proporción del producto de categoría superior respecto a la producción total de la empresa; c) Crecimiento de la productividad del trabajo; d) Beneficio (en términos absolutos; el índice al que antes nos habíamos referido era la rentabilidad neta); e) Rentabilidad bruta (es decir, antes de descontar la imposición sobre los activos productivos, con cuyo descuento obtendríamos la rentabilidad neta); f) Especificación de los conceptos generadores de entregas al Presupuesto que antes se establecían como importe global; g) Especificación, en el importe de las inversiones centralmente planificadas, de las que deben dedicarse a trabajos de construcción e instalaciones; h) Ulterior especificación sobre la "puesta en marcha" de los proyectos planificados centralmente, tanto por lo que se refiere a inversiones básicas como a los aumentos de capacidad productiva de los principales productos; i) Tareas a realizar para la introducción de nuevas técnicas; j) Tareas para reducir las normas de utilización de primeras materias, energía, etc., por unidad de "output" (46).

3) Acentuación en el uso de instrumentos monetarios y financieros, para regular la actividad productiva, en vez del recu--
curso casi exclusivo a la determinación detallada en términos fí-
sicos del "output" empresarial y de los "inputs" a utilizar para-
la obtención del mismo: El dinero, los precios, los impuestos, -

(46) Ekonomicheskaya gazeta nº 3, 1975. Recogido por A. NOVE en -
"The Soviet Economic System" (op. cit.) pág. 118-119.

las subvenciones, el crédito (en menor medida) existían, evidentemente, antes de la Reforma económica, pero su funcionamiento - distaba mucho de ser autónomo y polivalente pues quedaba casi absolutamente absorbido y confundido con la planificación centralizada y minuciosa -en su pretensión, al menos- de toda la actividad productiva. Ocurría con los instrumentos financieros algo semejante a lo que acontecía con la autonomía financiera ("khozraschet") de las empresas: se veía reducida a autonomía contable. - Así podríamos decir que "khozraschet" e instrumentos financieros eran la traducción monetaria, casi biunívoca, de la planificación física.

Con la Reforma económica, como hemos visto en los párrafos anteriores, se pretende, de algún modo, conferir una real autonomía de funcionamiento a las empresas en los aspectos de producción y financiación, con vistas al logro de una mayor eficiencia económica. Esta eficiencia, sin embargo, ha de ajustarse a los términos de la planificación macroeconómica si no se quieren comprometer los logros, o cuando menos, los idearios de la "transición al socialismo". Desde esta perspectiva-autonomía y eficiencia dentro de la planificación- es lógico que se articulen instrumentos financieros dotados de un funcionamiento polivalente que, como "palancas indirectas", según la terminología con que suelen ser denominados, induzcan y estimulen a las unidades productivas a lograr mejoras en la eficiencia productiva y al mismo tiempo - eviten las desviaciones respecto a la planificación global. Los instrumentos financieros -dinero, precios, crédito, imposición en nuestro caso- no se confunden con los mecanismos de la planificación sino que actúan como complemento de la misma, integrados pero no absorbidos, dotándola de flexibilidad y capacidad autocorrectora.

Ciertamente nuestros últimos enunciados al respecto son - de carácter general y, en gran parte, idealizan y expresan "lo - que podría ser". El análisis de la aplicación concreta y de los - resultados de la Reforma que realizaremos a continuación, propor- cionará la dimensión real de esta flexibilización en la Unión So- viética.

4) Como resumen y conclusión de los tres puntos anterio- res, incremento de la autonomía de las empresas para elaborar y - llevar a término la planificación de su actividad productiva. Po- co después del Pleno de Septiembre, el 4 de octubre de 1965, se - promulgan dos textos legales: El "Reglamento de la empresa socia- lista estatal de producción" y el "Decreto sobre mejoras en la - planificación y sobre reforzamiento del estímulo económico de la- producción industrial", que tratan de consagrar el principio del- "khozraschet" en la práctica y acabar con la "tutela mezquina" de los Ministerios y de sus delegados -regionales o de rama- sobre - las empresas.

La realidad en la Unión Soviética parece, sin embargo, ha- ber sido muy distinta de los textos legales: Por una parte, como- nota la profesora Marie Lavigne, sólo las grandes empresas pueden gozar de ese mayor grado de autonomía. Ello por dos razones: la - primera, económica, hace referencia a la desorganización que cau- saría en los procesos productivos la inmediata y simultánea des- centralización de numerosas empresas pequeñas y medianas sin los- indicadores de un mercado inexistente o muy imperfecto; la segun- da, política, porque es imposible "proteger" a la empresa pequeña y mediana de las ingerencias ministeriales, a nivel central o re- gional (47).

(47) LAVIGNE, Marie: "Economic Reforms in Eastern Europe: Ten - years After" en FALLENBUCHL, Z.M. (ed) "Eco- nomic Development in the Soviet Union and - Eastern Europe" Vol. 1. Praeger. New York - 1975 pp. 43 y 48.

Las explicaciones de la profesora M. Lavigne cobrarían todo su relieve a la luz de los datos estadísticos sobre número y tamaño de las empresas en la Unión Soviética. Desafortunadamente la estadística oficial no proporciona tales datos. Hemos recurrido ante esta circunstancia a observaciones parciales, limitadas al sector industrial y al año 1970, que consideramos, sin embargo, como una muestra representativa de la distribución de las unidades productivas y de la población activa ocupada en cada una, según la dimensión de la empresa. Partiendo de dichas observaciones hemos construido el Cuadro nº 31, cuyos valores, aproximados, creemos gozan de cierta fiabilidad.

CUADRO Nº 31

DIMENSION Y DISTRIBUCION EMPRESAS INDUSTRIALES U.R.S.S. - 1970

Dimensión empresa según nº obreros	Nº empresas de cada grupo (1)	Porcentaje de cada grupo (2)	Nº obreros en cada grupo (3)	Porcentaje F. activa indus. (4)	Porc. P.I.B. (5)
Menos de 100	15.000	30%	750.000	2,4%	3,2%
101 a 200	10.000	20%	1.500.000	4,8%	5,6%
201 a 500	12.500	25%	4.375.000	13,8%	16,4%
Más de 500	12.500	25%	25.000.000	79,4%	75,4%
TOTAL	50.000	100	31.625.000	100	100

FUENTES: Elaboración propia a partir de Pravda 9, feb. 1970; DEMENSEN, V. y VINOKUR, R.: Ekon, Gaz. nº 32, 1970 (col. (2) y (5) Ek. Gaz., - 1971 nº 16 y 17 (total col. (1)). (Citados por FEIWELL, G.R. - "The Soviet Quest for Economic Efficiency "Praeger, N. York 1972 p. 331 y 333); Nar. Khoz. 1974 p. 547 y 549 (total col. (3)).

Se observará fácilmente que, al lado de las gigantescas - industrias (48) donde se concreta gran parte de la población activa, existe un número muy importante de pequeñas y medianas empresas (un 75% si establecemos el límite convencional de los 500 obreros por planta) cuya aportación al output industrial es notable desde un punto de vista cualitativo (aproximadamente, una cuarta parte proviene de estas empresas) y cuya importancia cualitativa les convierte, supuesta la organización actual de la producción, en imprescindibles, a tenor de las notas que hemos podido recoger de los especialistas en temas soviéticos y del paralelismo con otros países desarrollados en que se dan las concentraciones industriales. Nótese que hemos introducido el inciso "dada la organización actual de la producción", con lo cual pretendemos evitar un juicio acerca de si tal organización es la óptima (49).

-
- (48) GRANICK, con datos de 1955, constata que la dimensión de las grandes fábricas soviéticas, medida por el número de obreros, es mayor que la de las estadounidenses. En esas fechas el 38% de los obreros rusos trabajaba en fábricas de más de 4.000 operarios. (GRANICK, David: "El hombre de empresa soviético". Revista de Occidente. Madrid 1966. Original "The Red Executive". 1960)
- (49) A. NOVE reseña, a este propósito, la discusión que se produce en la Unión Soviética sobre el tema del tamaño óptimo de las empresas. Según algunos autores, las pequeñas empresas deben desaparecer o fundirse en las "asociaciones" ("obyedineniye") pues son "ineficientes" (DROGICHINSKY, N.Ye. en FEDORENKO y BUNICH (Eds.) "Mekhanizm ekonomicheskogo stimulirovaniya pri sotsializme" Moscow, 1973). Otros notan que en los países desarrollados occidentales sigue cumpliendo un papel la pequeña y mediana empresa (DUNAYEV, E.P. "Obyedineniya predpriyatiy kak forma obobshchestvleniya proizvodstva" - Moscow 1974). (Citado por NOVE, A. "The Soviet Economic System". Op. cit. p. 83/84). También pág. 168, al hablar de los talleres de reparación.

Por otra parte, el hecho de que la pequeña y mediana empresa pueda resultar en los años setenta "importante" o "imprescindible" - no quiere decir que posea una fuerza política suficiente frente a las ingerencias de que hablaba la profesora M. Lavigne. Vale la pena anotar que esta desventaja de las pequeñas y medianas empresas soviéticas es compartida de modo paralelo por sus "hermanas" - de los mercados capitalistas respecto a las organizaciones económicas, financieras o políticas superiores, como observan todos los que han tratado el tema de la pequeña y mediana empresa en los países occidentales y concretamente, estableciendo las comparaciones oportunas con el caso soviético, el profesor Alec Nove, repetidas veces, en sus últimos análisis (50).

Por otra parte, las uniones o asociaciones de empresas ("ob'edineniya"), previstas desde el inicio de la Reforma para obviar los inconvenientes citados, se han puesto en marcha con grandes dificultades en la U.R.S.S.: Ni los Ministerios estaban dispuestos a que se constituyeran "cuerpos intermedios" que limitaran sus extensos poderes ni los directores de las factorías deseaban uniones empresariales que pusieran en peligro sus atribuciones e, inclusive, su puesto de trabajo. Sólo en los últimos años, a partir de 1975, puede decirse que el proceso asociativo toma cuerpo después de nuevos preceptos legislativos en los años 1973- y 1974 (51). Sin embargo, carecemos de una perspectiva temporal suficiente para pronunciarnos al respecto.

(50) NOVE, Alec.: "The Soviet Economic System" op. cit. "Efficiency Criteria for Nationalised Industries", G. Allen and Unwin London 1973.

(51) Decreto del Comité Central del P.C.U.S. y del Consejo de Ministros de la U.R.S.S. (2-III-1973), sobre "medidas para mejorar la dirección de las industrias"; decreto del Consejo de Ministros, del mismo día, conteniendo las "reglas para las asociaciones industriales a nivel de toda la Unión y a nivel de república"; finalmente, decreto de 27-III-1974, estableciendo las "reglas para las asociaciones de producción (combinados)".

3.2. LAS REFORMAS IMPOSITIVAS

Una vez presentados los rasgos generales de la Reforma económica de 1965 como marco de referencia, en el presente estudio debemos centrarnos en los aspectos impositivos de la misma. En el capítulo dedicado a la descripción de las diversas figuras tributarias realizamos ya el análisis detenido de las reformas que afectaron a cada uno de los impuestos (52). Bastará, por tanto, resumir aquí el núcleo de aquellos análisis para avanzar hacia el objetivo de determinar la incidencia de las reformas impositivas sobre la eficiencia económica general.

La reforma impositiva afectó principalmente al impuesto sobre los beneficios de las empresas. La antigua forma de "deducción de beneficios" se descompuso en tres capítulos: la carga sobre los activos productivos (una especie de impuesto sobre el capital), la imposición sobre los beneficios propiamente dicha, y la imposición sobre las rentas diferenciales (los pagos fijos "de renta"). Tras esta descomposición debía quedar teóricamente a disposición de las empresas una porción del beneficio realizado mayor que en la etapa anterior a la Reforma. Por lo que se refiere al impuesto sobre el volumen de ventas, las reformas impositivas no afectaron a la estructura ni al funcionamiento de dicha figura. El volumen de recaudación y, consiguientemente, su importancia relativa se habían visto influenciados por las reformas de precios de finales de los cuarenta e inicios de los cincuenta. Se vieron nuevamente influenciados por las revisiones de precios de 1967, concomitantes de la Reforma económica general. Pero podría

(52) Cfr. Capítulo 2: "El análisis de las diversas figuras impositivas".

mos decir que éstas son modificaciones cuantitativas (53). En todo caso, es difícil llegar a valoraciones de mayor detalle porque, como ya comentamos, los tipos impositivos de este gravamen son secretos para la mayor parte de los productos afectados.

La filosofía de la reforma impositiva desde el punto de vista de la persecución de la eficiencia económica podría formularse del siguiente modo por vía de comparación con la etapa anterior:

Hasta 1965 el agente principal y casi único, encargado de garantizar un proceso económico eficaz, era el Estado. En dicha circunstancia el sistema fiscal se configura como uno de los instrumentos con que cuenta el Estado para aquel fin. En su vertiente impositiva es un instrumento destinado principalmente a la recaudación y al control de la actividad de las empresas (lo que los teóricos soviéticos califican como "centralización de la renta social neta"). En su vertiente de gasto realiza una función de "distribución directa planeada y no equivalente", según la expresión del hacendista soviético Ja. Liberman (54), lo cual siempre

(53) Nos referimos particularmente a las modificaciones de 1967.-- Las que acompañaron a las reformas de precios de los cuarenta y cincuenta merecerían posiblemente el calificativo de "cualitativas" por cuanto tipos específicos de bienes (consumo básico y casi todos los de producción, con las excepciones conocidas del petróleo, gas, etc.) fueron excluidos del gravamen.

(54) LIBERMAN, Ja.: "The Soviet State Budget in the System of Economic Categories of Socialism" Problems of Economics marzo 1963 pág. 15. Orig. ruso en Voprosy Ekonomiki 1962 nº 10.

desde el punto de vista de la eficiencia económica- significa que realiza los trasvases de recursos desde unos sectores a otros según decisiones económicas tomadas centralmente. En este esquema, - la empresa tiene asignado un papel meramente pasivo frente al Estado y a sus instrumentos fiscales de imposición y gasto: entrega al Presupuesto lo que se le ordena, pero no lo hace siquiera según un plan o porcentaje invariable que le reservaría un área de autonomía, sino que sus entregas dependen de lo estipulado en cada ocasión por los órganos superiores (la fórmula de "deducción de beneficios" era, como ya estudiamos, un impuesto de reparto); - recibe las asignaciones planificadas de materias primas y bienes de equipo a un coste mínimo y con cargo al Presupuesto; recorre, - por otra parte, caminos de picaresca burocrática para cumplir el plan que le afecta o para que le afecten planes poco exigentes. - El mismo instrumento fiscal es, como vemos, de una simplicidad casi primitiva, limitado en sus fines, de efectos excesivamente directos y unívocos -recaudar, redistribuir-, en modo alguno concebido para estimular a los colectivos empresariales a que asuman - su papel activo cara a la mejora de su eficiencia productiva.

Frente a esta concepción y al tipo de funcionamiento derivado de la misma, la Reforma económica pretende constituir a las empresas como sujetos agentes junto al Estado dentro del proceso productivo, lo cual supone dotar a las empresas de cierto grado de autonomía. Se trata de restablecer el viejo principio del "centralismo democrático" y su traducción económica, el "khozraschet", nunca abolido oficialmente pero tampoco llevado a la práctica de una forma clara. La imposición puede y debe ser utilizada, en esta nueva formulación del modelo económico, de un modo mucho más matizado. Además de las finalidades que antes se le atribuían, - por una parte debe asumir el objetivo de estimular la eficiencia productiva de las empresas y, por otra, debe complementar el Plan

de una forma indirecta para orientar la actividad empresarial en el sentido determinado por dicho Plan Central (consecución por parte de la economía en su conjunto de las magnitudes macroeconómicas y proporciones básicas allí trazadas). En el caso concreto de la Unión Soviética, el objetivo "estímulo" presenta dos facetas urgentes en el momento de la Reforma: evitar el despilfarro de recursos productivos y lograr incrementos en la productividad y en el ritmo de introducción de mejoras tecnológicas. El objetivo "coincidencia con el Plan" supone la sustitución de las órdenes administrativas y la ingerencia en el interior de la empresa (la "tutela mezquina") por los mecanismos mucho más indirectos del impuesto.

Resumiendo con la frase que ya es tópico entre los comentaristas soviéticos, un tanto oficialistas, de la Reforma económica, se trata de "armonizar los intereses individuales, los intereses de los colectivos empresariales y los de la sociedad en su conjunto" (55), armonización que según los mismos autores, se ha hecho posible con la abolición del sistema capitalista y la puesta en marcha de la "transición del socialismo" donde la armonía será perfecta. Notemos, de paso, cómo resuena en esta formulación tópica el viejo sueño de armonía de la humanidad en el camino hacia su liberación: Armonía es, remontándonos hacia atrás, por lo menos una palabra heredada de Grecia. Y dando grandes pasos en la

(55) Cfr. por una parte la "declaración de intenciones" de los autores reformistas de la primera mitad de los sesenta: VAAG y ZAKHAROV, GUIDA, LIBERMAN, etc. ya citados en el contexto de la evolución del impuesto sobre los beneficios (cap. II § 2) Por otra, los comentaristas de la Reforma, como G.M. SOROKIN (Comunicación a la Conferencia de la International Economic Association en Liblice, Checoslovaquia en 1970. Recogido y editado por Michael KASER y Richard PORTES bajo el título de "Planning and Market Relations". London, MacMillan 1971); H. JOSWIG, E. KNAUTHE y H. SPILLER (Ponencia conjunta en el XXIX Congreso del Institut International de Finances Publiques, 1973, Barcelona), S. SYTARIAN (Ponencia en dicho Congreso) etc.

historia, es la pretensión medieval que da lugar a construcciones tan perfectas como la "Summa Theologica" o "La Divina Comedia". - Es asimismo el optimismo de la Revolución Francesa y de los teóricos del capitalismo liberal primigenio, la "mano invisible" de Adam Smith o la "ley natural de la economía y de la sociedad" de Mercier de la Riviere (56). Evidentemente, el contenido de la armonía pretendida no es el mismo en cada caso y las tensiones de la vida social concreta han obligado a la humanidad a despertar de los sueños y apartar los obstáculos del camino. Será preciso analizar si nuevos obstáculos concretos aparecen en la pretendida "transición al socialismo" antes de aceptar como buena la formulación tópica -y utópica- de la armonía.

Retornando, por consiguiente, tras esta nota marginal, al tema concreto de la reforma impositiva, sería de esperar que el tratamiento fiscal de la empresa soviética, tras la Reforma, presentase un abanico amplio de posibilidades de actuación (amplio - no quiere decir confuso) a través de un sistema de mecanismos impositivos no necesariamente numerosos pero sí de peso específico-

(56) MERCIER DE LA RIVIERE: "L'ordre naturel et essentiel des sociétés politiques". Obsérvese el entusiasmo casi ingenuo de sus expresiones: "Le résultat de cet ensemble n'est pas -- moins important que facile a saisir: chacun conserve sa liberté, et par conséquent ses droits de propriété dans toute -- leur étendue naturelle et primitive; chacun, sans autre intérêt que celui de varier, de multiplier ses jouissances, se trouve être un moyen dont l'ordre se sert pour augmenter la somme des jouissances au profit commun de toute la société : de-là nous voyons naître la plus grande abondance possible -- de productions (...) le meilleur état possible est acquis à la plus grande population possible (...) Admirez présente -- ment comme chacun jouit, tant en commun qu'en particulier, -- de son meilleur état possible (...) Chacun de nous à la faveur de cette pleine et entière liberté, augmente la somme -- du bonheur commun en augmentat celui qui lui est personnel".

notable (para ser verdaderas palancas indirectas complementarias del Plan), absolutamente normativizados (para evitar las discrecionalidades administrativas y conferir a las empresas afectadas autonomía y seguridad acerca de los efectos de su actuación) y dotados, sin embargo, de flexibilidad interna, sea en cada figura, sea en el conjunto impositivo (para adaptarse a las varias circunstancias y condiciones de las empresas).

Al comparar este nuevo sistema impositivo y sus resultados con el de la etapa anterior a la Reforma deberíamos encontrar, si la reforma impositiva lo ha sido en realidad, cambios notables en la estructura interna de la recaudación y, sobre todo, desde el punto de vista con que ahora enfocamos el tema, una flexión en la tendencia descendente de los ritmos de crecimiento de la economía soviética, tendencia que en la primera parte de este capítulo hemos interpretado como signo de disminución de la eficiencia económica del sistema.

3.3. LOS RESULTADOS DE LA REFORMA IMPOSITIVA: EFECTOS SOBRE LA ESTRUCTURA RECAUDATORIA Y SOBRE LA EFICIENCIA ECONOMICA DEL SISTEMA.

3.3.1. La postura oficial ante la Reforma

La presentación "oficial" soviética de la Reforma es absolutamente positiva y la de los comentaristas "paraoficiales" tiene las mismas características en sus manifestaciones cara al exterior, como acostumbra a ser norma en la U.R.S.S. Las únicas matizaciones a estos juicios positivos son la expresión de la necesidad de perfeccionar o llevar más adelante la Reforma emprendida. Es ilustrativa, en este sentido, la lectura de las ponencias-

desarrolladas por los profesores y académicos soviéticos en los -
Congresos Internacionales en que el tema ha sido abordado (57). -
La del académico G.M. Sorokin es una buena muestra de estas pre--
sentaciones oficiales de la Reforma (58). Las líneas de fondo de
su ponencia podrían resumirse en cinco puntos:

1) La Reforma económica no ha representado un cambio de -
orientación radical en la política económica soviética, como se -
ha dicho en Occidente, sino que guarda una perfecta continuidad -
con la política económica anterior que era la adecuada. Se ha tra--
tado simplemente de una adaptación a las nuevas circunstancias -
-logro de un alto nivel de desarrollo, notable intensificación de
las relaciones interproductivas, rapidez en la aparición de inno--
vaciones tecnológicas- resultado precisamente de los éxitos alcan--
zados en la etapa anterior, que hacían necesaria la introducción-
de instrumentos de dirección económica más adecuados.

(57) A título de ejemplo podría citarse: XXIII Congreso del Ins--
titut International de Finances Publiques, Praga 1967: Ponencia
conjunta de V.P. DIACHENKO y S. SITARYAN "El Presupuesto
y la distribución interterritorial de la Renta Nacional" (pu--
blicado por el Institut Int. de Fin. Pub., Saarbrücken 1968);
Conferencia de la International Economic Association en Li--
blice, Checoslovaquia, en 1970: Ponencias de T.S. KHACHATU--
ROV "Consumo y Acumulación como objetivos económicos de la -
producción socialista" y de G.M. SOROKIN "Reformas económi--
cas en la U.R.S.S.: Mejoras en la planificación y utiliza--
ción de las relaciones de mercado (commodity-money relations)"
(publicado por KASER y PORTES, nota 5.5.); XXIX Congreso del
Institut Int. de Finances Publiques, Barcelona, 1973. Ponencia
de S. SITARYAN: "Evolución del sistema de pagos e impues--
tos en la U.R.S.S." (op. cit.).

(58) SOROKIN, G.M.: "Reformas económicas en la U.R.S.S..." Cfr. -
nota anterior.

2) Los resultados de la Reforma son calificados como brillantes. La Reforma ha permitido detectar los "cortocircuitos" - que se habían producido al final de la etapa anterior y aplicar-- les las medidas adecuadas a su solución. Con ello se ha dado un - nuevo paso en el incremento de la productividad general del sistema económico.

3) Como comprobación estadística del punto anterior se - presentan datos globales de los resultados obtenidos. Todos los - datos son positivos. Pero no se presentan desagregaciones de los- mismos, que podrían descubrir claro-oscuros en algún sector con-- creto. La comparación de estos datos con los de los años inmedia-- tamente anteriores a la Reforma es, naturalmente, ventajosa. Pero no se ofrece comparación de los mismos con la etapa de rápido creci miento económico anterior a la flexión del ritmo.

4) En conjunto se desprende de la Ponencia la impresión - de que la economía soviética ya no presenta graves problemas. Es- ta constatación se matizará, a lo más, con la afirmación de que - la Reforma se va aplicando gradualmente y que los pequeños problema s que aun pueden existir se solucionarán con facilidad gracias- a la misma dinámica de la Reforma. Según Sorokin el siguiente es- calón de la Reforma habría que consistir en ligar los estímulos - de mejoras salariales -vía fondos disponibles de estímulo- más - con el progreso tecnológico y la productividad que con la masa sala rial y el beneficio.

5) La conclusión que parece querer resaltar es que la Re- forma no representa en modo alguno el abandono de los principios- del socialismo ni los de la planificación económica. La reforma - de precios, la utilización del beneficio como indicador de la efici ciencia empresarial, los fondos de estímulo empresariales, el re-

curso al crédito bancario, etc. no representan la desviación del sistema de planificación hacia unos mecanismos de mercado libre. Por el contrario, según el académico soviético, "el objetivo final es utilizar al máximo estas relaciones para el cumplimiento del plan".

Esta presentación oficialista actual de la Reforma económica debe ser contrastada curiosamente, con las manifestaciones de los líderes políticos de la U.R.S.S. en los primeros años de la Reforma, con las opiniones de especialistas en el tema, tanto soviéticos como occidentales y, sobre todo, con el examen de las estadísticas en el período de referencia.

3.3.2. El juicio "no oficial" sobre la Reforma

3.3.2.1. La "contestación" de los economistas soviéticos

Los primeros años de introducción de la Reforma económica (1966-1970, 8º Plan Quinquenal) pusieron de manifiesto una fuerte resistencia a la misma, consciente o derivada de la rutina de casi cuarenta años de centralismo burocrático. Artículos en la prensa diaria o especializada, informes de los directores de empresas transferidas al nuevo sistema, conferencias de ejecutivos, denuncian el hecho de que los Ministerios y las administraciones subordinadas ("glavki") siguen operando respecto a las empresas con los viejos métodos: imposición y control de los numerosos indicadores de producción anteriores a la Reforma, resistencia a los nuevos tratamientos del beneficio empresarial, retención consiguiente de fondos de los que los colectivos, teóricamente, deberían disponer... En algunos casos el proceder parece directa o conscientemente encaminado a hacer fracasar los nuevos métodos de

dirección de la economía, al exagerar la "tutela mezquina" sobre las empresas y agobiar literalmente al director con la exigencia de informes diarios sobre detalles inimaginables. Abraham Katz relata detenidamente los avatares de la introducción de la Reforma en el capítulo 9 de su obra: "The Politics of the Economic Reform in the Soviet Union", que ya hemos citado anteriormente (59) De allí recogemos la queja de Kulagin, director de un grupo de fábricas de Leningrado:

"Debemos decir francamente que la cantidad diaria de papeles, telegramas, llamadas telefónicas, encuestas, se ha incrementado recientemente y veo - en eso un serio peligro de que esté resurgiendo, - en cierta medida, el viejo estilo de dirección - económica que ha sido claramente condenado por el partido" (60).

Denuncias de este tipo abundan en la prensa oficial y llegan a los más altos niveles. Las "Directrices del Plan Quinquenal 1966-70" hablan de la lucha contra los métodos formalistas de administración y de la estricta observancia de los principios socialistas de dirección económica prohibiendo la regulación infundada de la actividad económica y financiera de las empresas (61). El mismo Breznev, en el XXXIII Congreso del Partido, previno a los burócratas ejecutivos de los Ministerios "contra el intento de hacer revivir una visión departamental y estrecha de las materias - propias, defecto en que los antiguos ministerios incurrieran frecuentemente" (62) A. N. Kosygin, el impulsor oficial de la Refor

(59) KATZ, Abraham: "The Politics of the Economic Reform in the - Soviet Union" New York, Praeger, 1972. op. - cit. pág. 151-176.

(60) KULAGIN, G.: "Obedinenie Predpriyati i Ministerstvo", Kommunist n.º 3, 1966 p. 82 citado por A. KATZ op. - cit. pág. 158.

(61) Pravda, 20 Febr.1966. Citado por KATZ, op.cit. p. 139.

(62) Pravda, 30 Marzo 1966. Citado por KATZ, op.cit. p. 139.

ma, en su Informe ante el Soviet Supremo sobre política interior y exterior, en agosto de 1966, habla de "dificultades en la puesta en marcha de la Reforma debidas a un cierto conservadurismo e inercia..." "Los intentos de resucitar el tratamiento departamental y estrecho de los temas económicos, la emisión formalista de órdenes y la regulación detallista del trabajo de las empresas, - realizada desde arriba, deberían ser absolutamente suprimidos".

Las dificultades con que tropezaba la Reforma no provienen, sin embargo, únicamente de la rutina y de los antiguos hábitos de los funcionarios ministeriales. Existía una razón administrativa para que se comportaran de ese modo y existían, al mismo tiempo, en los engranajes económicos de la U.R.S.S., obstáculos objetivos al éxito de la Reforma, que habían de aparecer, independientemente de la disposición subjetiva de los funcionarios, y - que se acentuaban precisamente a causa de tal disposición subjetiva. Se trata, en definitiva, de que la Reforma Económica es impulsada "desde el más alto nivel" y constituye el compromiso a que - aboca la discusión entre diversas fuerzas u orientaciones político-económicas confrontadas con el hecho innegable de la desaceleración en los ritmos de crecimiento y la falta de eficiencia económica. La componente resultante de esas fuerzas -a las que A. - Katz en su obra agrupa como "liberales" y "conservadores"- es un proyecto de Reforma incompleto y gradualista, sumamente cauteloso, presentando por ello mismo puntos débiles en cuestiones esenciales. Los comentaristas, suelen comparar la Reforma Económica soviética y la húngara. A diferencia de la soviética, la húngara - consume tal vez más tiempo o es más intensa en su preparación de modo que, cuando se pone en marcha, lo hace como un bloque total y sumamente coherente de medidas que afectan simultáneamente a todas las empresas y mecanismos de política económica.

Las brechas de la Reforma económica soviética a las que - aludíamos podrían caracterizarse, en el aspecto administrativo, - por la falta de una clara delimitación de responsabilidades entre las empresas y sus ministerios respectivos: Aunque pocos días después del Pleno de 29 de Septiembre, el 4 de Octubre de 1965 se publican dos textos referentes a los derechos y deberes de las empresas, el "Reglamento de la empresa socialista estatal" y el "Decreto sobre mejora de la planificación y estímulo económico de la producción industrial", estos textos no se articulan con el resto de la legislación económica. De ahí se deriva, por ejemplo, el hecho comentado por M. Lavigne, de que las empresas no tengan "organismo de jurisdicción económica" ante quién reclamar en el caso - de que el Ministerio o el órgano administrativo inmediatamente superior inculque alguno de los derechos que el Reglamento citado - les reconoce (63). Por otra parte, el Ministerio sigue siendo considerado responsable absoluto del cumplimiento del Plan en su -- área productiva, según los antiguos esquemas administrativos, lo cual parece facultarle para invadir el terreno teóricamente reservado a la empresa. Breznev en el mismo Pleno de Septiembre decía al respecto:

"Ponemos grandes esperanzas en los Ministerios. - Aquí, en la sesión plenaria, debe proclamarse con gran firmeza que los Ministerios y Ministros personalmente deben asumir la plena responsabilidad - ante el partido y ante el Estado respecto al trabajo de los sectores que están bajo su dirección. ... Una importante tarea de los Ministerios es - elevar la disciplina estatal y reforzarla por todos los medios, y asegurar un orden ejemplar y altos niveles de calidad en el trabajo de las empresas" (64).

(63) LAVIGNE, M.: "Les économies socialistes..." op.cit. pág.94.

(64) Pravda, 30 sept. 1965. Citado por A. KATZ, op. cit. pág.147.

Y Kosygin en el Informe de agosto de 1966 al que acabamos de referirnos, después de atacar la perspectiva departamental y estrecha, añadía, en línea casi absoluta con Breznev, que los Ministerios

"deben conseguir un cumplimiento exacto y sin desviación de las asignaciones del Plan, de las obligaciones contraídas y de las decisiones adoptadas en la esfera de la estructuración económica" (65)

Como comenta Katz, de esta forma se emplaza a los Ministros a actuar según el viejo estilo, por lo menos mientras las asignaciones del Plan les sean hechas por aquellos métodos (66).

Además de esta debilidad organizativa o administrativa existente en la puesta en marcha de la Reforma, existían, decíamos, obstáculos objetivos en los engranajes económicos. Utilizando una afortunada expresión del profesor Nove podríamos decir que estos obstáculos se resumen en la "inevitability of gradualness, or the inevitable failure of gradualness" (67). El gradualismo en la aplicación de la Reforma parece inevitable, dado el sistema soviético y la particular coyuntura en que la Reforma se introduce, como explica la profesora M. Lavigne (68), por razones políticas, administrativas y económicas. Pero como nota A. Nove en la continuación del texto citado antes, el sistema tiene, al mismo tiempo, una lógica interior que se resiente a los cambios parciales. Es difícil, por no decir imposible, liberar con éxito a una empresa o a un sector del sometimiento rígido a las directrices administrativas sobre aprovisionamiento (cantidad y proveedores concretos) y ventas (cantidad y clientes), si los proveedores y clien

(65) Pravda, 4 agosto 1966. Citado por A. KATZ, op. cit. pág. 160.

(66) KATZ, A.: op. cit. pág. 160.

(67) NOVE, A.: "The Soviet Economic System" op. cit. pág. 313

(68) LAVIGNE, M.: "Les économies socialistes..." op. cit. pág. 91 y 92.

tes siguen estando sometidos a aquellas condiciones. Es como romper un eslabón de la cadena -que más que cadena lineal es una red intensamente relacionada- y pretender que tanto el eslabón como la cadena cumplan su función: O repiten sus comportamientos anteriores o vuelven a fundirse -tendencia del sistema a recuperar su situación original- o se producen graves desajustes que dan pie a ataques frontales contra la Reforma. En este sentido constata el profesor Nove:

"The moral is that one must take a big step all at once, as the Hungarians did (after careful preparation), moving from a predominantly administered to a predominantly market-orientated form of current operational management. But, for many reasons already indicated, this the Soviet political-economic machine do not wish to do" (69).

Al tropezar con los obstáculos descritos -la resistencia a los viejos hábitos de los funcionarios, la falta de delimitación administrativa de responsabilidad y los obstáculos inherentes a una reforma gradual de un sistema rígido- la Reforma económica en la U.R.S.S. se quedó a medio camino. Esta es la opinión de los comentaristas no oficiales más benignos mientras que, según los más críticos, no llegó ni siquiera a eso: Cuenta el profesor Nove que, cuando se le pregunta a un economista húngaro o polaco por la reforma soviética, la respuesta típica es: "¿Reforma? ¿Qué Reforma?" (70).

¿Cuál fue la reacción de los economistas soviéticos que habían propulsado la Reforma económica, ante esta serie de hechos que parecen desvirtuarla a pesar de las declaraciones oficiales?

(69) NOVE, A.: "The Soviet Economic System" op. cit. pág. 314.

(70) NOVE, A.: "The Soviet Economic System" op. cit. pág. 91.

Los años inmediatamente posteriores a la puesta en marcha oficial del nuevo sistema ofrecen, a primera vista, un panorama -- sorprendentemente silencioso por parte de los hasta entonces de-- fensores de la Reforma Económica. Uno se sentiría tentado a creer que incluso se baten en retirada tras haber logrado la teórica -- consagración de sus propuestas. La literatura político-económica-- entre 1966 y 1970 se ve dominada por textos plagados de prevencio-- nes, cuando no de ataques abiertos, proferidos desde todos los án-- gulos de la ortodoxia, contra el sentido y el ritmo de las refor-- mas que han de llevarse a la práctica. En algunos casos este tipo de prevenciones contrareformistas parecen mantenerse desde las -- más altas instancias: en este sentido Abraham Katz, cuya obra he-- mos citado varias veces, llega a insinuar veladamente una especie de liderazgo contrareformista en determinadas manifestaciones del mismo Breznev, ante las cuales Kosygin se veía obligado al uso de formulaciones un tanto ambiguas (71). El fenómeno en que se mani-- fiesta con mayor claridad el dominio de la posición conservadora-- es la represión soviética de la Reforma en Checoslovaquia, en -- 1968, cuya Primavera (no solo económica sino también político-- ideológica) influyó, sin duda, dialécticamente, en las posturas -- de los conservadores soviéticos.

Es cierto que en esos años, como hemos analizado en párra-- fos anteriores, se manifiestan también quejas contra los "viejos-- métodos de administración" y los efectos de desajuste económico -- que se producen por diversas causas: el "gradualismo" de las re-- formas, al que ya nos referimos, la misma subsistencia de los -- "viejos métodos" al lado de una normativa de mayor autonomía, -- etc. Pero estas reclamaciones obtienen como respuesta de parte --

(71) KATZ, A.: "The Politics of Economic Reform in the Soviet -- Union" cap. 10.

del sector conservador la advertencia de que los desajustes se - producen, precisamente, por haber debilitado los métodos de planificación y la disciplina empresarial con la introducción de elementos de mercado incompatibles con el socialismo.

Habría que reseñar, de todos modos, ya en estos primeros años de la Reforma, algunas críticas firmes expresadas por los - que fueron propulsores de la misma, referentes sobre todo a la paralización de los mecanismos de estímulo relacionados con aspectos impositivos. Así Evsei Liberman, por ejemplo, denuncia ya en 1966:

"la miopía financiera de los órganos económicos, - algunos de los cuales piensan que cada rublo suplementario, que pueda quedar a disposición de la empresa, ha de ser recaudado por el Presupuesto en forma de saldo disponible". (72)

Es evidente que, a causa del comportamiento denunciado, - los mecanismos de estímulo para lograr una mayor eficiencia productiva a nivel empresarial quedan gravemente comprometidos pese a las propuestas teóricas de dejar a disposición de la empresa - una mayor proporción del beneficio y conferirle una cierta autonomía financiera.

En un artículo anterior en unos pocos meses, el profesor P. G. Bunich, miembro destacado del Instituto Central de Economía Matemática de la Academia de Ciencias de la U.R.S.S. y dedicado - al desarrollo de la Reforma, se hace una pregunta en el mismo sen

(72) LIBERMAN, E. y ZITNICKIJ, S.: "Los métodos económico y administrativo de dirección económica" Planovoe Khoziaistvo 1966. 1 pág. 27 (citado por M. LAVIGNE en "La fiscalité sur les entreprises..." art. cit. pág. 80

tido: "¿Por qué no permitir a las empresas que acumulen reservas? La prohibición paraliza el estímulo". El profesor Nove, comentando el citado artículo, señala las dificultades que para los planificadores surgirían en el caso de que se permitiese a las empresas la libre disposición sobre aquellas reservas, dado que el sistema de aprovisionamiento técnico y material sigue manteniéndose con métodos eminentemente centralizados hasta en los menores detalles: el uso libre de aquellas reservas en momentos no predeterminados representaría demandas suplementarias y no planificadas de materias primas, equipos, etc. que sería imposible satisfacer o - que absorberían materiales destinados a otros usos planificados.- De nuevo surge el tema y los inconvenientes del "gradualismo" de las reformas (73).

El fiscalista A.M. Birman manifiesta repetidamente una - postura aun más radicalmente crítica, si cabe, contra el espíritu conservador e incluso contra la reducción de las reformas económicas a determinados aspectos de la actividad empresarial. Pretende que la Reforma se aplique con todas sus consecuencias afectando - también a los mecanismos de la planificación central y no sólo a la empresa. Sus propuestas no encontraron traducción práctica sino que provocaron duras respuestas de los burócratas en el poder. En un temprano artículo -1966- dice Birman:

"La esfera de las relaciones económicas requiere - un mecanismo económico que opere objetivamente, dejando de lado el grado de aceptación o la buena voluntad del responsable de un determinado ministerio o departamento. Este mecanismo ha de ser irrevocable y los efectos de su violación, inexorables. En consecuencia es necesario que, en virtud de las

(73) NOVE, A.: "The Soviet Economic System" op. cit. pág. 90. La cita de BUNICH corresponde a un artículo publicado en Voprosy Ekonomiki 1967, nº 10.

condiciones económicas, se deje a la empresa -
frente a dos únicas alternativas: trabajar bien
o desaparecer (...)

Según se desprende de la lectura del material -
publicado sobre la puesta en práctica de la Re-
forma, las empresas con pérdidas planificadas -
seguirán existiendo después de la reforma de -
los precios al por mayor. Creemos que esto es -
absolutamente erróneo y que no puede permitirse
en las nuevas condiciones de gestión económica.
Desde el punto de vista de la formación de los-
precios, posiblemente existe una cierta base pa-
ra que determinadas empresas permanezcan en la
categoría de "pérdidas planificadas". Pero debe-
mos enfocar esta cuestión no desde el punto de
vista de la facilidad o conveniencia para esta-
blecer "listas de precios", sino con una visión
de conjunto sobre la esencia de la Reforma Eco-
nómica. La "pérdida planificada" es incompati-
ble con la contabilidad económica y contradice-
absolutamente los principios socialistas de la
gestión económica. (...)

Desgraciadamente todas estas importantísimas -
cuestiones acerca de los cambios en la planifi-
cación centralizada en las condiciones de la Re-
forma económica apenas han sido elucidadas en -
la prensa. Los funcionarios de los órganos de -
planificación y de otros departamentos prefie-
ren emitir argumentos de tipo general sobre la
necesidad e importancia del Plan central, es de-
cir, prefieren cerrar las puertas abiertas en -
vez de considerar con seriedad y aclarar públi-
camente lo que es nuevo y está emergiendo en el
sistema de planificación" (74).

Como comenta Katz a propósito de esta larga cita, la dis-
cusión acerca de la Reforma económica se formula en estos años -
con mayor claridad que en los que precedieron al Pleno de Septiem-
bre de 1965, posiblemente porque la "contrareforma" se hizo tam--

(74) BIRMAN, A.M.- Literaturnaya Gazeta, Enero 11, 1966 citado --
por KATZ, A. "The Politics of Economic Reform in the S.U." -
op. cit. pág. 194. También por ELLMAN, "Planning Problems in
the U.S.S.R." p. 143 y p. 165.

bién más explícita. Pero, como concluye el citado profesor, "una golondrina no hace primavera ni un grupo reducido de economistas hace la Reforma económica": la tendencia conservadora ganó la partida en esos primeros cinco años.

Hacia 1970 las críticas alcanzan mayor difusión. Por una parte, la represión de la reforma checoslovaca, especialmente en sus aspectos sociopolíticos, parece haber tranquilizado al grupo-conservador respecto al alcance transeconómico de las propuestas de la propia Reforma soviética. Además este mismo grupo parece haber conseguido imponer a la Reforma unas limitaciones, un ritmo y un espíritu, en definitiva, que la privan de agresividad frente a sus intereses y a sus puestos de mando en la gestión de la economía. Por otra parte, han pasado cinco años desde la puesta en marcha de la Reforma y los promotores de la misma opinan, sin duda, - que ha llegado el momento de hacer balance y lanzar lo que podría llamarse "segunda oleada" de reformas. Evidentemente se trata, no tanto de introducir nuevos mecanismos reformadores, como de dar - un nuevo impulso a la aplicación de los que habían sido aprobados cinco años antes.

La prensa, especializada o no, recoge mayor número de opiniones y ofrece con amplitud información de reuniones y conferencias sobre la Reforma. Se publican, asimismo, no sólo artículos - como en los años precedentes, sino estudios de mayor envergadura, especialmente críticos respecto al uso que se viene haciendo de - los mecanismos de estímulo para la mejora de la eficiencia productiva.

Un ejemplo típico de lo que venimos diciendo es la reunión -y la información sobre la misma ofrecida por la prensa- de un - grupo de más de 200 directores de factorías soviéticas para tratar

del funcionamiento y de las condiciones de su gestión bajo el nuevo sistema. Casi el 80% de los participantes señala que no ha habido cambios notables en la gestión económica tras la Reforma de 1966, ni a nivel general ni a nivel de empresa. La casi totalidad de este conjunto escéptico respecto a la aplicación de la Reforma económica establece, entre las causas principales de aquellos pobres resultados, la paralización de los incentivos, es decir, la práctica irrelevancia de los tres fondos a constituir a partir del beneficio dejado a disposición de la empresa o, en definitiva, la irrelevancia de esa parte de beneficio. (75)

Como ya analizamos en el apartado destinado al estudio de las deducciones del beneficio (76), la falta de poder estimulante de la porción del beneficio dejado a disposición de la empresa deriva de la existencia, entre las dedicaciones centralizadas de aquél, de una partida "denominada" saldo disponible (a entregar al Presupuesto) que, contrariamente a su nombre, no es residual más que "hacia arriba", es decir, en el caso de que la empresa obtenga beneficios por encima de los planificados. Se limita así sustancialmente el importe de los fondos a disposición de la empresa y la relación de éstos con la rentabilidad obtenida. Consecuentemente un buen número de críticas a la práctica de la reforma impositiva se articulan en torno a la denuncia de la contradicción económica existente entre la pretensión por un lado, de establecer incentivos vía beneficio, y la absorción, por otro, de este beneficio hacia el Presupuesto de forma no porcentual ni normatizada, sino al modo arbitrario de la antigua deducción, es decir, como impuesto "de reparto".

(75) Citado por KATZ, Abraham. "The Politics of Economic Reform in the Soviet Union". op. cit. pág. 179.

(76) Cfr. cap. 2 & 2 "Los gravámenes sobre los beneficios de las empresas" Especialmente & 2.4 "La imposición sobre los beneficios tras la Reforma", Cuadros n. 16 y 17.

Como muestra de estas críticas podríamos citar la de Vera Agapova, continuadora en algún modo de las tesis de E. Liberman - al respecto:

"La fórmula del saldo disponible ha nacido, en las nuevas condiciones de gestión económica casi espontáneamente (en contraposición a un establecimiento del mismo como fruto de un estudio meditado de la cuestión. Nota propia) (...) Esta partida entre - las deducciones del beneficio de la empresa carece de todo fundamento económico. Su existencia se explica, en primer lugar, por la influencia del antiguo método de reparto de los beneficios que anulaba los principios y las exigencias del "khozras -- chet" y, en segundo lugar, por el hecho de que las normas que determinan actualmente las diversas -- asignaciones de los beneficios obtenidos no tienen todavía, desde el punto de vista económico, una - adecuada justificación" (77).

El tema de la inadecuación de los estímulos económicos en cuenta eco incluso en las voces oficialistas sobre la Reforma, - es decir, en las de aquellos autores que querrían mantenerla en - los límites impuestos por la "praxis" de los cinco primeros años - de aplicación. Así Sorokin, al que ya citamos antes, reconoce:

"El desarrollo de la Reforma Económica requiere - asimismo incentivos materiales más válidos para - al progreso tecnológico. Los métodos corrientemen - te empleados no son del todo satisfactorios. En - general, hasta el momento actual, los índices en base a los cuales una empresa realiza asignacio-- nes para sus fondos de estímulos, guarda escasa - relación con los cambios en la productividad del - trabajo y en la tecnología aplicada. Dichos fon--

(77) AGAPOVA, V.M.: "El beneficio en las relaciones económicas - del socialismo" Moscú 1974. Recogido por M. - LAVIGNE "La fiscalité sur les entreprises..." Art. cit. pág. 80.

dos dependen, en primer lugar, de los cambios en la tasa de beneficio (beneficio en relación a los activos productivos) y, en segundo lugar, de los cambios en el volumen de ventas; sus variaciones están directamente relacionadas, además, con la magnitud del fondo de salarios, lo que induce a las empresas no a reducir sino más bien a ampliar sus gastos en concepto de salarios (...). Las mejoras a introducir en el sistema de estímulos deben ir dirigidas a coordinar las asignaciones para los fondos de estímulo con la dinámica de la productividad del trabajo y del progreso tecnológico". (78)

Igualmente el profesor Sitaryan, otra voz oficial como Director del Instituto de Investigaciones Financieras del Ministerio de Hacienda de la U.R.S.S., en una Ponencia de tono positivo respecto a la Reforma no deja de indicar que

"la experiencia recogida durante estos años en esta esfera (la de la imposición) nos enseña que es necesario buscar nuevos caminos y métodos para mejorar el sistema impositivo en orden a desarrollar más ampliamente el potencial incentivador de los impuestos" (79).

Regresando a las posturas claramente críticas respecto a la aplicación de la Reforma Económica, deberíamos recordar al fiscalista Jakob Liberman cuya concepción comentamos ya al analizar-

(78) SOROKIN, G.M.: "Economic Reforms in the U.S.S.R." Ponencia - Presentada a la Conferencia de la International Economic Assoc. en 1970, en Liblice (Checoslovaquia). (Citado anteriormente).

(79) SITARYAN, S.: "Acerca de la evolución del sistema de pagos e impuestos en la U.R.S.S." Ponencia presentada el XXIX Congreso del Inst. International de Finances Publiques, (Barcelona, 1973). Textos recogidos y editados en 1975 (op. cit.)

el impuesto sobre los activos productivos (80). Naturalmente, desde la propuesta impositiva del citado fiscalista soviético, cuyo centro era, precisamente, el gravamen sobre tales activos, la crítica ha de ser doble, por lo que se refiere a la articulación de los estímulos en la vía impositiva: en primer lugar, dado el escaso peso específico al que queda reducido el impuesto sobre los activos productivos, desaparece gran parte del estímulo para la utilización lo más eficientemente posible de dichos activos; en segundo lugar, con la figura del "saldo disponible" se conservan, - en opinión de Liberman, las mismas características del antiguo sistema de deducción de los beneficios, con lo que se paralizan los pretendidos mecanismos incentivadores. (81).

Los profesores Bunich y Veselkov amplian estas consideraciones en sendos textos de 1973. No sólo se asiste a una paralización de los mecanismos de estímulo, sino que de algún modo se sigue favoreciendo y premiando comparativamente la tendencia a obtener para la empresa planes poco exigentes y fáciles de cumplir, - casi exactamente como antes de la Reforma, aunque se haya puesto en marcha una instrumentación diferente. El profesor Nove resume así las alegaciones de ambos economistas soviéticos:

"Aunque desde 1965 las primas por el cumplimiento de los objetivos propuestos y planificados son más altas que las percibidas por la superación de un plan modesto, todavía sigue siendo -

(80) Cfr. Cap. II & 2.4.1. "Las cargas sobre los activos productivos".

(81) Como se recordará, la concepción de J. LIBERMAN se contiene especialmente en su obra "El Presupuesto estatal de la URSS en las nuevas condiciones de gestión" Moscú, Nauka 1970 Recogido en varios pasajes del artículo de M. LAVIGNE "La fiscalité sur les entreprises..." Citado anteriormente.

más ventajoso proponerse objetivos mínimos. Esta situación se explica por la supervivencia de estímulos para la adopción de planes insuficientemente tensos, estímulos que sobrepasan a las primas que pueden percibirse al proponer objetivos más elevados y alcanzarlos, naturalmente (...)

El incumplimiento del plan es penalizado, los responsables de la dirección técnica y de la gestión de las empresas y asociaciones ("obyedineniya") quedan absolutamente eliminados de la percepción de primas si los índices planificados creadores de incentivos ("fondo obrazuyushchiye pokazateli") se incumplen aunque sea por un mínimo margen. Peligra asimismo su nivel de vida y sus oportunidades de promoción. Mientras que, al contrario, si se trata de un plan fácil de cumplir, las primas para estas categorías de personal están plenamente garantizadas". (82)

Estas denuncias son enormemente graves pues la práctica que las provoca va directamente contra el espíritu mismo de la Reforma económica: no queda prácticamente nada de la mejora en la eficiencia productiva, ni del nuevo estilo de gestión empresarial, basado en una cierta autonomía financiera y de planificación a nivel de unidad productiva. Los contra-estímulos que, según parece, sigue existiendo llevan a los directores a preferir el viejo estilo de la picaresca burocrática frente a la racionalización y pleno empleo de los recursos. A este propósito la misma fuente soviética se refiere a que las primas complementarias pagadas por los ahorros efectuados en materiales, fuel, etc. son calculadas en relación con el plan:

(82) NOVE, A.: "The Soviet Economic System" op. cit. pág. 100. - Los textos a los que alude son un conjunto de artículos publicados en Moscú en 1973, editados por FE DORENKO, N.P. y BUNICH, P.G. bajo el título genérico de "Mekhanizm ekonomicheskogo stimulirovaniya pri sotsializme" y un artículo de VESELKOV, F. en Voprosy Ekonomiki 1973 n. 10.

"Así, cuanto más elevadas son las normas planificadas de utilización de materiales y energía, más fácil es cumplirlas, realizar un ahorro y - obtener las primas correspondientes. Esto acrecienta el estímulo para conseguir que sean asignados planes con costes altos. Dentro de tal sistema es plenamente lógico que la dirección - de la empresa tienda a ocultar o rebajar sus posibilidades en lo que respecta a "output" y a - excederse en sus necesidades supuestas de "input" y de costes, (...) Los antiestímulos incitan a la ocultación de las reservas más que a - su movilización... Además y finalmente, la valoración social de la empresa y de sus dirigentes se basa, la mayor parte de las veces, en el cumplimiento del plan sin hacer referencia a la - exigencia o maximización del mismo: el concepto de "exigencia" o "maximización" referido al -- plan empresarial no ha sido, en realidad, bien definido. Este hecho impulsa a los "managers" a lograr la asignación de planes cuyo cumplimiento y superación esté asegurado de antemano, con lo que ingresan en el "escalafón de distinciones" de la emulación socialista..." (83)

(83) Ibidem pág. 103-104

3.3.2.2. La "decepción" de los occidentales.

El juicio de los comentaristas occidentales no es menos - severo respecto a la aplicación de la Reforma Económica. Alec No- ve encabeza el apartado de conclusiones de un artículo escrito en 1970 con el significativo título de "La Reforma que nunca existió" (84). Marie Lavigne se refiere al mismo tema con los calificati- vos de "nudo de ambigüedades", "callejón sin salida", "mecanismo- bloqueado" (85). Campbell se refiere a la "falta de coherencia en las Reformas" (86). Zaleski habla de "reformas timoratas" (87). - J. Michael Martin constata que "la Unión Soviética no ha sido ca- paz de recuperar la rápida senda de desarrollo económico por la - que había caminado anteriormente" (88). Aunque la muestra de ci- tas podría ampliarse en autores y contenidos, parece preferible - tratar de sintetizar los puntos comunes a todas estas críticas - realizadas por los especialistas del mundo occidental.

-
- (84) NOVE, A.: "Economic Reforms in the U.S.S.R. and Hungary, a - Study in Contrasts". En NOVE, A. and NUTI, D.M. (ed.) "Socia- list Economics: Selected Readings". Penguin Harmondsworth - 1972 (3ª ed. 1976).
 - (85) LAVIGNE, M.: "La fiscalité sur les entreprises..." art. cit. pág. 61; "Les économies socialistes..." op. cit. pág. 93; - "Les réformes économiques en Europe de l'Est: dix ans après" *Révue d'études comparatives Est-Ouest*. 1975, nº 1.
 - (86) CAMPBELL, R.W.: "Soviet-Type Economies" op. cit. pág. 217.
 - (87) ZALESKI, E.: "Comments: Economic Aspects" presentado en la - "First International Slavic Conference" (Banff, Canadá, Sept. 1974). Recogido en FALLENBUCHL, Z.M. (ed.): "Economic Deve- lopment in the Soviet Union and Eastern Europe" (vol. 1) op. cit. pp. 107-117.
 - (88) MICHAEL MARTIN, J.: "Economic Reform and the Maximizing -- Behavior of the Soviet Firm" en THORNTON, J. (ed.). "Econo- mic Analysis of the Soviet-Type System" Cambridge Univ. Press. 1976 pp. 216-241.

Como hemos podido apreciar a lo largo de este estudio y especialmente en este último capítulo dedicado a la eficiencia productiva, hay una coincidencia general, compartida por los economistas occidentales y asimismo por los soviéticos, en orden a señalar, como dato económico de partida, el descenso en las tasas de crecimiento de la economía de la U.R.S.S. a partir de finales de los cincuenta. El recorrido estadístico ha sido suficientemente extenso y nos ahorra ulteriores comentarios (89).

Supuesto este común acuerdo inicial, las posturas respectivas ante las Reformas y su aplicación dependerán, naturalmente, del diagnóstico sobre las causas del descenso en las tasas de crecimiento económico. Podríamos, consiguientemente, aun a riesgo de simplificar excesivamente las diversas diagnós, agrupar a los principales especialistas occidentales, estudiosos del tema, en tres grandes áreas: 1) aquellos cuya interpretación se mantiene en el terreno "puramente" económico, es decir, que prescinden o conceden una importancia muy limitada a los aspectos institucionales o "sistemáticos" (derivados del sistema socioeconómico); 2) - aquellos cuyo análisis se sitúa en determinados aspectos institucionales relacionados con el excesivo centralismo y la burocracia, causantes naturalmente, de distorsiones insalvables para el proceso económico cuando se va agotando el modelo de crecimiento extensivo y 3) los que, con una visión predominantemente política, consideran que las dificultades económicas son un reflejo más de la degeneración y abandono de los principios del socialismo en la Unión Soviética. Evidentemente una clasificación tan simple implica la inexistencia de fronteras definidas entre uno y otro grupo: dentro del central, las opiniones "extremas" en uno y otro senti-

(89) Cfr. Cap. IV & 2.: "La eficiencia económica antes de la Reforma de 1965".

do se parecerán mucho a las menos radicales de los grupos primero y tercero.

Tratemos de ampliar la caracterización de cada uno de los grupos. Por lo que se refiere al primer grupo -predominio economicista- podemos remitirnos a varios artículos del joven profesor de la London School of Economics, Stanislaw Gomulka, que ya citamos al analizar el "input" trabajo en el proceso de producción de la Unión Soviética (90). Concretamente en su contribución a la - "First International Slavic Conference" celebrada en Banff, Canadá, en 1974, reproducida después en la obra que recogió las aportaciones de aquel importante encuentro (91), el autor ofrece un - panorama de las interpretaciones "económicas" del descenso en la tasa de crecimiento económico de la Unión Soviética. Gomulka divide estas interpretaciones en dos alternativas (para nosotros serían subgrupos de la primera clasificación): La explicación que denomina "standard" o explicación clásica, en la que agrupa a autores como Balassa, Bergson, Brubaker, Kaplan, Moorsteen y Powell, Noren y otros (92). Según esta explicación "standard", la tasa capital (imputado)/"output" se habría mantenido esencialmente constante en el período de referencia (no sería explicativa, por tanto, mientras que la razón del descenso habría que buscarla en el declive gradual de la tasa de crecimiento del progreso tecnológico (excepción hecha del período 1964-68), o empleando una formulación más genérica -según los autores-, en el deterioro del llama-

(90) Cfr. Cap. IV & 2.1.punto 5) "Estadísticas sobre la cantidad-de trabajo".

(91) GOMULKA, S.: "Soviet Postwar Industrial Growth, Capital-labor Substitution, and Technical Changes: a Reexamination", en FALLENBUCHL, Z.M. (ed): "Economic Development in the Soviet Union and Eastern Europe". Vol. 2 (op. cit.) pp. 3-47.

(92) Cfr. nota 1 del artículo citado para las referencias de estos autores.

do "factor residual". La alternativa contraria, defendida por -- Weitzman, Desai y otros especialistas (93), sostiene que el ritmo descendente de crecimiento de la economía soviética se explica -- por un agudo descenso en la relación capital (imputado)/"output", resultado de la combinación entre una productividad residual cons tante en el período y una elasticidad de sustitución capital-tra- bajo significativamente inferior a la unidad.

Las razones del deterioro de la productividad residual, -- según la primera hipótesis interpretativa se piensa que son: a) -- renovación de los bienes de capital a ritmos cada vez más lentos-- durante los años cincuenta (Brubaker); b) descenso en la eficien- cia organizativa, especialmente a partir de 1958, a causa de la -- creciente complejidad de la asignación de recursos (Kaplan); c) -- agotamiento del impulso de la reconstrucción postbélica (1947- -- 1955) (Noren y Bergson); d) cambios en la estructura de la produc- ción, más favorable al crecimiento en los primeros cincuenta que-- en el período examinado (Noren); e) descenso relativo en la efica- cia de la formación profesional de la fuerza de trabajo (Noren);-- f) dificultades crecientes para una eficaz asignación de recursos en un marco institucional casi inmutable (Moorsteen and Powell).-- Como puede apreciarse algunos de los factores reseñados están en- la frontera del terreno institucional si no lo invaden expresa- -- mente.

Según Gomulka el defecto principal de esta primera hipó-- tesis interpretativa consiste en no haber podido ofrecer ninguna-- estimación cuantitativa convincente del peso específico de cada -- uno de los factores reseñados como explicación del descenso de la tasa de crecimiento económico en la U.R.S.S. El autor concluye,-- textualmente: "Being a qualitative statement, rather than a --

(93) Cfr. nota 2 del artículo citado para las referencias de es-- tos autores.

quantitative one, the standard explanation is also not very helpful in making judgements concerning future Soviet industrial -- growth performance" (94). La conclusión, además de ir, a nuestro entender, más lejos de lo que permitirían las premisas, revela la mentalidad y la formación "economicista", econométrica en concreto, del autor.

Todavía dentro del campo de las interpretaciones "puramente" económicas, Gomulka, como dijimos, da cuenta de una explicación alternativa a la clásica reseñada, aquella que pone el énfasis en la baja elasticidad de sustitución capital-trabajo (Weitzman, Desai). Aprueba el mayor rigor cuantitativo de esta explicación frente a la clásica pero la crítica por no haber tenido en cuenta suficientemente determinados datos referentes a la productividad del trabajo -la disminución en el número de horas semanales de trabajo, ya comentada anteriormente (95)- y por haber ignorado las especificaciones o desagregaciones posibles del genérico "factor residual".

Partiendo de las hipótesis anteriores y de las críticas - a las mismas, Gomulka especifica una función de producción CES - que, según él, supera notablemente a las dos interpretaciones anteriores en poder explicativo de la desaceleración del crecimiento soviético. Baste recordar que los elementos principales de la hipótesis de Gomulka son el agotamiento del impulso del período - de reconstrucción y el descenso en el número de horas de trabajo - ligada a aumentos de productividad, como elementos transitorios - superpuestos a una tendencia creciente a incorporar progreso tec-

(94) GOMULKA, S.: art. cit. pág. 4

(95) Cfr. cap. IV § 2.1.5. "Estadísticas sobre la cantidad de trabajo".

nológico. La ponderación de estos factores en la función de producción propuesta y las comprobaciones a que la misma es sometida no son ahora del caso (96). La conclusión del autor es que la explicación del retraso en la tasa de crecimiento no se encuentra - en algo específicamente soviético, es decir, "sistemático" o institucional, sino en aquellos elementos transitorios especificados. Tal conclusión nos permite colocar al autor casi en el extremo de nuestra clasificación (interpretaciones "puramente" económicas).

El segundo grupo de nuestra clasificación (interpretaciones con peso específico "institucional") no requiere a esta altura de la investigación una descripción detallada, pues es patente que los autores que lo componen han constituido el origen principal de nuestras reflexiones: los profesores A. Nove, M. Lavigne, E. Zaleski, J. Wilczynski, A. Katz, R.W. Campbell, V.G. Trembl, M. Bornstein, P.J.D. Wiles, M. Ellman, G. Grossman, J. Marczewski, - sin ánimo de agotar las referencias, constituirían el núcleo de - aquellas fuentes (97).

El tercer grupo (interpretaciones predominantemente polarizadas en la crítica política global) no se distinguiría del segundo en las denuncias concretas institucionales causantes de la pérdida de efectividad del sistema antes de 1966: burocratización, procedimientos rutinarios, despilfarro consecuente de recursos, -

(96) Recordemos que pueden encontrarse estos cálculos en el artículo citado de Gomulka y asimismo en otros trabajos posteriores del autor: "Slowdown in Soviet Industrial Growth 1947 - 1975 Reconsidered". European Economic Review 10, 1977 nº 1.

(97) En el subapartado & 2.2. de este capítulo IV ("1950-1966. - Síntesis y conclusiones") hemos formulado un resumen del diagnóstico de este grupo de autores sobre el descenso en las tasas de crecimiento y sobre el agotamiento del modelo de "crecimiento extensivo".

"tutela mezquina" de las empresas; introducción de errores en los flujos de información, tendencia a obtener planes fáciles terminados desde el centro, sistema de precios, etc. Sin embargo, como - aparecerá más claro al tratar de la crítica a la Reforma y su - aplicación, el soporte de estas denuncias es distinto en uno y - otro caso. En el caso de los autores que componen nuestro segundo grupo se realiza un análisis basado en las contradicciones históricas y concretas que impiden un funcionamiento correcto del sistema productivo soviético, colocándose, como diría el profesor A. Nove, "en el plano del mundo real y no en la utopía -nada despreciable ni inútil, por otra parte- de la definición del mismo". - Los autores del tercer grupo, con todas sus variantes (Ch. Bettelheim, E. Mandel, P. Sweezy, P. Baran, etc.), realizan aquellas denuncias institucionales en análisis menos detallados, desde nuestro punto de vista, que los anteriores y, sobre todo, como muestras "ejemplares" y consecuentes de la desviación existente en la U.R.S.S. respecto al verdadero modelo socialista y soviético. En este sentido, para estos autores lo importante no sería reformar el funcionamiento del sistema para acercarlo a mayores niveles de eficiencia (acción que algunos de ellos juzgarían inútil, imposible o revisionista) sino corregir radicalmente la desviación respecto a los principios, corrección que implica, naturalmente, la puesta en marcha de una revolución política, cuyo ritmo y grado - serían determinados, en último término, por los respectivos análisis.

Caracterizados los tres grupos de diagnósticos, la postu-

-
- (97) En el subapartado & 2.2. de este capítulo IV ("1950-1965. - Síntesis y conclusiones") hemos formulado un resumen del -- diagnóstico de este grupo de autores sobre el descenso en - las tasas de crecimiento y sobre el agotamiento del modelo - de "crecimiento extensivo".

ra de los economistas componentes de los mismos ante las medidas de reforma y su puesta en práctica dependerá, precisamente, como dijimos, del diagnóstico realizado. Así pues, centrándonos especialmente en el tema de los nuevos mecanismos impositivos relacionados con la mejora en la eficiencia productiva, es en el segundo grupo (diagnósticos económico-institucionales) donde encontramos una crítica más detallada de las reformas propuestas y llevadas a cabo, como era de esperar tras las anteriores aproximaciones. En los tres grupos, con todo, se observa una aceptación matizada, casi diría una cierta expectación, ante las líneas generales y las propuestas teóricas de la Reforma. Los autores englobados en el tercer grupo son los que, naturalmente, se manifiestan más reticentes ante las mismas (98), mientras que los que hemos englobado en el primero formalizan análisis fácticos de tendencia, basados en la estadística soviética tras la aplicación de las Reformas, sin entrar en los aspectos institucionales de las mismas (99), o construyen modelos teóricos sobre la posible influencia de los nuevos mecanismos económicos en el comportamiento de las unidades productivas (100). Estos dos últimos tipos de análisis-la interpretación estadística- están llamados a complementar la revisión-

-
- (98) Paul SWEEZY, por ejemplo, en 1970 oponía dos alternativas ante las dificultades económicas: la lucha política y movilización de las masas contra la burocracia (camino hacia el socialismo) frente al uso de mecanismos "de mercado" para mejorar la eficiencia. "It is, I submit, the road back to class-domination and ultimately the restoration of capitalism". - (Monthly Review, Vol. 22 nº 7). Citado por NOVE en "The Soviet Economic System" op. cit. p. 317.
- (99) GOMULKA, S.: En los artículos citados en la investigación, las series estadísticas alcanzan a 1975. Sin embargo, la referencia a la Reforma de 1966 es prácticamente inexistente.- Ciertamente que la "timidez" de dichas reformas convierte en mínima su influencia desde un punto de vista estadístico o económico.
- (100) MICHAEL MARTIN, J.: "Economic Reform and the Maximizing Behavior of the Soviet Firm" en THORNTON, Judith (ed): "Economic Analysis of the Soviet-Type System" (op. cit.)

económico-institucional de las Reformas de 1965, a la que pasamos a referirnos a continuación. Gran parte de las críticas que recogemos se encuentran ya diseminadas a lo largo de nuestra investigación porque, como ya manifestamos anteriormente, nuestra fuente principal de referencias la ha constituido este grupo de autores.

El juicio negativo de estos comentaristas sobre la Reforma de 1965, tras el período de expectativa y opiniones positivas acerca de los mecanismos que iban a introducirse en el proceso económico, se centra, en primer lugar, en el tímido y ambiguo desarrollo de esos nuevos mecanismos. A esta ambigüedad responden los calificativos, desde "incoherencia" hasta "sabotaje" (101), citadas al comienzo de este apartado. Desde este punto de vista, una serie de juicios formulan la contradicción entre la teoría y la práctica, o entre el espíritu reformador y el conservadurismo en los años que suceden a 1965 (102). Este punto aplicado a la reforma impositiva se concreta primeramente en la crítica al papel claramente secundario otorgado de hecho a la "carga sobre los activos productivos" frente a las entregas de los "saldos disponibles de beneficio para el Presupuesto", en clara contradicción con las propuestas de los fiscalistas que parecían haber sido recogidas - en el Informe de A.N. Kosygin al Pleno de Septiembre de 1965. Así George R. Feiwel, al emitir su juicio acerca de las modificaciones de la imposición sobre los beneficios, anota, en primer lugar, que la "carga sobre los activos productivos" no cumple la doble función que le había sido encomendada por la teoría de la Reforma: promover el uso eficiente del capital y constituir una fuente

(101) El calificativo de "reformas saboteadas por el estalinismo" corresponde a J. WILGZYNSKI: "Profit, Risk and Incentives - under Socialist Economic Planning". Mac Millan, London, - 1973 p. 214.

(102) LAVIGNE, Marie: En "Les économis socialistes..." (op. cit.) titula de este modo los párrafos dedicados a la reforma de la empresa.

esencial de ingresos presupuestarios (103). Y por lo que respecta al "saldo disponible" y a su volumen, el mismo autor comenta:

"La mayor porción, con mucha diferencia, del beneficio de la empresa es confiscada por el Estado en forma de "saldo disponible de beneficio", figura - que se ha convertido en la principal fuente de entrega de beneficio para el Presupuesto. Obviamente éste no era el objetivo de los reformadores que esperaban que el "saldo disponible" fuese simplemente un instrumento para absorber lo que las autoridades financieras considerasen que era beneficio - "excesivo". La magnitud del "saldo disponible" ha debilitado, de hecho, el estímulo para la reducción de costes porque los ahorros "extra" que la empresa pueda conseguir normalmente le son confiscados- vía "saldo disponible" y los gastos excesivos, en cambio, lo único que hacen es disminuir dicho saldo" (104).

De carácter contradictorio se juzga asimismo el hecho de- que este "saldo disponible a entregar al Presupuesto" continúe - siendo un impuesto de reparto, frente a la tesis (que parecía ser la de la Reforma), de que iba a regirse por normas generales y a largo plazo, que permitirían a cada empresa saber de antemano a - qué atenerse respecto a la distribución del beneficio obtenido en- tre el Presupuesto y los fondos propios de estímulo y desarrollo- (105). El profesor Feiwel del que hemos citado los párrafos an- teriores, escribe al respecto:

(103) According to most sources, the capital charge is not performing its dual function as a stimulus for efficient use of capital and as important source of budget revenue (...). In practice, in the more profitable enterprises, the capital charge constitutes an inconsequential share of profit and cannot exert much influence toward efficient use of capital" G.R. FEIWELL: "The Soviet Quest for Economic Efficiency". - Praeger N. York 1972. pág. 380. Cfr. también el capítulo II & 2 de nuestra investigación.

(104) Ibidem, pág. 382. Asimismo nuestro capítulo II & 2.

(105) LAVIGNE, Marie: "Les economies socialistes..." (op. cit.) - pág. 102. "La fiscalité sur les entreprises ..." (art. cit.) pág. 80-81.

"El saldo disponible de beneficio es una reliquia del sistema tradicional. Indica que han cambiado bien pocas cosas en las relaciones entre la empresa y el Presupuesto. De hecho, tras la reforma del sistema, igual que antes, los órganos financieros determinan (a menudo con validez para un período muy corto y con frecuentes cambios) las necesidades de la empresa en cuanto a fondos descentralizados y confiscan el resto de sus beneficios para el Presupuesto. Igual que en el pasado, cuanto mayor es la eficiencia de la empresa, tanto mayor es su contribución al Presupuesto" (106).

El tema de la reforma de precios está estrechamente relacionado con el nuevo carácter que teóricamente quería darse a la imposición sobre los beneficios, como palanca indirecta para mejorar la eficiencia productiva (107). Las reformas de precios de 1967 y los criterios que las presidieron constituyen un área específica de críticas para los comentaristas occidentales. Se acusa, en general, a la reforma de precios, de haberse quedado a medio camino, de haber constituido un compromiso entre los viejos métodos de formación de los precios y la necesidad de convertirlos en reales o posibles indicadores de rentabilidad y eficiencia, guías para los directores de las empresas y para los planificadores. Posiblemente esta segunda alternativa comporta un grado de descentralización notable y la renuncia a la rigidez-estabilidad administrativa en aras de la flexibilidad de un mercado o quasi-mercado (contratos directos entre empresas, aprobados si se quiere por

(106) FEIWELL, G.R.: "The Soviet Quest..." (op.cit.) p. 383.

(107) Sobre el importante tema de la reforma de precios acaba de concluir una valiosa investigación el profesor de la Universidad de Sevilla, Camilo TEJERA. Aunque el núcleo de su estudio es la reforma húngara de los precios, la discusión del mecanismo soviético de formación de los precios y del significado de los mismos ha sido un útil complemento para nuestro proceso de aproximación a la Unión Soviética.

la Oficina de Planificación, con limitaciones impuestas por ésta en el caso de determinados productos). Esta es, sin embargo, una crítica desde el punto de vista subjetivo ("ha existido un compromiso"). Veamos los datos objetivos de la crítica ("¿a dónde ha conducido el compromiso en la reforma de los precios?").

Los precios administrados centralmente tras la Reforma se forman a partir de los costes más un porcentaje que "asegure" un beneficio a la mayor parte de las unidades productivas. Tras las discusiones teóricas entre diversas "escuelas", anteriores incluso a la Reforma de 1965, el porcentaje se calcula sobre el valor del capital. Sin embargo, según el profesor Nove

"any cost-plus prices suffer from an important deficiency if one considers their use at any level for purposes of resource allocation, or indeed of any choice between alternative outputs or methods of production. The point is easy to grasp. Such prices reflect neither utility nor scarcity (...)

As discussions on reform progressed, and became linked with the price debate, it soon became apparent that cost-plus prices were not enough - unless, of course, one opposed any reform. (...) No solution which stresses profitability ("rentabilidad") as a criterion for decision making and especially as the substitute for the criterion of the fulfilment of plan-instructions, can possibly work unless prices serve as signals" (108).

En general, las críticas occidentales al nuevo sistema de precios señalan como fundamental el mismo punto que el profesor Nove: los precios, según el nuevo método de formación de los mismos, y combinados con la persistencia del sistema de aprovisionamiento material y técnico, no constituyen señales suficientes pa-

(108) NOVE, Alec.: "The Soviet Economic System" (op. cit.) cap. 7 esp. pág. 175.

ra que los directores de las empresas tomen decisiones capaces de mejorar la eficiencia económica general (109). Este punto es especialmente grave cuando se trata de la introducción de nuevos productos en el mercado o de realizar mejoras tecnológicas en los procesos de producción: Aunque desde la perspectiva del sistema económico-social podrían ser ventajosas, al no reflejarse correctamente tales ventajas a través de la estructura centralizada de precios en la rentabilidad con la que se venía alcanzando siguiendo "la rutina conocida"), no poseen suficiente fuerza incentivadora para tomar cuerpo en la realidad gracias a la decisión de los responsables de dichas empresas "potencialmente" innovadoras.

Es ilustrativa la paradoja con la que el profesor Joseph S. Berliner comienza un artículo sobre el tema:

"Read the business press in a capitalist country and you will get the idea that new products are the source of great fortunes. Read the Soviet business press and you will conclude that new products are designed by such terms as disadvantageous and non-competitive".

Y explicita la causa de tal situación:

"The classic cause of the non competitiveness of new products is the combination of the principle of permanent pricing and the declining-cost behaviour of new products in the period following their initial appearance" (110).

(109) MARCZEWSKI, J.: "¿Crisis de la planificación socialista?".- F.C.E. México 1975 p. 79 ss; LAVIGNE, M.: "Les économies socialistes..." (op. cit.) pág. 316; ELLMAN, M.: "Planning-Problems in the U.S.S.R.". Cambridge Univ. Press, Camb. 1973 p. 49 y 155; CAMPBELL, R.W. "Soviet-Type Economies". (op. cit.) pág. 213; FEIWELL, G.R. "The Soviet Quest..." (op. cit.) pág. 350 ss.

(110) BERLINER, J.S.: "Flexible pricing and new products in the U.S.S.R." Soviet Studies, octubre 1975. pp. 525-544.

ra que los directores de las empresas tomen decisiones capaces de mejorar la eficiencia económica general (109). Este punto es especialmente grave cuando se trata de la introducción de nuevos productos en el mercado o de realizar mejoras tecnológicas en los procesos de producción: Aunque desde la perspectiva del sistema económico-social podrían ser ventajosas, al no reflejarse correctamente tales ventajas a través de la estructura centralizada de precios en la rentabilidad con la que se venía alcanzando siguiendo "la rutina conocida"), no poseen suficiente fuerza incentivadora para tomar cuerpo en la realidad gracias a la decisión de los responsables de dichas empresas "potencialmente" innovadoras.

Es ilustrativa la paradoja con la que el profesor Joseph S. Berliner comienza un artículo sobre el tema:

"Read the business press in a capitalist country and you will get the idea that new products are the source of great fortunes. Read the Soviet business press and you will conclude that new products are designed by such terms as disadvantageous and non-competitive".

Y explicita la causa de tal situación:

"The classic cause of the non competitiveness of new products is the combination of the principle of permanent pricing and the declining-cost behaviour of new products in the period following their initial appearance" (110).

(109) MARCZEWSKI, J.: "¿Crisis de la planificación socialista?".- F.C.E. México 1975 p. 79 ss; LAVIGNE, M.: "Les économies socialistes..." (op. cit.) pág. 316; ELLMAN, M.: "Planning-Problems in the U.S.S.R.". Cambridge Univ. Press, Camb. 1973 p. 49 y 155; CAMPBELL, R.W. "Soviet-Type Economies". (op. cit.) pág. 213; FEIWELL, G.R. "The Soviet Quest..." (op. cit.) pág. 350 ss.

(110) BERLINER, J.S.: "Flexible pricing and new products in the U.S.S.R." Soviet Studies, octubre 1975. pp. 525-544.

Se intentó salir al paso de esta dificultad para el caso de los nuevos productos mediante el expediente de los "precios temporales" ("vremennye") ya antes de la Reforma de 1965, concretamente durante un período que se extiende desde 1955 a 1967. Sin embargo una extensa serie de abusos, propiciados por el funcionamiento hiperburocratizado del sistema, acabaron por crear tales distorsiones en la estructura de precios que a la misma burocracia le pareció conveniente reducir el expediente de los "precios temporales" (111). El problema no ha quedado en modo alguno resuelto tras la Reforma: se vuelve a introducir los "precios temporales" con muchos controles y limitaciones; se intentan nuevas fórmulas como el precio "por etapas" que consiste en asignar al producto no un solo precio sino una serie de precios distribuidos temporalmente de forma prefijada; el "fondo de ajuste de precios", instrumento predominantemente financiero para evitar las distorsiones a nivel global de cambios de precios necesarios en determinados productos. Todas tienen, sin embargo, el carácter de excepciones a una regla general que es, precisamente, el blanco de las críticas de los comentaristas occidentales. Los precios soviéticos, son un elemento que contradice la pretendida lógica de la Reforma. Antes de la misma respondían a la lógica interna del sistema: eran sólo, como es sabido, instrumentos "contables" sin función alguna en la asignación eficiente de recursos que se realizaba mediante la planificación en términos físicos y absolutamente detallada (números-índice) en la esfera aislada de la producción estatal. La Reforma parece querer desbloquear esta esfera y perseguir la asignación eficiente de recursos, mediante una cierta descentralización, en la toma de decisiones a nivel empresarial. Tales decisiones, sin embargo, son inconsistentes precisamente con la pretendida asignación eficiente de recursos a nivel macroeconómico, pues los precios -a través de los cuales va a medirse el -

(111) En el artículo citado del prof. BEALINEA se encontrará la descripción detallada de estos abusos y la retirada del sistema de "precios temporales".

beneficio de la empresa y su tasa de rentabilidad (a maximizar mediante decisiones "microeconómicas")- no guardan relación, en principio, ni con la escasez de los "inputs" ni con las necesidades a satisfacer. Cuando al supuesto estímulo para maximizar la rentabilidad se añade la necesidad impuesta de cumplir el indicador, medido en "valor", de la producción vendida, puede darse el caso, paradójico desde todo punto de vista, de que los "inputs" - de precios más altos -o aquellos que en una revisión sufren aumento de precio- sean los más apetecidos por las empresas porque permiten cumplir, con menos esfuerzo productivo, el indicador de producción vendida y porque su precio en todo caso, se repercute inmediatamente en el precio del propio producto, independientemente de las necesidades del sistema (es decir, de las otras empresas o del sistema global) (112).

La subsistencia de hecho de la "deducción de beneficios" - poco normalizada frente al reducido peso específico de la "carga sobre el capital" normativizada a largo plazo; el mantenimiento - de aquella "deducción de beneficios" como impuesto de reparto por más que se le quiera hacer aparecer como "saldo residual" a entregar al Presupuesto; la permanencia de los precios rígidos y centralizados y de su inconsistente método de formación con la lógica de la reforma; la persistencia de las normas centralizadas de aprovisionamiento material y técnico... Todos estos fenómenos analizados como aspectos concretos de la aplicación de la Reforma, - han llevado a los comentaristas occidentales a los que nos venimos refiriendo, a trascender las críticas particulares, "anecdóticas", para formular una crítica global. "La Reforma se ha quedado a medio camino, decíamos al principio de estos comentarios. Añadiríamos ahora: "... porque, en realidad, casi ni siquiera ha comenzado a andar: todo lo más, han sido algunos inevitables empujones

(112) NOVE, A. "The Soviet Economic System" (op. cit.) pág. 178 y ss. ELLMAN, M.: "Planning Problems in the U.S.S.R." (op. cit.) pág. 49; ZIELINSKI, J.G.: "On the theory of success indicators" Economics of Planning 1967 nº 1.

los que la han movido hacia adelante... o hacia los lados".

Formulaciones de esta crítica global las encontramos como conclusión o como tema de fondo, con una u otra expresión, en todos los autores citados. El profesor Ellman contrapone "la economía administrada" y "la economía de khozraschet" (113). La profesora M. Lavigne indica que "la autonomía de gestión, el papel estimulante del beneficio, son contrarrestados por todo el sistema de planificación y dirección económica que se ha querido retocar pero no modificar" (114). El profesor Campbell llega a afirmar, - después del análisis de las incongruencias de las medidas de reforma, que éstas no constituyeron un avance hacia la descentralización, sino un esfuerzo para conseguir que el grado de centralización existente diese mejores resultados. "En la Unión Soviética, la reforma económica no ha transformado los rasgos fundamentales que subyacen en nuestra caracterización de su sistema como una economía dirigida administrativamente" (115). G.R. Feiwel en su extenso y detallado informe sobre la situación de la economía soviética y sobre los efectos de la Reforma de 1965, a la que llega a denominar "the stultified Reform", deja entrever la contradicción de base a la que nos referimos, por la que se llega a proponer "en nombre de la reforma, el retorno a los viejos métodos para mejorar las deficiencias que van apareciendo" (116). Así podríamos continuar en un largo etcétera.

(113) ELLMAN, M.: "Planning problems in the U.S.S.R." op. cit. - cap. 7 "What kind of economic Reform does Soviet Union need?".

(114) LAVIGNE, M.: "Les économies socialistes..." (op. cit.) p. 106.

(115) CAMPBELL, R.W.: "Soviet-Type Economies" (op. cit.) p. 219 ss.

(116) FEIWELL, G.R.: "The Soviet Quest for Economic Efficiency". op. cit. pág. 412.

Pero, en nuestra opinión, el autor que realiza el estudio más pormenorizado y, al mismo tiempo, tal vez precisamente por ello, más sugestivo y sintético de la contradicción inherente a las medidas reformadoras de 1965, es el profesor Alec Nove en su reciente obra "The Soviet Economic System" (profusamente citada en nuestra investigación), publicada con una perspectiva suficientemente amplia sobre el sentido y los efectos de la Reforma Económica y avalada por una larga dedicación al estudio y exposición de los aspectos históricos, sociopolíticos y económicos de los países -- del Este (117).

Aunque la obra del profesor Nove no pretende directamente el análisis de la Reforma económica sino que su enfoque es más amplio, ya en la Introducción se plantea sintéticamente la pregunta, utilizando términos marxistas, sobre la existencia de contradic--ción entre las fuerzas productivas (la complejidad de la moderna industria) y las relaciones de producción (un sistema de planificación y control diseñado para promover y dirigir la industrialización a un nivel más bajo de desarrollo económico). ¿Ha suprimido la Reforma esta contradicción que se manifestó con crudeza desde finales de los años cincuenta?

La Reforma soviética iniciada en 1965, tiene como finalidad la mejora de la eficiencia del sistema soviético de planificación al que el profesor Nove caracteriza como "centralized or directive planning". Por su lógica interna, sin embargo, el sistema

(117) Como es sabido, el profesor A. NOVE es actualmente Director del "Institute of Soviet and East European Studies", de la Universidad de Glasgow, uno de los centros europeos mejor documentados y más prestigiosos por sus frecuentes publicaciones - periódicas ("Soviet Studies", mensual; la desaparecida - por desgracia - "ABSEES") o individualizadas -. La bibliografía del profesor NOVE, con más de veinticinco años de continua publicación lo convierte en un clásico en la materia.

opone una resistencia absolutamente coherente a todo tipo de reforma parcial, independientemente de la buena o mala voluntad, del mayor o menor convencimiento con que se apliquen las reformas parciales propuestas. (Se habla de reformas parciales, o graduales, porque la hipótesis de análisis y la realidad de tales reformas es que no se pretende un "cambio" de sistema de planificación: el movimiento hacia la "descentralización" no implica, para los dirigentes de la Unión Soviética, la sustitución del "directive planning" por las indicaciones derivadas del mercado, lo cual -- constituiría precisamente la hipótesis y la realidad rechazada). Las reformas, entonces, aunque en una primera fase pueden alcanzar a mejorar aspectos muy parciales de la eficiencia productiva, abocan en seguida a situaciones contradictorias e incluso desarrollan dificultades nuevas para un funcionamiento eficiente a nivel económico. Se asiste, en consecuencia, a una paralización de las mismas e incluso se abre paso una dinámica involutiva apoyada, ciertamente, por una política conservadora antirreformista, pero autónoma respecto a dicho apoyo burocrático y, casi diríamos, contenida implícitamente ya --aunque pueda parecer sorprendente-- en las mismas propuestas de gran parte del ala reformadora. Desarrollemos con mayor detalle los puntos principales de este análisis del profesor Nove.

Notemos, en primer lugar, que el profesor sitúa los problemas derivados del "centralized or directive planning" en el marco del "management", de la gestión de las empresas, en especial, las empresas industriales (que es el marco, asimismo, en el que se sitúan la mayor parte de las Reformas económicas de 1965). Por tanto, el análisis se centra en el terreno microeconómico y en el horizonte temporal de la planificación anual --los planes operativos concretos y su desglose en indicadores de la gestión empresarial-. Supuesto este marco, ¿cuál es la lógica interna y las cir-

cunstancias que llevan al sistema soviético a la pretensión de un funcionamiento absolutamente centralizado, detallista hasta el extremo en las órdenes administrativas dirigidas a las empresas? - ¿Es necesario y posible, de hecho, tal tipo de funcionamiento y, - en todo caso, cuál es la traducción práctica del centralismo? - ¿Comporta contradicciones, y por tanto, bajos niveles de eficiencia? ¿Pueden subsanarse dentro de la misma lógica del sistema? - La respuesta documentada a estas cuestiones constituye a la vez - la trama de la argumentación y el "leit-motiv" de la obra que comentamos.

"Si el modelo se basa en la proposición de que "la sociedad" define lo que es necesario y el mejor - modo posible de alcanzarlo, entonces en una moderna economía industrial sólo el centro puede definir necesidades y asignar recursos de forma que - se alcance lo que la sociedad necesita" (118).

Evidentemente en el contexto de la cita, la determinación por la sociedad es una especie de "determinación social consciente" contrapuesta a la determinación por las "fuerzas ciegas" de - la oferta y la demanda o la mano invisible. En este sentido, su- - puesta la extrema interconexión de operaciones y necesidades de - una economía desarrollada, sólo "un centro" puede determinar las necesidades y asignar los recursos como demuestra el profesor ya en el capítulo segundo: En ausencia de instrucciones específicas - el modelo no ofrece una guía coherente para las acciones de las - unidades subordinadas (119).

(118) NOVE, A.: "The Soviet Economic System" (op. cit.) pág. 288.

(119) Ibidem. pág. 33. El texto literal es: "None the less (es de cir, pese a la complejidad de la tarea, y por esa misma complejidad) the logic of centralized "non-market" planning, - based upon the visible against the invisible hand, requires that from the planning apparatus there must emerge orders - about just what should be produced, and orders which ensure

El "centralized or directive planning" no es por consi-
guiente sólo una pretensión política de los burócratas del "Gos-
plan" y de los diversos cuerpos de la Administración Central para
conservar su poder -por ejemplo- sino una necesidad del sistema.-
Pero es, al mismo tiempo, una tarea inabordable por su infinita -
complejidad espacial (miles de empresas, millones de productos) y
temporal (plazos detallados de entrega para cada producto, dinámi-
ca de progreso, cambios tecnológicos) en el terreno microeconómi-
co. El profesor demuestra cumplidamente este punto introduciendo-
sencillos cálculos sobre el volumen de información que es neces-
ario recoger y coordinar y la magnitud de las órdenes que deben -
emitirse. Los mismos soviéticos, tanto los altos funcionarios del
Gosplan, como los economistas de la Reforma, se manifiestan cons-
cientes del hecho y tratan de darle solución. Pero ni la "escuela
matemática" ni los promotores del recurso amplio a las computado-
ras creen en la capacidad de las formulaciones o de las máquinas-
para abarcar la tarea con posibilidades de éxito, independiente-
mente de que consideren o no adecuado este tratamiento. En la ine-
ludible necesidad de determinar los detalles de la gestión empre-
sarial y en la imposibilidad de cumplirla radica la incoherencia-
del sistema y sus negativas consecuencias.

El proceso económico, sin embargo, ha de seguir funciona-
do y, de hecho, funciona. Puede hacerlo porque, realmente, los ór-
ganos de la planificación central no centralizan en sí mismos la-
totalidad de las decisiones de detalle. Evidentemente, como decía-
mos antes, esto va contra la lógica del sistema. Pero, sea como -
fuere, se produce una inevitable delegación o descentralización -
(120). Sigamos el análisis del profesor al respecto.

../..

the provision of inputs to make production possible. For --
in the absence of specific instructions the model provides-
no coherent guide to the actions of subordinate units".

(120) Ibid. p. 60.

La traducción práctica del centralismo soviético es lo - que el profesor denomina "centralized pluralism". Como de hecho, - el Gosplan y los altos organismos centrales no pueden llevar a ca - bo su tarea, irremediablemente aparecen otros "centros" de deci - sión: en un primer momento de emergencia, para cubrir los huecos - que ha dejado el Gosplan y en seguida, según una dinámica normal, para "hacerse un hueco" que el Gosplan haya de respetar. Estos - otros centros de decisión son, ante todo, los Ministerios. Como - describe el profesor Nove, los Ministerios llegan a convertirse - en "grupos de presión", y para llevar a la práctica sus decisio - nes, crean agencias de suministro propias y talleres ministeria - les duplicando, a su nivel, el organigrama del cuerpo económico - general, pero con un grado de eficiencia mucho más reducido al - contar con menos medios que las agencias y empresas "centrales" - (121).

El fenómeno del "centralized pluralism" se extiende a es - calones inferiores de la Administración y llega hasta la dirección concreta de la empresa: El director ha de resolver por sí mismo - las contradicciones entre números-índice que le son impuestos des - de instancias superiores diferentes o, no infrecuentemente, desde una sola, pero conteniendo también incoherencias; debe prever y - dar salida a los problemas de suministro; se ve obligado a mante - ner "reservas de seguridad" de capital y mano de obra. Estos y - otros fenómenos han sido ya analizados anteriormente como "pica - resca empresarial", casi diríamos "obligada". Un apartado del li - bro que estamos comentando se dedica al análisis de los que deno - mina "managerial de facto powers" y llega a afirmar que la Refor - ma no ha dado a los directores poderes formales que antes no pose - yesen ya (122).

(121) Ibid. p. 63. Textualmente: "Ministerial empires, and upward pressures originating with them, are facts of economic and-political life, and it is this which could be called centra - lized pluralism."

(122) Ibid. pág. 91-92.

Es preciso notar que el fenómeno que analizamos, anterior a la Reforma, el "centralized pluralism", no contiene en absoluto, las virtualidades de lo que normalmente entendemos por "descentralización" o "desconcentración" (123) en orden a mejorar los niveles de eficiencia. Es más bien, como la expresión del profesor Nove lo indica, de modo simultáneo y no premeditado, una pluralidad de facto de centros y una teoría de centro único. Con lo cual, los centros plurales carecen de indicadores válidos que garanticen la racionalidad de su toma de decisiones, puesto que la información global y la visión de los intereses generales sigue siendo monopolio del "centro central".

Los principales ejemplos de falta de eficiencia -o de clara ineficiencia- que se producen en razón de lo expuesto han sido ya descritos en esta investigación (124). Pero vale la pena resaltar, con el profesor Nove, que son independientes de causas subjetivas y que más bien forman parte de la lógica del sistema... como consecuencia no deseada, naturalmente, pero inevitable en su conjunto.

"Estos puntos débiles en la gestión microeconómica son reales, bien conocidos por los economistas soviéticos y discutidos constantemente en la prensa (...) Pero, sobre todo, hay que subrayar que no son "errores", que no son manifestaciones de estupidez individual. Tienen su propia explicación. Dada la estructura institucional, dados los objetivos, dado que el plan no puede jamás acabarse o equilibrarse del todo a su debido tiempo, dado que los precios (y consiguientemente la rentabilidad) no están relacionados ni con la escasez ni con las necesidades, dado finalmente que la proposición básica del modelo soviético exige que el centro ordene a la dirección de la empresa lo que debe ser ab

(123) Recordemos la observación de M. LAVIGNE en "Les économies socialistes..." (op. cit.) pág. 45 y 49 a propósito de estos conceptos.

(124) Por ejemplo, Cap. IV & 2 "La eficiencia económica antes de la Reforma".

solamente cumplido, las complicaciones y - las distorsiones se suceden como la noche al día" (125).

En este marco se inserta la Reforma económica. Hemos sido un tanto prolijos en la descripción de su lógica funcional porque las limitaciones de la Reforma derivan directamente de esa lógica más que de una debilidad de las medidas mismas o de su aplicación. Lo que posiblemente se precisaban según el profesor Nove, para - avanzar en el logro de la eficiencia económica, era romper, des--bordar el marco. Las medidas de estímulo, la reforma de los mecanismos impositivos, la reducción del número de indicadores obligatorios hubieran podido entonces incrementar con eficacia la iniciativa y la gestión empresarial. Encerradas las medidas en el - marco anterior agotan su virtualidad.

El marco de la planificación centralizada -"centralized-or directive planning"-, sin embargo, no ha sido modificado, ni - por el momento parece que vaya a serlo. Aquí sí que se constataba, ya desde el principio, una resistencia declarada por parte de los altos funcionarios del Gosplan o de otros órganos de la Adminis--tración Central ante toda propuesta que a la larga implicase peligro para la subsistencia de la planificación en su estado previo a la Reforma. Las referencias textuales, en este sentido, podrían ser innumerables. En el libro ya citado de Abraham Katz "The Politics of Economic Reform in the Soviet Union" se recogen las más - ilustrativas, a propósito, por ejemplo, de la reforma de precios o del establecimiento de lazos directos entre empresas. El profesor Nove aporta, entre otras, la contribución de N. Ye. Drogichinsky, funcionario del Gosplan, a un Simposio de alto nivel. Juzgando la propuesta hecha por algunos economistas académicos, de con-

(125) NOVE, A.: Op. cit. pág. 107.

ceder a las empresas el derecho a escoger sus clientes y sus proveedores, reacciona así:

"Esta propuesta, aparentemente inocua, en realidad encubre el abandono de la planificación centralizada y conduce hacia las relaciones de mercado. ¿Qué significa conceder a los usuarios el derecho a escoger su proveedor? Significa que escogerán al proveedor que les sea más ventajoso... -- Esto conduciría a una persecución espontánea ("stikhiynym") de los mejores proveedores y clientes, desorganizaría el trabajo de las empresas e incrementaría sus costes".

E insiste en que los planificadores son los que mejor pueden ver qué relaciones (proveedores-clientes) son las más convenientes para la economía en su conjunto (126).

Supuesto, pues, el mantenimiento del marco de la centralización directiva y la oposición al mercado, las posibilidades de un funcionamiento eficiente continúan siendo muy semejantes a las que precedieron a la Reforma. ¿Qué es lo que se estimula, cuáles son los indicadores de una gestión correcta "en las nuevas condiciones", con qué señales económicas cuentan los responsables de las empresas para dirigir racionalmente su acción? Estas preguntas y la confusión en torno a su respuesta constituyen para el profesor Nove el problema básico de la Reforma.

"Los autores de la reforma no tenían suficientemente claro el objetivo de los incentivos que estaban discutiendo. ¿Eran para animar a los "managers" a que desarrollasen una mayor iniciativa -- en el momento de decidir qué fabricar y cómo hacerlo? Algunos de los más radicales reformadores lo creían así. Pero entonces un equipo directivo que selecciona una combinación de "output" más --

(126) Ibidem. p. 43

rentable debería ser premiada, siempre en el supuesto de que los precios sirvieran como indicador de lo que los clientes o la sociedad pueda necesitar. Pero esto era una visión demasiado radical" (127).

Esto se parecería, en efecto, a la introducción del mecanismo de mercado. Frente a este punto de vista demasiado radical, constata el profesor:

"Los planificadores insistían en que la tarea - primaria de la dirección empresarial era obedecer sus instrucciones, que especificaban lo que debía producirse, dónde tenían que obtenerse los "inputs" y los precios (...) En este caso, el nivel del beneficio y, en cierto sentido, asimismo el valor de las ventas eran el resultado, primariamente, de órdenes (...) Pero entonces era claramente irracional el premiar (o el penalizar) a los "managers" o a otros empleados en razón de las consecuencias financieras derivadas de decisiones que no habían tomado. De aquí podía seguirse toda suerte de anomalías" (128).

Cabe, entonces, preguntarse con algunos especialistas occidentales ya citados (Campbell, el mismo Nove, etc.) si no se interpretarían más coherentemente las medidas de reforma entendiéndolas como un esfuerzo -sin éxito, por otra parte- para hacer más viable la concentración de decisiones en los órganos del Gosplan, que como tendencias hacia la desconcentración de la iniciativa económica. En el mismo sentido el profesor Nove deja entrever que el proceso de creación de asociaciones de empresas ("ob-yedineniya"), al que ya nos hemos referido anteriormente (129), - podría representar la alternativa escogida por los dirigentes soviéticos frente a una descentralización basada en mecanismos de -

(127) Ibidem. p. 89.

(128) Ibidem. p. 90.

(129) Cfr. cap. IV & 3,1. "La aplicación de las Reformas económicas en la U.R.S.S."

mercado (130). La perspectiva temporal no es suficiente de todos modos para poder afirmarlo categóricamente (recordemos que la -- "puesta en marcha" de las asociaciones de empresas data de 1974 - 1975).

Creemos que los párrafos anteriores reflejan con cierta - fidelidad la argumentación del profesor Nove. Existen en su obra matices que no hemos recogido para no alargar excesivamente este resumen. La extensión del mismo se justifica, en nuestra opinión, porque la obra comentada ofrece una magnífica síntesis de puntos desarrollados a lo largo de nuestra investigación y porque es -- buen ejemplo, como ya dijimos, de la opinión mantenida por otros muchos economistas occidentales sobre la posible contradicción interna de la Reforma soviética de 1965.

Aunque no sea el objetivo directo de esta presentación - centrada en la crítica del profesor Nove a la Reforma soviética, - conviene dedicar un comentario para ilustrar la alternativa de la que se manifiesta partidario. De lo contrario podría parecer que es un "ingenuo" defensor de los mecanismos de mercado. Por supuesto, más que una alternativa detallada de reforma del sistema lo - que presenta son las líneas condicionantes o preconditionantes de una posible reforma, cuyo modelo más idóneo en la actualidad lo - situaría el profesor en el Nuevo Mecanismo Económico (N.E.M.) de Hungría. Es consciente, sin embargo, de las diferencias en la dimensión y en la estructura empresarial existentes entre los dos - países. No oculta las limitaciones que comporta el mercado y cita el ejemplo de Yugoslavia, con muchos aspectos negativos, y las - dificultades que quedan por resolver todavía en Hungría. Y no defiende, por supuesto, los mercados monopolistas de occidente. Como formulación general correcta de su propia alternativa escoge -

(130) NOVE, A. op. cit. p. 82.

la de W. Brus. Citemos textualmente al profesor Nove para finalizar este comentario a su última obra:

"It seems me that Brus has the correct formulation: "the model of a planned economy using a regulated - market mechanism" represents a feasible solution. - He distinguishes between "fundamental macroeconomic decisions" and "current operating problems", within a context in which households are free to decide - their place of work, expenditure patterns, etc. Current production and utilization decisions would rely on a market mechanism, subject to rules and parameters laid down by the centre. Coexistence of plan and market will throw up problems., expose the system to dangers. But one can not reject the very possibility of such coexistence without denying at the same time the possibility of effective socialist planning in a modern economy, except on quite unreal assumptions ("abundance", i.e. the absence of economic problems) or on the basis of religious -- faith ("Marx said so")" (131)

Hemos recorrido en estos últimos apartados una amplia -- (aunque, inevitablemente, resumida) panorámica sobre la reacción que la Reforma de 1965 produjo entre los estudiosos del tema, tanto en sus aspectos más generales como en los más propiamente impositivos, difícilmente aislables por cuanto la reforma impositiva constituyó una parte integrante de la Reforma económica general.

Los juicios que hemos ido emitiendo a propósito de las -- opiniones comentadas, así como la selección y tratamiento dado a cada uno de los autores pueden descubrir, aunque todavía de modo poco sistemático, nuestras primeras conclusiones acerca de la Reforma general y la de los aspectos impositivos.

Antes de proceder a una presentación más ordenada de las mismas convendrá analizar los datos estadísticos referidos a los años que siguieron a 1965 para corroborar o matizar en su caso ese primer nivel de constatación.

(131) Ibidem. p. 373. La cita de W. BRUS es de su obra "Social -- ownership and political systems". London 1975.

3.3.3. ANÁLISIS ESTADÍSTICO 1966-1975

La metodología empleada para realizar el análisis estadístico propuesto es del todo semejante a la utilizada en la observación de la etapa anterior a la Reforma. Procedemos, por tanto, mediante la acumulación de datos para poner de manifiesto las líneas conclusivas principales o más sobresalientes y creemos que es muy problemático, en cambio, extraer conclusiones con alto grado de precisión desde los datos oficiales soviéticos. Las razones de esta opción metodológica las expusimos ya, justamente al realizar aquel primer análisis estadístico (132). Las series que nos proponemos analizar son, en principio, las mismas que allí abordamos lo que permitirá las comparaciones correspondientes. Añadiremos, como conjunto de datos concretamente impositivos, la relación entre los gravámenes sobre el beneficio de las empresas y el beneficio total con el fin de valorar la función incentivadora, en sus intenciones, de las nuevas normas impositivas que afectan a esta figura.

Ofrecemos, por consiguiente, las series estadísticas entre los años 1966 y 1975, relativas a:

- 1) Renta Nacional.
- 2) Producto Industrial Bruto.
- 3) Inversión Bruta con cierta desagregación.
- 4) Cantidad de trabajo.
- 5) Correspondencia entre beneficios e imposición sobre los mismos.

(132) Cfr. Cap. IV, § 2.1 "La eficiencia económica antes de la Reforma. Análisis estadístico", especialmente al referirnos a la inversión.

Renunciamos ya de antemano a la presentación de la serie correspondiente al Producto Agrícola por las razones expuestas en su momento(133). Nos remitimos, asimismo, al comentario de aquellas primeras observaciones por lo que se refiere a definición conceptual y de contenido de cada uno de los apartados.

1) RENTA NACIONAL. (Cuadro nº 32)

Sobre la evolución de la Renta Nacional Soviética tras la Reforma económica de 1965 presentamos el Cuadro nº 32 construido con datos oficiales de la U.R.S.S. que ofrecen directamente, en la edición rusa, los números índice con base 100 en 1965, y el porcentaje de crecimiento sobre el año anterior, en las ediciones en lenguas extranjeras. Existen unas ligeras discrepancias en algunos años concretos, como se refleja en la tabla, pero se compensan entre sí y los resultados finales coinciden. Hemos calculado asimismo las tasas medias de crecimiento anual acumulativo para los diez años del período, por una parte, y por otra, para los dos subperíodos de cinco años coincidentes con los respectivos planes quinquenales.

Con las precauciones estadísticas repetidamente señaladas, las conclusiones de la observación son las siguientes: a) La tasa media de crecimiento anual acumulativo en el período de los diez años (1966-76) es ligeramente superior a la alcanzada en el quinquenio anterior a la Reforma (1961-65) y, en una primera constatación, rompe la tendencia a la desaceleración de las tasas de crecimiento, evidente, como analizamos, entre los años 1960 y 1965. b) Sin embargo esta constatación "positiva" se ve contrarrestada al examinar por separado ambos quinquenios: mientras la tasa me--

(133) Cfr. *Ibidem*: en particular, punto 3) Producto agrícola bruto.

CUADRO Nº 32

RENTA NACIONAL DE LA U.R.S.S. 1966-75

Tasa de crecimiento anual sobre el año anterior. Precios constantes.

Números índice por períodos quinquenales.

(Bases 1965 - 1970 = 100)

Año	Tasa de crecimiento anual. (1)		Números índice (2)	Tasa media de crecimiento anual acumulativo en el período (3)
	(a)	(b)	Base 1965 = 100	
1966	8	-	108	
1967	8,3	-	117	
1968	8,5	-	127	
1969	4,7	-	133	
1970	9	9	145	<u>1966-70</u> 7,75
			Base 1970 = 100	
1971	6	5,6	106	
1972	3,8	3,9	110	
1973	9,1	8,9	120	
1974	5,-	5,4	126	
1975	-	4,5	(132)	<u>1971-75</u> 5,75
				(<u>1966-75</u> - 6,71)

Fuentes: (2) Nar. Khoz, 1974 p. 573

(1) a) elaboración a partir de los índices de la columna (2).

b) "La U.R.S.S. en cifras para 1976" Statistika. Moscú. 1977 p. 189.

(3) Elaboración propia.

Nota: En la columna (1) presentamos según dos versiones la tasa de crecimiento de la R. Nacional. Ambas proceden de fuentes oficiales y aunque hay alguna diferencia, el resultado final del período coincide en las dos.

dia de crecimiento anual acumulativo durante el Octavo Plan Quinquenal (primer quinquenio analizado) es efectivamente superior a la del último quinquenio anterior a la Reforma y rompe realmente con la tendencia antes descrita, la del Noveno Plan Quinquenal - (segundo quinquenio analizado) es sensiblemente inferior a la del Octavo e incluso a la de los cinco últimos años previos a la Reforma, con lo que, en conjunto, tras aquella flexión, se regresa a la senda descendente. c) Esta constatación es asimismo patente a través del examen de las tasas de crecimiento de cada año. Mientras en el primer quinquenio las tasas anuales superan todas menos una (año 1969) las del quinquenio inmediatamente anterior, en el segundo ocurre lo contrario, es decir, sólo en un año, 1973, encontramos una tasa calificable como "de recuperación" de tendencia.

Todo el análisis se confirma y en cierto sentido se agrava, si añadimos los indicadores previstos en el Décimo Plan Quinquenal (1976-80). Presentamos tales indicadores en el Cuadro nº 33.

CUADRO Nº 33

RENTA NACIONAL U.R.S.S. - X PLAN QUINQUENAL

Previsión 1976-1980

Tasa de crecimiento anual sobre el año anterior. Precios constantes.

Números índice. Base 1975 = 100.

Año	Tasa de crecimiento anual (1)	Números índice. Base 1975 = 100 (2)	Tasa media de crecimiento anual acumulativo (3).
1976	5,4	105,4	<u>1976-1980</u> (PLAN) 4,75
1977	4,-	109,7	
1978	4,5	114,6	
1979	4,9	120,2	
1980	4,8	126,-	
Fuentes: (2) Ley sobre el X Plan Quinquenal de desarrollo económico de la U.R.S.S. adoptado el 29-X-1976 en el curso de la 5ª sesión del Soviet Supremo (9ª Legislatura) Extr. de "Problèmes politiques et Sociaux" nº 305.			
(1) y (3): Elaboración propia a partir de (2).			

Como puede apreciarse, incluso a nivel de previsión, no sólo se renuncia a las tasas de crecimiento de los años de desarrollo potente, sino que se planifican unas tasas inferiores a las realizadas entre 1971 y 1975, con lo que parece decidirse un camino de desaceleración del crecimiento. Hemos de analizar más adelante las otras magnitudes planificadas antes de llegar a conclusiones respecto al grado de eficiencia futuro, porque si el resultado previsto respecto a la Renta Nacional se debiese a un cambio de orientación en la distribución inversión-consumo, con disminución de la primera en favor del consumo, no podríamos establecer la imposibilidad para el sistema de recuperar los grados de eficiencia del pasado. Los indicadores del Plan parecen responder, por otra parte, a posturas más realistas (o más conservadoras, según se mire) de los órganos de planificación por cuanto la desviación en el IX Plan respecto a los objetivos planificados fue notable. El objetivo había sido alcanzar al final de los cinco años un crecimiento del 38,6% y lo realmente alcanzado puede cifrarse entre el 32% (datos de la Estadística Oficial) y el 28,5% (datos obtenidos de Pravda, 1 febrero, 1976; 3 y 14 dic. 1976).

Nuestras apreciaciones coinciden con el comentario del profesor J. Dan Park del Institute of Soviet and East European Studies, de la Universidad de Glasgow, en la edición de Julio de 1976 de la revista Absees de dicho Instituto, publicación de inapreciable valor, desgraciadamente desaparecida a finales de 1977 por dificultades económicas. El comentario del profesor es el siguiente respecto a nuestro tema:

"En el curso del IX Plan quinquenal, la economía soviética ha sufrido un descenso apreciable en sus tasas de crecimiento y esto ha dado lugar al establecimiento de objetivos relativamente modestos para el X Plan. El crecimiento de la Renta -

Nacional ha sido sustancialmente más bajo que el planificado originariamente, debido, en gran parte, a las deficiencias en el sector de bienes de consumo que, aunque tenía previstas tasas de crecimiento mayores que las del sector de bienes de producción, ha quedado muy por detrás (...). Tales problemas surgen a pesar del casi completo cumplimiento del plan de inversiones. En casi todos los casos los objetivos de expansión en el X Plan quinquenal están por debajo de los objetivos correspondientes del IX Plan, y en muchos casos, por debajo de las tasas alcanzadas realmente durante dicho IX Plan" (134).

2. PRODUCTO INDUSTRIAL BRUTO. Cuadro nº 34

Antes de entrar en el análisis de la serie correspondiente al Producto Industrial Bruto es preciso remitirse a las cuestiones metodológicas y de contenido de esta magnitud agregada que ya establecimos al analizar la serie paralela entre los años 1950

-
- (134) DAN PARK, J.: "The Ninth and Tenth Soviet Five-Year Plan".- Tables and coment. Absees, Julio 1976. Special Section, pp. i-v. La publicación ABSEES editaba trimestralmente resúmenes de artículos y libros aparecidos en la U.R.S.S. y países del Este de Europa. sobre materias que iban desde la teoría económica, la planificación, hasta la literatura y la religión. El plazo entre la publicación original y el resumen acostumbraba a ser de cuatro a seis meses. Todos los investigadores de estos temas lamentan esta desaparición de ABSEES que se había convertido, gracias a la competencia y dedicación de los profesores y colaboradores del Institute of Soviet East European Studies, en un instrumento esencial de seguimiento de los diversos temas. La falta de subvención económica -en modo alguno los costes podían trasladarse a los precios de suscripción- ha obligado, de momento, a la desaparición de la revista.

CUADRO Nº 34

PRODUCTO INDUSTRIAL BRUTO U.R.S.S. (1966-75)

Tasa de crecimiento anual sobre el año anterior

Números índice por periodos quinquenales

(Bases 1965, 1970 = 100)

Año	Tasa de crecimiento anual (1)	Números índice (2)	Tasa media de crecimiento anual acumulativo - en el periodo. (3)
1966	8,7	Base 1965=100 108,7	<u>1966-70</u> 8,55
1967	10,-	119,6	
1968	8,3	129,5	
1969	7,1	138,7	
1970	8,5	150,5	
1971	7,7	Base 1970=100 107,7	<u>1971-75</u> 7,45
1972	6,5	114,7	
1973	7,5	123,3	
1974	8,-	133,2	
1975	7,5	143,2	
			<u>1966-75</u> : \approx 8,-
<p>Fuentes: (1) 1966-74. Nar. Khoz. 1974 pág. 57; 1975: "La U.R.S.S. en cifras para 1976" p. 94.</p> <p>(2) y (3): Elaboración propia.</p>			

y 1966 (135). Consecuentemente con lo que allí dijimos, no podemos aspirar a extraer del análisis estadístico de esta serie más que conclusiones globales y de validez suficientemente general como para que puedan mantenerse tras hipotéticas correcciones de los datos de partida.

Dentro de estas limitaciones puede, sin embargo, observarse que de modo semejante a lo que ocurría con la Renta Nacional, también respecto al Producto Industrial Bruto podría decirse que la tendencia descendente en el ritmo de crecimiento anterior a la Reforma se rompe o se flexiona al menos, en sentido positivo en el primer quinquenio de aplicación de la misma. La tasa media de crecimiento anual acumulativo que en el quinquenio 1961-65 había sido de 8,60% se mantiene prácticamente igual entre 1966 y 1970 (8,55%). Desciende algo más de un punto dicha tasa media en el período siguiente (7,45%) lo que representa aproximadamente un valor inferior en un 13% al del primer quinquenio.

Manteniéndonos en el comentario de la estadística, sin pasar todavía a intentos de interpretación, podemos observar cierta diferencia con la serie de la Renta Nacional comentada antes: En el primer quinquenio tras la Reforma, la Renta Nacional crece a un ritmo superior al del último previo a la Reforma, mientras que en el segundo decae nuevamente a niveles inferiores, aunque la tasa media para los diez años supere levemente la de aquel último quinquenio. Refiriéndonos al Producto Industrial Bruto, en cambio, no llega a superarse la tasa media anual acumulativa del quinquenio previo a la Reforma, pero la flexión entre los dos quinquenios posteriores no es tan brusca (sólo un 13% frente a un 26%). En el caso de la Renta podría hablarse de una recuperación de ritmo que no se consolida y se hunde, mientras que respecto al Producto Industrial Bruto podría observarse una detención más consolidada de los ritmos de descenso. Todo ello sería confirmación de una mayor regularidad en los ritmos de crecimiento del Producto Industrial frente a los ritmos de crecimiento del produc-

(135) Cfr. Cap. IV & 2.1. "La eficiencia económica antes de la Reforma: Análisis Estadístico, punto 2) Producto Industrial Bruto". Basado en NOVE, A. "The Soviet Economic System". p. 327-328.

to de otros sectores: las tasas de aumento del Producto Industrial Bruto siguen siendo más altas que las de la Renta Nacional (continuidad en el esfuerzo industrializador, que no es sinónimo de mayor eficiencia: atención a las inversiones) y evolucionan dentro de intervalos estadísticos más reducidos.

El X Plan Quinquenal (1976-80) presenta para la producción industrial unos rasgos semejantes a los observados para la Renta Nacional, como aparece en el Cuadro nº35.

CUADRO Nº 35

PRODUCTO INDUSTRIAL BRUTO U.R.S.S. - X PLAN QUINQUENAL

Previsión 1976 - 1980

Tasas de crecimiento anual sobre el año anterior. Precios constantes.

Números índice. Base 1975 = 100

Año	Tasa de crecimiento anual (1)	Números índice - Base 1975 = 100 (2)	Tasa media de crecimiento anual - acumulativo. (3)
1976	4,3	104,3	<u>1976-1980</u> (PLAN) 6,4
1977	6,3	110,9	
1978	6,-	117,6	
1979	6,9	125,7	
1980	8,1	136,-	
Fuentes: (2): Ley sobre el X Plan Quinquenal. Cfr. Cuadro nº 33.			
(1) y (3): Elaboración propia a partir de (2).			

Se observa claramente que la tasa media de crecimiento anual acumulativo, resultante de la planificación, es inferior a la realizada en el quinquenio precedente. De nuevo debe hablarse de que la falta de adecuación entre plan y realización en dicho quinquenio (1970-75: tasa media planificada, 8% anual acumulativo, realizada, 7,45%) incide sobre las previsiones 1976-80. Esta incidencia, sin embargo, en una primera aproximación parece exagerada (más de un punto porcentual por debajo de lo realizado, como media anual acumulativa) y al mismo tiempo, lleva a la conclusión de que se ha renunciado a la recuperación e incluso a la detención del ritmo de descenso, contrariamente a lo que habíamos comentado antes de introducir los datos del X Plan Quinquenal. Las tasas de crecimiento previstas año a año, por otra parte, no dejan de producir cierta extrañeza: Determinan un crecimiento muy lento en el primer año (4,3%) para acelerarse al final del período (8,2%). Debe considerarse, además, que el Plan Quinquenal se presenta a finales de 1976, con lo que la tasa real de crecimiento en ese primer año puede ser ya conocida, ofreciéndose por tanto como "planificada" la que se está alcanzando. Esto podría explicar, en parte, la dinámica un tanto llamativa de las tasas de crecimiento: tratar de recuperar, a lo largo del Plan, la falta de realizaciones del año inicial.

Sin embargo una explicación más completa podría encontrarse en la metodología estadística empleada para el cómputo del Producto Industrial Bruto. Como ya dijimos⁽¹³⁶⁾ en la suma total representada por este concepto, se incluye la producción bruta de todas las empresas industriales, sin descontar, por tanto, las transacciones interproductivas. Por esta causa, los totales anua-

(136) Cfr. Cap. IV, § 2.1. Análisis estadístico, en particular punto 2) Producto Industrial Bruto. También NOVE, A.: "The Soviet Economic System" (op. cit.) p. 327-328.

les obtenidos y los índices derivados de los mismos se ven afectados por las variaciones en el grado de integración industrial. En la etapa analizada se producen las asociaciones empresariales -- ("obyedineniya"), uno de cuyos tipos es, precisamente, la integración vertical de varias empresas que constituyen una nueva, perdiendo las asociadas la autonomía financiera y contable ("khozraschet"). Puede ocurrir entonces que la producción final resultante sea mayor gracias a economías de escala, pero que el efecto contable se traduzca en una disminución del Producto Interior Bruto, - computado según la metodología soviética, al no contabilizar, respecto al período anterior, determinadas producciones intermedias. No es posible, sin embargo, como también apuntamos ya, separar - dentro de la agregación realizada el efecto real y el contable. - Por eso, precisamente, nos hemos visto obligados a utilizar para todo nuestro análisis estadístico el método de acumulación de datos que apunten en un mismo sentido.

La presentación estadística del Producto Industrial Bruto dividido en sus dos componentes "A" (bienes de producción) y "B" - (bienes de consumo) se realiza en el Cuadro nº36. Los criterios - de clasificación de los diversos productos en cada uno de estos - dos apartados se explicó al presentar la serie paralela para los años 1951-1965.

Las consideraciones que sugiere la observación de estas series - son semejantes, por lo que respecta a los ritmos de descenso del crecimiento, a las que acabamos de realizar en el análisis de la totalidad del Producto Industrial Bruto. A semejanza de los años anteriores a la Reforma, el descenso es menos pronunciado en los bienes del grupo "A", lo que equivale a decir que el esfuerzo sigue dirigiéndose principalmente a la obtención de bienes de equi-

CUADRO N° 36

PRODUCTO INDUSTRIAL BRUTO U.R.S.S. 1966-1975
Grupos "A" (bienes de producción) y "B" (bienes de consumo)

Tasa de crecimiento anual sobre el año anterior.

Números índice por períodos quinquenales.

(Bases 1965, 1970 = 100)

Año	GRUPO "A"		GRUPO "B"		Tasa media de crecimiento -- anual acumulativo en el período	
	Tasa de crecimiento anual (1)	Número índice (2)	Tasa de crecimiento anual. (3)	Número índice (4)	GRUPO "A"	GRUPO "B"
1966	9,2	Base 1965=100 109,2	7,4	Base 1965=100 107,4		
1967	10,1	120,2	9,9	118,-	<u>1966-70</u>	<u>1966-70</u>
1968	8,3	130,2	8,5	128,1	8,6	8,4
1969	7,-	139,3	7,3	137,4		
1970	8,3	150,9	8,9	149,6		
1971	7,8	Base 1970=100 107,8	7,7	Base 1970=100 107,7		
1972	6,8	115,1	5,7	113,8	<u>1971-75</u>	<u>1971-75</u>
1973	8,2	124,6	5,7	120,3	7,8	6,5
1974	8,4	135,-	7,-	128,8	<u>1966-75</u>	<u>1966-75</u>
1975	7,9	145,7	6,5	137,1	8,2	7,45

Fuentes: (1) y (3): 1966-74: "Nar. Khoz 1974" p. 57

1975: "La U.R.S.S. en cifras para 1976" p. 94

Resto: Elaboración propia.

po o, matizando más, que los resultados cuantitativos siguen siendo proporcionalmente a los obtenidos con anterioridad, superiores en la producción de bienes de equipo a los logrados por la producción de bienes de consumo.

La novedad respecto a la etapa anterior a la Reforma es - que la diferencia entre ambos grupos se atenúa notablemente tal vez por esa presión social que obliga a las máximas autoridades - del Gobierno soviético a proclamar clara y repetidamente el objetivo de "mejorar el nivel de vida de la población". Este fenómeno se manifiesta especialmente en el primer quinquenio (las tasas medias de crecimiento respectivas son 8,6 y 8,4 y entre 1968 y 1970 crece más rápidamente el grupo "B"). Aunque la diferencia aumenta en el segundo quinquenio (tasas medias respectivas 7,8 y 6,5) no llega a ser tan pronunciada como entre los años 1955-1965 (Cfr. - Cuadro nº 22).

Estas observaciones son coherentes con las que aparecen - en el Cuadro nº 37 que presenta la proporción de cada uno de los grupos en el total producido. Comparando estas series con sus paralelas, anteriores a la Reforma (cfr. Cuadro nº 23) apreciamos - que se detiene la tendencia al aumento del peso específico de los bienes del grupo "A" respecto al grupo "B" en el total, que incluso podría hablarse de una ligera inversión de dicha tendencia o, - en cualquier caso, de una estabilización de las respectivas proporciones. En aras de la honestidad y de la clarificación del análisis estadístico realizado, hemos de advertir que la reforma de precios de 1967 pudiera haber influido en los valores que aparecen en las series. Teóricamente no es éste el caso pues la estadística oficial ofrece los índices a precios constantes, pero no explica los métodos concretos de elaboración de dichos precios.

Las previsiones del X Plan Quinquenal -Cuadro nº 38- son

CUADRO Nº 37

PRODUCTO INDUSTRIAL BRUTO U.R.S.S. 1966-70

Proporción del grupo "A" y del grupo "B" en el total
producido. Porcentaje.

AÑO	GRUPO "A"	GRUPO "B"
1966	74,4	25,6
1967	74,2	25,8
1968	73,8	26,2
1969	73,8	26,2
1970	73,4	26,6
1971	73,4	26,6
1972	73,6	26,4
1973	73,7	26,3
1974	73,8	26,2
1975	74,-	26,-

Fuente: "Nar. Khoz. 1974" p. 170 (1966-1974)

"La U.R.S.S. en cifras para 1976" p. 80 (1975)

CUADRO Nº 38

PRODUCTO INDUSTRIAL BRUTO U.R.S.S. X PLAN QUINQUENAL

Previsión 1976-1980

Grupos "A" (bienes de producción) y "B" (bienes de consumo)

Tasas previstas de crecimiento anual

Números índice. Base 1975 = 100

Año	GRUPO "A"		GRUPO "B"		Tasa media de crecimiento -- anual acumulativo.	
	Tasa de crecimiento anual.	Número índice	Tasa de crecimiento anual.	Número índice	Grupo A	Grupo B
	(1)	(2)	(3)	(4)		
1976	4,9	104,9	2,7	102,7	1976-80 6,65	1976-80 5,7
1977	6,6	111,8	5,7	108,6		
1978	6,4	119,-	5,1	114,1		
1979	7,-	127,4	6,1	121,1		
1980	8,3	138,-	9,-	132,-		

Fuente: (2) y (4): X Plan Quinquenal U.R.S.S. - "Problèmes Politiques et Sociaux" nº 305.

Resto: Elaboración propia a partir de (2) y (4).

naturalmente coherentes con la tendencia prevista para el Producto Industrial Bruto sin desagregar (cfr. Cuadro nº 35): tasas previstas inferiores a las realizadas, etc. y probablemente por las mismas razones. Las tasas respectivas de los grupos "A" y "B" mantienen la diferencia del quinquenio 1971-1976, disminuyéndola en todo caso. La previsión para el año 1980 da incluso una tasa más alta de crecimiento a los bienes de consumo que a los de producción, de nuevo en línea con el "aumento del nivel de bienestar del pueblo soviético". Pero en el momento de la presentación del Plan es todavía una previsión lejana. Habría que recordar, en el momento de medir en su justo valor esta previsión, que el IX Plan Quinquenal (1971-76) establecía con claridad un incremento mayor para los bienes de consumo que para los bienes de producción (48,6% frente a 46,3% al final de los cinco años). La realidad, como puede apreciarse en las series presentadas (Cuadro nº 36), fue absolutamente diferente, ocasionándose la desviación más grave en la producción de bienes de consumo (137).

Por las consideraciones estadísticas que anteriormente expusimos (138) dejamos de presentar y comentar las series correspondientes al Producto Agrícola Bruto, como ya anunciamos al iniciar esta parte. Así pues, las series presentadas sobre la Renta Nacional Soviética y sobre el Producto Industrial Bruto tratarían de - mostrar los resultados, a nivel cuantitativo y estadístico (con las matizaciones convenientes), obtenidos en los diez o quince primeros años de aplicación de las Reformas. Nótese que abordamos de este modo únicamente la primera fase del análisis de la eficiencia productiva, porque no entra todavía en nuestra consideración

(137) DAN PARK, J.: "The Ninth and Tenth Soviet Five-Year Plans" - ASSEES, Julio 1976. Special Section pág. i y v

(138) Cfr. Cap. IV & 2.1. Análisis estadístico punto nº 3 Producto Agrícola Bruto.

el cálculo de los costes -constituirá la segunda fase- en que se ha incurrido para alcanzar aquellos resultados.

Las conclusiones a que podríamos llegar, por consiguientemente, en esta primera fase analítica, a nivel de resultados, serían :

1) Se constata una mejora en el ritmo de crecimiento de las macromagnitudes observadas durante el primer quinquenio posterior a la Reforma. Tal mejoría se concreta en tasas anuales de crecimiento superiores a las alcanzadas en los primeros sesenta o, en todo caso, en la ruptura de la clara tendencia decreciente que aquellas tasas manifestaban.

2) La mejoría detectada estadísticamente no llega a consolidarse de modo que en el quinquenio siguiente se observa un empeoramiento notable en las tasas anuales de crecimiento, cuyos valores dan lugar, de nuevo, a una tendencia decreciente tal vez menos acentuada que la que venía manifestándose a finales de los años cincuenta y primeros sesenta pero, con seguridad, decreciente. Este fenómeno es especialmente observable en las series de Renta Nacional y Producción Industrial de Bienes de Consumo mientras las tasas correspondientes a la Producción Industrial de Bienes de Producción aparecen más estables.

3) Este empeoramiento puede ser la consecuencia y el reflejo de las dificultades con que tropieza, de nuevo, el proceso productivo en la Unión Soviética. Esta hipótesis quedaría reforzada por el hecho de que las previsiones del IX Plan Quinquenal son incumplidas en una proporción notable sobre todo por lo que se refiere al incremento planificado de la Renta Nacional, de la producción de bienes de consumo y del "output" agrícola.

4) Adentrándonos desde el terreno de las realizaciones al de las previsiones, el punto anterior aparece confirmarse. Las tasas de crecimiento planificadas para el X Plan Quinquenal son inferiores incluso a las tasas efectivamente realizadas durante el quinquenio precedente. Parece romperse con el viejo método de planificación "según los resultados del período anterior", pero en sentido negativo: en vez de superarlos, quedando por debajo.

5) Es aventurado tratar de extraer alguna conclusión global que vaya, en este momento, más allá de lo constatado en los cuatro puntos anteriores. El abanico de hipótesis va desde a) el autoreconocimiento de una impotencia por parte del sistema económico soviético para recuperar las altas tasas de crecimiento precedente (lo cual, en algún modo, revelaría un cierto fracaso de la Reforma), con el aspecto positivo, por otra parte, de proponer se tasas realistas de crecimiento (elevadas, sin embargo, si tenemos en cuenta el grado de complejidad del sistema y las tasas de otras economías desarrolladas) hasta b) la hipótesis, más positiva, de que lo constatado en los cuatro puntos anteriores es el reflejo de un cambio de orientación económica: No precisamente el paso de un modelo de crecimiento extensivo a un modelo de crecimiento intensivo, sino la reducción del interés por el crecimiento cuantitativo ("extensivo" o "intensivo") y el esfuerzo por lograr objetivos de bienestar cualitativamente más elevados que, a menudo, no encuentran reflejo en las cifras de medición del crecimiento. Si, por ejemplo, gracias al impulso de una política amplia de cultura y tiempo libre descende el número de horas de trabajo productivo, o las inversiones se dirigen hacia proyectos sociales más que a la introducción de instalaciones y bienes de equipo, o si mejora o se mantiene estable la relación capital-producto, no podríamos hablar de descenso en la eficiencia del sistema económico aunque las tasas de crecimiento de los resultados sean las que hemos observado.

Pero estas hipótesis han de ser comprobadas, en primer lugar, a nivel estadístico. Si podemos concluir, en definitiva, que los costes económicos han sido menores y tal vez, al mismo tiempo, más eficientemente distribuidos se pondría en cuestión el primer juicio peyorativo sobre los resultados. Las reformas económicas habrían tenido saludables efectos, pese a aquellos resultados, pero se habrían unido a un cambio de objetivos en la dirección de la economía global.

Adelantemos, de todos modos, antes de proceder al análisis estadístico en cuestión, que pocos índices apuntan hacia esta segunda hipótesis de calidad: Las últimas declaraciones oficiales de Breznev, a finales de 1978, tienen el tono de una requisitoria en línea con objetivos de crecimiento cuantitativo. Creemos, sin embargo, que debían apuntarse los rasgos de la que hemos llamado "segunda hipótesis de calidad" aunque sólo fuese para realizar un análisis completo de la situación.

Coloquemos, pues, en este marco las observaciones estadísticas sobre inversión; relación capital-producto y cantidad de trabajo.

3) ESTADISTICAS SOBRE LA INVERSION. (139)

Continuando las series que presentamos para los años anteriores a 1965, ofrecemos en primer lugar los Cuadros nº 39 y 40 que cubren la etapa de los diez años inmediatamente posteriores a la Reforma. El primero de ellos refleja el total de las inversiones realizadas, tanto en sectores productivos como improductivos, según la ya comentada terminología soviética (inversiones en sanidad, educación y, en general, servicios no inmediatamente relacionados con el proceso productivo directo de bienes y servicios materiales). El segundo refleja las denominadas inversiones productivas en los sectores industrial y agrícola. En ambos casos se refleja la inversión bruta, es decir, se incluyen las amortizaciones por depreciación del equipo productivo. Aunque existen datos contables sobre el importe de estas amortizaciones no parece conveniente utilizarlos a causa de que, según la opinión de la mayoría de los comentaristas, tales valores de amortización quedan por debajo de la realidad del desgaste productivo. Parece preferible, por ello, enfrentarnos con las cifras de inversión bruta, medianamente fiebles, que establecer cifras de inversión neta, con seguridad distorsionadoras.

Respecto al primer Cuadro (Cuadro nº 39), la inversión total manifiesta unas elevadas tasas anuales de crecimiento. Si bien son inferiores a las del quinquenio 1956-1960, superan en conjunto e individualmente a las del quinquenio 1961-1965 (Cfr. Cuadro nº 24). Comparando los ritmos de crecimiento de la inversión con el de la Renta Nacional (Cuadro nº 32), se observa que

(139) Acerca de la metodología general empleada y las limitaciones interpretativas conviene remitirse, como en todo este apartado estadístico, a las observaciones realizadas anteriormente en este mismo capítulo (Cfr. cap. IV & 2.1. Análisis estadístico: punto 4) Estadísticas de inversión).

CUADRO Nº 39.

INVERSIONES U.R.S.S. - 1966-1975

(Precios constantes 1967) (a)

Año	Total anual 1.000 mill. rublos (1)	Incremento sobre año anterior % (2)	Números - índice por períodos (3)	Inversión total y media anual - en el período - 1000 mill.rubl. (4)	Tasa media de - crecimiento anual acumulativo en el período (%) (5)
1966	61	7	Base 1965=100 107	Total: 353,8 Media: 70,76	<u>1966-70</u> 7,55
1967	66	8,2	115,8		
1968	71,2	7,8	124,9		
1969	73,6	3,4	129,1		
1970	82,-	11,4	143,9		
1971	88,-	7,3	Base 1970=100 107,3	Total: 501,4 Media: 100,28	<u>1971-75</u> 6,95
1972	94,3	7,2	116,-		
1973	98,7	4,7	120,4		
1974	105,7	7,1	128,9		<u>1966-75</u> 7,25
1975	114,7	8,5	139,9		

Fuente: (1) Nar. Khoz. 1974 p. 520 (1966-74); "la U.R.S.S. en cifras para 1975" p. 162. (1975).

Resto: Elaboración propia.

Nota: (a) Al establecer la comparación con la tabla nº 25, INVERSIONES U.R.S.S. 1951-65 debe tenerse en cuenta el cambio de año-base utilizado para determinar los precios comparativos (Cfr. la - nota (a) al pie de dicha tabla). Hemos preferido cambiar el - año-base por estar más próximo y originar, consiguientemente, menos deformaciones adicionales.

son prácticamente iguales durante el primer quinquenio tras la Reforma, mientras que en el segundo, el ritmo de inversión supera - con claridad al ritmo de crecimiento de la Renta Nacional.

No se invierte, por tanto, menos que en los primeros sesenta, ni la relación con la Renta Nacional cambia de modo significativo. Analicemos si existen modificaciones respecto a la orientación de dichas inversiones. Este es el objetivo de la presentación del Cuadro nº40, que refleja la porción de la inversión total que se dedica, con fines productivos a la industria y a la agricultura. El ritmo de crecimiento es similar al del período 1961-65 anterior a la Reforma (Cuadro nº 25) y, sobre todo, es semejante o en todo caso superior al de las inversiones totales en el período analizado (1966-75). Esta superioridad, es decir, mayor dedicación a la inversión productiva, se debe claramente a que se fuerza el ritmo de inversión en la agricultura que presenta tasas de inversión extraordinariamente altas, sobre todo en el período 1971-1975 (en el que experimenta, por otra parte, un gran fracaso a nivel de resultados(140) respecto a las previsiones del IX Plan Quinquenal).

Estas constataciones se confirman, por una parte, a través del Cuadro nº 41 que refleja la proporción de la Renta Nacional - que se dedica a la inversión. Por otra, a través del Cuadro - nº 42, que indica las dedicaciones de esta inversión entre los varios fines posibles. La primera de estas dos series manifiesta para casi todos los años una proporción elevada(141), con pequeñas - variaciones de un año a otro, muy próximas al 30%. La segunda tabla

(140) DAN PARK, J.: "The Ninth and Tenth Soviet Five-Year Plans".-- ABSSES art. cit. pág. i-v.

(141) La comparación de esta proporción con la existente antes de la Reforma no ofrece garantía absoluta pues el año base para fijar los precios comparativos es en un caso 1955 y en el otro 1967. Esto puede distorsionar la comparación, pero es difícil saber hasta qué punto ocurre así, pues la metodología de construcción de los precios comparativos no aparece explicitada - en la estadística oficial soviética. La diferencia, sin embargo, es suficientemente elevada como para permitir la suposición de que la proporción Inversión/R. Nacional aumenta, unidos estos datos a los de las series anteriores que acabábamos de comentar.

CUADRO Nº 40.

INVERSIONES PRODUCTIVAS U.R.S.S. 1966-75
EN EL SECTOR INDUSTRIAL Y AGRICOLA

(1.000 millones rublos. Precios constantes 1967)

Año	Industria		Agricultura		Total (3)=(1)+(2)	Incremento sobre año ante- rior % (4)
	Total (1)	Incremento s/año anterior	Total (2)	Incremento s/año ante- rior		
1966	21,8		10,1		31,9	(4,3)
1967	23,3	6,9	10,8	6,9	34,1	6,9
1968	25,2	8,1	12,1	12,-	37,3	9,4
1969	26,2	4,-	12,6	4,1	38,8	4,-
1970	29,3	11,8	14,4	14,3	43,7	12,6
1971	30,9	5,5	16,5	14,6	47,4	8,5
1972	33,1	7,1	16,1	9,7	51,2	8,-
1973	34,9	5,4	20,-	10,5	54,9	7,2
1974	37,6	7,7	21,7	8,5	59,3	8,-
1975			23,7	9,2		

PERIODOS	INVERSION TOTAL : EN INDUSTRIA Y AGRI- CULTURA	INVERSION MEDIA ANUAL	Tasa media - de crecimien- to anual acu- mulativo.
1966-70	185,8	37,16	7,4
1970-74	212,8	53,2	≈8,-

Fuentes: (1) 1966-70: CLARKE "Soviet Economic Facts" pág. 13; 1970-74:
Nar. Khoz. 1974 p. 524-525; 1975.

(2) Nar. Khoz. 1974 p. 528 (1966-74) "La U.R.S.S. en ci-
fras para 1975", pág. 164.

Resto: Elaboración propia.

CUADRO Nº 41

RELACION INVERSION-RENTA NACIONAL U.R.S.S. 1966-75

(Precios comparativos. Miles de millones de rublos)

(a)

Año	Renta Nacional (1)	Inversión (2)	Inversión / R. Nacional (3) = (2) / (1)
1966	208,2	61,-	29,3%
1967	225,5	66,-	29,3%
1968	244,7	71,2	29,1%
1969	256,2	73,6	28,7%
1970	279,2	82,-	29,4%
1971	296,-	88,-	29,8%
1972	307,2	94,3	30,7%
1973	335,2	98,7	29,4%
1974	351,9	105,7	30,-%
1975	367,8	114,7	31,2%

Fuentes: (1) R. Nacional: a partir del Cuadro nº 5, en el capítulo I & 2.2. y de los índices presentados en el Cuadro nº 1 de este apartado (Nar. Khoz. 1974 p. 573)

(2) Inversión: Cuadro nº 8 (Nar. Khoz. 1974 p. 520)

(3) Elaboración propia.

(a) Nota sobre la construcción de la serie: Los valores de la inversión están calculados a precios comparativos tomando como base 1967. Las cifras de Renta Nacional se han construido a partir de los datos citados más arriba (Fuente 1) también a precios 1967.

CUADRO Nº 42

INVERSIONES U.R.S.S. - 1951-1978

Dedicación de las inversiones

Porcentajes de la inversión total dedicado a los principales sectores de la economía nacional.

PERIODO	INDUSTRIA	AGRICULTURA	TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	CONSTRUCCION	VIVIENDA	EMPRESAS - COMUNITAR. Y SERVIC. COLECTIVOS (a)	TOTAL
1951-55	41,4	14,1	9,1	2,9	19,6	12,9	100
1956-60	36,2	14,2	8,6	3,0	23,2	14,8	"
1961-65	35,9	15,4	9,7	2,7	18,3	17,0	"
1966-70	35,6	17,-	9,2	3,4	17,0	17,8	"
1970	35,7	17,5	9,5	3,7	16,4	17,2	"
1971	35,1	18,8	9,5	3,8	16,0	16,7	"
1972	35,1	19,2	10,2	3,8	16,5	16,2	"
1973	35,4	20,3	10,5	3,7	15,3	14,8	"
1974	35,6	20,6	10,6	3,7	14,7	14,8	"

Fuente: Nar. Khoz. 1974 pág. 524-525

Notas a) El título completo del epígrafe es: "Construcción de empresas de servicios comerciales y comunitarios, /empresas de explotación forestal y de abastecimiento, /instituciones científicas, culturales, artísticas, de instrucción pública y de sanidad". La especificación de inversiones para este último grupo -instituciones, etc.-es el siguiente: (porcentajes)

1951-55: 3,8	1966-70: 6,-	1972: 5,4
1956-60: 4,9	1970: 5,5	1973: 4,9
1961-65: 6,2	1971: 5,6	1974: 5,-

estadística (Cuadro nº 42) recoge la dedicación de la inversión - total a los diversos sectores de la economía nacional expresada - en porcentaje de dicha inversión. Para el período anterior a la - Reforma (y hasta 1970) no hemos podido hallar más que datos globa- les de cada uno de los quinquenios pero, como tratamos de estable- cer la estructura porcentual y las comparaciones pertinentes en- tre los diversos períodos, los datos obtenidos son suficientes.

Las variaciones más apreciables parecen ser las siguien- tes: 1) En la etapa anterior a la Reforma, un descenso en la de- dicación a la industria (1951-55: 41,4% ; 1956-60: 36,2%) que es- absorbido por los incrementos proporcionales de la dedicación al sector vivienda (1951-55: 19,6% ; 1956-60: 23,2%) y al sector "em- presas comunitarias y servicios colectivos" (1951-55: 12,9% ; - 1956-60: 14,8%) en una primera fase. En una segunda fase, la dedi- cación porcentual al sector vivienda decrece (1961-65: 18,3%) y - el incremento correspondiente se encuentra en el sector "agricul- tura" (1956-60: 14,2% ; 1961-65: 15,4%) y en la consolidación del aumento de dedicación inversora a "empresas comunitarias y servi- cios colectivos" (1961-65: 17%). Hay que constatar, de todos mo- dos, que la mayor parte de la inversión sigue dirigiéndose al sec- tor industrial (más de una tercera parte), 2) El período poste- rior a la Reforma no ofrece cambios significativos que permitan - una interpretación acorde a la "segunda hipótesis cualitativa" - según la denominación que habíamos introducido. Más bien se asis- te a un descenso en la dedicación porcentual a "empresas comunita- rias y servicios colectivos" que pasa en los últimos años analiza- dos, de representar casi un 18% de la inversión a un 15%. La dedi- cación a "vivienda", otro sector que podría considerarse represen- tativo del bienestar colectivo en términos de calidad, desciende- asimismo en parecida proporción. La inversión industrial permane- ce estructuralmente estable y crece de forma importante la inver-

sión en agricultura y, en menor proporción, la dedicación a "transportes y comunicaciones". Respecto a la inversión agrícola, es clara confirmación de la serie presentada anteriormente (Cfr. Cuadro nº39) y sugiere las mismas reflexiones al comparar la inversión con los resultados alcanzados por la producción agrícola al término del IX Plan Quinquenal.

El análisis de las series sobre inversión presentadas hasta ahora, con todas las matizaciones estadísticas y conceptuales referidas al proceso de inversión en la Unión Soviética(142)permite concluir que, tras la Reforma económica, el esfuerzo inversor, -apreciado en términos cuantitativos, es semejante al de la etapa anterior, y que la orientación de dicho esfuerzo no varía cualitativamente, sino que se dirige a los mismos sectores y casi en la misma proporción que antes de la Reforma.

¿Se invierte, al menos, de un modo más eficiente? Por lo que llevamos analizado, la respuesta parece ser negativa. El Cuadro nº 43 es la continuación, para el período que analizamos ahora, del que ya presentamos al principio de este capítulo (Cuadro nº 27) extraído de los datos ofrecidos por el profesor Gomulka. El índice de la relación Capital/Producto confirma las conclusiones extraídas y la respuesta negativa respecto a la mejora en la eficiencia de la inversión en el sector industrial, al que se refieren los datos de la tabla. Confirma, además, una tímida recuperación en el primer quinquenio posterior a la Reforma o, al menos, -una estabilización del índice Capital/Producto significativo de una detención de la tendencia al aumento de "ineficiencia cuantitativa". El sistema en ese quinquenio, no "empeora" desde este punto de vista. Sin embargo, de acuerdo con lo que ya habíamos establecido a través de series anteriores, en el segundo quinquenio la es

(142)Cfr. Cap. IV & 2.1. Análisis estadístico, punto 4: "Estadísticas de Inversión", y en especial, los párrafos finales dedicados a sintetizar las conclusiones.

CUADRO Nº 43

RELACION CAPITAL INDUSTRIAL/ PRODUCCION INDUSTRIAL U.R.S.S. 1966-75

AÑO	Tasa de crecimiento anual %		Números índice Base 1960 =100		Índice de la relación CAPITAL/PRODUCTO
	Producción industrial	Capital industrial	Producción industrial	Capital industr.	
Base 1960	10,4	11,5	100	100	1
1966	8,9	9,2	167,2	186	1,11
1967	10,-	8,4	184,-	201,6	1,10
1968	8,2	7,9	199,-	217,5	1,09
1969	7,1	8,-	213,2	235,-	1,10
1970	8,4	8,9	231,1	255,9	1,11
1971	7,7	8,6	248,9	277,9	1,12
1972	6,5	8,1	265,-	300,4	1,13
1973	7,5	8,8	284,9	326,8	1,15
1974	8,-	8,1	307,7	353,3	1,15
1975	7,5	8,2	330,8	382,3	1,16

Fuente: GOMULKA, S.: "Slowdown in Soviet Industrial Growth 1947-75, -- reconsidered". European Economic Review 10 (1977) nº 1 pág.3. Table nº 1 (Cfr. las fuentes citadas por el autor.)

tadística constata de nuevo un cierto proceso de degradación de la inversión en el sector industrial (sector clave y al que se dedica, como vimos, más de una tercera parte de la inversión total) a pesar de los importantes incrementos que año tras año, parece recibir el equipo productivo (siempre en términos cuantitativos, como es obvio).

Al preguntarnos por esta falta de eficiencia hemos de recordar las críticas al proceso de Reforma económica examinadas en los apartados inmediatamente anteriores a éste, dedicado al análisis estadístico. No se corrigen, según aquellas críticas, los defectos económico-institucionales que originaban la falta de eficiencia. Podríamos repetir, por tanto, en buena parte los mismos comentarios que ya hicimos al analizar la etapa previa a la Reforma. Es cierto que tras los cambios introducidos en los índices de gestión de la empresa, no serán tan grandes los "stocks" inventados, que se contabilizaban como incrementos del capital de la empresa. Las "reservas de seguridad" de bienes de equipo y de materias primas parece que disminuyen en una primera fase. A estos dos factores podría responder, en parte, la ligera mejora en la eficiencia observada en el primer quinquenio (1966-1970). Sin embargo, los defectos institucionales del sistema de aprovisionamiento material y técnico y la falta de autonomía para que las empresas de bienes de producción busquen a sus clientes y proveedores y establezcan contratos directos con ellos para atender mejor a las necesidades de la demanda, reproduce el problema de los "stocks" de producción no vendida o "mal vendida" (Simplemente es posible que en lugar de contabilizarse en la empresa productora--donde a veces todavía se contabiliza-- se contabilice en las agencias de distribución). Otro tanto podría decirse de las "reservas de seguridad" que vuelven a constituirse tras los primeros años en que fueron liquidadas ante la continuidad en las dificultades--

de obtención de suministros y la lentitud de las reparaciones(143).
Como dice la profesora Marie Lavigne:

"Aussi bien, l'introduction de l'indice de production vendue n'a pas rendu les machines plus productives, les engrais fournis à l'agriculture plus enrichissants, les tissus livrés à l'industrie de la confection plus variés et attrayants; les usines métallurgiques continuent comme par le passé à livrer aux utilisateurs des pièces métalliques non conformes aux spécifications demandées, et ceux-ci continuent à "bricoler" les pièces sur place, travail qui absorbe plus de la moitié des ouvriers de la construction mécanique"(144).

Por lo que se refiere al sector de bienes de consumo, la dependencia de este sector respecto al de bienes de producción origina efectos similares por lo que se refiere a los "stocks" de acabados y a las "reservas de seguridad", aunque en este sector puedan, en determinados casos, establecerse contratos directos con los clientes (los almacenes y tiendas de venta al público); al tiempo que subsisten las colas y la falta de determinados artículos, otros quedan sin vender en dichas tiendas(145). El mantenimiento de los

(143) La prensa soviética cita, con relativa frecuencia, casos que corroboran estos puntos. Marie LAVIGNE, "Les économies socialistes..." (op. cit.) recoge varios en el capítulo de valoración de las reformas (pp. 94-107). En ABSEES (revista citada) correspondiente a estos años se encontrará asimismo una buena colección de los mismos.

(144) LAVIGNE, M.: "Les économies socialistes..." (op.cit.) pág.100.

(145) El libro-informe de Hendrick SMITH, "Les Russes", ya citado en su edición francesa, recoge con descripciones muy vivas este fenómeno. Por ejemplo, la búsqueda por parte de los consumidores de los artículos producidos en los primeros quince o veinte días de cada mes y el abandono en las tiendas de los de final de mes a causa de la mala calidad de estos últimos. El problema deriva de que los suministros llegan tarde a las fábricas y éstas se ven obligadas a forzar la producción para cumplir el plan mensual en los últimos días, sin poder controlar la calidad del producto. (Los objetos llevan grabada la fecha de fabricación).

precios centralizados agrava el problema de la falta de respuesta a la demanda de los consumidores, ya que las condiciones del contrato directo no pueden afectar a dichos precios. Así según la profesora M. Lavigne:

"Les prix continuent à être imposés: prix de gros - pour les entreprises productives, prix de détail - pour les magasins. Les prix sont fixés selon des - procédures différentes et ne sont pas coordonnés, - entre eux pour le même article. Il arrive qu'un article très demandé par la population et que les entreprises auraient un avantage financier à fabriquer ne soit pas commandé par tel magasin parce que le marge entre le prix de détail et le prix de gros est trop faible et que le magasin ne gagnerait pas assez à la vente; inversement les entreprises refusent quelquefois les commandes pour des articles - qui se vendraient bien, mais dont le prix de revient est à peine couvert par le prix de gros" (146).

Mientras tanto, naturalmente, lo realmente producido en-- grosa "la producción para el almacén", como antes de la Reforma - (147).

En lo referente a la reconstitución de las "reservas de seguridad", las empresas constatan que el coste económico del sistema centralizado de aprovisionamiento material y técnico, muy poco mejorado, es más elevado que la carga impositiva sobre los activos productivos creada por la Reforma y optan por la reconstitución de aquellas reservas, con la consecuente degradación de la eficiencia de la inversión.

(146) LAVIGNE, M.: "Les économies socialistes..." (op.cit.) p. 100.

(147) Las referencias en la prensa soviética, especializada o no, a los stocks invendibles son frecuentes en estos años. El sector más afectado parece ser la confección y asimismo el de maletas, bolsos, guantes, etc., pero las quejas se extienden en muchos casos a la industria ligera en general.

Las empresas tienden a realizar este "cálculo económico", por otra parte, a causa de la reducida disponibilidad que se les permite sobre el margen de beneficio hipotéticamente alcanzable - mediante la eliminación de sus "reservas de seguridad". Nuevamente hemos de constatar, de acuerdo con las críticas de los comentaristas, el efecto desincentivador del "saldo disponible de beneficio" a entregar al Presupuesto, por su elevado importe y por su carácter de impuesto de reparto.

Otra causa de la falta de eficacia de la inversión en la Unión Soviética, apuntada ya en la etapa previa a la Reforma Económica, era la existencia simultánea y prolongada de una multitud de proyectos en curso de realización, inacabados, y sin rendir, - por tanto, los resultados previstos. Los ingentes recursos congelados en esos proyectos sin terminar se han contabilizado en su momento como cifras de inversión. Los recursos disponibles para ser invertidos en cada nuevo período no alcanzan a satisfacer los requerimientos financieros y materiales de la terminación y puesta en marcha de dichos proyectos a causa del excesivo número y - dispersión de los mismos. Simultáneamente se inician proyectos nuevos que, en buena parte, sufrirán los mismos retrasos y congelarán igualmente los recursos invertidos. Anualmente, por tanto, una proporción importante de las cifras de inversión parece destinada a diluirse en una esterilidad de largos aplazamientos, con repercusiones en cascada para las empresas cuyos suministros dependen del proyecto no puesto en funcionamiento todavía. Nótese - que venimos hablando de estos fenómenos con fórmulas verbales en tiempo presente porque, a pesar de las constataciones y denuncias de la situación, hechas desde los niveles más altos (148) no se ha conseguido atajar el incumplimiento de los plazos y la consiguiente dispersión de proyectos y recursos. Posiblemente es ésta la -

(148) Ya en el Informe de A.N. Kosigyn al Pleno de Septiembre de 1965 se denunciaban estos hechos.

queja más generalizada en los años setenta tanto en las revistas especializadas de la Unión Soviética, como en la prensa de las diversas Repúblicas federadas (149). Es innegable que se viene haciendo un esfuerzo por parte de las autoridades económicas para reducir este despilfarro, en especial a partir de 1969, tras el informe de Breznev al Pleno del Comité Central sobre los defectos a corregir en el proceso de Reformas. A modo de ejemplo podríamos citar la exigencia de una documentación cada vez más exigente para la aprobación de nuevos proyectos, las medidas disuasorias de las agencias republicanas del "Stroibank" (literalmente "Banco de la Construcción", es decir, "Banco federal de financiación de las inversiones", en el amplio sentido de "construcción") cuando, al observar los proyectos (incluso los aprobados centralmente), detecta que su realización supone dispersión de recursos, que los plazos no van a poder cumplirse por falta de suministros materiales, o que para la región es más importante finalizar otros proyectos en marcha (150).

Sin embargo el problema no parece, ni mucho menos, resuelto. V. Isaev, diputado primero del Gosplan, ofrece en un artículo publicado en 1973, una muestra de las realizaciones durante los años 1971 y 1972. La situación, según el autor, es todavía poco satisfactoria tanto por lo que se refiere a la ampliación de la capacidad de las empresas ya existentes (los planes se cumplen ca

(149) ABSEES, publicación a la que ya nos hemos referido y que ofrece una selección trimestral de los artículos aparecidos en la U.R.S.S. y países del Este, prácticamente en cada número recoge más de una vez este problema.

(150) ABSEES, octubre 1973 pág. 20. La cita es de un artículo del director de la oficina del "Stroibank" en la República de Kazakhshtan publicado en la "Kazakhstanskaya pravda, 19/6/73". El número de proyectos insuficientemente documentados fue allí de 120 y el de proyectos aprobados pero "disuadidos", de 78.

si integralmente sólo en un 20% de los casos mientras que prácticamente un 50% de los mismos se queda por debajo del 70% de cumplimiento, y de éstos, un 30% no llega ni al 50% del plan) como, sobre todo, por lo que se refiere a proyectos básicos: Aproximadamente una cuarta parte de los mismos no se acaban en el tiempo previsto y deben ser aplazados una y otra vez. Sólo con medidas muy drásticas, según el autor, puede atajarse esta situación y justifica así que de 1854 proyectos, previamente aprobados dentro del IX Plan Quinquenal para 1973, sólo 463 vayan a tener luz verde para iniciar los trabajos de construcción (151).

¿Dónde puede residir la causa de este "desorden" que parece ir en contra de la misma planificación? V. Isaev se refiere al "espíritu departamental" de los ministerios, de los organismos republicanos y de las autoridades locales. Este es sólo un aspecto de la cuestión, sumamente compleja en sus ramificaciones. Habría que añadir los defectos del sistema de aprovisionamiento material y técnico, origen de frecuentes "cuellos de botella"; la tendencia de los planificadores a sobreestimar las posibilidades de inversión en la economía nacional (estamos en la "onda" de los planes exigentes); los excesos en la demanda de "inputs" por parte de las autoridades que proponen el proyecto y los reflejos defensivos, de recorte, por parte de los organismos centrales (152) que-

(151) ISAEV, V.: Voprosy Ekon. 8/1973 pp. 30-40. Referencia en AB--SEES, Enero 1974 p. 21 y 22.

(152) Una visión del tema entre los años 1969-1971 puede encontrarse en FEIWEL, G.R.: "The Soviet Quest..." (op. cit.) pág. 487-492. El autor cita cifras elocuentes por sí solas. Por ejemplo entre 1966 y 1969 el volumen de los proyectos en curso creció dos veces más deprisa (44%) que el volumen total de recursos dedicados a inversión (21%). Incluso después de las medidas restrictivas tomadas a partir de 1969, las listas de proyectos en construcción en 1970 incluían 3.184 grandes proyectos cuyos costes totales se estimaban en 188,2 billones de

unas veces llevan a la imposibilidad de concluir los proyectos y otras al despilfarro o a la utilización de recursos para fines distintos a los teóricamente proyectados (supuestas las deficiencias del suministro, un método utilizado por los ministerios industriales y otros organismos inferiores en orden a conseguir materias primas para la producción corriente es lograr la aprobación de un proyecto de inversión, con lo que originan una corriente adicional de suministros para las empresas subordinadas). El sistema de inversiones, en definitiva, parece escapar de las manos de los organismos dirigentes y amenaza con devorarse a sí mismo. Una complicación adicional tras la puesta en marcha de la Reforma, es la posibilidad de que las empresas, los "glavki" o los propios ministerios realicen las llamadas "inversiones descentralizadas", de inferior volumen tomadas una a una, pero que en conjunto, absorben (al menos hasta 1970 en que se limitaron drásticamente) una notable porción de recursos en términos físicos, detrayéndolos de los usos planificados centralmente (en términos financieros, los recursos proceden de beneficios empresariales que no van al Presupuesto estatal sino a la organización superior o al ministerio (153))

(153) Cfr. cap. II & 2. "Los gravámenes sobre los beneficios de las empresas". Punto 2.1. "El concepto de beneficio en la economía soviética. La disponibilidad de los beneficios". Se trata de la partida que las estadísticas denominan equívocamente - "Porción del beneficio a disposición de las empresas" y que - por un Decreto del Ministerio de Hacienda de Enero de 1973 - fue sometida a la aprobación del Gosplan aunque siga a disposición de los ministerios respectivos, a nivel de propuestas.

../.. rublos, de los cuales, 87,9 billones, constituían el coste-estimado en enero de 1970 para finalizar los ya avanzados. - Los recursos realmente invertidos en ese año fueron de 14,1 - billones de rublos, es decir un 16% aproximadamente del volumen requerido para finalizar los comenzados. Con estos ritmos se requieren 6 años más para concluir lo comenzado y 12 años para finalizar lo que se pone en marcha en 1970, contando con que no se añadiesen nuevos proyectos. En 1970, por ejemplo, -- se habían presentado planes para 1000 proyectos, de los que - sólo (1) 300 fueron admitidos por el Gosplan.

Posiblemente, si quisiéramos resumir todas estas explicaciones en una causa básica, raíz de todas ellas, estaríamos de acuerdo con las formulaciones del profesor Nove ya comentadas. Se manifiestan también aquí las consecuencias de la planificación centralizada y directiva ("central or directive planning") que necesita llegar hasta los últimos detalles del suministro material y que, evidentemente, no puede hacerlo. El resultado es el "pluralismo centralizado" sin las ventajas de una desconcentración meditada y con los inconvenientes de que cada sujeto económico actúe para favorecer y desarrollar el poder y la importancia del, "de facto", centro propio de decisión.

Finalmente habíamos analizado con cierto detalle, al tratar de la eficiencia económica antes de la Reforma de 1965, otra posible causa de la reducida eficacia de las inversiones en la Unión Soviética: la dificultad que parecía atenazar al sistema en orden a la adopción generalizada de los cambios tecnológicos capaces de incrementar la productividad del capital y/o del trabajo. Inevitablemente, ya entonces, nuestro análisis se prolongaba, en la constatación de los hechos e interpretación de las causas, más allá de la fecha límite de la Reforma significando, de algún modo, que los cambios debidos a la misma no habían sido notorios. Remitámonos, por una parte, a aquellos comentarios, añadiendo ahora las peculiaridades de la etapa que comienza en 1965, es decir, las insuficiencias o, en todo caso, las expectativas nacidas del nuevo método de gestión económica (154).

Así pues, la situación tras los primeros años de funcionamiento de los mecanismos de reforma del sistema, podría condensarse en estos breves trazos: Siguen existiendo notables dificultades, básicamente de tipo institucional, para la adopción amplia y

(154) Cfr. Cap. IV § 2.1. "Análisis estadístico". Punto 4: "Estadísticas sobre inversión: la adopción de cambios tecnológicos".

generalizada de cambios tecnológicos y para la introducción de innovaciones en los procesos y en los productos. Existe, por otra parte, conciencia aguda del problema por lo que respecta al "gap" tecnológico y a la calidad del trabajo y de sus resultados. Las causas de estos retrasos y de la falta de calidad son: a) el aislamiento persistente -en algún caso, acentuado- tras la Reforma - de los centros de investigación y diseño tecnológico respecto al mundo concreto de la empresa; b) la escasa potencia de los estímulos empresariales para la adopción de los cambios; c) la falta de preparación de la mano de obra industrial para el manejo de la nueva maquinaria que ha sido realmente introducida en algunos sectores. Las expectativas, no confirmadas, de cambios en estas áreas son: a) la creación de departamentos de investigación ligados a algunas asociaciones de empresas ("obyedineniya"), conectados mucho más funcionalmente con las necesidades de la industria y orientados en su trabajo por estas necesidades; b) cierta dinámica, en absoluto segura, hacia la formalización de sistemas de precios para los nuevos productos.

Amplieemos algunos de estos puntos prolongando lo que ya manifestamos en apartados anteriores. El binomio "aislamiento-conexión" de la investigación y diseño con referencia a la producción cotidiana manifiesta alternativas contradictorias: la primera de ellas la constituyen los departamentos de investigación ligados a la empresa o a asociaciones de empresas. Son aun experiencias casi singulares que, de todos modos, son comentadas favorablemente por la prensa especializada. La postura opuesta a su implantación generalizada (postura normalmente ligada a organismos centrales o a los centros de investigación existentes que tratan de preservar su "status") argumenta el alto coste de estos departamentos y la "escasez" de investigadores, que aconsejaría, más bien, concentrar recursos. La respuesta se apoya, precisamente, -

en los altos costes que la centralización ha generado (ya dijimos que proporcionalmente crecen más rápidamente los recursos destinados a estos centros que los destinados a la inversión), costes en gran parte estériles por la imposibilidad de puesta en práctica - de muchos de sus proyectos de laboratorio.

La alternativa contraria refuerza el aislamiento de aquellos centros y lo hace, curiosamente, siguiendo el mecanismo literal de la Reforma: "impulsados" por dichos mecanismos, algunos de estos centros pasan a funcionar según el sistema de "khozraschet", debiendo garantizar su autonomía financiera. Un artículo del Director General de la Asociación ("obyedineniya") de empresas de máquinas-herramienta "Sverdlov", en Leningrado, que ha "padecido" en su empresa la introducción de nueva maquinaria, menos efectiva que la antigua, gracias a los servicios de los centros de investigación y diseño, ironiza amargamente sobre el "khozraschet" de dichos centros:

"Colocarlos bajo el régimen de "khozraschet" únicamente les induce a maximizar su "output" en papel: incrementar el número de "nuevos" diseños, - etc. sin ninguna necesidad de asegurar que los nuevos diseños puedan utilizarse en la práctica. Desprecian la prueba en fábrica y la valoración de rendimientos (...). Su sistema de incentivos actúa contra la normalización (standardisation) y los - conduce a la modificación continua de las piezas de las máquinas-tipo existentes (...). La única solución es incluirlos dentro de asociaciones de empresas ("obyedineniya") científico-productivas, - pero con la importante condición de que sean privados de su régimen individualizado de "khozraschet" y de su personalidad jurídica". (155)

Evidentemente estas quejas representan la postura extrema de la empresa, pero su carga subjetiva no debe impedir el reconocimiento de la realidad objetiva de una notable ineficacia. El

(155) Pub. en TRUD, 5 abril 1973 p. 2. Reseña en ASSEES octubre - 1973 pág. 19.

punto de vista de los investigadores (también en Occidente, donde los investigadores al servicio de las empresas, demandan como reivindicación "progresiva", la libertad de investigación y la consecuente concepción de la labor investigadora como servicio público) sería distinto: la necesidad de trabajar con autonomía para - que los avances imaginativos se produzcan. Tal vez la raíz del - malentendido resida en la falta de distinción entre la ciencia pura y la ciencia aplicada. En la práctica esta distinción no parece haberse realizado correctamente en la Unión Soviética.

El tema de la mano de obra ha cobrado relieve especial - tras la Reforma. En algunos sectores -la construcción, por ejem-- plo, aparece frecuentemente citado en la prensa y asimismo las industrias manufactureras- se ha producido un avance notable en la introducción de nueva maquinaria adaptada a las necesidades objetivas del trabajo a realizar. Lo que ha fallado, sin embargo, ha sido la preparación de la mano de obra en los aspectos profesionales y en los de disciplina laboral u organización del trabajo. - Son conocidos, en este sentido, los hábitos de trabajo en las empresas soviéticas en los años precedentes a 1965: alto grado de - absentismo, reserva de mano de obra ("subempleo organizativo"), - baja calificación profesional, elevado contingente de mano de -- obra "auxiliar", ritmo sincopado de trabajo (esfuerzos a fin de - período, ausencia de tareas al principio), enorme proporción de - trabajo realizado manualmente (reparaciones, ajuste de piezas entregadas defectuosamente por los proveedores, escasez de recam-- bios para la maquinaria: fabricación manual de las piezas a sustituir, etc.). Como consecuencia, escasa productividad del trabajo, bajo grado de utilización del equipo productivo fijo.

Tras esta panorámica puede imaginarse el resultado de la- introducción de maquinaria moderna cuyo elevado coste requeriría

una utilización máxima, necesaria, asimismo, porque en un proceso de renovación tecnológica se acorta la vida útil (tecnológicamente útil) del equipo capital. Las constataciones de la realidad - frente a este "desideratum" no pueden ser más desazonadoras: "Las máquinas están paradas entre un 35 y un 65% de su tiempo útil por término medio y muchas -de las más costosas- realizan un sólo turno de trabajo diario, de 8 ó 9 horas" (156). "Máquinas especializadas no pueden ponerse en funcionamiento durante mucho tiempo - porque no se ha previsto la formación del personal" (157). "El 59% del plan se cumple en los 10 últimos días de cada mes, la capacidad productiva se utiliza únicamente en un 78%. Esta factoría (una fábrica de muebles) es ejemplo típico de lo que ocurre en el Ministerio correspondiente: se ha perdido en un año el trabajo - equivalente a 19.000 días-hombre" (158). "Este tiempo de trabajo perdido se valora para la mayoría de las empresas, según un estudio realizado en 1972, en una tercera parte del tiempo total de trabajo, y en algunos sitios esta proporción se eleva a más de la mitad" (159). La letanía de citas podría prolongarse con el tema de la disciplina laboral, las horas extra, etc. Se trataba únicamente de ofrecer una muestra.

Se arguye que la causa histórica de esta situación es la política de pleno empleo a toda costa llevada a cabo desde el inicio de la industrialización, que podía corresponder, con cierta-

(156) Sovetskaya Kirgiziya 21.1.1973 (ABSEES, abril 1973 p. 19)

(157) Izvestiya 26.1.73 (ABSEES abril 1973 p. 20)

(158) Sovetskaya Kirgiziya, 24.6.73 (ABSEES octubre 1973 p. 15)

(159) CHERNYAVSKY, Ja.M.: "Puti uluchsheniya ispol'zovaniya rabochego vremeni". Ekonomika, Moscow 1972. (Reseña en ABSEES - octubre 1973, p. 99)

En el libro del profesor NOVE "The Soviet Economic System"- en el de la profesora Marie LAVIGNE "Les économies socialistes", etc. pueden encontrarse muchos otros ejemplos en el mismo sentido.

eficacia, a un modelo de crecimiento extensivo en que la calificación profesional y la productividad del trabajo no son factores básicos. Una adaptación al nuevo modelo supondría el reajuste de las plantillas mediante la autonomía concedida a las empresas en la gestión de la mano de obra. Sin embargo, el despido es difícil en la U.R.S.S. por varias razones. Porque parece oponerse a la política de pleno empleo, por las presiones sindicales (uno de los pocos puntos en que podrían presionar), porque no existe una política clara de reconversión o profesionalización de la mano de obra, sobre todo, adulta (en cuyo caso podría tratarse sólo de un despido temporal hasta que los trabajadores, especializados ya, volvieran a la empresa a formar un necesario segundo o tercer turno de trabajo y contribuir a la plena utilización de la nueva maquinaria).

Destaquemos, pues se relaciona especialmente con el objeto de nuestra investigación, un mecanismo de connotaciones impositivas que se opone a la flexibilización de plantillas. En el nuevo reparto del beneficio entre el Presupuesto y la empresa, aun realizado sin arbitrariedades, la magnitud del "fondo de estímulo material" y del "fondo para medidas socio-culturales" se determina, supuesta la rentabilidad y el cumplimiento del plan de ventas, en relación al fondo de salarios (que, naturalmente, depende del número de obreros) y no tiene directamente en cuenta los incrementos de productividad. En consecuencia, la empresa no está interesada en disminuir su plantilla a causa de la reducción que experimentarían aquellos fondos. Las críticas al método de cálculo de los "fondos de estímulo", emitidas incluso desde la posición oficial, son frecuentes a partir de 1969-1970. Pero, de momento, no ha sido modificado este método en el conjunto de la economía (160). Debemos dar cuenta, de todos modos, de un experimento prometedor-

(160) Cfr. Instrucción del Ministerio de Hacienda de 1º Enero 1973, citada anteriormente.

en este sentido, realizado a nivel reducido (según la práctica soviética de los últimos años) en el complejo químico de Shchekino- y que ha sido ampliamente comentado por los especialistas soviéticos y occidentales. La dirección fue autorizada a utilizar para el pago de primas y salarios extras una amplia proporción, fijada de antemano, de la suma ahorrada al despedir personal que se considerase sobrante. El reajuste de plantilla pudo realizarse sin contratiempos porque los obreros salidos del complejo fueron absorbidos en otros proyectos que se iniciaban en ese momento en la zona. Desde este punto de vista el experimento tiene sus propios límites en orden a generalizarlo.

Los otros dos puntos que señalábamos, el primero como causa de retraso en la adopción de cambios tecnológicos (la falta de estímulos empresariales) y el segundo, como expectativa incierta de mejora en dicha adopción (cierta flexibilización en el sistema de adopción de precios para nuevos productos), no requieren un tratamiento específico en este momento porque han sido analizados anteriormente como parte de las críticas dirigidas por los comentaristas soviéticos y, sobre todo, occidentales, a la puesta en práctica de la reforma de impuestos y de precios. Bastará un breve comentario a su relación específica con la adopción de cambios tecnológicos.

La inexistencia de estímulos -o el escaso poder incentivador de los mismos- está conectado con la reforma de la imposición sobre los beneficios, y en concreto, con el establecimiento de la carga sobre los activos productivos y con la distribución del beneficio neto resultante entre la empresa y el Presupuesto. La carga impositiva sobre los activos productivos, al ser de volumen relativamente reducido (al menos en comparación con el "saldo disponible a entregar al Presupuesto"), no parece tener efectos desin-

centivadores sobre la incorporación de nuevos bienes de equipo aunque el valor de los mismos sea elevado. Sobre todo, porque las empresas que lo incorporan, suelen aprovechar el hecho de la innovación, el argumento del período de rodaje, etc. para intentar su inclusión en el cuadro de excepciones a la regla del 6%, tipo general de esta carga impositiva. Con esta maniobra, a menudo injustificada, el nuevo impuesto pierde su carácter de estímulo para el aprovechamiento intensivo de los recursos incorporados y, a consecuencia de ello, se produce la renovación teórica de maquinaria e instalaciones pero no la puesta en marcha eficaz. Las más de las veces, por otra parte, la empresa no sale suficientemente "beneficiada" de su maniobra: como el "saldo disponible a entregar al Presupuesto" no es realmente un residuo, ni tiene tampoco el carácter de impuesto porcentual y ajustado a una normativa a largo plazo - (161), el Estado puede recaudar en su mayor parte, a través de esta última figura, lo que teóricamente había dejado a disposición de la empresa por la exención aplicada a la carga sobre los activos. En realidad recauda menos -y la empresa retiene menos beneficio- que si, de una parte, el gravamen sobre los activos productivos fuese alto, sin exenciones injustificadas y, de otra, el "saldo disponible" fuese un residuo y/o las normas de entrega al Presupuesto de una porción del beneficio fuesen conocidas e invariables. La razón es evidente: la falta de estímulo induce a la empresa a respuestas rutinarias y burocráticas. En el caso extremo, si los directivos observan que la innovación comporta excesivas complicaciones o exigencias, se sentirán estimulados a rechazar los nuevos equipos. Los "fondos de estímulo material" no están, por otra parte, directamente ligados a la productividad ni a la introducción de progresos tecnológicos. Y el tercer fondo, "para el desarrollo de la producción", que sí está ligado al volumen de activos, es de una cuantía exigua para los fines que podría pretender una direc-

(161) Cfr. Cap. II § 2. "Los gravámenes sobre los beneficios de las empresas".

ción ambiciosa y, sobre todo, no es fácilmente convertible en recursos reales debido -como otras veces hemos dicho- al sistema de aprovisionamiento material y técnico.

La expectativa que se apuntaba en el tema de los precios para los nuevos productos, o para los productos obtenidos a través de determinadas mejoras tecnológicas, está llena de claro oscuros. El artículo del profesor Berliner, que ya citamos, es un buen resumen del estado de la cuestión (162): La rigidez absoluta de precios va contra la innovación en las condiciones de la Unión Soviética. La determinación centralizada de todos y cada uno de los precios se demuestra inviable en la práctica. Los "precios temporales", sin más aditivos, han sido fuente de abusos y pueden seguir siéndolo en un "mercado de vendedores". En la existencia de la discusión actual y en las experiencias de mecanismos flexibilizadores se situaría la expectativa de que los precios pudieran estimular el progreso tecnológico y las consiguientes mejoras en rendimientos y calidad. Expectativa limitada, sin embargo, porque no se plantea articulada con el resto del sistema de precios ni con cambios sustanciales en los estímulos por vía impositiva.

(162) BERLINER, Joseph: "Flexible pricing and new products in the U.S.S.R." Soviet Studies. Octubre 1975. - pp. 525-544.

4. LA CANTIDAD DE TRABAJO

El objeto de la presentación de la serie correspondiente a la evolución del factor trabajo es fácilmente comprensible. Se trata de evaluar si la desaceleración en el crecimiento de los resultados finales del proceso económico, que comportaba, en principio, un juicio poco halagüeño sobre los efectos de la Reforma económica, se debe precisamente a que no se han corregido las raíces de la ineficiencia del sistema o a que, corregidas aquellas raíces, se ha decidido un cambio de orientación en la política económica general y se persiguen fines distintos al crecimiento cuantitativo de la producción, que pueden entrar en "trade-off" con la consecución de altas tasas anuales de crecimiento acumulativo.

Como se ve, el planteamiento del tema es semejante al que hicimos al presentar las series estadísticas relativas a la inversión, puesto que nos hallamos ahora ante el factor productivo por excelencia. Si nos mantenemos en un terreno muy general y abstracto no es excesivamente difícil decidir cuál de las dos alternativas es la correcta: Si se produce una menor aportación del factor trabajo al proceso económico fundamentada en objetivos de política laboral (disminución de la jornada, incremento del tiempo de vacaciones, jubilación anticipada), educativa (prolongación del tiempo de formación de la juventud, ciclos periódicos de formación de adultos, "reciclaje"), política de tiempo libre y cultura, etc. es muy posible que, en base a esa disminución en la aportación de "input", incluso con utilización eficiente del mismo, se produzcan descensos en los resultados cuantitativos. Pero ya dijimos al iniciar este capítulo que eficiencia económica y cantidad no son conceptos inmediatamente correlativos(163). Si en cam-

(163) Cfr. Cap. IV & 1. "Concepto y medición de la eficiencia productiva".

bio no se produce tal disminución relativa de la aportación del factor y, más todavía, si la aportación crece y los resultados, "ceteris paribus" (la inversión y el factor residual), aumentan pero a un ritmo cada vez menor, parece claro que podrán localizarse ineficiencias en el seno del sistema: cuesta cada vez más "trabajo" obtener la misma cantidad de "output".

Sin embargo, como ya expusimos en el apartado dedicado al análisis de este tema en la etapa que precedió a la Reforma(164), es difícil pasar del planteamiento general a conclusiones concretas y más aun cuantificadas, por medio de las correlaciones estadísticas. Bajo el concepto mensurable de "horas de trabajo apartadas anualmente" se procede a una arriesgada homogeneización que engloba contenidos muy heterogéneos, cuya combinación puede variar de un año para otro sobre todo si los años que comparamos no son consecutivos.

Si, además, recordamos las condiciones en que se desarrolla el proceso de trabajo descritas en el apartado anterior, todo intento de establecer correlaciones cuantitativas de ajuste preciso entre el número de horas trabajadas y las mediciones de los resultados del proceso económico nos parece un juego estadístico casi desprovisto de significado.

La serie que ofrecemos (Cuadro nº 44) se enmarca en estas consideraciones, que son, por otra parte, las de los compiladores de la serie(165). Se trataría de observar si hay alguna tendencia-

(164) Cap. IV & 2.1. "La eficiencia económica antes de la Reforma de 1965. Análisis estadístico". punto 5: Estadísticas sobre la cantidad de trabajo.

(165) Cfr. la justificación de WEITZMAN sobre el uso de las "horas de trabajo" sin calificación adicional, como medida del "input" trabajo en el apéndice de su artículo: "Soviet Postwar - Economic Growth and Capital - Labor Substitution" publ. en --

tan acusada como para inferir la existencia de un cambio de orientación en la política económica, o si la serie sigue un curso -- "normal" en cuyo caso no es posible inferir novedades respecto al pasado. Para el conjunto de los diez años examinados, la tasa de incremento de las horas trabajadas resulta normal, tal vez algo inferior a la que encontrábamos en quinquenios anteriores (excepción de los años 1956-60 en que se produce la reducción de la jornada laboral en un 20%). Esta tasa media acumulativa para los diez años sería aun más baja si consiguiéramos eliminar la desviación de los años 1967 y 68, que al ser una especie de islote en la serie parece debida a alguna medida coyuntural más que a una política permanente. Incluso podría pensarse que se debe a un cambio en la computación o la fuente estadística. En la serie de -- Weitzman no aparecen estos valores (166).

La razón de esta baja tasa de crecimiento en la aportación de horas de trabajo respecto a períodos anteriores (años cincuenta) estribaría, como comentamos ya, en la política oficial de pleno empleo que, una vez logrado, sólo se alimenta de la población que llega a la edad laboral. Si simultáneamente se produce alguna reducción en la jornada de trabajo o un aumento de días festivos--
 ..//..

"The American Economic Review" sept. 1970 pp. 687-689. Igualmente las notas de GOMULKA a la tabla en cuestión en "Soviet Postwar Industrial Growth, Capital-Labor Substitution and Technical Changes: A Reexamination" en FALLENBUCHL, Z.M. (ed) "Economic Development in the S.U. and E.E" (op. cit.) Vol. 2 pág. 13.

(166)S. GOMULKA al presentar la tabla que nosotros recogemos, da como fuentes de esta columna a WEITZMAN y a DESAI. En el cálculo de DESAI es donde se constata la "transición" de estos dos años. Pero la investigadora confiesa no haber hallado una explicación satisfactoria. Se tomó alguna medida que podía afectar a la serie, como el paso progresivo a la semana de cinco días, pero esto más bien se reflejaría en la segunda parte de la misma --descenso de las tasas de incremento-. Cfr. GOMULKA, S.: art. citado pág. 13 nota y fuentes de las columnas 10 a 14.

CUADRO Nº 44

HORAS DE TRABAJO EN LA INDUSTRIA U.R.S.S. (1966-75)

Tasa de crecimiento sobre el año anterior

Números índice por periodos quinquenales.

(Bases 1966, 1970 = 100)

Año	Tasa de crecimiento anual - (1)(Porcentaje)	Número índice (2) Base 1966 = 100		Tasa media de crecimiento anual acumulativo en el período. Porcentaje (3)
1966	2,6	102,6	Base 1970=100	<u>1966-70</u> 4,0
1967	6,8	109,6		
1968	6,6	116,8		
1969	1,8	118,9		
1970	2,-	121,3		
1971	1,8		101,8	<u>1971-75</u> 1,4
1972	1,3		103,1	
1973	1,3		104,5	
1974	1,7		106,2	<u>1966-75</u> 2,7
1975	0,8		107,1	
Fuente: (1) GOMULKA - WEITZMAN. Art. cit. Cfr. Cuadro nº 29 (2) y (3) Elaboración propia a partir de(1).				

o de vacaciones, la tendencia se fortalece un tanto.

La conclusión -o la hipótesis muy general que no es posible aparentemente contradecir- es que sigue habiendo una aportación medianamente creciente del "input" trabajo y que, sin más especificaciones, pero con todas las limitaciones estadísticas que se quiera, la serie expuesta no permite inferir de modo cuantificado que el descenso en el ritmo de crecimiento de la Renta Nacional y del Producto Industrial Bruto sea causado por variaciones en la cantidad aportada del factor trabajo al proceso económico.

5. LA DISTRIBUCION DE LOS BENEFICIOS ENTRE EL PRESUPUESTO Y LAS EMPRESAS

Para completar este somero análisis estadístico de la etapa de aplicación de la Reforma, conviene aproximarse precisamente a lo que se concibe como peculiar de estos años sometidos a nuestra observación. Pueden haberse extraído ciertas conclusiones, más o menos críticas, sobre el grado de eficiencia del sistema a lo largo de la década 1966-1975. Es lógico, por ejemplo, deducir de las observaciones realizadas que el nivel de eficiencia no ha mejorado sensiblemente respecto a la etapa anterior, o que su mejora ha sido episódica solamente, pero que se ha conseguido, hasta cierto punto, detener la progresiva degradación de aquellos niveles de eficiencia. Este logro, sin embargo, según algunos datos, no parece suficientemente consolidado y la preservación del nivel alcanzado podría plantear en un futuro próximo serios problemas.

Queda abierto, sin embargo, un interrogante. Hemos llegado a las conclusiones anteriores a través de una evaluación multi

forma y acumulativa de resultados y de costes. Para que el juicio sobre la etapa sea completo es necesario someter a examen precisamente a la Reforma misma, es decir, a los mecanismos introducidos en el sistema con el fin de incentivar a los agentes productivos hacia el logro de una mayor eficiencia. En particular, en el caso de nuestra investigación, es preciso analizar y cuantificar, en lo posible, con los datos disponibles, el grado de intensidad con que se aplican, comparativamente al pasado, los mecanismos impositivos de la reforma.

Como ya sabemos(167), la reforma impositiva de 1965 se concentró en el segundo de los "dos canales" recaudatorios, es decir, en la deducción de los beneficios de las empresas. Las modificaciones en los precios afectaron, evidentemente, las cuantías y el peso específico de la recaudación obtenida por el "primer canal", el impuesto sobre el volumen de ventas. Pero como el sistema de fijación de precios siguió, en la Unión Soviética, absolutamente centralizado (elemento crítico que ya hemos tenido ocasión de analizar), la forma y las funciones del impuesto sobre el volumen de ventas no cambiaron.

La reforma, en cambio, de la "deducción de beneficios" - pretende convertirse en palanca indirecta para el logro de una mayor eficiencia productiva de dos modos: evitando que determinados bienes de equipo o materias primas permanezcan ociosos, "en reserv", y estimulando la propia iniciativa de las empresas para el máximo aprovechamiento de los recursos disponibles dentro de las directrices del plan. Para la persecución de estos fines se arti-

(167) Cap. IV & 3.2. "La reforma impositiva".

cula, por una parte, la carga impositiva sobre los activos productivos(168). Por otra, se deja a disposición de la empresa una parte del beneficio obtenido, relacionando tal cuantía con el índice de rentabilidad alcanzado en el período. La parte de beneficio dejada a disposición de la empresa se destina principalmente, como sabemos, a estímulos individuales y colectivos, pero asimismo al establecimiento de mejoras productivas en la misma empresa(169).- Esta breve descripción, resumen de lo que ya tratamos en su momento, bastará para plantear el análisis de la intensidad con que es utilizada la nueva instrumentación de los impuestos sobre el beneficio.

El primer análisis que puede realizarse sobre el tema consiste en la comparación estadística entre la situación existente antes y después de la reforma impositiva respecto al reparto del beneficio entre el Presupuesto y las empresas en su conjunto. La hipótesis es que si existe una verdadera intención -y acción- incentivadora, debe aumentar la parte de beneficio que queda en manos de las empresas como estímulo, y deben aumentar, asimismo, en alguna proporción mayor que antes de las reformas, los beneficios empresariales de resultas de tal acción estimulante. El Cuadro nº 45 con datos del sector estatal al que, sobre todo, se aplican las reformas presenta las series correspondientes a la primera parte de la hipótesis, es decir, la distribución de los beneficios obtenidos entre el Presupuesto Estatal y las empresas industriales en su conjunto. El Cuadro siguiente (Cuadro nº 46) agrupa estos mismos datos en períodos quinquenales con el fin de absorber desviaciones de tendencia en algún año en particular.

[168] En la Unión Soviética, únicamente sobre el capital fijo y circulante. En algún otro país del área socialista (Hungría), - también sobre el factor trabajo. Cfr. el capítulo correspondiente (Cap. II & 2.4.1. "La carga sobre los activos productivos")

[169] Cfr. cap. II & 2.1. "El concepto de beneficio en la economía-soviética" y II & 2.4. "La imposición sobre los beneficios - tras la Reforma".

CUADRO Nº 45

DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS ENTRE EL PRESUPUESTO Y EL CONJUNTO DE
LAS EMPRESAS ESTATALES. U.R.S.S. 1950-1975.

Valores absolutos (Rublos corrientes - Miles de millones) y Por-
centajes.

Año	Beneficios obtenidos (1)	Imposición sobre beneficios (2)	Proporción Recaudada (3)=(2)/(1) %	Parte a dispo sición de las empresas (4)=(1)-(2)/(1) %
1950	5,2	4	76,9	23,1
1955	12,6	10,3	81,7	18,3
1958	20,1	13,5	67,2	32,8
1959	23,-	16,-	69,6	30,4
1960	25,2	18,6	73,8	26,2
1961	26,8	20,7	77,2	22,8
1962	30,3	23,8	78,5	21,5
1963	30,7	25,7	83,7	16,3
1964	34,9	28,7	82,2	17,8
1965	37,-	30,9	83,5	16,5
1966	44,1	35,7	81,-	19,-
1967	55,9	41,8	74,8	25,2
1968	67,5	48,-	71,1	28,9
1969	72,7	48,-	66,-	34,-
1970	87,-	54,2	62,3	37,7
1971	90,1	55,6	61,7	38,3
1972	93,4	60,-	64,2	35,8
1973	98,-	60,-	61,2	38,8
1974	102,6	64,5	62,9	37,1
1975	105,-	69,7	66,4	33,6

Fuentes: (1) 1950-1962: SITARIAN, S. "The Budget and Changes in -
Profits and the Turnover Tax" Problems of
Economics, Mayo 1964 (original Finansy -
SSSR 1963 nº 10) pág. 12. El autor no ci-
ta la fuente. Suponemos que son las ofi-
ciales soviéticas.

1963-1974: Nar. Khoz. años sucesivos (1974 p. 739)

(2) Ver las fuentes del Cuadro nº 5 y 6.

(3) y (4) Elaboración propia.

CUADRO Nº 46

DISTRIBUCION DE BENEFICIOS ENTRE EL PRESUPUESTO Y EL CONJUNTO
DE LAS EMPRESAS U.R.S.S. 1960-1975

AGRUPACION EN PERIODOS QUINQUENALES

Valores absolutos: (Rublos corrientes - Miles de millones) yPorcentajes

Período Quinquenal	Beneficios obtenidos	Imposición s/ beneficios	Proporción Recaudada %	Parte a - disposic.- de la em-- presa %
	(1)	(2)	(3)	(4)
1958-1960 VI PLAN Q. (1)	68,3	48,1	70,4	29,6
1961-1965 VII PLAN Q.	159,7	129,8	81,3	18,7
1959-1965 PLAN SEPTENAL (2)	207,9	164,4	79,1	20,9
1966-1970 VIII PLAN Q.	327,2	227,7	69,6	30,4
1971-1975 IX PLAN Q.	489,1	309,8	63,3	36,7

Fuentes: Elaboración a partir del cuadro anterior.

- (1) La carencia de datos fiables anteriores a 1958 hace que respecto al período correspondiente al VI Plan Quinquenal sólo computemos los tres últimos años.
- (2) Como es sabido, en la era de Khrushchev, las dificultades en la elaboración del VI Plan (1956-60) dieron lugar a la puesta en marcha del denominado Plan Septenal (1959-66). La estadística oficial no recoge el hecho. Por eso presentamos las dos alternativas.

Como se puede comprobar a través de los datos aportados, existe ciertamente una variación suficientemente clara en la estructura de la distribución del beneficio entre el Presupuesto y la empresa en favor de esta última. La tendencia es muy leve en los dos primeros años de la Reforma, debido a que ésta, como es sabido, se aplicó gradualmente y el traspaso de empresas al nuevo sistema fue al principio muy lento. Después, sin embargo, la tendencia se consolida hasta llegar a dejar a la empresa porcentajes que rondan el 38%, aunque se puede observar un descenso notable en el último año computado. La variación es, al mismo tiempo, más espectacular si se compara con el quinquenio 1961-65 en que el sistema tendió a centralizar proporciones muy altas de los beneficios, que debido a las dificultades económicas, crecían a ritmos muy menguados. Simplemente para mantener una recaudación, en valor absoluto, capaz de atender a las necesidades socio-económicas normales, hubiera aumentado el porcentaje de deducción; si a estas necesidades normales, añadimos un cierto esfuerzo centralizador para superar la crisis, la proporción aumenta todavía más, llegando a cotas del 83,5% en 1965.

Paralelamente a las series comparativas que acabamos de ofrecer y comentar, debemos presentar la alternativa de análisis que ofrecen las estadísticas oficiales soviéticas sobre el tema de la distribución de beneficios entre el Presupuesto y las empresas. Las series estadísticas se reflejan en los Cuadros nº 47 y 48. La diferencia en los porcentajes reseñados es evidente y claramente favorable a la porción que queda a disposición de las empresas en las estadísticas oficiales soviéticas. La razón de esta diferencia es que, según reza la nota a pie de página en ambas estadísticas, se toman en consideración únicamente aquellas empresas que obtienen beneficios. No se explica, de todos modos, la metodología empleada para descontar de la cifra de recaudación por bene

CUADRO Nº 47

DISTRIBUCION DE LOS BENEFICIOS DE LAS EMPRESAS Y ORGANIZACIONES
ECONOMICAS ESTATALES
(Porcentajes)

Año	Entrega al Pre-supuesto	Dejado a disposición de las empresas	Total Beneficio
1965	70%	30%	100
1970	59	41	"
1971	57	43	"
1972	58	42	"
1973	56	44	"
1974	56	44	"

Fuente: Nar. Khoz. 1974 p. 740

CUADRO Nº 48

DISTRIBUCION DE LOS BENEFICIOS DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES
(Porcentajes)

Año	Entrega al Pre-supuesto	Dejado a disposición de las empresas	Total Beneficio
1965	71%	29%	100
1970	62	38	"
1971	60	40	"
1972	61	39	"
1973	57	43	"
1974	57	43	"

Fuente: Nar. Khoz. 1974 p. 740

ficios, los pagos que por este concepto deben de realizar, de todos modos, las empresas que no obtienen tales beneficios. La hipótesis podría ser que estas empresas con saldos nulos o negativos han de aportar, pese a ello, al Presupuesto, determinadas cuotas, por ejemplo, en concepto de "cargas sobre los activos productivos". La segunda serie parece construida con el mismo método, pero concentrando la atención a las empresas industriales: quedarían fuera las empresas de transporte y comunicaciones, los "sovjoses" - agrícolas, el sector comercial, la construcción, etc.

Nuestras series y las de la estadística oficial soviética se completan en sus respectivos puntos de mira. Las primeras prestarían mayor atención al efecto sobre el conjunto de la economía nacional (si hay empresas incapaces de obtener beneficios, este dato puede y tal vez debe ser tenido en cuenta a la hora de valorar la eficiencia del sistema: puede ser debido a precios inadecuados, a defectos en el sistema de suministros, etc.). Las series de la estadística soviética atenderían principalmente a los efectos potencialmente incentivadores en aquellos lugares concretos - en que tiene lugar el estímulo, por cuanto las empresas que no obtienen beneficios no acceden, por ello mismo, al reparto y permanecen, por tanto, ausentes de los mecanismos basados en dicho reparto. No consta, de todos modos, si hay un flujo de empresas que, - por otros medios, van logrando beneficios y se integrarían en la contabilización de las series oficiales soviéticas y viceversa, - si hay empresas que por opuestas razones constituyen un flujo en sentido inverso.

Por otra parte, fuera del año 1965, en que una deducción posible a extraer, comparando los dos conjuntos de series, es que ha

bía muy pocas empresas rentables, las tendencias en la distribución son notablemente semejantes.(170)

El aumento de la proporción dejada a disposición de la empresa, según las cifras de la estadística oficial, debe ser examinada sin embargo, cuidadosamente. Lo que estas cifras indican en realidad es que una parte de los beneficios, significativamente mayor que en períodos anteriores, deja de ser centralizada por el Ministerio de Hacienda a través del Presupuesto Estatal y queda "a disposición de las empresas en su conjunto", lo cual no quiere decir "a disposición de las empresas singulares" que han obtenido el beneficio, proporcionalmente a la cuantía del mismo. Esta versión era la propuesta de los economistas de la Reforma más radicales y con alguna variante fue, en principio, recogida por la normativa concreta en orden a crear estímulos eficaces para la empresa.

La variante consistió en que la porción de beneficios "a disposición de las empresas" se dividía entre la constitución de los fondos de estímulo específico de la propia empresa y otras dedicaciones más generales, para las que la empresa debía proponer planes concretos: financiación de inversiones, financiación de aumentos del capital circulante dentro del ámbito de la propia empresa; fuera del mismo, financiación de fondos del ministerio industrial correspondiente, destinados a la compensación de pérdidas

(170) Realizando un sencillo cálculo, si los beneficios realizados por las empresas rentables son de 37 M millones de rublos, y el 70% es la porción que va al Presupuesto, estas empresas aportan al mismo 25,9 M m. de rublos, es decir, resta una sexta parte a aportar por empresas no rentables. En 1971 esta proporción aportada por empresas no rentables es de 1/13 aproximadamente. En medio queda la reforma de precios y otros métodos de imposición. (Cfr. Cuadros nº 45 y 47)

planificadas en otras empresas y a los servicios generales del Ministerio en cuestión.

La introducción de este mecanismo de subdivisión no puede ser juzgada "a priori" como un paso atrás de la Reforma, sino que podía haber ampliado la visión de la empresa particular hacia horizontes más generales, delimitando una actitud intermedia entre la centralización absoluta y el "egoísmo de empresa"(171). Pero la condición para que el efecto incentivador tuviera lugar era la estabilidad a largo plazo (o, siquiera, a medio plazo) de las normas de distribución de los beneficios "a disposición de las empresas. Sabemos que no fue así: No sólo el "saldo disponible a entregar al Presupuesto" toma la configuración de impuesto de reparto, sino que las dedicaciones de la parte "a disposición de las empresas" se decantan cada vez más hacia las entregas al Ministerio correspondiente, la inversión posible deja de ser decidida -- (ni siquiera es propuesta, en la segunda fase) por la empresa, -- los fondos correspondientes son centralizados asimismo por el Ministerio (recordemos la expresión de A. Nove, "centralized pluralism") y sólo en casos muy especiales se producen aumentos de capital circulante con cargo a esta partida. Las normas estables a largo plazo quedan en puro proyecto por causas subjetivas y objetivas. Las primeras, relacionadas con el poder y la "tutela mezquina" de los Ministerios. Las segundas, porque el volumen de inversiones descentralizadas y el incremento del capital circulante decidido o propuesto, en teoría, por las empresas, imposibilitaría, de llevarse a la práctica, la continuación de la planificación centralizada y burocrática de la Unión Soviética como ocurrió, efectivamente, en los años 1970 y 1971 en que las inversiones descentralizadas impidieron el cumplimiento de las cen-

(171) Es la actitud que se denuncia por algunos como característica o riesgo de la empresa autogestionada de Yugoslavia.

tralizadas(172). Las empresas y sus equipos directivos, ante esta actitud estatal, remiten en su iniciativa (no todos, es verdad, - se encontraban dispuestos a asumirla), concentran, como mucho, su esfuerzo en asegurar primas e incentivos materiales y retornan a los viejos hábitos del plan fácil de cumplir y del encubrimiento de potencialidades productivas.

Las cifras estadísticas al respecto son poco indicativas - pues la desagregación es muy pequeña, no alcanzan a indicar el carácter centralizado o no de las decisiones de inversión ni las finalidades concretas a que la misma se dedica en el tiempo, suman en el mismo epígrafe el aumento de los fondos de capital circulante y la compensación de pérdidas en otras empresas, y contienen - una partida cuya magnitud es excesivamente grande para su título: "utilización para otros fines". Presentamos, como comprobación, - las series estadísticas correspondientes al conjunto de las empresas estatales (Cuadro nº 49) y al conjunto, más reducido, de las empresas industriales (Cuadro nº 50).

Una segunda contrastación estadística a realizar, parte - de la hipótesis de que si los mecanismos de estímulo, en nuestro caso, impositivos, funcionan como tales, deben aumentar a un ritmo mayor que antes de la reforma los beneficios empresariales o, - expresado con más propiedad, la rentabilidad de las empresas, ya que los estímulos se dirigen hacia la consecución de elevadas tasas de este índice. Teóricamente podrían, pues, presentarse dos -

(172) Los críticos, como vimos, coinciden en este punto con amplia generalidad. Cfr. NOVE, A.: "The Soviet Economic System" - (cap. cit.) pág. 90; LAVIGNE, M.: "La fiscalité sur les entreprises..." (art. cit.) pág. 79; FEIWELL, G.R.: "The Soviet Quest..." (op. cit.) pág. 384; SCHROEDER, G.E.: "Post-Khrushchev Reforms and Soviet Public Financial Goals" en FALLENBUCHL, Z.M. (Ed.) "Economic Development in the Soviet Union and Eastern Europe" (op. cit.) Vol. 2 pp. 348-367.

CUADRO Nº 49

EMPRESAS Y ORGANIZACIONES ECONOMICAS ESTATALES U.R.S.S. 1965 Y
1970-74

Distribución de la parte del beneficio "a disposición de la empresa"

(Porcentaje)

	1965	1970	1971	1972	1973	1974
Fondos de estímulo	20%	34,2%	34,9%	38,1%	36,4%	36,4%
Financiación de inversiones	33,3%	31,7%	30,2%	31,-%	25,-%	27,3%
Aumento de fondos circulan- tes y financiación de empre sas con pérdidas planifica- das.	30,-%	12,2%	11,6%	11,9%	15,9%	15,9%
Otros fines	16,7%	21,9%	23,3%	19,-%	22,7%	20,4%
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaborado a partir de Nar. Khoz, 1974 p. 740.

CUADRO Nº 50

EMPRESAS INDUSTRIALES U.R.S.S. 1965 y 1970-74

Distribución de la parte del beneficio a disposición de la empresa.

(Porcentaje)

	1965	1970	1971	1972	1973	1974
Fondos de estímulo	20,7%	36,85%	37,5%	41,-%	37,2%	37,2%
Financiación inversiones - centralizadas.	31,-%	36,85%	35,-%	33,3%	27,9%	30,2%
Otros fines	48,3%	26,3%	27,5%	25,7%	34,9%	32,6%
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaborado a partir de Nar. Khoz. 1974 p. 740.

tipos de tablas: la primera que reflejase el ritmo de crecimiento de los beneficios, comparándolo con el de los años que precedieron a la reforma, y la segunda, que afrontase el índice de rentabilidad, como relación entre beneficio y fondos productivos.

La primera de ambas tablas -beneficios y ritmo de crecimiento de los mismos- construida a partir de los datos disponibles sobre el beneficio (173) contendría un elemento distorsionante de las conclusiones inmediatas que tratáramos de extraer. En efecto, los datos disponibles están calculados según los precios corrientes de cada año y, como se recordará, hacia 1967 se inició la reforma de precios prevista en 1965. Evidentemente esta reforma de precios incide sobre el volumen de los beneficios como ya se explicitó con ocasión del análisis comparativo del impuesto sobre volumen de ventas y de la imposición sobre los beneficios en el primer capítulo de esta investigación (174). Como esta reforma de precios es gradual y de intensidad diferente según la rama industrial de que se trate, es difícil eliminar de la serie los efectos distorsionantes, que parecen muy claros al alza en los años 1967, 1968 y 1970 y que posiblemente también influyen a la baja a partir de dicho año (Cfr. Cuadro nº 45). Sin embargo, no nos ha sido posible acceder ni a la metodología concreta utilizada por la Oficina Central de Precios de la U.R.S.S. ni a los sistemas aplicados por la Oficina Central de Estadística para deflactar y traducir los valores a precios comparativos año a año. Renuncia-

(173) Ver Cuadro nº 45.

(174) Cfr. Cap. I & 2.4.3. "La maduración de la economía". Recogíamos en ese apartado, entre otras, la ideas de S. SITARYAN en su artículo "The Budget and Changes in Profits and the Turn-over tax". Problems of Economics, mayo 1964.

mos, en consecuencia, a la presentación de esta serie (175).

La estadística oficial soviética presenta, sin embargo, - directamente, el cálculo de la rentabilidad para cada uno de los sectores económicos y ramas industriales en los años de referencia. No hace más indicación metodológica sobre su cálculo que la anotación de que los datos utilizados lo han sido "a precios comparativos", por lo que es imposible evaluar la fiabilidad de las series estadísticas de referencia. Escogemos entre ellas, como - más significativa por la importancia del sector, la que resume el conjunto de la actividad de las empresas industriales (Cfr. Cuadro nº 51)

El término de referencia comparativo lo constituyen los - años 1960 y 1965, previos a la Reforma. En los años que la siguieron puede apreciarse unas elevaciones importantes de la rentabilidad media industrial en los años 1967 y 1968, aumento que se consolida hasta alcanzar la cota máxima en el año 1970 (final del - primer quinquenio reformista), para iniciar un suave pero continuado descenso en los años siguientes (segundo quinquenio de la - reforma). La tendencia que conforman estos datos coincide con lo que habíamos venido constatando a lo largo del análisis estadístico: una recuperación más o menos clara en el período inmediato a la puesta en marcha de las reformas (1966-70) y, a continuación - un significativo descenso cuyo ritmo (al menos en los años de referencia 1971-75) no es tan acusado como el de la tendencia detectada en los primeros sesenta.

(175) La utilización de la serie de beneficios anuales en el Cuadro nº45 no entraña efectos distorsionadores semejantes, como ya se habrá advertido, porque allí se comparaban en cada caso datos valorados en rublos corrientes de ese año.

CUADRO Nº 51

EMPRESAS INDUSTRIALES U.R.S.S. (1960 Y 1965 - 1974)RENTABILIDAD EMPRESARIAL (Porcentaje sobre activos fijos y circulantes).

AÑO	CONJUNTO SECTOR INDUSTRIAL
1960	13,6
1965	13,-
1966	13,3
1967	17,1
1968	20,1
1969	20,5
1970	21,5
1971	19,8
1972	19,3
1973	18,-
1974	17,7

Fuente: Nar. Khoz. 1974 p. 741

(En las páginas sucesivas dicho anuario estadístico recoge la descomposición del sector industrial en sus ramas principales, y asimismo los otros sectores económicos).

¿Podemos cerrar el interrogante que habíamos abierto al comienzo de este apartado destinado a calibrar estadísticamente la intensidad y los efectos de los mecanismos supuestamente incentivadores, especialmente, los relacionados con la imposición?

Nuestra opinión es que los datos y las consideraciones expuestas en este último apartado, unidos naturalmente a todo el análisis estadístico anterior, permiten formular alguna conclusión, que de todos modos deja el interrogante "entreabierto". Decimos esto básicamente por dos razones: 1) Los datos estadísticos disponibles no son completos, como ya hemos visto en nuestro intento de formular el hipotético crecimiento de los beneficios y 2) El sentido de la tendencia tras las reformas experimenta un cambio pasados los primeros cinco años. Hemos realizado el estudio de esos cinco años siguientes. Pero hay que confesar que tanto la nitidez como la suavidad de la actual tendencia descendente en el ritmo de crecimiento no permiten establecer de modo absoluto si los estímulos ligados a la utilización de mecanismos impositivos (y financieros, en general) ya han desaparecido absolutamente, absorbidos por los elementos centralizadores, o si conservan todavía determinada virtualidad que es precisamente la que suaviza la pendiente de la tendencia al descenso de los ritmos de eficacia. Según la primera parte de la disyuntiva, sería previsible un aumento en los grados de ineficiencia, con retorno a un "impasse" semejante al que requirió la Reforma Económica para encontrar una salida. La suavidad del descenso en los ritmos actuales se interpretaría como resultado de la fuerza de la inercia tras el pequeño ascenso de 1966-1970: se empieza a rodar de nuevo hacia abajo-despacio. Según la segunda parte de la disyuntiva, aunque las "palancas indirectas" han sido y están siendo utilizadas de modo muy confuso, existen rendijas de expectativas para mejorar la eficacia a través de dichos mecanismos indirectos: la llamada "segunda

oleada" de reformas, con determinados experimentos en empresas singulares, con la puesta en marcha de las asociaciones de empresas ("obyedineniya") podría crear un marco más adecuado para una utilización estable y normalizada de las palancas indirectas.

A pesar de que la disyuntiva mantiene fuerza en ambos sentidos, se pueden establecer unas constataciones comunes a las dos posturas. El no concluir absolutamente no debe impedir caminar y fijar hitos definidos en el camino hacia la, tal vez, ambigua conclusión. En este sentido podríamos dejar sentado, por lo que respecta al objeto concreto de este último apartado, que como resultado de las modificaciones en el gravamen sobre los beneficios, se producen los efectos siguientes:

- 1) Queda liberada de la centralización presupuestaria del beneficio realizado una parte mayor que antes del establecimiento de las reformas. Esta proporción tiende a aumentar ligeramente, sobre todo si acotamos el análisis a las empresas que efectivamente realizan beneficios.
- 2) La distribución de esa porción teóricamente liberada de la centralización presupuestaria es sumamente confusa, no parece sujeta a normas estables y da pie, por tanto, a procedimientos arbitrarios de reparto. La hipotética descentralización de esa parte del beneficio es en realidad, descentralización respecto al Ministerio de Hacienda, pero no respecto al "centro plural" - constituido "de facto" por los Ministerios industriales.
- 3) Especialmente grave parece haber sido la evolución del llamado fondo de financiación de inversiones, que natu

ralmente comienza aplicándose a inversiones descentralizadas, pero que va perdiendo grados de descentralización e importancia cuantitativa hasta convertirse en "fondo para inversiones centralizadas" ante las dificultades que comporta su articulación con las inversiones planificadas desde el centro y la mutua obstaculización de ambos procesos inversores.

- 4) Los dos puntos anteriores debilitan lógicamente la virtualidad incentivadora de la distribución del beneficio según el nuevo método impositivo. Aquí podría radicar, en parte, la explicación de la inflexión en la tendencia de los resultados que podría situarse en 1970 ó 1971.
- 5) Consecuentemente puede establecerse la insuficiencia incentivadora de los tres "fondos de estímulo empresarial". Aunque el bloque que constituyen dichos tres fondos mantiene su proporción en el reparto a niveles elevados y sin excesivas variaciones (siempre según estadísticas agregadas), parece que el incentivo potencial contenido en ellos se ve contrarrestado por las frustraciones antiestimulantes derivadas de las demás partidas de la distribución. Esta es la constatación de la estadística. Habría que añadir para completar la explicación de la insuficiencia incentivadora de los "fondos de estímulo" los análisis que hicimos al abordar su análisis en capítulos anteriores (176).
- 6) Los resultados del uso de los estímulos impositivos sobre el índice de rentabilidad permiten confirmar, con las salvedades estadísticas precisas, las conclusiones anteriores. Utilizados de modo confuso para la empresa

no han alcanzado a consolidar, de forma definitiva, -
tasas de rentabilidad crecientes, ni siquiera estables.

- 7) Es evidente que el uso de los incentivos descritos no-
puede ser analizado como un islote respecto al resto -
de instituciones y funcionamiento del sistema. Esto -
abre el paso al apartado final en la consideración de
la etapa de aplicación de la Reforma Económica.

(176) Cfr. Cap. II & 2 "Los gravámenes sobre los beneficios de las-
empresas".

3.4. SINTESIS Y CONCLUSIONES 1966-75

Establecidas ya a lo largo del análisis estadístico las conclusiones parciales a las que las respectivas series nos conducían, tanto desde la perspectiva de los resultados (Renta Nacional, Producto Industrial Bruto) como desde la perspectiva de los costes (inversión, cantidad de trabajo) y examinado, asimismo, estadísticamente el efecto de los nuevos mecanismos económicos, en especial desde su vertiente impositiva, en este apartado trataremos de esbozar una panorámica de conjunto sobre la etapa consiguiente a la Reforma económica de 1965.

El análisis de la etapa anterior a la Reforma permitía formular una conclusión bastante firme: el desarrollo soviético, basado en un modelo de "crecimiento extensivo" había llegado al techo de sus posibilidades y se encontraba, como tal, en un callejón sin salida. Superar esta situación, decíamos allí, suponía un cambio en el modelo de crecimiento, de "extensivo" a "intensivo", e implicaba, posiblemente, modificaciones de tipo institucional en el proceso de toma de decisiones y en los mecanismos de estímulo.

De acuerdo con este diagnóstico se institucionaliza la terapéutica de la Reforma económica. ¿Cuál es el balance a los diez/doce años de la misma? ¿Ha tenido lugar un proceso de cambios sustanciales en esa decena de años?

Como se deduce del estudio que acabamos de realizar sobre el período de referencia (tanto desde el punto de vista de los razonados juicios emitidos por los críticos como a través de la acumulación de datos estadísticos), es difícil decantarse de forma concluyente por una valoración positiva o negativa sobre el período.

do en cuestión: La naturaleza de los mecanismos indirectos -impositivos, financieros y de gestión- se contradice con el marco que los encuadra, con lo que queda comprometida su misma naturaleza, -de sí estimuladora y descentralizante. Los efectos económicos --son, en consecuencia, sumamente ambiguos a niveles empresariales o sectoriales y a nivel global parecen dar lugar a un aplazamiento de la situación de partida: no hay recuperación pero tampoco estancamiento. La estrategia propuesta por la autoridad económica parece seguir estando en la línea de la Reforma, pero la interpretación de la misma es "menos que literal" y la dinámica de tal interpretación parece colocarse en las antípodas de la dinámica de los reformadores. En los centros estatales de investigación económica, sin embargo, se fomentan y realizan estudios sobre el perfeccionamiento de los mecanismos de autonomía financiera empresarial y sobre la desconcentración en las decisiones de asignación de recursos, que quedan, por de pronto, confinados al terreno de los congresos y revistas científicas. Si, basados en el balance, intentamos trazar perspectivas sobre el porvenir del sistema, nos vemos obligados a constatar la ambivalencia de los procesos actualmente en desarrollo: la actual puesta en marcha de las uniones empresariales ("obiedineniya"), retrasada durante más de ocho años ¿representa el inicio de la "segunda oleada" de reformas o la alternativa de una centralización reforzada? La confianza que las autoridades económicas parecen depositar en los ordenadores, ¿revela un proyecto de recepción y coordinación de decisiones autónomas de las empresas o más bien la creencia en la posibilidad de emisión de órdenes absolutamente detalladas a todos los centros de producción y venta?

El catálogo de cuestiones ambiguas se extiende, como ya hemos visto a lo largo del apartado dedicado a los diez años de Reforma, a casi todas las áreas del sistema. Así pues, en este

marco de esencial ambigüedad del que no podemos, en nuestra opinión, salir del todo, tratemos de inferir los rasgos característicos de la panorámica que nos habíamos propuesto:

1) Del tipo de análisis que hemos realizado, con cierto detalle acumulativo de estadísticas y juicios, se desprende la conclusión de que la etapa 1966-75 está cruzada por tensiones contradictorias: viejo y nuevo estilo de gestión; desconcentración y concentración en la toma de decisiones; teoría reformista y práctica de cortapisas a los mecanismos impositivos. incentivadores; gestión autónoma de las empresas e ingerencias ministeriales; descentralización financiera de una parte importante de la inversión y sistema centralizado de aprovisionamiento material y técnico; - incentivos para la búsqueda de la rentabilidad como proyecto de mejora en la eficiencia general del sistema y carencia de indicadores válidos -precios que respondan a la demanda o a la escasez de recursos-, para que rentabilidad empresarial y eficiencia general coincidan. Es característica general de la etapa la permanencia sin resolución de las contradicciones expuestas.

2) Sin embargo, a pesar de las tensiones indudablemente existentes, la impresión general que recibe el observador, no es en absoluto la de estar asistiendo a cambios institucionales importantes, sometidos a resistencias más o menos grandes, ni siquiera la de la existencia de una pugna por imponer determinados cambios, sino que la panorámica es mucho menos espectacular de lo que esperaríamos tras la lectura de las críticas de los comentaristas e incluso de los informes oficiales de los dirigentes políticos. Parece haber más tensión "renovadora-involucionista" en esos informes que en la realidad del proceso económico (especialmente si establecemos comparaciones con otros países del área, como Hungría). - Más bien cabría hablar de una notable, casi inerte, estabilidad -

institucional, que llega a justificar la imagen de una continui-
dad sin solución entre el período anterior y el posterior a la -
Reforma. El inevitable, lento y prudente gradualismo de las refor-
mas permite al sistema absorber, sin aparentes fisuras, los inten-
tos de transformación.

3) Si realizamos la aproximación a los datos estadísticos de costes y resultados, se corroboran las dos conclusiones anterio-
res con cierta decantación a favor de la segunda de ellas. Los -
"inputs" contabilizados como horas de trabajo e inversiones afluyen al proceso de producción a ritmos muy semejantes a los de antes de la Reforma. La orientación sectorial de la inversión no -
presenta, tampoco, excesivas diferencias: si acaso, cierta dedicación mayor a la agricultura a costa, sobre todo, de inversiones -
de carácter social (vivienda) o comunitario (cultura, instrucción ...). Las estadísticas de resultados confirman la inexistencia de
una recuperación clara y consolidada, aunque se detenga la tenden-
cia descendente en los ritmos de crecimiento o más bien se atenúe
la pendiente de esa tendencia.

4) Confirmando igualmente la segunda conclusión a que habíamos llegado -la inercia del sistema ante el cambio- es medianamente constatable, a nivel estadístico, un cierto proceso de de-
gradación en los niveles de eficiencia obtenidos al principio de
la etapa gracias a los nuevos métodos de gestión económica. Curiosamente la mejoría puede situarse en los años en que parece que -
el espíritu conservador domina la escena oponiéndose a la Refor-
ma, mientras que el empeoramiento se produce en el momento en que las críticas de los reformistas contra la lentitud y la inercia -
salen a la luz pública. Posiblemente debe invertirse el orden de causación: como en los primeros años, aunque lentamente, se ponen en marcha cambios institucionales (v.g. inversiones descentraliza-

das, liquidación de reservas, criterios de rentabilidad, supresión de gran número de índices), se produce cierto efecto económico y la oposición conservadora levanta la voz en favor de la ortodoxia tradicional; cuando, en la segunda fase los "ortodoxos" han conseguido debilitar los cambios y, sobre todo, la dinámica contenida en las propuestas, el efecto económico es, de nuevo, el descenso en el ritmo y las críticas proceden de los defensores de las reformas.

5) Resumiendo nuestros análisis sobre el uso y efectos de los instrumentos impositivos, es preciso recordar la existencia - de un primer hiato entre los principios y declaraciones programáticas oficiales y la reglamentación concreta que los desarrolla.- Y la de un segundo hiato entre dicha reglamentación y la práctica económica normal.

El primero se concreta en la importancia principal concedida al "saldo disponible de beneficio para entregar al Presupuesto", en la escasa eficacia de la "carga sobre los activos productivos" (a causa de su relativamente escaso peso específico y de las excepciones permitidas a su exacción) y en la prácticamente nula relación entre los "fondos de estímulo" y los incrementos en la productividad y aplicación de progresos tecnológicos.

El segundo hiato, entre reglamentación y práctica económica, tiene una primera raíz en causas institucionales que han permanecido inmutables: el sistema de aprovisionamiento material y técnico y la determinación centralizada de los precios. Una segunda raíz es de tipo administrativo: las variaciones en los planes a que la empresa se ve sometida, la inestabilidad a medio y largo plazo de las normas reguladoras del reparto del beneficio, la persistencia de la "tutela mezquina" de muchos Ministerios...

Pese a los dos hiatos señalados, es preciso constatar una distribución del beneficio entre el Presupuesto y las empresas diferente a la que prevalecía antes de la Reforma. Esta nueva distribución, potencialmente incentivadora de una gestión eficaz, se ve contrarrestada en su virtualidad, como decíamos, no tanto por causas internas (necesidad de otro tipo de distribución entre empresa y Presupuesto) sino precisamente por las limitaciones permanentes para llevar a cabo dicha gestión con eficacia: ausencia de indicadores válidos no centralizados que identifiquen rentabilidad, eficiencia empresarial y eficiencia social (vg. sistema de precios) e imposibilidad, en todo caso, de gestión medianamente autónoma (retorno al aumento en el número de índices obligatorios; determinación desde el centro de proveedores y clientes, etc.)

Debido a estas causas llegan a producirse efectos desincentivadores para mejorar la eficiencia productiva y las empresas, tras una primera fase de "tensión productiva", recuperan los viejos hábitos burocráticos y defensivos. Cierta constatación estadística se halla en la serie que refleja las tasas de rentabilidad de las empresas industriales en los años de referencia.

Recuperemos nuestro propósito inicial: ¿Es posible avanzar desde estas conclusiones ya bastante generales, a un grado mayor de generalidad? ¿Trazar, en definitiva, una síntesis inequívoca que permita extrapolar hacia el futuro, la etapa vivida y analizada de las reformas?

Con los datos que tenemos en la mano lo correcto en estos momentos es formular claramente la ambivalencia, por más insatisfactoria e incluso desazonante que esta formulación parezca como conclusión de un proceso investigador. Sólo mediante un acto voluntarista o de "adivinación" sería posible inclinar la balanza -

de los acontecimientos pasados y actuales en uno u otro sentido. Es - decir, eligiendo. Lo cual será perfectamente legítimo en el momento de proponer medidas de política económica para modificar, precisamente, la marcha actual de los procesos económicos. Pero también en ese caso será preciso partir de los datos y distinguir entre el análisis objetivo realizado (realizado, evidentemente, desde la propia subjetividad) y la opción de política económica, para que la subjetividad conatural a ésta sea "lo más objetiva posible". Sólo desde lo concebido correctamente puede el espíritu humano concebir lo inconcebible. Y sólo se concibe correctamente en la percepción objetiva del dato externo.

Tal vez este breve "excursus" epistemológico que nos gustaría prolongar no tenga más justificación que la autojustificación de este primer ambiguo punto final. Creemos, sin embargo, - que la ambivalencia, a la que nos hemos visto abocados, lo es no - por debilidad de los análisis precedentes, incapaces de conferir fuerza suficiente a ninguna de las dos alternativas, sino precisamente por lo contrario: porque ambas posibilidades de síntesis y extrapolación tienen a su favor datos comprobados y expectativas racionales, analizados ya, que las tensionan y equilibran. Considerando solamente los cinco primeros años de reformas, es difícil mantener que los cambios introducidos no han tenido efectos satisfactorios (otra cosa sería afirmar que los efectos no han sido - "suficientemente satisfactorios", pero eso también lo hemos mantenido: la insuficiencia de la Reforma ha sido una de nuestras conclusiones, pero se trataría, en lo posible, de avanzar más allá). Se podría fácilmente responder con una pregunta: ¿qué hubiera sucedido sin Reforma?. Pero de aquí no puede concluirse ni siquiera que la Reforma haya bastado para consolidar unas tasas de eficiencia económica, menores que las de períodos anteriores, pero no - descendentes: a medida que nos alejamos de la puesta en marcha -

del proceso reformador, los efectos parecen diluirse y las tasas vuelven a descender. Se podría formular, a pesar de la aparición de algunos fenómenos potencialmente renovadores, una pregunta -- opuesta a la anterior: ¿Si no se introducen nuevos cambios institucionales, qué pueda suceder? ¿No se ha retrasado simplemente el punto de partida?

Insuficiencia y contradicciones internas de la Reforma, - en fin, como evidencia confirmada. Valoración de tal insuficiencia, grado de agotamiento de la misma al cabo de diez años, posibilidades de relanzamiento a través de instrumentos previstos y - no puestos en práctica, como evidencias ambivalentes. Tal podría ser el balance y las perspectivas de la etapa analizada.

CONCLUSIONES

Hemos analizado detenidamente las características estructurales del sistema impositivo de la Unión Soviética como conjunto global y asimismo en el detalle de sus figuras tributarias más destacadas. Hemos seguido, también, la evolución cuantitativa y cualitativa de dicho sistema en los últimos veinte años. Nos hemos planteado la problemática referente a la naturaleza fiscal de diversos impuestos soviéticos. Por fin, hemos tratado de descubrir la contribución, potencial o real, del conjunto impositivo, afectado especialmente por la Reforma económica de 1965, a la eficiencia productiva general del sistema. ¿A dónde nos ha conducido este largo recorrido? Hagamos, antes de formular la respuesta, tres advertencias:

1) Supuesta la intencionalidad de fondo con que la investigación fue emprendida, es decir, la puesta en marcha de un proceso de análisis lo más aproximado posible a la compleja realidad del fenómeno del socialismo para dotar de base material a las discusiones teóricas, frecuentemente ideológicas, sobre dicho fenómeno, sería inadecuado formular ahora unas conclusiones que cerrasen el proceso iniciado, ya que lo importante, en nuestra opinión, es que el proceso siga abierto.

2) Independientemente de las propias opiniones e intenciones, si es verdad que la historia no es circular sino que es camino y utopía, y si también es verdad que uno sigue vivo, es decir, con fuerzas todavía para preferir buscar a haber hallado, es obvio que la formulación de conclusiones habrá de ser mucho más provisional que definitiva y es comprensible un cierto sentimiento de incomodidad al redactarlas.

3) Pese a las dos consideraciones anteriores, puede ser útil, sin embargo, establecer balances parciales al final de de--

determinadas etapas y tomar conciencia de por donde se ha caminado. No queda claro qué hizo la mujer de Lot además de mirar hacia atrás: posiblemente se quedó encantada. Con la precaución y el propósito de no convertirnos en estatuas, veamos qué conclusiones provisionales pueden obtenerse de nuestro análisis del sistema impositivo de la Unión Soviética.

De acuerdo con el carácter de los temas a los que hacen referencia, presentamos las conclusiones agrupadas en tres apartados: En primer lugar, las de tipo general, derivadas de un examen globalizado de la temática impositiva en un sistema de dirección central. A continuación, las conclusiones más específicas, referentes a los aspectos concretos de estructura, características, evolución y naturaleza fiscal del sistema impositivo. Por fin, en el tercer apartado, ofrecemos las conclusiones a que nos ha conducido el análisis detallado de la Reforma económica, para poner de relieve la contribución de los instrumentos impositivos al logro de la mejora en la eficiencia productiva.

Comencemos, pues, formulando conclusiones que afectan a la visión general de nuestro tema.

1. El punto de partida del análisis es la importante proporción que el Presupuesto representa respecto a la Renta Nacional. -- Esta observación, a primera vista paradójica, conduce a profundizar la reflexión sobre el funcionamiento de la economía centralizada. La idea preconcebida de que el mecanismo fundamental y casi único de dirección en estos modelos económicos es la determinación rígida por los órganos centrales de planificación de todos los detalles referentes a la producción, desde niveles superiores hasta el nivel de la empresa, debe ceder el paso a una concepción más compleja en la que tenga cabida, junto al uso de la planificación central y como complemento de la

misma, la utilización de los instrumentos impositivos capaces de dotar al plan de la necesaria flexibilidad y de proporcionar a las unidades productivas medios de estímulo para mejorar la eficiencia económica en armonía con las directrices del plan.

2. El uso combinado de ambos tipos de instrumentos existe como posibilidad teórica, pero aquella elevada proporción Presupuesto/Renta Nacional no implica que en cada época del desarrollo de la U.R.S.S. tal combinación haya sido correcta ni siquiera que haya existido más que formalmente. Los años que preceden a la Reforma Económica de 1965 y especialmente la era de Stalin, muestran una subordinación sin paliativos del Presupuesto a la planificación y administración centralizada de la economía. La utilización de los instrumentos impositivos se hace únicamente con fines recaudatorios sin ninguna virtualidad incentivadora. Las empresas son meros sujetos pasivos, receptores de órdenes y el sistema impositivo es mero cauce para el trasvase de unos fondos ya previstos, desde las empresas hacia la Administración.

3. La discusión económica que precede y acompaña a la Reforma postula el desarrollo de las virtualidades contenidas en los instrumentos impositivos ya existentes, mediante la atribución a los mismos de una función activa y orientadora, en orden a conseguir un mayor grado de eficiencia en los procesos de asignación de recursos, producción y distribución.

Este postulado reformista supone la modificación de los instrumentos impositivos pero, al mismo tiempo, para que estos puedan cumplir los objetivos que se les pretende asignar, requiere otras reformas en el sistema económico (en el sistema-

de aprovisionamiento material y técnico, en el proceso de determinación de los precios, en el control y fijación de objetivos para las empresas, etc.) y, sobre todo, obligará a cambios profundos e institucionales en el método general de planificación y administración económica absolutamente centralizada, directiva y burocrática hasta el momento.

4. La introducción gradualista y parcial de las reformas impositivas en la Unión Soviética, acompañada sólo de algunas de -- las otras reformas necesarias y, sobre todo, enmarcada en la -- continuidad casi absoluta de los esquemas básicos anteriores -- de planificación y administración centralizada y burocrática -- de la economía en su conjunto y de la gestión empresarial especialmente, produce efectos muy limitados sobre las tasas de -- eficiencia económica, efectos que se van diluyendo, además, -- paulatinamente a medida que las reformas parciales son absor-- bidas por la inercia de las instituciones.

Tras estas conclusiones generales que resumen la panorámica de conjunto, las que siguen en este segundo apartado centran la atención en los detalles más importantes contenidos en el panorama anterior.

5. La función principal que, en cualquier caso, tiene encomendado el sistema impositivo en la Unión Soviética es la centralización de la renta neta producida mediante el trabajo social. -- Tal centralización es necesaria en la fase de "transición al -- socialismo" para atender a los objetivos de la acumulación socialista según la estructura productiva planificada - trasva-- ses sectoriales - y a las necesidades sociales de la población. Las elevadas proporciones que alcanza la centralización de la renta neta (la mínima proporción dejada a disposición de las -

empresas, correlativamente) es indicio del alto grado de concentración existente en la Unión Soviética por lo que se refiere a la dirección de la economía. El hecho de que la centralización se realice en gran medida por la vía presupuestaria, facilita la medición de la eficiencia y el control financiero de las empresas y deja abierta la posibilidad de un funcionamiento más flexible sin renunciar a los objetivos sociales planificados.

6. De acuerdo con este objetivo primordial, la imposición recae principalmente sobre el sistema productivo y mucho menos sobre las rentas personales. El objetivo de equidad en la distribución personal de la renta se persigue por otros medios, por lo que la imposición no necesita ser beligerante en este sentido.
7. La centralización de la renta neta a través de la imposición se realiza en más de sus dos terceras partes por medio de dos figuras impositivas (según el llamado "principio de los dos canales"): el impuesto sobre el volumen de ventas y los gravámenes sobre los beneficios ("deducción de beneficios" en la fase anterior a la Reforma; descomposición en las tres "subfiguras" analizadas, después de la Reforma).

Ambos recaen sobre las empresas, en las fases de producción o venta de los productos; ambos persiguen el mismo objetivo general, la centralización de la renta neta, pero se diferencian por su respectiva finalidad específicamente fiscal y por las funciones complementarias que les son encomendadas.

El impuesto sobre el volumen de ventas persigue la finalidad fiscal, sobre todo en el período anterior a la Reforma Económica, de proporcionar al Presupuesto un flujo estable de ingresos, ya

que el volumen recaudado mediante este impuesto no depende de la mayor o menor rentabilidad obtenida por las empresas en cada circunstancia concreta. Por otra parte, guarda una evidente relación con el sistema de precios imperante en la Unión Soviética y con el método de determinación de los mismos. El sistema dual es bien conocido: precios establecidos en el interior de la esfera de producción estatal y precios diferentes cuando los productos salen de esta esfera. El impuesto sobre el volumen de ventas permite disponer de un margen -"un colchón" según algunos tratadistas - que posibilita modificaciones, tanto al alza como a la baja, en una de las dos esferas sin repercusión en la otra. La determinación centralizada de los precios, sobre todo antes de la Reforma, se hace no por referencia a los costes, la escasez o la demanda, sino de acuerdo con los objetivos planificados. Una consecuencia de la estructura de precios relativos resultantes es que la Renta Neta real producida en un sector se convierta en Renta Neta Monetaria en un sector diferente, dando lugar a posibles beneficios extraordinarios que distorsionarían la medición de la eficacia empresarial. El impuesto sobre el volumen de ventas, además de recoger aquellas acumulaciones monetarias, actuará como correctivo de las posibles distorsiones.

La imposición sobre los beneficios, especialmente a partir de 1965, permite el control de la eficacia empresarial a través del Presupuesto y tiene encomendadas funciones de estímulo en orden al pleno aprovechamiento de los recursos productivos.

8. La tendencia estadística de la comparación entre ambas figuras refleja el crecimiento del peso específico de la imposición sobre los beneficios y la disminución relativa en el impuesto sobre el volumen de ventas, signo de modificaciones en los pre--

cios, disminución de posibilidades de distorsión, maduración de la economía y relativa utilización de los incentivos ligados al beneficio.

9. La imposición directa en sentido estricto, sobre la población, representa un porcentaje mínimo: no llega al 10% de los ingresos presupuestarios (en Estados Unidos esta figura representa más del 35% del Presupuesto federal). Si añadimos otros impuestos que posiblemente han de ser considerados como imposición personal rozamos el 15%. Ya hemos justificado este bajo porcentaje. Añadamos, a modo de conclusión, que como se analizó en el texto, este impuesto ha sido utilizado discriminatoriamente como instrumento de la "política de clases" del Estado soviético.

10. Desde una visión histórica de la sociedad y de la formación -- de los conceptos que la expresan, defendemos la naturaleza -- fiscal de los impuestos socialistas, contradiciendo o completando la postura de la mayoría de los fiscalistas soviéticos sobre el tema. La argumentación desarrollada en el texto precedente podría resumirse de esta forma: El concepto académico de impuesto, normalmente utilizado como canon en la discusión sobre la fiscalidad socialista, es un concepto histórico (como todos los conceptos) nacido de una sociedad con unas relaciones de propiedad concretas. En las sociedades "en transición al socialismo" estas relaciones de propiedad son profundamente modificadas. Es pues necesario "redescubrir" el -- el concepto de impuesto en su dinámica histórico-social de modo que los elementos contenidos en él referentes a relaciones de propiedad ("el cambio de propiedad" del concepto académico tradicional) puedan responder a la nueva situación amanecida en nuestro siglo. Es posible que el "cambio de administra-

ción" que encontramos en el hipotético impuesto socialista sea suficiente para atribuirle naturaleza fiscal si los otros elementos conceptuales - su funcionamiento, sus objetivos, las -- normas legales que los configuran, su diferenciación respecto- a otros instrumentos económicos - se corresponden con rasgos -- típicamente fiscales.

La conclusión queda abierta a posteriores reflexiones y a la -- elaboración de una Teoría General de la Imposición en el socia- lismo, indudablemente enriquecedora del conocimiento de ambos- términos: de la naturaleza y posibilidades de los mecanismos - impositivos y del funcionamiento de la sociedad socialista.

Supuestas las consideraciones anteriores que se refieren a la estructura y objetivos generales así como a la naturaleza de la imposición socialista, en los puntos siguientes presentamos los re- sultados a que nos ha conducido el análisis de la reforma imposi-- tiva, bajo el prisma de la contribución del sistema fiscal al lo-- gro de la eficiencia económica. Estas conclusiones han sido ya ex- plicitamente recogidas en los diversos apartados del capítulo co-- rrespondiente. Tratemos de presentarlas en forma más sintética y- destacando las más importantes.

11. El modelo de credimiento de la economía soviética, aplicado -- desde los primeros planes quinquenales de Stalin y calificado- generalmente como "extensivo", tropieza con graves dificulta-- des a partir de mediados de los cincuenta para mantener las -- elevadas tasas de crecimiento que habían caracterizado sus pri- meras fases y el período inmediatamente posterior a la II Gue- rra Mundial. Estas dificultades parece que no se explican su- ficientemente por disminuciones en las corrientes de "inputs" - inversiones y horas de trabajo - que se incorporan al proce-

so económico, al menos a nivel de contabilidad nacional: la inversión afluente según tasas crecientes año tras año, se dedica a una proporción notable de la Renta Nacional obtenida a inversión y ésta se dirige, principalmente, a los sectores productivos y no tanto a la satisfacción de necesidades colectivas - sanidad, educación, etc. - cuya repercusión en el crecimiento podría retrasarse en el tiempo. Las horas de trabajo - (con las salvedades estadísticas que siempre hemos de tener en cuenta), aunque se produzca en el período una reducción de la semana laboral en un 20%, tampoco parecen justificar la magnitud de la desaceleración en el ritmo de crecimiento, pues dichas reducciones de jornada venían condicionadas a aumentos de productividad.

El resultado es que cada vez son necesarias mayores inversiones para obtener la misma cantidad de "output", lo cual sugiere la iniciación de un proceso de degradación en términos de eficiencia económica, o bien el agotamiento de aquellos factores que podían, hasta el advenimiento de la etapa observada, contrarrestar la realidad de un modelo de crecimiento muy poco eficiente, en el que las tasas de expansión se conseguían por la masiva y creciente aportación de "inputs" productivos y no por la combinación adecuada de los mismos. La comprobación de esta suposición que afecta a las épocas anteriores a la mitad de los cincuenta, es difícil, ya que los datos estadísticos son demasiado elementales y muy poco desagregados. Apuntemos que los factores que hasta ese momento habían encubierto la falta de eficiencia del sistema son, para la primera época (años treinta), el inicio de los planes quinquenales de industrialización que, al partir de bajos niveles de renta, consiguen con el gran esfuerzo de movilización de recursos representado por ellos, tasas elevadas de crecimiento; para la segunda

época (la época de Reconstrucción y Desarrollo tras la II Guerra Mundial), además de que el punto de partida a causa del es fuerzo y destrucción bélica, vuelve a ser bajo, se constata -- una incorporación de progreso tecnológico derivado de la gue-- rra misma, que dura hasta los primeros años cincuenta.

En todo caso, si juzgamos los datos estadísticos a la luz de -- las críticas de los economistas soviéticos, se confirma la hi-- pótesis de que se manifiestan graves deficiencias en el perio-- do referido. Tales deficiencias podrían concretarse en el des pilfarro de recursos tanto de bienes de capital como de utili-- zación de la fuerza de trabajo y en la dificultad para incorpo-- rar avances tecnológicos de forma amplia a la producción indus-- trial y agrícola. El despilfarro se hace patente en la exis-- tencia, comprobada y denunciada desde las más altas instancias, de "reservas de seguridad" - bienes de equipo y materias pri-- mas - no utilizadas por las empresas más que eventualmente; en la congelación de ingentes cantidades de recursos en proyectos de inversión, grandes y medianos, cuyos plazos de finalización se alargan indefinidamente, con repercusiones negativas sobre la economía general; en la existencia de un verdadero "subem-- pleo organizativo" consistente en una especie de "reserva de -- seguridad" de mano de obra en las empresas, necesaria para -- afrontar los esfuerzos para cumplir el plan a fin de mes o de trimestre, pero sobrante, en la práctica, el resto del tiempo: el elevado índice de absentismo es consecuencia clara de esta situación.

La dificultad para incorporar avances tecnológicos de forma am plia se manifiesta, por ejemplo, en la dilatada edad de los -- bienes de equipo, en la magnitud de los gastos de reparación, - en la escasa calidad de los productos. Deriva, como ya diji--

mos, del alejamiento entre la investigación y la práctica industrial cotidiana y de la existencia de verdaderos contra-incentivos para que las empresas inicien procesos de renovación que, mientras dura el período de adaptación, hacen peligrar el cumplimiento estricto de los índices planificados.

12. Es patente que la situación constatada conduce a la Unión Soviética a medio o corto plazo, hacia el estancamiento. Y también es claro que las causas de ese bajo grado de eficiencia no son puramente económicas, sino que se enraízan en el terreno institucional. La concepción de la planificación central y de la administración económica, heredada del stalinismo, no ha sufrido cambio alguno apreciable, a no ser el incremento del peso burocrático al hacerse más complejos los procesos productivos en una economía industrial moderna.

La empresa, a pesar de disfrutar teóricamente del "estatuto de autonomía financiera" ("khozraschet"), es un elemento receptor de las órdenes de la burocracia central o ministerial. Reacciona frente a esa burocracia mediante mil estratagemas que hemos calificado como "picaresca" empresarial, consistentes en la ocultación de potencialidad productiva, obtención de planes fáciles a través de influencias en el Ministerio correspondiente, apertura de canales directos extralegales para solucionar los problemas del suministro, etc. Estratagemas profundamente arraigadas y casi obligadas para asegurar el funcionamiento empresarial. Pero el hecho es que este funcionamiento no se ve estimulado hacia la racionalización de los procesos y la mejora en la eficiencia, sino que tiende hacia la permanencia sin sobresaltos positivos ni negativos.

13. El sistema, visto desde la cúspide, se ha quedado en este pe

ríodo (primera mitad de los años sesenta) sin mecanismos incentivos. En concreto, por lo que se refiere a los instrumentos impositivos, se ven privados de su virtualidad estimulante a causa de la poca flexibilidad institucional y de la utilización arbitraria que de ellos se hace.

La escasa flexibilidad institucional del sistema impositivo antes de las reformas introducidas en 1965, deriva de su subordinación (no coordinación) casi absoluta al Plan, predominantemente cuantitativo, cuyos índices expresados en términos físicos en su mayor parte, constituyen órdenes administrativas para las unidades de producción, como acabamos de ver. Por consiguiente, desde el punto de vista de la promoción de la eficiencia empresarial en este marco, no hay razón para dotar al sistema impositivo de una normativa flexible capaz de estimular la iniciativa autónoma de las empresas, incitar a las mejoras de calidad o a la renovación tecnológica. Todo viene determinado y especificado desde el centro: la flexibilidad impositiva, la adaptación normativizada de los impuestos a hipotéticas opciones de eficiencia empresarial, no es necesaria simplemente porque tales opciones no existen en absoluto o se dan en grados mínimos. En este marco no hay que promover a través del impuesto la opción eficiente, sino la obediencia estricta a las órdenes. La flexibilidad parece superflua. Por otra parte, desde el punto de vista del funcionamiento del sistema global, la misión del conjunto impositivo se ve reducida a la recaudación y redistribución planificada de recursos, misión elemental que no postula tampoco niveles apreciables de flexibilidad impositiva.

La rigidez de las normas institucionales genera la arbitrariedad en la aplicación de las mismas y en los métodos de exac-

ción del impuesto. Aquí radicaría la explicación del hecho ya citado de que en algunos momentos del período previo a las reformas existan más tipos impositivos correspondientes al impuesto sobre el volumen de ventas que artículos puestos a la venta. Pero la arbitrariedad es particularmente manifiesta si contemplamos la "deducción de beneficios" que funciona, de hecho, como impuesto de reparto cuya distribución decide, en la práctica, el Ministerio industrial u otro organismo al que la empresa, eficiente o no, se halle sometida.

Puede concluirse, pues, que en el período anterior a la Reforma, la escasa flexibilidad institucional del sistema impositivo y la arbitrariedad con que son utilizados los principales impuestos, convierte a los instrumentos impositivos en elementos potencialmente incentivadores pero realmente inútiles para el logro de una mayor eficiencia productiva en el uso de los bienes de equipo y materias primas y en la incorporación de progresos tecnológicos.

14. La teoría de la Reforma, o las propuestas de los reformadores en apariencia aceptadas en gran parte por los altos dirigentes de la Unión Soviética, pretenderían transformar la concepción vigente. En orden a la consecución de una mayor eficiencia productiva las empresas dejan de ser sujetos pasivos receptores de órdenes administrativas detalladas y se constituyen en sujetos agentes del proceso de producción junto al Estado. En el fondo, esta concepción resucita el viejo principio del "centralismo democrático" y su traducción económica, el "khozraschet". Para estimular la acción de estos sujetos agentes de "nueva incorporación" y para evitar al mismo tiempo, las posibles desviaciones individualistas que podrían comprometer los logros y la prosecución de la "transición al socialismo", el

Estado utiliza las llamadas "palancas indirectas", entre las-
que destacan los instrumentos impositivos reformados. Así es
tos habrán de pasar de cumplir unas funciones elementalmente-
directas y unívocas - recaudar y redistribuir - a cumplir fun-
ciones de orientación y estímulo de la producción empresarial,
como activo complemento de las directrices e instrumentos de-
la planificación y administración central.

15. En consecuencia se reduce el número de indicadores obligato--
rios que el Plan señalaba para las empresas y se deja en li--
bertad a dichas empresas para que calculen y propongan el res-
to de indicadores de su plan concreto de producción. En el -
aspecto impositivo se reforma la antigua "deducción de benefi-
cios", descomponiéndola en tres figuras impositivas, con el --
triple fin de: 1) evitar el despilfarro en la utilización de -
los bienes de equipo y materias primas ("carga sobre los acti-
vos productivos"); 2) absorber hacia el Presupuesto los benefi-
cios extraordinarios no derivados de la propia acción empresa-
rial ("pagos fijos (de renta)" o impuesto sobre las rentas di-
ferenciales); y 3) permitir la utilización de una parte del --
beneficio mayor que antes de la reforma y ligada al grado de -
eficacia empresarial, con fines de estímulo individual, colec-
tivo, o de desarrollo de la misma unidad productiva (división-
del beneficio resultante entre el Presupuesto, "saldo disponi-
ble de beneficio a entregar al Presupuesto" y la empresa, "fon-
dos de estímulo" y "financiación de inversiones o fondos mi-
nisteriales"). El índice de rentabilidad se convierte así en-
el indicador principal cara a la empresa y a los órganos cen--
trales de la Administración.

Estas propuestas de reforma impositiva suponen de modo inmedia-
to la reforma del sistema de precios, en cuanto a tales pre- -

precios y en cuanto a los métodos utilizados para su determinación. Sin tal reforma, los cálculos que debe realizar la empresa para aumentar su eficiencia, guiada por el estímulo del beneficio, quedarán sustancialmente distorsionados.

Suponen, también, evidentemente, un cambio profundo en los métodos de planificación y dirección económica si se pretende - conferir auténtica autonomía a las empresas: Los órganos centrales deben limitarse a la planificación y control directo de las grandes magnitudes económicas y de las proporciones -- principales del desarrollo. Las empresas, orientadas a través de las "palancas indirectas", flexibles, han de poder asumir la gestión concreta, lo que parece implicar el establecimiento de lazos directos entre proveedores y clientes y la libertad en la búsqueda y consecución de los suministros (al menos por lo que se refiere a las materias primas y otros bienes de capital circulante...). La misión de los organismos -- centrales en lo que atañe a la gestión corriente quedará reducida a la coordinación - no imposición - de las tomas de decisión empresariales, mediante los canales de información adecuados, sistemas de orientación válidos para la gestión empresarial (precios, etc.) y aquellas mismas "palancas indirectas" ya citadas.

16. Pese a la claridad de las formulaciones generales, la traducción reglamentaria de las mismas y la puesta en práctica concreta resultan sumamente confusas y contradictorias en la -- Unión Soviética (aunque las declaraciones oficiales y oficialistas expresen en general la satisfacción y enumeren los éxitos conseguidos al referirse al proceso reformador). La raíz de la confusión y las contradicciones cabría hallarla, a nivel político, en el enfrentamiento predominantemente burocrá-

tico entre la tendencia renovadora de cariz tecnocrático, más ligada a las empresas, y los guardianes de la "ortodoxia", más afincados en el poder de los órganos centrales y en los altos puestos de los Ministerios. Posiblemente, sólo la evidencia de la crisis que amenazaba la economía soviética a mediados de los sesenta, impulsó a algunos de estos altos cargos - Kosygin sería el caso más representativo - a aceptar las propuestas de los reformadores. El resultado fue, sin embargo, un compromiso entre las tendencias citadas en la línea del viejo tópico "reformular lo estrictamente necesario para que nada de lo esencial cambie".

17. Desde esta perspectiva se comprende la existencia de un hiato entre la formulación general y la reglamentación concreta, señalado por los críticos soviéticos y occidentales. Las reformas no son simplemente "obstaculizadas" por los viejos hábitos de los funcionarios (y también de muchos "managers" que se resisten a las tensiones de la renovación), sino que los mismos decretos que han de desarrollarlas contienen lagunas y contradicciones patentes.

En lo referente a la reforma impositiva y, en concreto, a la transformación de la antigua "deducción de beneficios", los decretos reguladores quedan muy lejos de las palabras de Kosygin en el famoso Informe programático. Como se recordará, el Primer Ministro decía allí entre otras cosas que la carga impositiva sobre los activos productivos estaba llamada a convertirse en la fuente principal de recaudación y que las normas de reparto del beneficio debían ser estables y a largo plazo. Los decretos reguladores de ambos aspectos impositivos contradicen aquellas afirmaciones: La "carga sobre los activos productivos" mantiene una posición secundaria frente a-

la continuada primacía del "saldo disponible para entregar al Presupuesto" con lo que se limita el estímulo hacia la máxima utilización de aquellos activos. Esta posición secundaria de riva de la reducida magnitud del tipo establecido por decreto como tipo general impositivo para esta figura y de las numerosas excepciones que la regulación admite. Por otra parte, -- respecto al "saldo disponible", se carece de una normativa estable que determine la magnitud o proporción de dicha entrega al Presupuesto por parte de las empresas singulares, con lo -- que se mantiene para la imposición sobre el beneficio el carácter de impuesto de reparto con la antigua secuela de arbitrariedades. Citemos también una carencia similar de normas estables y a largo plazo que regulen la porción calificada como "disponible para las empresas" (inversiones, fondo de compensación, etc.). La determinación reglamentaria de la otra partida, el volumen de los "fondos de estímulo", además de -- ser extremadamente compleja, no acierta a establecer relación entre dicho volumen y los incrementos de productividad, calidad y progreso tecnológico. Finalmente deben hacerse constar los criterios contradictorios con que se determinan los "pagos fijos (de renta)", contraestimulantes en muchos casos.

18. Desde la misma perspectiva anterior -- enfrentamiento de tendencias y compromiso ante la Reforma -- es comprensible asimismo la existencia de un segundo hiato entre aquellos reglamentos citados y la puesta en práctica de las medidas reformadoras. La práctica de los nuevos métodos de gestión económica, -- suponía, además del establecimiento o potenciación de mecanismos de incentivo, la transformación profunda de elementos económico-institucionales, principalmente el sistema y los métodos de determinación centralizada de precios y el sistema de aprovisionamiento material y técnico. Aunque los precios ex-

perimentan una gradual reforma a partir de 1967, a la que ya se aludió en el curso de este estudio, el método de determinación de los mismos sigue siendo centralizado y con una mínima relación con la demanda o la escasez del producto en cuestión o de los "inputs" necesarios. Igualmente se mantiene esencialmente centralizado el sistema de aprovisionamiento material y técnico con lo que la mayor libertad "financiera" concedida a las empresas mediante estímulos impositivos se diluye en la inutilidad al no poder traducir recursos financieros en bienes o equipos reales.

19. La constatación de estos graves desajustes entre teoría o espíritu de la Reforma y traducción reglamentaria y práctica de la misma, conduce inexorablemente a la formulación de una crítica global al proceso económico que se desarrolla en la Unión Soviética a partir de mitades de los años sesenta: lo realmente grave no son los desajustes parciales sino la contradicción económica e institucional que tales desajustes ponen de manifiesto. El sistema de dirección de la economía no ha cambiado en sus rasgos esenciales (por incapacidad, por compromiso, por indecisión o por decisión plenamente asumida de sus responsables últimos): sigue siendo desde el punto de vista económico-institucional un sistema absolutamente centralizado y burocrático por lo que se refiere a la planificación y administración de la economía en general y, especialmente, en lo que atañe a la gestión productiva de las empresas. Contra este marco persistente, los instrumentos impositivos y el resto de las "palancas indirectas" no pueden más que estrellarse y producir efectos sumamente ambiguos e inestables llegando, en muchas ocasiones, a producirse el efecto contrario al pretendido teóricamente. El mismo carácter gradual de la Reforma es un reflejo de la contradicción esencial a la que acabamos-

de referirnos, y su consecuencia es la gradual desaparición de los efectos que las medidas adoptadas puedan producir, y la paralización de las medidas mismas, absorbidas por la fuerza de la inercia del sistema en su conjunto.

20. El análisis estadístico realizado como balance de la etapa de aplicación de la Reforma Económica dentro de las precauciones consabidas y utilizando la peculiar metodología de acumulación de datos, parece confirmar las conclusiones anteriores, extraídas mediante la observación de los hechos y el recorrido de -- los juicios de los comentaristas soviéticos y occidentales.

Las tendencias principales - los "trazos gruesos" - que se detectan en el análisis estadístico son una cierta mejoría durante los cinco primeros años, en las tasas de crecimiento generales, en las que relacionan capital y producto y en las de rentabilidad de las empresas. Se alcanzan tasas superiores a las de la etapa 1958-65 o al menos se detiene el claro ritmo descendente de dichas medidas estadísticas. Estos resultados se obtienen, de todos modos, mediante un esfuerzo inversor muy -- elevado que se dirige, prácticamente, a los mismos sectores -- productivos que en la etapa anterior a la Reforma. La estadística refleja, por otra parte, un cambio (no desagregado, no -- especificable) en la distribución del beneficio entre el Pre-- supuesto y la empresa a favor de la segunda. Podría, en principio, concluirse que hay una utilización de los mecanismo impositivos incentivadores (parcialmente, de todos modos, según lo dicho sobre la "carga sobre los activos productivos") y que -- asistimos a cierta mejoría en el nivel de eficiencia.

El otro "trazo grueso", sin embargo, que dibuja claramente las series estadísticas, es el agotamiento de esta inflexión posi-

tiva en el quinquenio siguiente (1971-1975) y la prolongación
aun más ecentuada de los rasgos decrecientes en las proyec-
ciones del X Plan Quinquenal, 1976-1980. La economía manifies--
ta, en efecto, tras el breve período del VIII Plan Quinquenal
(1966-70) un ritmo descendente en las tasas generales a las -
que nos hemos referido. La pendiente del descenso es, sin em--
bargo, más suave que la constatable en el período 1960-1965.

Hemos desechado la hipótesis de que este relativo empeoramien--
to a nivel estadístico-contable se deba a una opción política
real de la dirección del sistema en favor de una "mejora en -
el bienestar material y cultural del pueblo soviético", obje--
tivo comunmente proclamado en las alocuciones oficiales. No--
se persigue este objetivo, en la etapa considerada, de forma -
diferente a como se había hecho en las etapas inmediatamente--
anteriores. Al menos, esto es lo que parece indicar la obser--
vación estadística: ni hay una disminución en el esfuerzo in--
versor en favor de aumentos en el consumo, ni la inversión -
que mantiene tasas de incremento anual incluso superiores a -
las de la Renta Nacional - se desvía hacia los sectores deno--
minados improductivos - vivienda, sanidad, educación, bienes--
de satisfacción colectiva - con merma de la dedicación a los--
directamente productivos - industria, agricultura, etc.-, en--
proporción superior a la de períodos anteriores.

21. En cuanto al reflejo estadístico de la utilización de los me-
canismos impositivos, podría decirse a nivel muy agregado, --
que aumenta ligeramente la proporción del beneficio dejada a-
disposición de las empresas (frente a las entregas al Presu--
puesto). Sabemos también, sin embargo, que esta "disponibi-
lidad por parte de las empresas" se hace en este segundo --
quinquenio mucho más confusa y arbitraria, sometida a mayores

ingerencias por parte del Ministerio Industrial correspondiente y limitada, asimismo, por parte de las autoridades centrales (las inversiones descentralizadas pasan a ser centralizadas, etc.). La proporción dedicada a los tres "fondos de estímulo" mantiene una apreciable estabilidad.

Parece pues que no hay más remedio que constatar la reaparición de los antiguos defectos del sistema soviético y el consiguiente proceso de degradación de la eficiencia productiva medianamente recuperada en el quinquenio anterior: tras una primera fase en que las "reservas de seguridad" se reducen en volumen por efecto de la reforma impositiva, vuelven a constituirse las acumulaciones de equipo escasamente utilizado o, simplemente, no utilizado; sigue existiendo la congelación de recursos diluidos en multitud de proyectos no terminados en los plazos previstos; las empresas "se adaptan" a las contradicciones y a la arbitrariedad inherente al nuevo concepto de beneficio y a su imposición y distribución inestablemente normativizada y prefieren la estabilidad de los planes fáciles de cumplir, con lo que desciende la tasa de rentabilidad empresarial; las esperadas mejoras en la calidad y la mayor adaptación a las necesidades de la demanda no se consolidan en absoluto pues el sistema de precios y el de aprovisionamiento material y técnico son obstáculos prácticamente insuperables para una gestión autónoma en este sentido; la incorporación amplia de progresos tecnológicos tropieza con dificultades, semejantes a las de la etapa anterior a la Reforma, a veces agravadas al pasar los centros de investigación al régimen de "khozraschet" y separarse todavía más de las empresas...

Todos estos fenómenos deben interpretarse, en nuestra opinión, como reflejos parciales de la contradicción global de la Reforma

ma a la que antes nos hemos referido: Concesión teórica de una mayor autonomía de gestión a las empresas con el objetivo de - alcanzar una mayor eficiencia económica y encuadramiento práctico de la autonomía teórica en el marco de una persistente - centralización absoluta y burocrática. Naturalmente se multiplican los problemas a nivel microeconómico, pues las empresas carecen de indicadores válidos para una gestión autónoma y la eficiencia económica general sufre, otra vez, un proceso de degeneración. Parece que volvemos al punto de partida inicial, - el que provocó, precisamente, la necesidad de la Reforma.

22. Las constataciones realizadas hasta ahora podrían resumirse alternativamente con los tópicos de "Insuficiencia de la Reforma y por tanto, contradicción en sus efectos" o mejor, tal vez -- "Contradicción de la Reforma y por tanto, insuficiencia de la misma". Mas allá de estos tópicos, como dijimos en las conclusiones del capítulo IV del presente estudio, nos adentramos en el terreno de la ambigüedad tanto al tratar de ponderar -- exactamente la insuficiencia relatada como al intentar un esbozo de perspectivas de futuro.

¿Han perdido las reformas, la introducción de las "palancas indirectas" y entre ellas el potencial incentivador de los instrumentos impositivos toda su virtualidad? ¿Han servido siquiera para algo más que para retrasar diez, quince años, el planteamiento de los problemas esenciales de la economía soviética?

Tal vez las preguntas han de formularse al revés: ¿No asistimos al renacimiento de las reformas, de su potencial gradualmente desarrollado, con la puesta en marcha de las asociaciones de empresas ("obyedineniya"), con el perfeccionamiento de-

los ordenadores y con la posible aplicación de los resultados--
obtenidos en los centros superiores de investigación económi--
ca? ¿No se ha producido una cierta suavización en el ritmo --
descendente del proceso económico como preparación a recupera--
ciones más espectaculares?

La ambivalencia persiste porque hay argumentos para contestar--
en uno y otro sentido y ninguno de ellos es totalmente resolu--
torio y conclusivo. Hemos apuntado en varias ocasiones a lo --
largo del estudio que ésta era una investigación de apertura --
de surco y éste es el elemento compensador de la insatisfacción
de acercarse al punto final, por más provisionalmente que uno--
se planteen los finales, con esta ambivalencia entre las manos.

23. Como perspectiva de futuro, alguna cosa parece evidente en tér--
minos generales y no debemos renunciar a formularla. Se deno--
mine como se quiera, "continuidad" o "intensificación" de la --
Reforma, o más radicalmente "nueva oleada de Reformas" la --
Unión Soviética precisa ponerlas en marcha si pretende detener
el nuevo - o viejo - proceso de desaceleración en los ritmos --
de crecimiento y alcanzar grados más elevados de eficiencia --
económica. También sería claro que las virtualidades teóricas
del sistema impositivo pueden colaborar en esa reforma hipoté--
tica si, como parece que debiera ser, un eje de esa reforma ha--
brá de consistir en la autonomía de gestión de las empresas, --
supuesta la complejidad de un sistema industrial moderno y la--
imposibilidad práctica (y casi teórica) de que un centro único
reciba a tiempo toda la información pertinente y emita órdenes
administrativas detalladas y coordinadas en espacio y tiempo --
precisos a cada una de las unidades productivas.

Admitida, en efecto, la autonomía de gestión de las empresas,--

para no comprometer la "transición al socialismo" pero al mismo tiempo para "transitar" realmente, sería preciso establecer una compleja dialéctica entre las decisiones de las unidades productivas, por una parte, y la centralización estricta de los medios de producción y la planificación imperativa (no equivalente a rígida ni burocrática) por otra.

24. El sistema impositivo es un elemento indispensable para la instauración y desarrollo de esta dialéctica entre las empresas y los Organos de la Planificación y Administración Central, según se ha podido comprobar a lo largo de toda la investigación que hemos realizado. Aun con todas las deficiencias actuales de reglamentación y puesta en práctica en la Unión Soviética, y tal vez, precisamente, porque la constatación de las deficiencias como tales sólo puede hacerse desde el horizonte crítico de las virtualidades contenidas en el sistema impositivo, es preciso reclamar un importante papel para la imposición en la escena económica de los países socialistas.

El sistema impositivo, en efecto, en el marco de la centralización y planificación de la economía puede orientar y estimular flexiblemente la gestión de las unidades productivas, constituyendo no una simple herramienta sino un activo complemento del Plan Central, en esa controvertida y nueva concepción de la "transición al socialismo", tema de múltiples discusiones en estos últimos años del siglo XX.

BIBLIOGRAFIA

Antes de enumerar los libros y artículos que hemos manejado para desarrollar nuestra investigación puede ser útil reseñar las fuentes estadísticas y las revistas especializadas que permiten un seguimiento próximo de los sucesos económicos y de las discusiones teóricas, entre las cuales aparece, con relativa frecuencia, el tema impositivo. Nos limitamos a aquellas publicaciones de las que tenemos un conocimiento próximo por haberlas utilizado en nuestro trabajo.

FUENTES ESTADÍSTICAS

La principal es el Anuario estadístico publicado por la Dirección Central de Estadística Adjunta al Consejo de Ministros de la U.R.S.S. "Narodnoye Khozyaistvo SSSR B (19..) g."

Anualmente, la misma Dirección Central, a través de la editorial Statistika de Moscú, publica un pequeño resumen en las principales lenguas occidentales, que en castellano lleva el título de "La URSS en cifras para 19..".

Más limitada en su presentación de datos es la edición de los diversos Anuarios de las Naciones Unidas, cuya base es la estadística oficial soviética.

El Gobierno americano y, en especial, la Comisión económica del Congreso (Joint Economic Committee) viene publicando estudios estadísticos comentados sobre el desarrollo económico de la Unión Soviética, de notable amplitud y calidad. Es difícil, de todos modos, el acceso desde aquí a estos estudios, al menos en la actualidad.

REVISTAS ESPECIALIZADAS

Evidentemente, las revistas soviéticas son la fuente más directa. Cabe citar Voprosy Ekonomiki, Ekonomicheskaya Gazeta, - Finansy SSSR, Planovoye Khozyaistvo, etc. Una selección de sus principales artículos es publicada mensualmente por las revistas de la cadena de Myron Sharpe (antes International Arts et Sciences Press): Problems of Economics, Eastern European Economics, etc.

En los países del Este existen varias excelentes publicaciones periódicas que abordan con frecuencia el tema impositivo o de la mejora, en general, de los mecanismos económicos. Los artículos aparecen en ruso, inglés, francés o alemán, ofreciendo en todo caso, un resumen en lengua inglesa y rusa. Las principales son:

En Hungría: Acta Oeconomica, trimestral, publicada por la Academia de Ciencias de Hungría (Budapest).

En Checoslovaquia: Czechoslovak Economic Papers, bianual, publicada por la Academia de Ciencias de Checoslovaquia (Praga).

En Polonia: A. Oeconomica Polona, publicada por la Academia de Ciencias de Polonia (Varsovia).

En la República Democrática Alemana: Wirtschaftswissenschaft, mensual.

En Yugoslavia: Yugoslav Survey. Trimestral. Publicada por el Secretariado de Información del Consejo Ejecutivo Federal.

En los países europeos desarrollados existen Centros, nor

malmente ligados a la Universidad, especializados en el estudio - de los países socialistas. Hemos seguido las publicaciones periódicas de estos Centros relacionadas con la economía y con el tema específico de la investigación. Cabría citar como revistas especializadas:

- Soviet Studies, mensual, publicada por el Institute of Soviet and East European Studies de la Universidad de Glasgow. Cubre diversos aspectos del desarrollo soviético (historia, política, etc.) con una predominancia de lo económico.
- Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest (antigua Revue de l'Est), mensual, editada por el C.N.R.S. (Centre Nat. Recherche Scientif.), francés.
- Revue de Science Financière. No se dedica específicamente a -- cuestiones de los países socialistas, pero suele publicar varias aportaciones cada año a temas fiscales de dichos países.
- Problèmes politiques et sociaux, série URSS, quincenal. Publicación de la Documentation Française, de la Dirección General correspondiente del Gobierno Francés. Suelen aparecer datos y traducciones de documentos soviéticos con gran actualidad.
- Economics of Planning. Trimestral. Editada por el Instituto Noruego de Asuntos Internacionales. No trata exclusivamente la -- planificación soviética, pero evidentemente este tema centra buena parte de las aportaciones publicadas.
- Absses. Lamentablemente ha desaparecido en 1977 por causas económicas. Se publicaba por el Institute of Soviet and East European Studies (cfr Soviet Studies). Resúmenes trimestrales de to

do lo publicado en la URSS y países del Este en libros y revistas, ordenado por materias. Aun es útil el recorrido de los últimos -- números.

ABDEL-FADIL, Mahmoud: "La planification des prix en économie socialiste". Paris. Presses Univ. de France, 1975.

ABOUCHE, Alan (ed.): "The Socialist Price Mechanism". Durham, - N.C. - Duke Univers. Press 1977.

ADAM, Jan: "Taxation of the Population in Czechoslovakia". Soviet Studies, 1974, n° 1.

ALEXANDROV, A. y RABINOVIC, G.: "Once more on the Nature of the -- Turnover Tax". Problems of Economics. Marzo 1964.

AL'PEROVIC, G.: "Rental Taxation of Production Assets". Problems of Economics. Octubre 1965.

ALLAKHVERDIAN, D.: "Improving the Finance and Credit Mechanism".- Problems of Economics. Marzo 1974.

ATLAS, Z.: "Production Effectiveness: A Category of Political Economy and a Requirement of Economic Policy". Problems of Economics. Febrero 1975.

AUGUSTINOVICS, Mária: "Integration of Mathematical and Traditional Methods of Planning". En BORNSTEIN, M. (ed.): "Economic Planning- East and West". Cambridge, Mass. Ballinger Pub. Co. 1975.

BACSKAI, T.: "New Developments in state enterprise taxation in Hungary". Acta Oeconomica. 1971. Vol. 6 n° 1/2, p. 107-121.

BALASZY, S.: "Financial regulating System and technical Development". Acta Oeconomica 1973, vol. 10, n° 3/4, p. 315-338.

BANDERA, V.N.: "The N.E.P. as an Economic System". Journal of Pol. Econom., n° 71. Junio 1973.

BASS, J.: "Les impôts en U.R.S.S.". Economie et Politique, 1961, - pag. 125-144.

BECKER, Abraham S.: "Soviet National Income 1958-64". Berkeley. University of California Press and Rand Co. 1969.

BERGSON, Abraham: "The Structure of Soviet Wages". Cambridge, Mass. Harvard Univ. Press. 1944 (3^o ed. 1954). "The Real National Income of Soviet Russia since 1928". Cambridge Mass. Harvard Univ.- Press 1961. "The Economics of Soviet Planning", New Haven. Yale Univ. 1964. "Planning and Productivity under Soviet Socialism".- New York. Carnegie-Mellon Univ. Press 1968. "Soviet National In-

come and Product in 1937". Westport, Greenwood Press 1970.

BERGSON, A. y KUZNETS, S.: "Economic Trends in the Soviet Union". Massachusetts. Harvard Univ. Press. 1963.

BERLINER, Joseph: "The Innovation Decision in Soviet Industry". - Cambridge. The MIT Press. 1976. "Flexible pricing and New Products in the USSR". Soviet Studies, 1975, nº 4.

BETTELHEIM, Ch.: "Problèmes théoriques et pratiques de la Planification". París. Presses Univ. Franc. 1961. Versión castellana: -- "Problemas teóricos y prácticos de la planificación". Madrid. Tecnos 1965 (2ª ed.). "Calcul économique et formes de propriété". París. Masperó, 1970. "La Transition vers l'Economie Socialiste". París. Masperó, 1971. "The Dictatorship of the Proletariat". -- Monthly Review 1971, nº 6.

BEVERIDGE, Sir William: "El Seguro Social y sus Servicios conexos". Méjico. Ed. Jus. 1946. (Original: "Social Insurance and allied Services", 1942.)

BICANIC, Rudolf: "Economic Policy in Socialist Yugoslavia". Cambridge, Univ. Press, 1973.

BIRD, R.: "The Possibility of Fiscal Harmonization in the Communist Block". Public Finance XIX, nº 3, 1964. "Problems of Harmonization in Soviet Taxation and in COMECON". (En SHOUP, C.: "Fiscal Harmonization", New York, Columbia Univ. Press. 1967).

BIRMAN, A.: "The USSR Budget in the Perspective of Economic Development". Problems of Economics, Marzo 1974.

BOMBENES, J.T.: "Economic Development of Communist Yugoslavia -- 1947-64". Stanford. Inst. Hoover, 1968.

BOR, Mihail: "Aims and Methods of Soviet Planning". London. Lawrence and Wishart, 1969.

BORNSTEIN, M.: "The 1963 Industrial Price Revision". Soviet Studies. Julio 1963. BORNSTEIN, M. (ed.): "Plan and Market". New Haven. Yale Univ. Press, 1973. BORNSTEIN, M. (ed.): "Economic Planning East and West". Cambridge, Mass. Ballinger Pub. Co. 1975.

BORNSTEIN, M. - FUSFELD (ed.): "The Soviet Economy" (readings). - Homewood, Irwin, 1970.

BRANIK, Julius: "Le Budget et la Distribution du Révenue National" Institut Inter. Finances Publiques. Prague 1967 (Cfr. infra).

BRODY, András: "Three Types of Price Systems". Economics of Planning, 1965, vol. V.

BRUSS, W.: "El funcionamiento de la economía socialista". Vilassar. Barcelona. Oikos-Tau. 1969 (original 1966). "The Market in a Socialist Economy". London. Routledge and Kegan Paul, 1972. -- "The Economics and Politics of Socialism". London. Routledge and Kegan Paul, 1973. "Socialist Ownership and Political Systems". - London. Routledge and Kegan Paul, 1975.

BUSH, Keith: "Les prix de détail à Moscou et dans quatre villes occidentales en novembre 1971". Revue de l'Est. 1974, nº 1.

CAMPBELL, Robert W.: "Soviet-Type Economies". London. MacMillan, 1974. "The Problem of Financial Equilibrium". en CAMPBELL: "Soviet Economic Power: its organization, its growth and challenge". Boston.

CARR, Edward H.: "A History of Soviet Russia". London, MacMillan, 1958-1970. Ed. castellana: "Historia de la Rusia Soviética". Madrid, Alianza Editorial, 1974.

CLARKE, Roger A.: "Soviet Economic Facts 1917-1970". London. MacMillan, 1972.

COBELJIC, N. y STOJANOVIC, R.: "The Theory of Investment Cycles in a Socialist Economy". New York. International Arts and Sciences Press (I.A.S.P.), 1968.

COHN, Stanley H.: "Comments on Slowdown in the Soviet postwar Industrial Growth and Industry Adjustments to Investment Priorities" en FALLENBUCHL, Z.M. (ed) - cfr. infra.

CSIKOS-NAGY, Bela: "Pricing in Hungary". Budapest-London. Inst. - Econ. Aff. 1968. "Socialist Economic Policy". Budapest. Akadémiai Kiadó 1973. "Price Planning". Soviet Studies, 1975, nº 3. -- "Socialist Price Theory and Price Policy". Budapest. Ak. Kiadó. - 1975.

DAVIES, R.W.: "The Development of the Soviet Budgetary System", - Cambridge. Univers. Press, 1968. Edit.: "The Soviet Union". London. Allen and Unwin. 1978.

DARSKA, Anna: "Le système des entreprises pilotes en Pologne". Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest. Junio 1976.

DECAILLOT, : "La charge sur les fonds productifs en U.R.S.S.".-
Revue de l'Est. Octobre 1971.

DEWDNEY, John C.: "The USSR" (Studies in Industrial Geography). -
Folkestone (Kent), Dawson. 1976.

DIACHENKO, V.: "The System of Price-forming Factors and the Prin-
ciples of their Classification". Problems of Economics. Novembre
1963.

DOBB, Maurice: "El desarrollo de la Economía soviética desde 1917".
Madrid. Tecnos. 1972 (orig. inglés. Londres, 1948).

EGNELL, Erik y PEISSIK, Michel: "URSS. L'entreprise face à l'Etat"
Paris. Ed. du Seuil. 1974 (trad.: Barcelona, Dopesa, 1975).

ELLMAN, Michael: "Soviet Planning Today". Cambridge. Univers. Press
1971. "Planning Problems in the USSR". Cambridge. Univers. Press-
1973.

FAKIROFF, Nic.: "Aperçu sur les institutions financières interna-
tionales, les mouvements de capitaux et les problèmes monétaires-
au sein du CAEM". Revue de l'Est, 1974, nº 1.

FALLENBUCHL, Zbigniew M. (Ed.): "Economic Development in the So-
viet Union and Eastern Europe" (2 vol.). New York. Praeger. 1975-
76.

FATOVA, L.: "On a Model of Contract Prices for Research and Deve-
lopment Work". Problems of Economics. Septiembre 1974.

FEDEROWICZ, Z. y ORLOWSKI, M.: "Recent Changes and Proposals for-
Change in the Administration of the Turnover Tax in some Socialist
countries". Public Finance, 1970, nº 2.

FEIWEL, G.R.: "The Soviet Quest for Economic Efficiency". New --
York. Praeger, 1972. (Ed.) "New Currents in Soviet-Type Econo- -
mies". Scranton. Internat. Textbook Co. 1968.

GALLIK, D.; JESINA, G. y RAPAWEY, St.: "The Soviet Financial Sys-
tem". Washington. U.S. Department of Commerce, Series P-90 nº23,
1968.

GARBUZOV, V.: "Successful Budget Fulfillment: A Comment on CPSU -
Central Committee". Problems of Economics. Septiembre, 1964.

GARVY, George: "Money, Banking and Credit in Eastern Europe". New York. Fed. Reserve Bank, 1966. "Money, Financial Flows and Credit in the Soviet Union". Cambridge, Mass. Ballinger Pub. Co. 1977

GERASHENKO, V. y LAUROV, S.: "The Budget in the Soviet Economy".- Public Finance, 1967, nº 22.

GIRAUD, P.: "Le système fiscal dans les pays socialistes: l'exemple de l'URSS". Paris. Statistiques et études financières. Junio 1972.

GOMULKA, St.: "Soviet Postwar Industrial Growth, Capital-Labor -- Substitution and Technical Changes. A reexamination". En FALLEN-BUCHL, Z.M. (Ed.): "Economic Development in the S.U. and Eastern-Europe", vol. 2. New York, Praeger, 1976. "Slowdown in Soviet -- Industrial Growth 1947-75, reconsidered". European Economic Review, 10 (1977) nº 1.

GORLIN, Alice C.: "The Soviet Economic Associations". Soviet Studies 26, Enero 1974.

GRANICK, D.: "The Red Executive. A Study of the Organization Man in the Russian Industry". New York. Doubleday and Co. Inc., 1960.- [Trad. Madrid. Revista de Occidente. 1966]

GROSSMAN, Gr.: "Industrial Prices in the USSR". American Economic Review, Mayo 1969. "Economic Reforms: A Balance Sheet". Problems of Communism 15 nº 6, 1966. (Edit.): "Money and Plan". Berkeley - y Los Angeles. Univ. of California Press, 1968.

GUIDA, T.: "Improving the Profits Deduction System". Problems of Economics. Mayo 1964.

HESS, Vittorio: "Finanza Pubblica e Moneta in U.R.S.S.". Bari. La terza, 1972.

HÖHMANN, Hans H.; KASER, Michael y THALHEIM, Karl (Ed.): "The New-Economic Systems of Eastern Europe". Berkeley-Los Angeles. Univ. - of California Press, 1975.

HOLZMAN, F.D.: "Soviet Taxation: The Fiscal and Monetary Problems of a Planned Economy". Cambridge. Harvard Univ. Press, 1955.

HORCHLER, G.: "La réforme des prix en Hongrie". Revue de l'Est, -- 1974, nº 1.

HUTCHINGS, R.F.D.: "Origins of the Soviet Industrial Price System". Soviet Studies. Julio 1961. "El desarrollo económico soviético 1917-1970". Madrid. Istmo. 1973.

IVENSEN, T.: "Problems in Forecasting the Monetary Savings of the Population". Problems of Economics. Julio 1974.

INSTITUT INTERNATIONAL DE FINANCES PUBLIQUES (Saarbrücken): Congrès de Prague, 1967: "Le Budget et la Distribution du Révenu National". Congreso de Barcelona, 1973: "Inflación, Crecimiento y Fisco".

JOSWIG, H.; KNAUTE, E. y SPILLER, H.: "Ingresos estatales de las empresas socialistas y del público como medio de estimular y distribuir la Renta Nacional" (original alemán). Institut Intern.-Finances Publiques. Congreso de Barcelona (Cfr. supra).

KASER, M. y PORTES, R. (Ed.): "Planning and Market Relations". -- (Conference de la Intern. Economic Assoc. 1970. Checoslovaquia).-- London, MacMillan, 1971.

KATZ, Abraham: "The Politics of Economic Reform in the Soviet Union". New York. Praeger. 1972.

KEIZER, W.: "The Soviet Quest for Economic Rationality". Rotterdam. Univ. Press, 1971.

KERBLAY, Basile: "La société soviétique contemporaine". Paris. A. Colin, 1977.

KHACHATUROV, T.: "Criteria and Indicators of the Effectiveness of Social Production". Problems of Economics. Febrero 1976.

KOHLMEY, G.: "From Extensive to Intensive Growth". Czechoslov.Economic Papers, 1968, nº 6.

KOMIN, A.: "Price Formation: A major Aspect of Economic Management". Problems of Economics, Diciembre 1971. "Problems pertaining to the Improvement of Price Formation". Problems of Economics Febrero, 1976.

KVASHA, Ia.: "Measuring the Effectiveness of Social Production".-- Problems of Economics. Marzo 1975.

LANGE, O.: "Problemas de Economía Política del Socialismo". México. F.C.E. 1965 (Lange y otros). "Sobre la teoría económica del socialismo". Barcelona. Ariel, 1969. "Ensayos sobre planifica--

ción económica". Barcelona. Ariel, 1970.

LAVIGNE, Marie: "Les économies socialistes soviétiques et européennes". Paris. A. Colin, 1970. "Economic Reforms in Eastern Europe: Ten Years After". Ponencia en la Intern. Slavic Conference, Banff, Canadá, 1974. Reprod. en FALLENBUCHL, Z.M. (Ed.): "Economic Development in the S.U. and E.E." (op. cit.). También en Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest 1975 nº 1 ("Les réformes économiques en Europe de l'est: dix ans après"). "La fiscalité sur les entreprises étatiques dans les pays socialistes". Revue de Science Financière. 1976, nº 1.

LIBERMAN, Evsei: "Plan, Beneficio y Primas". Pravda, 9 Septiembre 1962. La discusión "Liberman" ha sido recogida en varias ediciones antológicas. Cfr. nota 21 del Capítulo II.

LIBERMAN, Jakob: "The Soviet State Budget in the System of Economic Categories of Socialism". Problems of Economics. Marzo 1968.

LOKSHIN, R.: "Production and Demand". Problems of Economics. Junio 1975.

MANDEL, Ernest: "Les réformes Liberman - Trapeznikov de la gestion des entreprises soviétiques" (bajo el seudónimo E. Germain). Quatrième Internationale, Marzo 1965/Critiques de l'Economie Politique. Abril-Septiembre 1972. "La réforme de la planification soviétique et ses implications". Les Temps Modernes, Julio 1965.

MARCZEWSKI, J.: "Planification et croissance économique des démocraties populaires". París. Press. Univ. France 1966. "Crise de la planification socialiste?". París. Press Univ. France 1973.

MATHIESON, R.S.: "The Soviet Union: An Economic Geography". London, Heinemann, 1975.

MICHAEL MARTIN, J.: "Economic Reform and the maximizing Behaviour of the Soviet Firm". En THORNTON, J. (Ed.): "Economic Analysis of the Soviet Type System". Cambridge. Cambridge Univ. Press, 1976.

MC AULEY, Mary: "Politics and the Soviet Union", Harmondsworth, - Penguin Books, 1977.

MIROSCENKO, S.M.: "Certain Problems relating to Turnover Tax". Problems of Economics. Julio 1975.

MOORSTEEN, R. y POWELL, R.P.: "The Soviet Capital Stock 1928-62". Homewood. Irwin, 1966.

NEUMARK, Fritz: "Grundsätze gerechter und ökonomisch rationaler - Steuerpolitik". Tübingen. J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), 1970. (Trad. castellana: "Principios de la imposición". Madrid. Inst. Est. Fiscales, 1974. Introducción del prof. Enrique Fuentes Quintana). -- "Problemas económicos y financieros del Estado intervencionista". Madrid. Edit. Ocho. Financiero. 1964 (original alemán, 1961).

NOTKIN, A.: "Criterion of the Economic Effectiveness of Social -- Production". Problems of Economics, Marzo 1975.

NOVE, Alec: "The Kolkhoz - some comments on Dr. Schelinger's Article". Soviet Studies, 1951, nº 2. "Rural Taxation in the USSR".-- Soviet Studies, 1953, nº 2. "The Changing Role of Soviet Prices" Economics of Planning, 1963, nº 3. "Was Stalin really necessary?" Some Problems of Soviet Political Economy. London, Allen and Unwin, 1964. "An Economic History of the USSR". London, Allen Lane the Penguin Press, 1969 (castellano: Madrid, Alianza, 1973). -- "Les conceptions soviétique et hongroise des réformes économiques". Revue de l'Est, 1971, nº 1. "Socialist Economics" (ed. junto con NUTI, D.M.). Harmondsworth. Penguin Books, 1972. "Market-Socialism and its critics". Soviet Studies, 1972, nº 1. "Efficiency Criteria for Nationalised Industries". London. Allen and Unwin, 1973. "Stalinism and after". London. Allen and Unwin, 1975. "The Soviet Economic System". London. Allen and Unwin, 1977.

NOVOZHILOV, V.: "La medición de los gastos y sus resultados en una economía socialista". Bilbao, Urmo, 1975 (orig. ruso 1970).

NUÑEZ, L.C.: "Incentivos económicos y cuadros dirigentes en los - países socialistas". Madrid. Elías Querejeta, 1977.

PEDREIRA PEREZ, Ricardo: "Los impuestos en la economía socialista". Oviedo. Vetusta, 1977.

PETTIBONE, P.J.: "The Soviet Turnover Tax". Public Finance, 1964, nº 4.

PLOTNIKOV, K.: "Problems about Finance and Credit in Building Communism". Problems of Economics. Febrero 1965.

POLIAKOV, V.T.: "Taking Account of Consumer Demand in Retail Price Formation". Problems of Economics. Octubre 1974.

RUTGAIZER, V.: "Methodological Problems in Assessing the Population Need for Services". Problems of Economics. Junio 1974.

SCHROEDER, G.E.: "Soviet Economic Reforms: A Study in Contradictions". Soviet Studies. Julio 1968. "The 1966-67 Price Reform in Soviet Industry: A Study in Complications". Soviet Studies. Abril 1969. "Post-Khrushchev Reforms and Soviet Public Financial Goals" Ponencia en la Conferencia Intern. Slavic Stud. Banff, Canadá, -- 1974. Recogido en FALLENBUCHL, Z.M. (Ed.). Cfr. supra. "Le problème des indicateurs de succès en URSS". Revue de l'Est, 1974, - nº 4.

SHARPE, M. (Ed.): "Planning, Profit and Incentives in the USSR".-- New York. White Plains. 1966.

SIK, Ota: "Plan and Market under Socialism". Praga. Acad. Checoslov. de Ciencias, 1967.

SHOUP, C.S.: "Fiscal Harmonization in Common Markets". New York,-- Columbia Univ. Press, 1967.

SITARYAN, S.: "The Relationship between the National Income and - the State Budget". Problems of Economics, Febrero 1964. "The Budget and Changes in Profits and the Turnover Tax". Problems of Economics. Mayo 1964. "On the Evolution of the System of Payments - and Taxes in the USSR" en "Inflación, Crecimiento y Fisco". Congreso de Barcelona, 1973, del Inst. Intern. de Finances Publiques.

SMITH, Hendrick: "Les Russes". Paris, Belfond, 1976.

SOROKIN, V.A.: "The Procedure for Working out and ratifying Turnover Tax Rates". Problems of Economics, Abril 1976.

SVESHNIKOV, M.: "The Circulation of Money in a Socialist Economy". Problems of Economics, Marzo 1976.

THORNTON, J. (ed.): "Economic Analysis of the Soviet-Type System". Cambridge. Cambridge Univ. Press 1976.

TREML, V.G.: "Alcohol in the USSR: A fiscal Dilemma". Soviet Studies, 1975, nº 2.

TREML, V.G.; GALLIK, D.M.; KONSTINSKY, B.L; KRUGER, K.W.: "The -- Structure of the Soviet Economy", New York, Praeger 1972.

TUR, V.: "Local Taxes and Levies". Soviet Law and Government, vol. XIV, nº 3, 1975.

TURGEON, Lynn: "Cost-Price Relationships in Basic Industries during the Soviet Planning Era". Soviet Studies, Octubre 1967.

VAAG, L. y ZAKHAROV, S.: "Payment for Production Assets and Enterprise Profits". Problems of Economics, Mayo 1964.

VARGA, G.: "The System of Preferences". Acta Oeconomica. 1973, nº 1

VASIL'EV, S.: "Budgetary Revenues of the USSR and their allocation". Problems of Economics, Septiembre 1964.

WEITZMAN, M.L.: "Soviet Postwar Economic Growth and Capital-Labor Substitution". The American Economic Review. Septiembre 1970.

WERALSKI, M.: "Les problèmes de la fiscalité dans les Etats Socialistes". Revue de Science Financière. 1969, nº 4. "Le système -- des ressources budgétaires provenant des entreprises industrielles d'Etat en Hongrie". Revue de Science Financière, 1976, nº 1.-

WILCZYNSKI, J.: "The Economics of Socialism". London. Allen and Unwin, 1970. "Socialist Economic Development and Reforms". London, MacMillan, 1972 (Trad. castellana: Barna, Vicens Vives, 1974). "Profit, Risk and Incentives under Socialist Economic Planning". London, MacMillan, 1973.

WILES, Peter J.D.: "The Political Economy of Communism". Oxford. Basil Blackwell, 1964. "Economic Institutions Compared". Oxford. Basil Blackwell, 1977. Wiles, P.J.D. (Ed.): "The Prediction of Communist Economic Performance". Cambridge, Univers. Press, 1971.

WORONIAK, Al. : "Le probleme de la conversion du rouble en dolar". "Revue de l'Est, 1974, 1.

ZAKHAROV, S.: "Problems in the Development of Credit Relations in the National Economy". Problems of Economics, Junio 1976.

ZALESKI, Eugene: "Les unions de production et la concentration -- des entreprises en Union Soviétique". Revue de l'Est, 1970, nº 1. "Planning Reforms in the Soviet Union, 1962-1966". Chapel Hill. The University of North Carolina Press, 1967.

ZAUBERMAN, A.: "The Mathematical Revolution in Soviet Economics". Oxford. Royal Inst. of Inter. Affairs, 1976. "Mathematical Theory in Soviet Planning". Oxford. Royal Inst. of Inter. Affairs, 1976.

ZIELINSKI, J.G.: "On the Theory of Success Indicators". Economics of Planning, 1967, nº 1. "Economic Reforms in East European Industry: Poland". London. Oxford University Press, 1973.