

GERMÁN PINAZO

Planificación económica o terraplanismo libertario

Un repaso por experiencias de intervención estatal




Eduip

economía
política

**Planificación económica
o terraplanismo libertario**

**Planificación económica
o terraplanismo libertario**
Un repaso por experiencias
de intervención estatal

GERMÁN PINAZO



Pinazo, Germán
Planificación económica o terraplanismo libertario: un repaso por experiencias de intervención estatal/ Germán Pinazo. - 1a ed - La Plata : EDULP, 2024.
130 p. ; 21 x 15 cm.

ISBN 978-631-6568-36-6

1. Neoliberalismo. 2. Comunismo. 3. Rusia. I. Título.
CDD 339.5

Planificación económica o terraplanismo libertario

Un repaso por experiencias de intervención estatal

GERMÁN PINAZO



EDITORIAL DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA (EDULP)
48 N° 551-599 4° Piso/ La Plata B1900AMX / Buenos Aires, Argentina
+54 221 644-7150
edulp.editorial@gmail.com
www.editorial.unlp.edu.ar

Edulp integra la Red de Editoriales de las Universidades Nacionales (REUN)

ISBN 978-631-6568-36-6

Queda hecho el depósito que marca la Ley 11.723
© 2024 - Edulp
Impreso en Argentina

Para Sabrina, Julia y Emilia, como todo

ÍNDICE

Prólogo.....	7
Por qué discutir sobre la economía de planificación centralizada a treinta años de la disolución de la URSS.....	12
¿Qué fue la economía de planificación centralizada?	22
Los años 50, las primeras reformas y las primeras grietas no planificadas	53
Los años finales de la URSS: la centralidad de la política	71
Planificación capitalista: un repaso por otras experiencias de intervención estatal	87
Algunas palabras finales a modo de cierre.....	109
Anexo	114
Bibliografía	117

Prólogo

EDUARDO RINESI

Si hay algo que no puede decirse del gobierno de Javier Milei es que carezca de una discursividad sistemática y tenaz de justificación ideológica de la orientación de las políticas que, con extraordinaria decisión, viene desplegando. Esas políticas, de reducción brutal del gasto público y de achicamiento feroz de las funciones del Estado, se sostienen, en efecto, sobre una proclamada y explícita comprensión de que cualquier forma de acción del Estado sobre el mundo es anti-natural, invasiva y perniciosa, y esa comprensión se articula en una retórica que el propio presidente de la nación viene desplegando en sus intervenciones en distintos ámbitos, desde actos oficiales hasta discursos ante las más diversas y pintorescas organizaciones que en el mundo entero lo han erigido desde hace unos cuantos meses como uno de los voceros más atractivos del pensamiento de una nueva y radicalizada derecha económica y política global.

De ese pensamiento hay un par de rasgos que importa especialmente subrayar. Uno es su individualismo radical, reactivo a cualquier idea sobre lo común, sobre la sociedad entendida como algo

más que la mera suma aritmética de los átomos que la integran, que se expresa en la convicción de que una tal cosa como esa sociedad simplemente –en las célebres palabras de la líder conservadora británica Margaret Thatcher– “no existe”. La sociedad no existe, no existe ninguna forma de lo común ni de “lo nuestro”, y si no existe lo nuestro, todo lo que hay es lo mío y lo tuyo, y toda forma de intervención del Estado en la distribución de lo que es mío y lo que es tuyo es distorsiva e injusta. La prédica libertaria contra los impuestos se sostiene precisamente sobre esta idea de que nadie tiene por qué hacerse cargo con “la suya” de la salud ni de la educación ni de la vida de los demás, a los que no ata ningún lazo fuera del de la indeseable coerción que la sociedad y el odioso Estado les impone.

El otro es el brutal ademán simplificador con el que este discurso, en la particular inflexión que suele darle el presidente, resume y unifica el vasto conjunto de pensamientos que, a diferencia del suyo, sí dan un lugar a la preocupación por lo común, o a la comprensión de la necesidad de una regulación estatal de la vida colectiva, bajo el rótulo único de “colectivismo”, que reúne de este modo una enorme cantidad de formas de comprender el mundo y de experiencias políticas concretas –que en la historia argentina se vendrían hilvanando, como una sucesión de desatinos, desde los años del radicalismo de Hipólito Yrigoyen– como meras modulaciones de una forma equivocada e injusta de entender y hacer las cosas cuyo modelo paradigmático, cuyo emblema último, cuya forma culminante, sería el socialismo desplegado durante siete décadas en la Unión Soviética. El colapso de esa experiencia política, revelador –dice el argumento– de su fracaso económico, demostraría la superioridad de lo que el presidente suele llamar “las ideas de la libertad” que presidirían la historia del desarrollo capitalista en los países de Occidente sobre cualquier forma de planificación estatal de la economía.

Es en este punto que Germán Pinazo decide tomar el toro por las astas y demostrar, con datos contundentes y una argumentación precisa, la falsedad de este razonamiento. Contra la idea de que la

planificación estatal es nociva para el desarrollo, y de que la demostración de esto es el fracaso económico de la Unión Soviética, Pinazo muestra que la planificación estatal en la Unión Soviética no solo no produjo ningún fracaso, sino que es la causa de una transformación económica y social extraordinaria, de la salida de la pobreza de muchos más millones de personas que los que haya logrado sacar de la miseria ningún país capitalista, de una mejoría de las condiciones de vida del conjunto de la población y de un crecimiento del producto bruto formidable. Pinazo discute con Milei en los términos que propone el argumento de Milei, que no plantea en relación con la URSS la cuestión del totalitarismo, sino la cuestión del éxito o del fracaso de la economía. ¿Puede sin embargo soslayarse el carácter totalitario de la experiencia soviética? No, y Pinazo no se hace el distraído. Pero se esfuerza por no tirar al bebé –como suele decirse– con el agua sucia, y su argumento, en el específico terreno en que lo plantea (que es el mismo en el que lo hace cuando considera los ejemplos de economías planificadas en otros muchos países de regímenes políticos muy diversos), es impecable.

Entonces, no: el programa económico soviético no fue, como pretende Milei, “un fracaso total”, y no fue por su causa que cayó la URSS. Pinazo indica que la tesis de que la disolución de la URSS se debió al fracaso de su economía es hija del prejuicio ideológico que conduce a imaginar inviable cualquier forma de organización social que no parta de suponer el carácter naturalmente egoísta de los hombres y muestra que los indicadores de crecimiento y de bienestar de la economía soviética fueron, durante el período de lo que suele considerarse su “estancamiento” y su “crisis”, mucho mejores que los de la enorme mayoría de los países del planeta. ¿Por qué cayó entonces la URSS? Pinazo invita a reponer el lugar de la política y los déficits de la dirigencia soviética (los déficits de la dirigencia soviética en términos de su propia consecuencia con el ideario socialista) en la explicación del fin de esa experiencia, pero además introduce un tema de gran interés, cual es el de la dificultad del sistema soviético para que los

objetos que producía para satisfacer las necesidades materiales de su población fueran además deseados por esa población a la que estaban destinados. La economía de planificación centralizada, sugiere Pinazo, nunca pudo dar cuenta con la debida precisión de este fundamental problema (cultural, ideológico) del deseo, que no entraba en el racionalista marco teórico de los planificadores.

Por supuesto, decir esto no equivale a decir que la economía de planificación centralizada fracasó, como repite la vulgata libertaria que este libro busca y consigue rebatir. El argumento de Pinazo es muy bueno, y si me detengo en este señalamiento suyo sobre el problema del deseo (y aquí, una sugerencia: la de leer este libro junto al notable *El ojo ruso* de Leonardo Eiff) es para señalar que no le falta a su abordaje de la experiencia soviética de la planificación una dimensión severamente crítica. Pero criticar no es decir tonterías ni simplificar las cosas, sino plantear los problemas que el análisis cuidadoso de procesos históricos que son complejos revela que aún reclaman ser pensados. En este punto, el argumento de Pinazo es muy ponderado: ni la dirigencia soviética estuvo a la altura de las circunstancias ni los límites teóricos con los que pensaba los problemas de la economía le permitieron dar cuenta de algunas importantes dimensiones subjetivas de la vida de la sociedad, pero ni lo uno ni lo otro habilita a descartar bajo la grotesca pretensión de quién sabe qué “fracaso” una experiencia a cuya herencia (e incluso a cuyo nombre: socialismo) Germán hace muy bien en no estar dispuesto a renunciar.

Por lo demás, no es este un libro sobre la Unión Soviética. Es un libro escrito contra la perfectamente ideológica pretensión de que la planificación de la economía y la existencia misma del Estado son los problemas que impiden el aumento de la riqueza y el bienestar de las sociedades. Por eso importa que Pinazo no solo muestre que ese no fue el caso en la experiencia que de manera más emblemática expresa el ideario “planificador” en el siglo pasado, sino que se detenga después a mostrar el modo en que el desarrollo económico de los países reconocidamente más exitosos del planeta: Inglaterra,

Estados Unidos, Japón, Corea, China (este último, igual que la Unión Soviética del siglo pasado, con logros extraordinarios en términos de superación de la pobreza para millones y millones de personas) solo fue posible sobre la base de una fortísima intervención de sus Estados y de una rigurosa planificación de aspectos fundamentales de su vida colectiva.

Sobre el final del libro el argumento se dirige a la Argentina y a la refutación de la disparatada pretensión (que no es solo libertariana: es un lugar común del pensamiento de las clases altas argentinas) de que el país nunca estuvo mejor que cuando se dedicó a vender trigo y ovejas a Inglaterra, y que todo se fue al diablo cuando llegaron los radicales y sobre todo, después, los peronistas, y con ellos el Estado y la regulación y la decadencia. Falso de toda falsedad, como muestra contundentemente Pinazo con amplio conocimiento de causa y con cifras –acá como en todo el libro– irrefutables. Necesitamos estas cifras y esta contundencia, así como la fineza analítica que se exhibe todo a lo largo de este recorrido, para rebatir un discurso ignorante y gritón que sin fundamentos ni razones viene desde hace unos cuantos meses legitimando un programa de empobrecimiento y destrucción en nuestro país.

POR QUÉ DISCUTIR SOBRE LA ECONOMÍA DE PLANIFICACIÓN CENTRALIZADA A TREINTA AÑOS DE LA DISOLUCIÓN DE LA URSS

“Yo entiendo que pedirle a un comunista que entienda datos económicos es como pedirle a un neandertal que entienda Internet”, le decía en 2022 la alcaldesa de Madrid, Isabel Díaz Ayuso, a una diputada izquierdista del partido *Unidas Podemos*. Respondiendo a una crítica hecha por la bancada opositora, la representante del ejecutivo de la capital española se mostraba desafiante: “Mire, yo no sé cómo va a impedir que yo gobierne en libertad, a lo mejor quemando calles y demostrando que son la izquierda más antidemocrática y antirreaccionaria de Europa”.

Pasa en Europa, pasa en Estados Unidos y pasa en Argentina: la derecha ha tomado la iniciativa. Y no de cualquier manera, confiados en que están ganando lo que definen como batalla cultural, provocan, agreden y avanzan sobre terrenos de la discusión pública que hasta hace décadas eran dominados por los progresismos o la izquierda. Ser comunistas o de izquierda ha pasado a ser utilizado como un insulto, una descalificación.

El presidente argentino, Javier Milei, es quizás uno de los mayores exponentes de esta nueva derecha, al menos en términos de la atención que genera en el mundo, y los “zurdos” son su blanco favorito. Efectivamente, el mediático argentino viene llevando adelante desde hace años una campaña que tiene a la “izquierda” (entendida en un sentido amplio) como su principal enemigo. En redes sociales como X, pueden leerse desde intervenciones más o menos livianas como la siguiente: “¿así que el comunismo da una vida digna? Revisá la historia y después hablá” hasta comentarios de difícil reproducción, como “el zurdo es un pedazo de mierda que justifica el robo al exitoso para ocultar su fracaso personal”.

En resumidas cuentas, la nueva derecha se siente confiada y tiene razón. Ha logrado captar mejor las enormes insatisfacciones populares con el sistema democrático liberal. El progresismo y la izquierda, por el contrario, se han vuelto defensores de un *statu quo* que ya no funciona. Y en parte ello tiene cierta lógica. El liberalismo, el viejo y el actual, reivindica una idea de libertad que se construye en contraposición al Estado, y desde la caída de la URSS que la izquierda (en un sentido amplísimo) no tiene un horizonte alternativo que ofrecerle al electorado o a la sociedad de conjunto. Es un juego curioso, la izquierda (otra vez, en un sentido amplio) se encuentra a la defensiva, sosteniendo viejas conquistas de un Estado de bienestar que se consolidó como alternativa a ese comunismo que hoy no existe más, y que no ofrece nada (o muy poco) de lo que ofrecía hasta la década del 80 (y de ahí la insatisfacción), y la derecha, que ha venido desde hace décadas erosionando ese mismo Estado de bienestar, siendo en gran medida responsable de esta nueva insatisfacción, sigue atacando la figura del Estado mientras se ocupa de que ese Estado no tenga las herramientas para hacer bien nada de lo que debería.

Una de las novedades, a nuestro modo de ver, de estos últimos años, es que la derecha (término sobre el que profundizaremos, un poco, más adelante) se ha propuesto, además de destruir al Estado, como lo viene haciendo, dar “la batalla cultural”. En palabras de

Agustín Laje, uno de los referentes, *influencers*, más importantes de una nueva derecha en América Latina (y en parte en España), autor de libros como *Generación idiota*, *El libro negro de la nueva izquierda* o *La batalla cultural*:

¿Por qué la derecha tiene que dar una batalla cultural? Porque la cultura se ha vuelto muy aburrida y está totalmente dominada por la izquierda. Es muy aburrido cuando en la cultura no hay debate y hoy no lo hay: lo han censurado con ese latiguillo, ese eslogan que ahora utilizan, que es el discurso de odio, que no es ni más ni menos que una vieja palabra que uno decía antes como herejía.

Entonces, cuando todo lo que la derecha dice es discurso de odio y cuando todo lo que la izquierda dice es discurso de amor, la cultura se vuelve muy aburrida. Además, la derecha debería dar una batalla cultural porque la cultura es estructurante de la vida social y política. La cultura hoy está politizada porque se ha entendido que la cultura es un factor de poder. Nunca hemos vivido en un mundo tan abarrotado de cultura como hoy, ¡nunca!¹

El asunto no es solo hacer las reformas, sino construir nuevas mayorías. Y, en este punto, la discusión sobre los sentidos, las intervenciones en redes sociales y la influencia sobre el interés juvenil parecen claves.

Este libro es un intento por participar de esa batalla cultural en dos sentidos distintos. En primer lugar, del modo más provocativo que podemos, esto es, reivindicando los resultados económicos de la experiencia económica estatal más importante que tenemos: la Unión Soviética. En segundo, y en menor medida, mostrando que las

¹ Entrevista concedida al periódico *Infobae*, el 11 de mayo de 2022. Véase <https://www.infobae.com/leamos/2022/05/11/agustin-laje-la-cultura-se-ha-vuelto-muy-aburrida-y-esta-totalmente-dominada-por-la-izquierda/>

más exitosas experiencias de desarrollo capitalista de la historia son inentendibles sin la planificación estatal, e intentando mostrar, en consecuencia, que la nueva derecha o el pensamiento libertario están más cerca de ser una especie de terraplanismo que una ideología que pueda tener alguna seriedad en términos históricos. Por supuesto que, dentro de este segundo punto, deberemos también hacer algún breve comentario sobre la Argentina y el peronismo.

Es importante aclararlo y lo volveremos a hacer todo lo que podamos, todo lo anterior no significa, bajo ningún punto de vista, que este libro sea una reivindicación de la experiencia soviética de conjunto. Más precisamente, no es este libro una apología del centralismo democrático, de la censura, del control policíaco de los procesos de trabajo, de la represión política o el asesinato de las disidencias, y mucho menos de los gulags. Lo estrictamente cierto es que tampoco es un libro que siquiera vaya a abordar esos asuntos, los cuales, por otra parte, ya han sido profusamente revisados y debatidos en otros lados. Es un libro que discute a la URSS en su dimensión económica, más específicamente, que busca aportar (o releer) nuevos y viejos datos sobre los resultados económicos de la planificación centralizada.

Ahora bien, siendo un libro que plantea críticas a esa economía planificada (críticas severas y decisivas que, incluso, pueden tener algo de novedoso en la forma de interpretar el cruce entre planificación económica, ideología y cultura en la URSS), es un libro que las realiza reivindicando siempre la necesidad de pensar un horizonte civilizatorio alternativo al individualismo capitalista.

Pero vayamos por partes. Antes de avanzar, digamos algo más sobre esta nueva derecha. En su discurso de asunción a la presidencia de los Estados Unidos, en enero de 1981, Ronald Reagan inauguraba una nueva etapa cuando señalaba con perfecta precisión: "... en esta crisis actual, el gobierno no es la solución a nuestro problema; el gobierno es el problema". Las décadas de los 80 y los 90 del siglo pasado serán efectivamente momentos de una profunda redefinición del rol del Estado en la economía. El propio Ronald Reagan reduciría, por

ejemplo, el impuesto a las ganancias de las empresas, que pasaría del 46 por ciento al 34 por ciento, y la tasa marginal del impuesto a los ingresos, que pasaría del 50 al 28 por ciento. Son años de fuertes procesos de privatización de empresas públicas, tanto en países centrales, como el Reino Unido, que vendería su línea aérea de bandera, su empresa de gas y las eléctricas, como en países de la periferia, como los latinoamericanos, en los que venderíamos casi todo lo que había por vender.

El consenso en torno a la intervención estatal había comenzado un tiempo antes. La llamada crisis de estanflación de los 70 en los países desarrollados, sobre todo en los Estados Unidos, había roto la hegemonía que hasta ese momento detentaba el pensamiento keynesiano en el plano económico. Recesión con inflación eran fenómenos que hasta ese momento no se producían al mismo tiempo (al menos no en los países desarrollados) y su coexistencia fue atribuida a la mala praxis gubernamental, particularmente a una excesiva regulación, a los impuestos y al gasto público. Sintomática de este cambio de época es la entrega del premio Nobel de Economía a Friedrich Hayek en 1974, un año después de la crisis de 1973. Hayek, liberal, proveniente de la famosa escuela austríaca, venía sosteniendo desde hacía más de treinta años una pelea, bastante en solitario, contra el consenso keynesiano reinante tras la crisis del 30 y, sobre todo, tras la Segunda Guerra Mundial. Es interesante lo del premio a Hayek porque una parte importante de sus escritos, quizás la más importante, no está relacionada estrictamente con la economía sino con lo que podríamos ubicar bajo el título de filosofía política. Efectivamente, en sus libros más conocidos, como *Camino de servidumbre* (1944) o *En defensa de la libertad* (1960), las cuestiones estrictamente económicas aparecen casi como una cuestión secundaria al problema fundamental de la libertad. Libertad que en el autor es “individual, abstracta y negativa” (Estévez, 2009, p. 72). En sus propias palabras: “... el concepto de libertad es negativo. Lo que se llama libertad positiva, que permite a algunos gozar el derecho para hacer cosas especiales, es

irreconciliable con la idea de igualdad ante la ley” (Hayek, 2000, p. 48). Por definición, casi cualquier intervención del Estado es nociva.

Frases como “es indudable que el ser libre puede significar libertad para morir de hambre” pueden entenderse en la medida en que se comprenda que todo su pensamiento es una derivación de la defensa de dicho concepto de libertad. En línea con lo anterior, tampoco debería estar entre las funciones del Estado el garantizar el bienestar, condiciones mínimas de salud, ni educación, ni nada parecido. “La libertad se concede a los individuos no en razón de que les proporcione mayor bienestar, sino porque el término medio de ellos servirá al resto de nosotros mejor que si cumpliera cualquier clase de órdenes que supiéramos darle” (Hayek, 1960, p. 29).

La frase “el gobierno no es la solución, es parte del problema” es entonces la síntesis de un cambio de época que se inicia en los 70 y 80 del siglo pasado, tiene sus raíces profundas al menos treinta años antes, y continúa hasta nuestros días. Continúa hasta nuestros días, pero con varios cambios. Como señala Pablo Stefanoni en su libro *¿La rebeldía se volvió de derecha?*, asistimos a la emergencia de un movimiento político que, si bien se construye en gran medida sobre la base de una crítica al Estado, que recoge mucho de las tradiciones liberales y neoliberales (y particularmente de la escuela austríaca de pensamiento económico), tiene varias novedades.

En primer lugar, aunque sin límites precisos y definidos, es un movimiento, una identidad, alimentada en gran medida por jóvenes que ven que el sistema político actual no los incluye de ninguna manera (Mateo, 2017). En segundo lugar, y en parte por el rol de estos mismos jóvenes, es una identidad política que se alimenta y que se construye, en gran medida, en las redes sociales y a partir del uso de nuevas tecnologías. Hay nuevas estrategias de creación de contenido, de focalización y segmentación de los públicos a los que van dirigidos los mensajes y, sobre todo, lógicas de interacción que cambian completamente los modos en que los mensajes y el contenido se vuelven masivos. En su reporte sobre noticias digitales de 2023, elaborado de

manera conjunta por la agencia Reuters y la Universidad británica de Oxford, Nic Newman decía que “cuando se trata de noticias, el público dice que presta más atención a las celebridades, personas influyentes y personalidades de las redes sociales que a los periodistas en redes como TikTok, Instagram y Snapchat”². Y acá es donde aparece entonces, otra vez, el tema de la “batalla cultural”.

Esta identidad entonces, que podemos rotular como nueva derecha, derecha alternativa (como se la define en Estados Unidos) o libertarismo (que no es estrictamente lo mismo, pero que se le parece bastante), recoge gran parte de las viejas tradiciones liberales, se nutre de ellas para su diagnóstico y sus recomendaciones de política, pero tiene nuevas formas, objetivos y, sobre todo, un nuevo lenguaje que interpela de una manera novedosa a una parte importante de la sociedad, disconforme con lo que tienen para ofrecer actualmente las democracias liberales.

Como decíamos anteriormente, pese a todas estas novedades, hay un enemigo común entre el viejo y el nuevo liberalismo: el Estado. En un marco de transformación de los formatos del debate, ahora toda intervención del Estado aparece como sinónimo de comunismo, y este último como sinónimo de fracaso. No es ya solo un asunto económico: en su texto *El libro negro de la nueva izquierda*, Laje y Márquez nos hablan de *comunismo de género* para referirse a las discusiones feministas. Pero siempre está el Estado ahí como enemigo; el Estado que regula la economía o que regula la educación sexual. El presidente argentino, Javier Milei, nos dice en un tuit del 21 de abril de 2017: “Si la presencia del Estado es virtuosa para el bienestar hagamos que sea el 100%. Ah! Eso existió, se llamó comunismo y fue un fracaso total”. Para Milei, hasta el papa Francisco es comunista. Claro que Milei no es el primero en utilizar la palabra *comunismo* como insulto aplicable casi a cualquier cosa. Trump y Bolsonaro han sido bastante innovadores, no en su macartismo, pero sí en la liviandad y

² Véase <https://reutersinstitute.politics.ox.ac.uk/digital-news-report/2023/dnr-executive-summary>

la violencia con la que comenzaron a utilizar el término. En su campaña presidencial de 2022, Bolsonaro llegó a defender la idea de que el pueblo se defiende hasta con las armas de la amenaza “comunista” de Lula. Como veíamos al principio de este apartado, al otro lado del océano, la alcaldesa madrileña también utiliza el término *comunista* de manera despectiva para referirse a sus opositores en el poder legislativo.

Decíamos, para finalizar esta introducción, que este libro es un intento de participar de esta batalla cultural de un modo provocador: recuperando los logros materiales de la experiencia económica soviética. Vamos a revisar la historia sobre la economía de planificación centralizada, sobre la economía en la Unión Soviética, y vamos a intentar decir algo nuevo, o al menos distinto de lo que repasamos recién brevemente. Vamos a describir muy brevemente de qué se trató la economía de planificación centralizada soviética, cómo se comportó en términos de algunos de sus indicadores más relevantes y qué dice la literatura especializada sobre cómo eran las condiciones de vida en la URSS, incluso en la década del 80, antes de las reformas que llevaron a su disolución. Vamos a mostrar que hay pocas cosas más alejadas de la realidad que el término “fracaso” para referirse a los resultados económicos de la economía planificada. Por último, intentando ofrecer una explicación alternativa (a la explicación del fracaso económico) al porqué de su disolución, procuraremos extraer algunas pistas que nos permitan seguir sosteniendo la necesidad de pensar un proyecto civilizatorio distinto sin caer en la melancolía ni pretensiones de asuntos que no funcionaron y que no queremos reivindicar.

Hay una muy famosa frase del historiador Eric Hobsbawm que no por conocida se vuelve redundante, obvia o poco necesaria. En su libro *Ecós de la Marsellesa*, Hobsbawm nos dice que “inevitablemente, todos nosotros formulamos por escrito la historia de nuestro tiempo cuando volvemos la vista hacia el pasado y, en cierta medida, luchamos en las batallas de hoy con trajes de la época” (Hobsbawm,

1990, p. 15). Salvando las infranqueables distancias que nos separan del enorme historiador, la idea de estas páginas es retomar la URSS para polemizar sobre el presente; es discutir la economía de planificación centralizada soviética para dar un debate sumamente actual sobre el rol del Estado y la planificación económica hoy. Por eso es que los últimos capítulos del libro están dedicados no solo a mostrar que la disolución de la URSS tuvo poco que ver con alguna crisis económica terminal, sino a presentar experiencias exitosas de planificación económica en la actualidad. También es por eso que en muchos pasajes de este libro utilizamos las afirmaciones del presidente argentino Javier Milei para ponerlas como ejemplo de las posiciones libertarias o de la nueva derecha con las que intentaremos polemizar. Porque este es un libro que pretende intervenir en la batalla cultural de la que hablábamos, pero está escrito en la Argentina. Y porque el presidente argentino, como hemos dicho, parece ser (por su excentricidad, por su violencia), al menos mientras se escribe este libro, uno de los dirigentes más populares de esta nueva derecha³.

Por último, entonces, podemos decir que el liberalismo ha logrado instalar con éxito la idea de que la historia ha demostrado que la economía de planificación centralizada ha sido un fracaso. Dirigentes, intelectuales, periodistas y medios de comunicación repiten, desde hace treinta años, de distintas maneras y en distintos tonos, un mismo mensaje: la disolución de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) es la prueba irrefutable de que un proyecto civilizatorio alternativo al capitalismo, que ponga la planificación econó-

³ Como indicativo de lo anterior, mientras escribimos estas páginas consultamos en el buscador Google (el más utilizado en el mundo) por el interés que despertó Javier Milei entre mayo de 2023 y mayo de 2024 entre los usuarios de dicho motor de búsqueda. Pedimos un reporte que compare al *influencer* argentino con otros/as líderes de derecha (y no tanto) en el mundo. Más específicamente, consultamos sobre el interés que despertaron 5 dirigentes a lo largo de un año en cinco países distintos: Javier Milei, Joe Biden, Georgia Meloni, Olaf Scholz y Emmanuel Macron, en Argentina, Alemania, España, Estados Unidos, Francia e Italia. Javier Milei era, por lejos, el dirigente que mayor interés despertó a lo largo del año, cuando se excluía del análisis al presidente/a o primer ministro/a de cada uno de los países en cuestión. La búsqueda puede consultarse aquí: <https://acortar.link/P5ujck>

mica por encima del incentivo individual como motor del desarrollo, estaba condenado desde su origen. Nosotros aquí queremos mostrar no solo que esto no fue así, sino que no hubo una mayor máquina de reducción de la pobreza en el siglo XX que la experiencia soviética. Y queremos, lejos de reivindicar melancólicamente dicha experiencia de conjunto, ofrecer una explicación alternativa al porqué de su disolución para que nos ofrezca pistas sobre cómo pensar lo colectivo hacia el futuro. En el medio también quisiéramos mostrar que la nueva derecha, el libertarianismo, o como lo llamemos, no solo se equivoca cuando habla de comunismo, sino que también lo hace a la hora de comprender aquello que dice promover: el propio capitalismo.

¿QUÉ FUE LA ECONOMÍA DE PLANIFICACIÓN CENTRALIZADA?

Nos gustaría empezar la revisión de lo que fue la economía de planificación centralizada por un tema que me parece nodal y de manera contundente. A la nueva (y vieja) derecha le gusta decir que el comunismo es una “fábrica de pobreza”. Lo repiten siempre y de distinto modo. Veamos si es cierto. ¿Cómo les fue a los países comunistas en el combate contra la pobreza? ¿Cuántos países eran pobres antes de 1917, antes del triunfo del partido bolchevique en Rusia? ¿Cómo estaba Rusia en ese sentido? ¿Cómo le fue y cómo le fue en comparación con ese otro conjunto de países pobres?

Antes de comenzar a responder estas preguntas, digamos algo de los datos que vamos a utilizar. La fuente con la que vamos a comenzar a trabajar es el apéndice estadístico de un trabajo reciente de Max Roser y Joe Hasell (2021), investigadores de la Universidad de Oxford, de Reino Unido. Dicho trabajo presenta justamente un análisis de producto bruto per cápita, ingresos, pobreza y distribución del in-

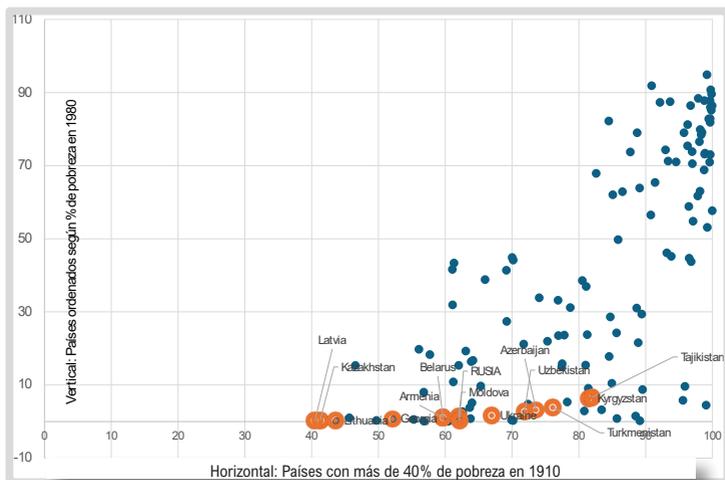
greso en el largo (¿larguísimo?) plazo para un conjunto de países y regiones del mundo en los últimos 200 años⁴.

En estos datos, se considera pobre a toda persona que perciba un ingreso menor a los 5 dólares estadounidenses a paridad de poder de compra de 2011. ¿Qué quiere decir paridad de poder de compra? Que el indicador, teóricamente, mide cuánto dinero se necesita en los distintos países puestos a consideración para adquirir una canasta equivalente de bienes y servicios. De este modo, el indicador tiene el beneficio de que nos permite realizar una comparación entre países e intemporal. Este asunto es muy significativo, dado que es un error muy común el ver comparaciones de pobreza donde se toman mediciones nacionales que están hechas sobre accesos al consumo de canastas de bienes y servicios totalmente disímiles entre sí. No es este el caso.

El indicador de 5 dólares supone una canasta superior a la de extrema pobreza con la que usualmente trabajan organismos multilaterales como los del Banco Mundial (que miden extrema pobreza en 1,9 dólares de 2011 por persona) que difunden datos de este estilo.

⁴ Link a la publicación: <https://www.mdpi.com/books/pdfview/edition/1404>

Gráfico: Porcentaje de población pobre en países con más de 40 % de pobreza en 1910. 1910-1980.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Max Roser y Joe Hasell (2021)

Utilizamos anteriormente el término “teóricamente” para referirnos a que estamos comparando canastas equivalentes de bienes y servicios porque somos conscientes de que es muy difícil estimar poder adquisitivo de paridad en épocas tan distantes en el tiempo y para sociedades tan distintas. Sanchez Sibony (2014) se formula la siguiente pregunta con relación a este tema: “El principal problema son los precios; ¿cómo podemos hacer especulaciones comparativas sobre una economía con una moneda inconvertible y una centralización económica que no fija los precios en función de la oferta y la demanda?”. Todo ello, sin hablar de las múltiples desconfianzas sobre la veracidad de las estadísticas soviéticas (Clark, 1957).

El argumento respecto de la intervención sobre los precios nos parece tanto el más fundamentado como el que menos interfiere con lo que queremos comparar. Si de lo que se trata es de comparar bienestar, ¿qué diferencia hace el hecho de que los precios estén fuerte-

mente regulados? De lo que se trata es de si las personas acceden a una determinada canasta de bienes y servicios o no; justamente, la economía de planificación centralizada es, por definición, un sistema que ordena precios intentando prescindir de la institución de mercado. De hecho, veremos que algunos llegaron a debatir la necesidad de ir más allá, y plantearon la necesidad de intentar “desmercantilizar” las relaciones de producción e intercambio.

Pero esto último es otra cuestión, sobre la que volveremos tangencialmente más adelante. Aquí quizás alcance con utilizar las palabras de Roser y Hasell, quienes sostienen que pese a que “las limitaciones son reales (...) ellas no impiden nuestra capacidad de decir bastante sobre las grandes tendencias sobre pobreza alrededor del mundo durante los dos últimos siglos” (Roser y Hasell, 2021, p. 27).

Ahora sí, intentemos comenzar a responder a las preguntas planteadas. En 1910, antes de la revolución de octubre de 1917, según los datos de Roser y Hassell (2021), Rusia tenía un 62 % de su población por debajo de la línea de pobreza (más adelante veremos de qué hablamos cuando comparamos pobreza en términos históricos). ¿Qué porcentaje de población estaba por debajo de la línea de pobreza en 1980, en pleno “estancamiento brezhneviano”, antes de comenzar las reformas que llevaron a su disolución? Según esa misma fuente, que nadie en su sano juicio podría acusar de simpatizar con el comunismo, como veremos, en menos del 0,5 % de la población.

Pero vayamos un poco más lejos. Esos mismos datos contabilizan 132 países que en 1910 tenían un 40 % o más de su población por debajo de la línea de pobreza. 13 de esos países pertenecerían luego a la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y tenían, en promedio, un 62 % de su población por debajo de la línea de pobreza. ¿Qué porcentaje de personas estaba, en promedio también en esos países, por debajo de la línea de pobreza en 1980? El 2,28 %.

Uno podría pensar, y tendría razón, que entre 1910 y 1980 el mundo vio salir a muchísima gente de la pobreza. Es cierto también. Los 119 países que tenían más de 40 % de pobreza en 1910 tenían en

promedio un 82 % de su población en esa condición. Ahora bien, a diferencia de lo que sucedió con los países soviéticos, estos otros países aún tenían un 41 % de personas pobres en promedio simple en 1980 contra, recordemos, el 2 % de los soviéticos.

En el gráfico que presentamos más arriba, y que pretende sintetizar parte de la información presentada (y que puede encontrarse desagregada en el anexo estadístico de este libro), hay 132 países que tenían una proporción mayor al 40 % de su población por debajo de la línea de pobreza en 1910. Los países se agrupan según dos indicadores: el porcentaje de población pobre (medido según lo dicho anteriormente) en justamente 1910 (en el eje horizontal); y el porcentaje de población pobre en 1980. Los colores permiten distinguir a los países soviéticos y al resto de los países, según el continente al que pertenece.

Como puede observarse, ese 41 % de promedio de personas pobres en el conjunto de países no soviéticos analizados esconde situaciones muy disímiles entre, por ejemplo, algunos países de África, por un lado, y otros países de Europa Oriental o América Latina, por el otro. Pero nótese que, pese a que claramente la mayor parte de los países africanos se ubica en el extremo superior derecho del gráfico (lo que quiere decir que eran de los más pobres del mundo tanto en 1910 como en 1980), no solo puede verse que en esa región del gráfico hay países de otras regiones del planeta, sino que hay varios países, de todas las regiones, ubicados por encima de la línea del 20 % en el eje vertical. Salvo una o un color: los países soviéticos. No hay ningún país perteneciente a la unión soviética que, en 1980, se ubique por encima del 10 % de pobreza... O del 5 %.

Algunas definiciones

Retrocedamos un poco, ¿a qué nos referimos cuando hablamos de economía de planificación centralizada? En términos esquemáticos, vamos a referirnos a una organización de la economía donde la pro-

piedad de los medios de producción es estatal y donde este aparato estatal organiza el conjunto (o a la amplísima mayoría) de la producción, la distribución y el consumo de bienes y servicios. Utilizamos el término *centralizada* para referirnos a una economía en la que esta planificación estatal termina dependiendo, en última instancia, de las decisiones de un reducido número de instituciones que dirigen el Estado o el partido comunista; espacios, estos últimos, muchas veces yuxtapuestos en la práctica.

Nótese que no hablamos de economía comunista o socialista. Y esto tiene que ver con que no pretendemos reconstruir el debate sobre la naturaleza de la economía soviética. Debate que tuvo lugar sobre todo a mediados del siglo XX, pero que continúa hasta nuestros días y que versa básicamente sobre en qué medida la experiencia soviética fue o no capitalista.

Una de las tantas objeciones a la separación tajante entre la economía soviética y el capitalismo puede sintetizarse bajo el rótulo de lo que Rolando Astarita (que reconstruye de manera muy clara el debate) llama la Tesis de la Unión Soviética como Capitalismo de Estado. Según esta visión, el asunto nodal tiene que ver con la separación entre la “capa” dirigente y el grueso de la clase trabajadora. Esa capa de burócratas dirigentes sería de hecho (porque formalmente eran propiedad del Estado) la poseedora de los medios de producción, controlando el proceso productivo y llevando adelante un proceso de explotación colectiva de la fuerza de trabajo sobre el conjunto de la población asalariada. Según esta visión, en la economía soviética existió una plena vigencia de la ley del valor trabajo proclamada por Marx, con la importante salvedad de que el capital y los medios de producción se hallaban centralizados de un modo novedoso y particular en relación con los países occidentales. Fue una visión que comenzó a formularse desde los inicios mismos de la Revolución de Octubre y que tuvo un punto de más álgida discusión a mediados del siglo XX, y que fue compartida, en distintos momentos, por los más diversos sectores: trotskistas, socialdemócratas, maoístas, algu-

nos estalinistas; tanto críticos como favorables al proceso que estaba llevando adelante la URSS.

Dado que no entraremos de fondo en el debate, quizás convenga citar extensamente un fragmento de una ponencia presentada en un coloquio sobre la situación de los trabajadores y las trabajadoras de la URSS, por quien fuera uno de quienes con más claridad han formulado esta tesis, el economista francés Charles Bettelheim (2022, p. 353). Es interesante la cita del autor no solo por la centralidad del mismo y su claridad, sino por el momento en que la formula. Es 1980, es un momento de cuestionamiento a la dirigencia soviética, y es el resultado de años de haber debatido y pulido su pensamiento. Dice el autor:

Una de las características de este régimen es que es un régimen de explotación, es decir, hay una clase explotadora (a grandes rasgos, los cuadros dirigentes del partido y sus satélites) y dos clases explotadas fundamentales constituidas por los productores inmediatos de las ciudades y los campos. La clase explotadora que domina políticamente la URSS constituye una burguesía de un tipo particular, que llamaré burguesía de partido, corrigiendo así la terminología que utilicé antes, que se refería al concepto de burguesía de Estado.

Si digo que esta clase es una burguesía es porque su función es extraer plusvalor, porque la relación fundamental de explotación que caracteriza a la Unión Soviética es la relación salarial. Las presentaciones realizadas aquí por mis amigos soviéticos han mostrado la brutalidad con que la reproducción de esta relación salarial pesa sobre los trabajadores. El capitalismo que existe en la URSS es un capitalismo específico, que puede llamarse capitalismo de Estado o más bien capitalismo de partido, porque los cuadros dirigentes del partido y sus satélites forman el capitalista colectivo (el *Gesamtkapitalist*), por utilizar

una expresión de Marx, que explota colectivamente a los trabajadores, se apropia colectivamente de la plusvalía y decide qué uso se hace de ella para la acumulación, para el consumo o para fines militares.

El plan económico es uno de los marcos en los que se toman estas decisiones, pero este plan no controla realmente el desarrollo económico, porque detrás de la fachada de la economía oficial hay una economía oculta, y ambas están sujetas a las contradicciones de la reproducción capitalista. Esta reproducción está dominada por las exigencias de la acumulación por la acumulación inherentes al capitalismo.

En resumidas cuentas: esa capa de la burocracia dirigente, que en esa misma década del 80 comenzaría a ser denominada de un modo peyorativo como *nomenklatura*, es para los que sostienen esta tesis una burguesía. Dueña de los medios de producción, explotadora y productora de mercancías. Es una tesis que se complementa bien con los privilegios reales en los que vive la dirigencia soviética y con el control y la persecución que podía llegar a ejercer sobre las grandes mayorías de la población. El autor Michael Voslensky, en su libro de *Nomenklatura. La clase dominante soviética*, formula el asunto de un modo muy inteligente y provocador (1980, p. 22):

Lenin formula la siguiente definición de clase: “Las clases son grandes grupos de personas que se diferencian entre sí por el lugar que ocupan en un sistema históricamente determinado de producción social, por su relación (en la mayoría de los casos fijados y formulados en la ley) a los medios de producción, por su papel en la organización social del trabajo y, en consecuencia, por las dimensiones de la parte de la riqueza social de la que disponen y el modo de adquirirlo. Las clases son grupos de personas, uno de los cuales puede apropiarse del trabajo de otro debido a

los diferentes lugares que ocupan en un sistema definido de economía social”.

Cada punto de esta definición se aplica plenamente al grupo de los “controladores” en la sociedad soviética.

En su libro, Voslensky no solo muestra que un obrero de fábrica o un trabajador administrativo ganaba un 40 % de lo que ganaba, en promedio, un dirigente de partido (180 rublos y 450, según sus cálculos), sino que abunda en todas las diferencias de acceso a salud, lugares vacacionales, mercados, viajes en avión gratuitos y sobresueldos bajo la forma de “premios” que recibían los segundos; en una catarata de detalles que aporta sustento a la definición de Lenin con la que abre su profuso libro. La tesis del capitalismo de Estado y la noción de *clase dominante* para hacer referencia a la nomenclatura también se complementan bien con un asunto sobre el cual ya algo dijimos en la introducción, el de la represión estatal. Como señala Rolando Astarita⁵:

Si la URSS hubiera sido un régimen socialista, el Estado debería haber entrado en vías de extinción. Pero lejos de ello el Estado soviético se había convertido en un formidable aparato de represión interna, que estaba separado de las masas trabajadoras. La KGB (abreviatura rusa de Comité de Seguridad del Estado), cuya tarea primordial era la vigilancia de los ciudadanos soviéticos, tenía más de 500.000 miembros. Miles de opositores sufrían persecuciones, estaban en las cárceles, o eran encerrados en institutos psiquiátricos (la jerarquía pensaba que solo un demente, o un agente del capitalismo, podía ser crítico del régimen).

⁵ <https://rolandoastarita.blog/2011/02/20/%C2%BFque-fue-la-urss/>

Ahora bien, pese a todo lo anterior, pese a que estamos de acuerdo en que es difícil afirmar que en la URSS había algo parecido a un régimen socialista, a que estamos de acuerdo con que es imposible negar los privilegios y la persecución política, también nos parece tanto o más difícil sostener que las economías del denominado bloque socialista pueden ser definidas como capitalistas. Básicamente, porque entendemos que el capitalismo es, antes que otra cosa (al menos en términos conceptuales), un sistema basado en la organización privada del trabajo social. El trabajo asume la forma de mercancías en la medida en que se organiza de manera privada, a espaldas de las necesidades sociales y colectivas. Cada trabajador, cada capitalista, cuando toma decisiones de producción las toma sin conocer (o al menos nunca del todo) si el producto de su trabajo va a satisfacer alguna necesidad social. El trabajo asume la forma de valor y de mercancía (lo mismo puede decirse posteriormente de las distintas formas de precio) justamente por este carácter contradictorio del trabajo en el capitalismo: no puede ser otra cosa que social, pero se organiza de manera privada. El capitalismo se caracteriza por ser una forma de organizar la vida colectiva donde el conjunto del trabajo social (o la gran mayoría) se ordena bajo la forma de mercancías. ¿Esto quiere decir que en civilizaciones anteriores no había productos del trabajo que fueran intercambiados? Claro que no, pero no era el conjunto del trabajo social el que se organizaba de ese modo. La misma relación de explotación para el marxismo supone que la fuerza de trabajo es vendida como una mercancía. Pese a que en el desarrollo histórico real del modo de producción capitalista la cuestión no sea tan clara; no hay, al menos en el desarrollo teórico que realiza Marx en su libro *El Capital*, explotación posible sin previa organización privada del trabajo.

Por lo anterior es que, para nosotros, pese a todas las asimetrías sociales que describimos anteriormente, es muy difícil hablar de capitalismo en la economía de planificación centralizada. Porque el conjunto del trabajo social no estaba organizado bajo la forma de mercancías. O, en realidad, esos productos que se denominaban mer-

cancías, que eran portadores de precios, lo eran en la medida en que eran, todos (o, como veremos, la enorme y abrumadora mayoría), producto de la planificación centralizada. En otras palabras, los productos del trabajo en la Unión Soviética asumían la forma de mercancías y eran portadores de precios como parte de un mecanismo para organizar el intercambio, pero este intercambio no era el resultado de la relación de productores privados e independientes los unos de los otros que intercambian, sin planificación previa, el producto de su trabajo. En términos más coloquiales: no era el “mercado” el que regulaba el precio de esos productos.

En palabras de otro de los principales exponentes del debate sobre esta cuestión, Ernest Mandel (1992, p. 109-115):

La tesis de que en la URSS y en los demás países del bloque del este se haya restaurado el capitalismo se basa en una revisión completa del concepto marxiano del capitalismo. El modo de producción capitalista se basa en la producción generalizada de mercancías y esto no existe ni en la URSS ni en los demás países del bloque del este. El hecho de que la economía “oficial” de estos países proclame el orden económico actual como “economía de mercado socialista” no prueba la generalización de la producción de mercancías (...) La burocracia no es propietaria de los medios de producción ni en el sentido jurídico ni en el sentido económico del término; es decir, no puede utilizar su monopolio de administración de los medios de producción ni para la apropiación de medios de producción ni para ningún otro fin económico fuera de la esfera de consumo. Sus privilegios se limitan a la ampliación o conservación de ventajas respecto a los ingresos y a las facilidades de adquisición de bienes de consumo (Mandel, 109; 115).

Planificación económica y estado policíaco: ¿una relación necesaria?

Entendemos que para quien lee este libro quizás no alcance con que digamos que aquí no hacemos una reivindicación del centralismo democrático, el autoritarismo, la persecución política y/o incluso los campos de detención. Por supuesto que no lo hacemos y está así explicitado en varias oportunidades, pese a que no es un libro sobre esos asuntos. Aun así, muchos lectores/as podrán sostener que no es posible pensar la planificación económica de la URSS sin esas dimensiones políticas. Sobre eso nos interesa señalar algunas cuestiones.

En primer lugar, nos interesa sostener que no vemos en términos lógicos una relación de necesidad entre una cosa y la otra. En estas páginas, intentaremos mostrar los resultados de la organización colectiva del trabajo social; intentaremos evaluar los resultados económicos de una sociedad que satisfizo durante varias décadas sus necesidades vitales de manera planificada y no como resultado de la interacción entre agentes privados. Que esa planificación haya sido el resultado de un proceso de decisiones más o menos democrático, con más o menos represión política, es un elemento importante (o central) para evaluar la experiencia de la URSS de conjunto, pero no para afirmar que sin esa represión no podría haber ocurrido o no puede ocurrir un proceso de planificación económica centralizada.

Entendemos que la planificación económica es un asunto vinculado a pensar colectivamente y a la creación de incentivos colectivos, y puede ocurrir y ha ocurrido en la URSS, pero también ha ocurrido todo a lo largo de la historia del capitalismo, bajo regímenes más o menos “democráticos”. Sobre eso también argumentaremos en este trabajo

La URSS ha sido, entre otras cosas, un laboratorio social donde esa planificación se ha llevado al extremo de abolir de conjunto la propiedad privada de los medios de producción y en ese sentido debe ser objeto de análisis para quienes pensamos que una sociedad debe construirse, sobre todo, sobre la base de incentivos colectivos. Pero,

además, y justamente por haber llevado al extremo la cuestión de la planificación económica y por haber pretendido (fallidamente, como veremos, pero no por los motivos que sostiene cierto “consenso liberal”) poner en el centro de la organización del trabajo a los incentivos colectivos, es que es objeto de todas las críticas y los odios de este nuevo momento de avance de la ultra derecha.

Cuando personajes como Milei dicen, como vimos, que si la presencia del Estado fuera virtuosa, el comunismo no habría sido un fracaso; lo que hace es usar la experiencia económica de la URSS para desacreditar toda planificación económica. En parte por lo anterior es que nos parece que no debemos concederle a la ultra derecha que toda la experiencia soviética es “cancelable” y que nada de lo que ocurrió allí es susceptible de reivindicación; pero, también, porque la URSS ha sido el producto de la acumulación de varias luchas, discusiones, victorias y derrotas, del movimiento obrero y los sectores populares, desde, al menos, principios del siglo XIX y es importante que no la tiremos al tacho de basura de la historia.

Ahora bien, para no desviarnos del argumento lógico: no nos parece que haya relación de necesidad entre planificación económica y autoritarismo político. De hecho, hay varios elementos, muchos de los cuales veremos en este breve libro, que sugieren lo contrario. Para empezar, y de manera superficial, si vemos la propia historia económica de la URSS, tanto los años inmediatamente anteriores al período estalinista (1927-1953) como los 20 años posteriores, exhiben una tasa de crecimiento del producto bruto per cápita mayor a aquellos años, donde es posible coincidir en que la represión política fue de las mayores de toda la experiencia soviética. Efectivamente, si bien es difícil la comparación, porque el período inmediatamente anterior es el momento que le sucede a la primera guerra mundial y a la guerra civil (y entonces lógicamente las tasas de crecimiento son altas porque parten de “pisos” muy bajos), aún si sacamos los años donde el estalinismo atravesó la segunda guerra mundial, podemos ver que, contra una tasa de crecimiento per cápita que exhibe del 5,15 % anual

promedio el producto bruto ruso entre 1953 y 1973, los períodos de Stalin muestran niveles de crecimiento del 3,44 % entre 1927 y 1933 y del 4,67 % entre 1927 y 1941⁶.

Además de lo anterior, y como veremos en detalle, son varios los pensadores e historiadores, y varios los indicadores que nos permitirían afirmar que, contrariamente a lo que se suele considerar, los años finales de la URSS (antes de Gorbachov) y, particularmente, los momentos de finales de los 70 y principios de los 80 fueron “la mejor etapa que [los ciudadanos soviéticos] habían conocido” (Hobsbawm, 2001, p. 474). Es decir, en la propia historia de la URSS no parece haber una relación lineal entre represión política y éxito económico.

En línea con lo anterior, otro de los argumentos centrales que nos parece importante esgrimir, y que será un tema central en los capítulos que siguen, para sostener que no existe una relación de necesidad entre Estado policíaco y planificación económica, es que justamente los principales problemas económicos que tuvo la economía soviética estuvieron asociados, en mayor o menor medida, a las rigideces y al tipo de incentivos económicos nocivos que produjo el carácter policíaco del Estado soviético y a las formas que tuvo ese Estado de llevar adelante (o no llevar) las discusiones y/o transformaciones culturales e ideológicas que el tipo de planificación centralizada hubiera requerido.

Efectivamente, lo que intentaremos mostrar es que, en algún sentido y en gran medida, los éxitos económicos de la planificación ocurrieron pese (y no gracias) a los dispositivos existentes de represión política y cultural. Como veremos, cuando el breve pero popular Secretario General del Partido Yuri Andropov, a principios de los 80, sintetizó en la frase “quien se arriesga pierde” algunos de los principales problemas de la economía soviética, lo que puso justamente en evidencia eran los efectos perniciosos de dichos dispositivos. El

⁶ Los datos anteriores fueron extraídos de la base de datos del Proyecto Maddison, <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2023>

aporte que intentaremos hacer es mostrar la profundidad de dichos efectos, es decir, mostrarlos no sólo como una cuestión de “desviación” de la burocracia soviética, sino relacionándolos con algunos de los múltiples problemas que fue exhibiendo su economía, cuyos signos rastreamos aquí, al menos, desde comienzos de los 60, y con las contradicciones de un proyecto político que pretendió ser algo más que un modelo económico alternativo al capitalismo.

Por último, al mostrar, en los capítulos finales, que la planificación económica (inclusive algunas de las experiencias más “colectivistas”) ocurrieron bajo regímenes “democráticos” y en el propio capitalismo (y que, de hecho, son un rasgo central de este), no sólo estamos intentando argumentar que el pensamiento libertario desconoce la historia misma del capitalismo, sino también que no hay ninguna relación de necesidad entre “falta de libertades” y planificación.

Los caminos a la centralización económica: un poco de historia

Habiendo dicho lo anterior, pasemos ahora a algunos hitos históricos sobre cómo se fue gestando la economía de planificación centralizada, sus principales instituciones y procesos, y algunos de sus indicadores de desempeño. Podemos comenzar diciendo, para empezar a hacer un repaso histórico por los elementos que derivaron en la nacionalización de los medios de producción en la Unión Soviética a finales de la década de 1920, que si hay algo que caracteriza la historia de dicha unión, desde sus inicios en 1923 a su disolución en 1991, es el modo en que pone en evidencia lo que podemos denominar como “la primacía de la política” en todo lo que va aconteciendo. ¿Qué estamos queriendo decir? Que no hay ningún elemento significativo en la historia de este gran experimento social que sea el producto de una “necesidad” de la historia o que pueda decirse que haya estado “determinado” por elementos de necesidad económica. Ni la Revolución de Octubre, ni (lo que ahora definiremos como) la Nueva Económica

Política, ni la economía de planificación centralizada, ni la misma disolución de la Unión Soviética pueden explicarse de un modo determinístico por una necesidad económica o por una crisis.

Lo anterior no quiere decir, obviamente, que no haya habido graves problemas económicos que no condicionaran las decisiones políticas que se fueron tomando. De hecho, citaremos a varios autores, sobre todo para reconstruir los turbulentos años de las décadas del 20 y el 30, que escriben en polémica con los historiadores que le prestan poca atención a los condicionantes económicos y sobreestiman el rol que tuvieron los debates ideológicos, particularmente, en el proceso de colectivización de la agricultura y en los albores del primer plan quinquenal. Pero vayamos por partes. La centralización económica y la estatización de los medios de producción no se produjeron de manera inminente tras la revolución de octubre de 1917. Más bien todo lo contrario.

La Revolución de Octubre, por la cual toma el poder ruso el partido bolchevique, se produce en un contexto de profunda descomposición de la autoridad del Estado y en un contexto en el que Rusia aún se encontraba en guerra, fundamentalmente, con Alemania y el Imperio austrohúngaro. La primera tarea del partido es acordar la paz (que era la consigna fundamental que los había llevado al poder), en condiciones extremadamente complejas, tanto internas como externas. Tras el acuerdo de paz, la revolución naciente debió enfrentar una guerra civil que duró, en el mejor de los casos, hasta 1920, pero que recién tuvo su batalla final en octubre de 1922, cuando el ejército rojo logró ocupar el último reducto de lo que quedaba del ejército blanco, en el lejano oriente de Vladivostok. El ejército rojo debió enfrentar no solo a los monárquicos que buscaban la restauración del zarismo, sino a liberales, socialdemócratas, y a una alianza de potencias extranjeras que incluyó, en distintos momentos, la participación del Imperio británico, de los Estados Unidos, Japón, Francia, Canadá y Australia.

La sociedad rusa llegaba entonces al año 1922 acumulando casi ocho años de una guerra ininterrumpida cuyas consecuencias socioeconómicas fueron calamitosas. La producción industrial era en 1921 el 31 % en relación con la de 1913, la producción agropecuaria un 60 %, el acero un 4,7 %, la energía eléctrica un 25 %, y las exportaciones, con lo que era necesario financiar todos los insumos para el crecimiento de una nación no industrializada, apenas el 1,3 % que la que había ocho años antes (Nove, 1987, p. 71). Y el problema político era mucho más profundo que el meramente estadístico.

En los tres años siguientes a la revolución, Moscú perdió el 44,5 por ciento de su población. Petrogrado, donde la concentración industrial era mayor, un 57,5 por ciento. El Ejército Rojo se llevó a muchos de los hombres más hábiles y masas de gente fluyeron hacia el campo, donde si acaso se podía encontrar todavía alimento (...) El campesino había retrocedido a una economía de subsistencia y no tenía incentivos para producir excedentes (...) Pandillas de soldados desmovilizados erraban por el campo en busca de alimentos, viviendo del bandidaje. (Carr, 1998, pp. 38-48)

En este contexto, Lenin manifiesta abiertamente que “solo el acuerdo con el campesinado puede salvar la revolución socialista en Rusia” y también que ese mismo campesinado “está descontento con la forma de relaciones establecidas entre él y nosotros” y “que no está dispuesto a seguir así”. En resumen, una economía en estado crítico, donde se encontraban rotos los más básicos mecanismos transaccionales y de abastecimiento, con un campesinado casi en pie de guerra y enormemente mayoritario. La solución, transicional, denominada Nueva Economía Política (NEP) por el partido Bolchevique es reconocer la pequeña propiedad en la ruralidad y la mercancía, y los precios de mercado como forma de restablecer cierta “normalidad” en

la producción y abastecimiento de alimentos. José Valenzuela Feijóo (2002, pp. 14-15) lo sintetiza del siguiente modo:

La NEP aparece como una dramática y descarnada confesión de carencias del proceso: se desata una revolución que busca instaurar un nuevo orden pero las condiciones, materiales y subjetivas, para esa nueva sociedad, brillan por su ausencia. Luego, para buscar salvar el proyecto, en el campo se acepta el reino de la pequeña economía campesina (un sistema bastante más retrógrado que el capitalista) y en las ciudades se trata de impulsar un capitalismo (bajo la forma de “capitalismo de Estado”) en beneficio del buscado orden socialista (...) Se parte de un reconocimiento que, en sí mismo, está cargado de significación: el nuevo Estado no tiene las fuerzas económicas suficientes para, con cargo a las fuerzas propias, dar un fuerte impulso al desarrollo industrial. Pero aún: muy pronto reconoce que la clase obrera es incapaz de asumir la gestión de los correspondientes procesos productivos (...) Dadas estas carencias, el nuevo Estado obrero ‘invita’ al gran capital, especialmente al extranjero, para aceptar concesiones y arriendos muy ventajosos para impulsar el desarrollo industrial.

Los resultados no fueron negativos en absoluto. La producción agrícola, que en 1921/22 era de alrededor del 50 % de lo que había sido en 1913, para 1925/26 se encontraba por encima del 75 % de dicho valor; en lo que respecta a la producción industrial, para los mismos años, la relación había pasado del 20 % del valor de 1913, a también el 75 % (Sanchez Sibony, 2014). Entre muchos otros asuntos, este relativo éxito de la NEP produjo en la URSS lo que suele ocurrirles a muchos países del capitalismo no desarrollado, y que es particularmente conocido en la periferia latinoamericana: el crecimiento

de la demanda doméstica, como consecuencia de este importante crecimiento en la producción, comenzó a generar faltantes de oferta y restricción externa.

Básicamente, empezó a pasar lo que ha sucedido históricamente en economías no industrializadas especializadas en la producción de alimentos: el crecimiento económico hizo aumentar tanto la demanda de alimentos como la necesidad de divisas (para importar insumos, maquinarias, bienes intermedios, que no se fabrican en el país), y la producción de alimentos, que es a la vez producto exportable y bien de consumo interno, no creció lo suficiente (en parte por problemas internos y en parte porque las exportaciones no dependen de lo que sucede en la economía local). Lo anterior se tradujo a la vez en falta de divisas y en aumento de precios domésticos. Sanchez Sibony lo pone en los siguientes términos (Sanchez Sibony, 2014, p. 27):

Los precios de los cereales soviéticos fluctuaron en relación con dos asuntos. Si bien la mayor demanda interna aumentó precios dentro de la Unión Soviética, los funcionarios soviéticos estaban bajo presión para establecer precios bajos en un intento de exportar granos en términos rentables, un esfuerzo que se hacía complejo por la caída de los precios mundiales. Los precios de compra oficiales oscilaron de acuerdo con las necesidades contradictorias de generar ganancias en la exportación y la necesidad de fomentar la comercialización interna de cereales.

El precio de los bienes industriales también aumentó dramáticamente dentro de la Unión Soviética como resultado del éxito de la Nueva Política Económica (recuperación de NEP), lo que aumentó la demanda general. La decisión deliberada por parte del gobierno soviético para reprimir estos precios en aumento produjo desabastecimiento (...) Los campesinos respondieron en sus términos retirándose del mercado y esperando un momento más propicio.

La NEP era relativamente exitosa para recuperar los niveles de producción previos a la guerra y a la revolución, pero empezaban a presentarse nuevos inconvenientes, tanto económicos como políticos. En 1925, fueron legalizados el empleo asalariado en la agricultura y el alquiler de tierras y fue instalándose la idea de que con el aumento de la producción y los precios de los alimentos crecía también un sector privilegiado en la ruralidad: los kulaks. Si bien la traducción literal del término quiere decir “puño”, este comenzó a utilizarse para definir a un nuevo sector campesino (o empleador) acomodado. León Trotsky, en un texto titulado “El comunismo de guerra, la nueva economía política y la orientación hacia el kulak”, señala que para 1926 el 60 % del trigo destinado al comercio estaba en manos del 6 % de los propietarios (Trotsky, 2014, p. 53).

Pero el problema, como decíamos, no era solo político. Los debates que tuvieron lugar entre el XIII Congreso del Partido y el XV, entre los años 1924 y 1927, fueron intensos, de muy diversa índole y dieron forma al proceso de industrialización, estatización y centralización económica que habrían de tener lugar luego de 1928, así como también a las purgas políticas al interior del mismo partido y los órganos de dirección. Efectivamente, la muerte de Lenin en 1924 y la derrota de los procesos revolucionarios en Alemania, Italia, Bulgaria y Polonia produjeron varios quiebres al interior de los cuadros dirigentes relacionados, evidentemente, con disputas en torno a la sucesión por el liderazgo que dejaba vacante Lenin, pero también con el sentido político-económico que debía tomar el proceso. En diciembre, aparece por primera vez, en el marco de estas derrotas y de la mano de Stalin y Bujarin, el eslogan de que era necesario consolidar “el socialismo en un solo país”, dejando en “suspense” la perspectiva internacionalista de la revolución. Contra este y otros asuntos es que va a conformarse una “oposición de izquierda” a la conducción del Partido.

Van a ser años de intensas discusiones sobre el sentido de la revolución y particularmente sobre la dirección económica del proceso.

La oposición, que agrupaba a una serie de dirigentes liderados mayoritariamente por Trotsky, formalmente no podía constituirse como fracción, pero sus críticas se manifestaban abiertamente y dieron lugar a distintas intervenciones, entre las cuales, a nuestro modo de ver, se destacan varias sobre la necesidad de avanzar en la industrialización acelerada de Rusia. Ahora bien, es importante hacer notar, como lo hacen varios autores, que ni las posiciones eran tan homogéneas y coherentes en el tiempo, ni fueron el único factor determinante de las transformaciones posteriores a 1927. Como señala Mark Sandle (1998, p. 155, traducción propia):

Las opiniones de Trotsky no son menos controvertidas y discutidas que las de Bujarin. A menudo se caracteriza a Trotsky como un “superindustrializador”: como un defensor constante de la industrialización rápida, la planificación central, la guerra de clases en el campo y la revolución internacional. En otras palabras, Trotsky es a menudo retratado como el heredero de la “ofensiva socialista”, la tradición “heroica” de la “guerra comunista”. Sin embargo, una lectura atenta de las opiniones de Trotsky revela un grado mucho mayor de correspondencia entre las opiniones de Trotsky y Bujarin que las etiquetas “Izquierdista” y “Derechista” (...) Trotsky vio la planificación desarrollándose en tándem con el mercado: es decir, tendría que ser un enfoque racional, realista, flexible. Restringir la operación del plan industrialización socialista, permitiría que la práctica de la planificación se perfeccione y se adapte a la economía de mercado del campesinado. Aunque Trotsky siguió afirmando la necesidad y prioridad de industrialización, en 1923-1924 esto se lograría a través del mercado. Trotsky y Bujarin solo comenzaron realmente a diferir después de 1926-1927, cuando Trotsky se volvió cada vez más crítico con la orientación gradualista pro-campesina.

La industrialización, el pro-obrerismo y la planificación central fueron una creciente necesidad a medida que la situación internacional empeoraba y los campesinos comenzaban a retirarse del mercado. Es aquí donde el énfasis diferencial de los dos teóricos se hace evidente.

Efectivamente, hay una oposición de izquierda a la dirección que estaba tomando el Partido luego de la muerte de Lenin que pone énfasis en la necesidad de la industrialización, y hay un giro pronunciado en esa dirección del partido, sobre todo en Stalin, luego de 1927. Sobre esto último, es cierto que es sorprendente leer la defensa que hacen muchos dirigentes soviéticos de la pequeña propiedad en la agricultura en 1925/26, habida cuenta de la radicalidad y la violencia con la que se llevará a cabo la colectivización unos pocos años más tarde; pero también es cierto que esa violencia y esa radicalidad no estaban necesariamente presentes, al menos no de manera tan temprana, en las posiciones de los opositores.

Podemos decir que con el primer plan quinquenal de 1928 comienza formalmente lo que denominaremos en este libro como economía de planificación centralizada. Es importante que sepamos que esta no fue un proceso homogéneo en el tiempo, ni que estuvieron estrictamente planificados todos los espacios de la vida económica. Lo que presentamos en estas breves páginas es una esquematización de lo que sucedió entre 1928 y 1991 sobre todo en Rusia y en los países de la Unión Soviética, prestando atención a períodos, técnicas de planificación y, especialmente, resultados.

En términos analíticos, y siguiendo a Seurot (1999), definiremos a la economía planificada como un sistema en el que las relaciones económicas entre agentes son relaciones de subordinación jerárquica. El Consejo de Ministros establece directivas que, a su vez, son transmitidas a los grupos de empresas, que a su vez las transmiten a cada unidad y agente económico individual. La empresa ejecuta un plan, no lo decide en función de la escasez, ni de la oferta o demanda

de ningún producto o insumo. Con sus matices, esta será la premisa ordenadora de las economías socialistas a lo largo del siglo XX.

El modelo central alrededor del cual gravitan las economías socialistas es el modelo soviético que corresponde a un elevado grado de centralización. Las economías cuyo modelo de funcionamiento es esencialmente copiado de ese modelo constituyen economías de tipo soviético; ese grupo comprende la URSS, Bulgaria, Checoslovaquia, Rumania, la RDA, Cuba y, no obstante algunas pequeñas diferencias en el papel real del Estado, Polonia y Hungría (...) Las instituciones de estas economías evolucionaron de manera paralela a la de la URSS pero, a pesar de algunos períodos de descentralización, el sistema soviético permanece fundamentalmente siendo el mismo que en 1930; es decir, una economía en la que las decisiones de producción son muy centralizadas, aunque imperfecciones en los métodos de planificación dejan a las empresas más poder en los hechos que en los principios. (Seurot, 1999, p. 14)

Formalmente es posible distinguir varias instituciones planificadoras y distintos tipos de planificación. Sobre lo primero, podemos distinguir esquemáticamente: 1) la Oficina Central de Planificación (el conocido Gosplan) en la URSS; 2) los ministerios industriales, organizados por tipo de actividad (automotriz, acero, construcción, etc.); 3) las empresas o uniones de empresas, según de qué año y país estemos hablando.

En términos temporales, podemos encontrar los famosos planes quinquenales, que comienzan en 1928 y se extienden a lo largo de toda la vida de la URSS; los planes anuales, que comienzan a ser obligatorios para las empresas sobre todo luego de las reformas de la década del 70 (sobre la que hablaremos luego), y los planes de

largo plazo, que comienzan luego de 1961 y tienen como propósito establecer los lineamientos generales de la dirección económica. Los ordenadores de la vida económica diaria son los dos primeros: el plan quinquenal establece básicamente el cronograma de las grandes inversiones en función de los objetivos de mediano plazo y el plan anual es la forma de operativizar ese mediano plazo en objetivos específicos de cumplimiento obligatorio para las empresas. Cabe aclarar que, si bien el cumplimiento era obligatorio, estos planes anuales a menudo fueron sufriendo cambios, incluso durante los mismos años en que eran ejecutados.

En cuanto al control del plan (o de los planes), hay también un ejercicio centralizado por parte del Gosplan, que se vale de la información provista por las oficinales nacionales de estadísticas y de la banca central. Las primeras generan información detallada sobre los cambios en los stocks de bienes producidos por las empresas y las segundas llevan un registro de sus cuentas bancarias. Los métodos de control son, sobre todo, por medio de balances físicos. Se estiman los stocks disponibles, las importaciones, la producción de bienes y luego se chequea el cumplimiento de lo planeado en términos físicos; en otras palabras, cuántos bienes finales se han producido utilizando cuántos intermedios. Durante mucho tiempo, el sistema de control del plan era contable. El Banco Central asignaba un crédito en la cuenta de las empresas en función de las necesidades estipuladas por los planes y los pagos solo podían realizarse en función de dicho plan; la contraparte del pago debía poder constatarse en el movimiento físico de los balances de las empresas y en los cambios productivos que eran registrados por las oficinas de estadística.

Como cualquier lector podrá imaginar, y como está documentado en una innumerable cantidad de artículos y libros, la complejidad práctica de dicho método fue enorme.

[las empresas] deben comunicar a sus autoridades tutelares sus necesidades exactas, especificando correctamente

los bienes necesarios. Hay que disponer entonces de una buena nomenclatura de los productos, lo que representa problemas prácticos difíciles.

Las empresas son conducidas inevitablemente a exagerar sus necesidades, aun cuando no haya intentos de cometer fraude o de conservar sus stocks de materia prima. En efecto, es imposible estimar exactamente la cantidad necesaria de un factor productivo... Además, hay que tener en cuenta las rectificaciones aportadas por el ministerio tutelar que revisa a la baja [o al alza, según sea el caso] las pretensiones de las empresas, de modo que para obtener 100 hay que pedir 120. Instruidos por la experiencia, los jefes de empresa inflan entonces sus necesidades, estimadas ya de por sí con largueza (...) Existe también el problema del lenguaje del planificador: aun si el planificador está perfectamente informado, necesita expresar sus instrucciones en forma de objetivos a realizar, de directivas precisas. (Seurot, 1999, p. 28)

Por supuesto que esto es una presentación esquemática y no en todos los países socialistas, ni en todo el tiempo en el que existió la economía de planificación centralizada, las cosas funcionaron del mismo modo. Hubo varias reformas y varias particularidades nacionales, dentro de las cuales nos interesa particularmente la reforma de 1965 que tuvo lugar específicamente en la URSS y que, entre otras cosas, introdujo “un mayor espacio a los mecanismos de mercado y a los incentivos materiales” (Rodríguez García, 2014, p. 52).

Pero antes de adentrarnos en una descripción de las distintas reformas, y de algunos matices que es posible encontrar sobre todo en las experiencias de Europa del Este, veamos algunos de los resultados de los primeros planes quinquenales y, ahora sí, de la economía de planificación centralizada en sus primeras décadas.

El período de la centralización estatal

Comencemos con algunos datos generales. Según Maximov y Borisov (1971, p. 31), la producción física global era en 1960 más de 21 veces la que era en 1913, la producción industrial era más de 40 veces y la agrícola se había duplicado; el número de obreros era casi cinco veces mayor, y la productividad del trabajo en la industria y en la agricultura eran 10 y 2 veces mayores, respectivamente.

Si bien los datos estadísticos sobre la economía soviética, como decíamos anteriormente, siempre han estado sujetos a distinto tipo de interpretaciones y controversias, no son solo los académicos soviéticos quienes reconocen que es difícil encontrar otros países que hayan experimentado un proceso de crecimiento similar al de la economía de planificación centralizada durante esos años. Los datos que siguen comparan el producto bruto per cápita en una serie de países para los años 1913, 1928, 1950 y 1965. Es decir, antes de la revolución, al cumplirse diez años de aquella y finalizar el período de la NEP, a treinta años de la colectivización casi completa de los medios de producción y la propiedad, y antes de las reformas de 1965. Los datos están tomados de aquellos de largo plazo que produce el denominado Proyecto Maddison, de la Universidad de Groninga, de los Países Bajos, y están construidos a dólar de paridad de poder adquisitivo del año 2011.

Los datos por destacar son la duplicación del PBI per cápita entre 1928 y 1950 y el valor de 1965, que era un 228 % superior al de 1928. Es uno de los mayores crecimientos per cápita del conjunto de países seleccionados (el crecimiento de Brasil es significativamente mayor, pero parte de un PBI que es la mitad del ruso de 1913).

Ahora bien, está claro que en una economía como la soviética de lo que se trata no es, ni fundamentalmente ni en primer lugar, de producir más (veremos que esta confusión dio lugar a problemas importantísimos en el desarrollo y en la sostenibilidad de la URSS como proyecto). También, y ya lo hemos dicho, resulta difícil comparar economías donde los precios de las mercancías, y el precio mismo de

la moneda, son fijados de modo tan disímil como el de las economías del bloque socialista cuando se las analiza en relación con el conjunto de países occidentales. Por eso es necesario e ilustrativo complementar los datos anteriores con algunos datos un poco más precisos y en detalle sobre producción y, particularmente, vinculados con condiciones de vida de la población. En los cuadros que siguen entonces presentamos algunos datos que sirven como indicadores no solo de producción, sino también de bienestar.

Como se observa, no solo es posible constatar un aumento en los ingresos de los campesinos y de los obreros industriales (tanto entre la revolución y 1940 como, sobre todo, cuando se hace la comparación para el año 1968), sino que puede observarse un aumento en varios indicadores vinculados con salud, educación o duración de la jornada laboral. Hay aumentos más que significativos en el número total de médicos, en médicos por habitante, en camas de hospital por habitante, en escolarización de niños y niñas en jardines de infancia y en personas escolarizadas en general.

Cuadro: Indicadores de bienestar antes y después de la centralización económica.

Indicadores	Antes de la Revolución	1940	1968
Ingreso per cápita de los obreros industriales y de la construcción	1	2.7	7.1
Ingreso per cápita de campesinos	1	2.3	11
Especialistas con instrucción superior y media especialización ocupados en la economía nacional (millones de personas)	0.2	2.4	15
Estudiantes y personas escolarizadas (millones de personas)	10.6	47.5	77.5

Estudiantes y personas escolarizadas en centros de docencia superior (millones de personas)	0.13	0.8	4.47
Niños y niñas en jardines maternos y de infantes (miles)	5	1953	8822
Número de bibliotecas (miles)	76	277	347
Libros impresos (en millones de ejemplares)	99	462	1383
Cantidad de médicos/as	28	155	618
Médicos/as cada 10.000 habitantes	1.8	7.9	25.9
Camas de hospital cada 10.000 habitantes	13	40	104
Duración de la semana laboral en la industria (horas)	58.5	48	40.7

Fuente: Maximov y Borisov (1971).

Y, como ocurrió con los datos de producción, este aumento es reconocido no solo por las fuentes de información soviética; es también un dato constatable utilizando otras fuentes de información de las cuales disponemos en la actualidad y, además, es un dato que se destaca cuando se compara a la Unión Soviética (o a Rusia, dentro de ella) con los países occidentales. A modo de ejemplo, hablando de salud y educación, es interesante constatar que, para 1985, casi el 10 % de la población rusa mayor de 15 años tenía estudios terciarios o superiores terminados; más del doble y el triple que Francia y Alemania, superior a Noruega y (levemente) Suecia, y solo inferior en relación con Estados Unidos. En términos de salud, Rusia tenía, para ese mismo año, casi 13 camas de hospital cada 1000 habitantes; más del doble que Estados Unidos y superior a Alemania y Francia⁷.

Por donde se lo mire, el crecimiento de la Unión Soviética durante los años de planificación económica centralizada difícilmente pueda

⁷ Todos los datos de salud y educación comparados fueron extraídos de <https://ourworldindata.org/>

ser comparable con otras experiencias de desarrollo capitalista. Así lo señalaba Darcy Ribeiro (1992, p. 465) hace unas décadas:

Aun los que lamentan los métodos empleados por los soviéticos y señalan deformaciones en el patrón de la sociedad que los mismos aparejaron, reconocen unánimemente que la URSS alcanzó y mantuvo a través de los planes quinquenales iniciados en 1928 y de los planes septenales posteriores a 1957, las más altas tasas de crecimiento de producción industrial jamás alcanzadas. Según Colin Clark (1957), el valor de la producción industrial rusa, que alcanzó a 837 millones de “unidades internacionales” en el período 1910/1913, cayendo a 181 millones de 1920 a 1924, se elevó 1.401 millones entre 1930/34 y a 2.740 entre 1935/38. Hodgman (1954) demuestra que, de 1928 a 1937, la Unión Soviética experimentó un índice de desarrollo industrial del 270 % (las estadísticas soviéticas registran un 450 %) y señala que esta progresión equivale a un incremento anual de producción del orden del 15 %, que después de la guerra llegó a un 20 % anual (1946/1950). Tales índices de crecimiento no tienen paralelo. Según los estudios de S. Kuznets (1965), los índices anuales de aumento del producto nacional per cápita, en los períodos de construcción de las economías industriales modernas, fueron de un 2,8 para Inglaterra, de 1780 a 1881; de 1,7 para Alemania, de 1851 a 1875; de 1,3 para la Rusia zarista, de 1850 a 1913; de 4,3 para los Estados Unidos y de 4,5 para Japón, de 1890 a 1927, mientras alcanza en la URSS, de 1930 a 1960, a un 10,5 %, según las estadísticas soviéticas, y a un 5,2 % anual según la evaluación del citado autor.

Y lo que nos interesa rescatar aquí es que no es solo una cuestión cuantitativa. El Estado soviético construyó una profunda red de instituciones vinculadas a la educación formal y no formal, a las artes y a las ciencias y a las instituciones del cuidado, de una capilaridad tan profunda que permitió transformar las condiciones materiales de vida de la enorme mayoría de los ciudadanos. A esta altura quizás convenga hacer una aclaración que ya hicimos: no estamos diciendo, por ejemplo, que esa misma eficacia estatal no haya servido en ocasiones (varias) para la censura, el control, la persecución política y la detención de las disidencias; estamos haciendo una reflexión de la eficacia y la eficiencia del Estado soviético para generar bienes y servicios, incluidos los bienes y servicios culturales, y llegar hasta el último ciudadano, e intentando, con ello, desmitificar algo que parece ser parte de nuestro sentido común.

Sobre el Estado social soviético, nos gustaría reproducir una cita de Ochkina (2014, p. 109):

El Estado soviético integró en su estructura institucional todos los sectores de la esfera social: sanidad pública, educación, vivienda, seguridad social, cultura.

(...) Era preciso crear un amplio sistema de educación e instrucción que proveyera de manera constante cuadros bien formados a la economía nacional. A la vez, se requerían cuadros e instituciones adecuadas para garantizar el funcionamiento de un sistema de formación e instrucción de gran escala, para satisfacer las necesidades culturales de los ciudadanos, definidas escrupulosa y centralizadamente por el Estado. Se extendió la red de centros formativos, científicos y culturales y se desarrolló –bajo control ideológico y organizativo– la producción cultural en masa y su consumo en el ámbito del cine, el teatro y la música.

En la URSS comenzó a desarrollarse bastante pronto el sistema de sociedades y círculos de interés gratuitos para ni-

ños y adolescentes. Era sumamente importante el sistema de formación complementaria. La vasta red de escuelas y círculos deportivos para niños fue el principal factor de la gloria deportiva soviética y contribuyó al crecimiento de la popularidad de la gimnasia y del deporte en general entre la población. La formación musical y coreográfica, que llegó a ser muy popular en los años de posguerra, sirvió como una variable adicional de ascenso social para muchos niños, creó las bases para el desarrollo de la música y del ballet, y sencillamente contribuyó a elevar el nivel cultural general de la población. Las formas elitistas de arte –la ópera y el ballet– se hicieron populares en la URSS y gozaban de amplia difusión entre las masas. El desarrollo del sistema de formación complementaria, por tanto, fue incorporado al proyecto de ilustración general, que constituía una parte inalienable y muy importante del Estado social soviético.

En el apartado que sigue, la idea es pasar a los sucesos ocurridos tras la muerte de Stalin y, sobre todo, detenernos con algún detalle en parte del conjunto de reformas ocurridas en la década del 60. Es muy difícil hacer algún comentario adicional sobre lo ocurrido en la década del 40 y usarlo para analizar la relación entre planificación económica y condiciones de vida, habida cuenta del impacto conocido que tuvo la invasión alemana en la URSS y el rol protagónico de esta última en el posterior avance y en la liberación de Berlín durante la segunda guerra mundial.

LOS AÑOS 50, LAS PRIMERAS REFORMAS Y LAS PRIMERAS GRIETAS NO PLANIFICADAS

La muerte de Stalin en 1953 abrió, como era de esperar, un nuevo período en la economía soviética. Con la celebración del XX Congreso del Partido Comunista de la Unión Soviética en 1956 comenzó un importante período de críticas, tanto económicas como políticas, a la experiencia soviética abierta con colectivización a finales de la década de 1920 que, de alguna manera, culminaría con el reemplazo del secretario general del Partido Nikita Krushev por Leonidas Brezhnev en 1965 y una importante serie de reformas en el plano económico.

Krushev había asumido el mismo 1953 e inició un período que se conoció como “desestalinización”. Fue un momento en el que se cuestionó, entre otros asuntos, el llamado “culto a la personalidad” sobre el cual se había organizado una parte importante de la vida política soviética durante los anteriores treinta años y que se señalaba como en parte responsable de los “excesos” del centralismo en la toma de decisiones. En el ámbito económico, reaparecieron con fuerza una parte importante de los debates que habían ocurrido también treinta

años atrás en ocasión de la Nueva Economía Política: básicamente, se volvió a discutir, centralmente, hasta qué punto la economía soviética estaba en condiciones (o había logrado hacerlo) de prescindir de los mecanismos de mercado para organizar el trabajo social.

Ahora bien, decimos “centralmente” porque, si bien el asunto de los mecanismos de mercado es el punto más abordado por la literatura que revisa los debates de aquella época que se tradujeron en reformas en la planificación (los cuales, como veremos, exceden los límites de las fronteras soviéticas), hay otro asunto, relacionado con este, que a nosotros nos parece que es clave: el del deseo de los consumidores soviéticos por los bienes de consumo producidos en la URSS. Veremos en breve que a comienzos de los 60 también comienza a detectarse un problema relacionado con el crecimiento de los inventarios que, al ser un problema de racionalidad económica, termina evidenciando algo mucho más profundo. En efecto, y solo para adelantar algo sobre lo que volveremos más adelante en breve, para 1985 se estimaba que el inventario acumulado en empresas estatales de productos no consumidos por ciudadanos soviéticos alcanzaba el 80 % del Producto Bruto Interno de la URSS (Shmelev y Popov, 1989, p. 176) y que había crecido más de un 1200 % en los treinta años que transcurrieron entre 1940 y 1970.

Para comenzar por el asunto de las reformas y los mecanismos de mercado, y siguiendo el esquema que nos propone Rodríguez García (2014, p. 52), los grandes debates sobre la reforma económica giraron sobre dos planos de agregación distintos, aunque relacionados: el empresarial y el macroeconómico. En lo que concierne a la empresa, mucho se discutió sobre la necesidad de dejar en manos de los directivos de las unidades económicas algunas de las decisiones más importantes sobre su funcionamiento. Quizás uno de los exponentes más conocidos de esta posición fue el economista soviético Evsei Liberman, autor de varios libros sobre planificación, contabilidad productiva y diversos artículos. Uno de sus libros más conocidos fue justamente uno titulado *Métodos económicos para mejorar la eficien-*

cia de la producción pública, de 1970. Pero es posible encontrar varias intervenciones públicas de principios de la década del 60 en las que el economista ya señalaba la necesidad de introducir elementos como la ganancia o la libertad de fijar salarios, a nivel de las empresas, para mejorar los indicadores económicos.

El 9 de septiembre de 1962 podemos encontrar un artículo suyo en el principal diario soviético, *Pravda*, titulado “Planes, ganancias y bonos”, donde señala lo siguiente:

[los objetivos pueden alcanzarse] si a las empresas se les presentan planes solamente relativos a volúmenes de producción y fechas de entrega. Esto debe ser hecho en un modo en que las interacciones directas entre productores y consumidores ocurran lo más posible (...) Sobre la base de metas de producción y plazos de entrega, las empresas por sí mismas deberían elaborar un plan que cubra, entre otras cosas, la productividad laboral, la cantidad de empleo necesaria, las ganancias, los costos de producción, los niveles de inversión, la acumulación y la necesidad de nuevas maquinarias.

En este mismo artículo, Liberman propone una escala de bonos o premios monetarios que podrían ser asignados (según el autor, de manera centralizada) a las empresas en función del sobrecumplimiento de las metas de producción. Fue una intervención que produjo varias réplicas, muchas de ellas en el propio *Pravda*, otras en la revista *Kommunist* (del Partido Comunista de la URSS, dedicada a asuntos de teoría económica); en ellas, otros economistas y funcionarios señalaban la importante necesidad de articular los mecanismos de planificación con distinto tipo de incentivos individuales y materiales.

Fue un debate que no se circunscribió solo al mundo soviético ni comenzó, obviamente, con la intervención de Liberman. Para nosotros, latinoamericanos, es muy conocida la intervención de Ernesto

Guevara sobre la cuestión y las polémicas que mantuvo no solo con otros funcionarios cubanos sino incluso con reconocidos economistas de renombre internacional. El debate fue tan importante en Cuba que el primer artículo de Guevara sobre la cuestión salió publicado en una revista que el Ministerio de Industria crea para dicho fin (la revista *Nuestra Industria Económica*) y fue escrito en respuesta a otra intervención pública que otro ministro de Gobierno, en este caso Alberto Mora, había escrito en la revista *Comercio Exterior*, en junio de 1963⁸.

Es una discusión que, como decíamos, no comienza a principios de los 60; no solo porque retoma cuestiones que se venían discutiendo en Rusia y en la URSS desde la década del 20, sino porque en Europa oriental venían teniendo lugar experiencias, muy puntualmente la yugoslava, que introducían elementos novedosos y llamativos sobre la cuestión de la articulación entre planificación y herramientas de mercado. Como se sabe, los yugoslavos, a diferencia de la mayoría de los países de Europa oriental, habían hecho su propia revolución durante la Segunda Guerra Mundial y habían tenido un derrotero distinto del ruso y del resto de los países soviéticos en materia económica. Su forma de enfrentar lo que consideraban como el excesivo burocratismo de la planificación centralizada era lo que se conoció como un sistema de autogestión. Ya en 1950, el gobierno yugoslavo dictó lo que se conoció como Ley de Autogestión de los Trabajadores que básicamente establecía que, si bien las empresas eran estatales, tenían un nivel mínimo de producción e inversiones (así como salarios fijos que dependían de la rama y la calificación de los trabajadores); existía también un consejo de trabajadores que decidían cómo utilizar el excedente, y que tenían la capacidad de decidir qué bonos salariales se podían pagar en esas fábricas sobre el salario mínimo fijo para todos (Pericás, 2014). El esquema entonces combinaba la propiedad estatal de los medios de producción con la autonomía de los trabajadores para decidir cómo y cuánto producir (dentro de ciertos

⁸ Sobre esta cuestión puede consultarse el libro *Ernesto Guevara: el pragmatismo de lo imposible* (2022).

márgenes), en un entorno en el que las empresas competían entre sí y lo hacían con varios mecanismos de mercado.

La discusión sobre los bonos monetarios adicionales, las ganancias, que pone Liberman en la primera página del debate público, no ignora entonces, desde luego, experiencias que venían teniendo lugar mucho antes. Como bien dice Lebowitz:

Hay que recordar que, en algún momento, en Yugoslavia fue un éxito. Fue mirada como una alternativa tanto por las sociedades estatistas del Este, como por las sociedades capitalistas del Occidente. (...) Durante esas décadas, Yugoslavia se industrializó, pasó de ser una sociedad primariamente agrícola campesina a un país que exportaba productos manufacturados hacia Europa occidental. (2004, p. 1)

El problema, no obstante las objeciones anteriores, no vino tanto por el lado de la orientación estratégica o ideológica de las reformas, sino por las inconsistencias operativas que la reforma tuvo. A continuación, reproducimos una cita algo extensa del muy citado libro de Alec Nove sobre la cuestión (Nove, 1987, p. 79):

El problema básico podría definirse de la siguiente manera. Los autores de la reforma no eran demasiado claros sobre el propósito de los incentivos que se discute. ¿Iban a alentar a los gerentes a usar más iniciativa en decidir qué producir y cómo hacerlo? Algunos de los más radicales reformadores así lo pensaban. Pero entonces una gerencia que seleccione una combinación de productos más rentable debería ser recompensada, siempre que los precios suban, en tanto indicador de que los clientes, o la sociedad, buscaban más esos productos. Pero esta fue una visión demasiado radical. Los planificadores insistieron en que la tarea principal de la gerencia era obedecer sus instruc-

ciones, que cubrían lo que tenían que hacer (...) [Por lo tanto] el nivel de beneficios, y hasta cierto punto también el valor de las ventas, fueron el resultado principalmente de pedidos recibidos del ministerio o de los órganos de planificación. Pero esto, claramente, lo que hizo fue recompensar (o penalizar) irracionalmente a los gerentes u otros empleados por las consecuencias financieras de decisiones que no tomaron.

Surgieron todo tipo de anomalías. Por ejemplo, suponemos que el beneficio aumenta como resultado de una reducción en el número de trabajadores empleados. Pero la nómina salarial baja. Por lo tanto, dado que el fondo de incentivo material se calculaba como un porcentaje de la masa salarial, ¡bien podía resultar que los pagos al fondo de incentivos en realidad terminen cayendo!

En lo que respecta a la dimensión que, siguiendo a Rodríguez García, denominábamos “macroeconómica”, la discusión fue una suerte de complemento de lo anterior: básicamente se discutió sobre los modelos de formación de precios, buscando que esta formación pueda incluir esta nueva consideración sobre los incentivos materiales e individuales. Ahora bien, pese a todo lo anterior, el Estado siguió cumpliendo un rol central. Seurot señala que, pese a todas estas discusiones, el grueso de los precios va a seguir siendo fijado por el Estado, ya sea en su nivel central o en los comités regionales o municipales. El ejemplo que da Seurot (1999, p. 40) es el de la oficina de precios de Leningrado, la cual, para aquel entonces, va a seguir fijando 10.000 precios mayoristas y 20.000 minoristas. Lo que va a comentar Seurot es que el método de cálculo va a empezar a cambiar, y si antes de 1965 el cálculo incluía solamente costos fijos y salariales, a partir de entonces aparece un parámetro nuevo vinculado a “los beneficios” de las empresas. Así y todo, para el 1 de enero de 1967, cuando se publica la primera lista de precios basada en los nuevos cálculos, la impresión

de dicha publicación alcanzó, según el autor, las 38.000 páginas. En resumen, una economía fuertemente planificada.

Detrás de estas discusiones lo que los economistas, intelectuales y planificadores soviéticos señalan es que el desarrollo de la economía y la sociedad soviética aún no se encontraba lo suficientemente madura como para planificar el conjunto del trabajo social como un todo, prescindiendo de los costos y las situaciones individuales. Sobre esta cuestión y polemizando justamente con Ernesto Guevara, el economista francés Charles Bettelheim lo pone en estos términos (1964, p. 530):

Si se sigue este camino [el método del materialismo dialéctico] y se comprueba el nivel actual de desarrollo de las fuerzas productivas, aun de la sociedad socialista más avanzada, *ese proceso de apropiación no es todavía un proceso único enteramente dominado por la sociedad sino que es todavía un proceso multiforme, fragmentado, dividido en cierto número de centros de actividades, en cierto número de procesos elementales de apropiación, que solo empiezan a poder ser coordinados a escala social (por la planificación socialista).*

En otras palabras, se llegó a un consenso en los máximos niveles de dirección y en la intelectualidad económica en el sentido de entender que existían importantes límites, en ese momento del desarrollo soviético, para la planificación del trabajo social por parte del Estado y que, por lo tanto, era necesario recurrir a incentivos y formas de organización de mercado; específicamente, era necesario que la distribución de mercancías (y en parte su producción) se organizara en función de cálculos individuales de precios (que incluyan los costos individuales como un componente central), en lugar de que esté organizada en función de la disponibilidad total de recursos de la sociedad y el conocimiento de las respectivas necesidades colectivas.

Sobre este asunto de las necesidades colectivas, y en línea con lo planteado a inicios de este apartado, hay un debate que de alguna manera ocurrió en paralelo a los anteriores y que surgió a partir de la detección de un importante crecimiento en los inventarios de productos soviéticos. Decíamos que entre 1940 y 1970 algunos economistas estimaron que el valor de los inventarios creció en la URSS en más de 1200 % (Oushakine, 2014). En línea con este problema, y una vez descartado que lo anterior sea exclusivamente producto de una ineficiencia en los complejos procesos logísticos propios de la economía organizada en un vasto territorio como el de la URSS, varios economistas empezaron a realizar estudios sectoriales para intentar comprender a qué asunto podía atribuirse semejante crecimiento.

De dichos estudios, surgieron varios datos sumamente interesantes, muchos de los cuales aparecen mencionados en el trabajo de Oushakine antes citado (2014, p. 208), donde puede observarse una desconexión significativa entre la planificación y el deseo de los consumidores. A modo de ejemplo, un estudio mostraba que en 1964 uno de los mayores locales de venta de productos de ropa de hombre en Leningrado vendía 65 tipos distintos de abrigos masculinos; ahora bien, uno solo de esos modelos explicó ese año el 48 % de las ventas, los otros dos modelos más vendidos explicaban un 20 % de las ventas, mientras que los restantes 63 modelos solo explicaban el 32 % de las ventas totales. Algo similar podía encontrarse en varios productos textiles o de uso diario, como máquinas de afeitar.

Algo comenzaba a crujir en la fórmula según la cual la producción y el consumo debían responder, en una sociedad que supere el capitalismo, a la pura racionalidad. Es algo sobre lo cual no hemos hablado aún, y sobre lo cual no podremos dedicarnos exhaustivamente (porque no somos especialistas y porque su tratamiento en profundidad excede claramente los límites de este trabajo), pero debemos decir que, desde la década del 20, una parte importante de la intelectualidad y la dirigencia soviética venía señalando que uno de los objetivos de la revolución socialista (buscados o que se alcanzarían por el

propio desarrollo de la misma) era el de “superar la futilidad estética” de la producción capitalista, restaurando el equilibrio orgánicamente implícito entre “la forma de la cosa y su función” (Oushakine 2014, p. 208).

Ya en la década del 20, un conocido artista y crítico cultural, Boris Arvátov (Arvátov y Kiaer 1997, pp. 123, 128) (muy leído por sus contemporáneos y revisado luego) señalaba lo siguiente:

[En la cultura burguesa] La cosa ahora se convierte en medios tanto para la afectación puramente personal como para la demostración de clase. La cosa entra en la estructura de la ceremonia cotidiana como su base principal, como su núcleo. “Un conjunto chic”; “un salón de lujo”; “un carruaje magnífico”; y así sucesivamente. Estas son las frases del ceremonial burgués de las cosas. [Ceremonial formado] por todo lo que sea capaz de demostrar claramente el poder socioeconómico del individuo burgués o del colectivo burgués (la ciudad, el gobierno, la empresa capitalista, etcétera) (...) *En todo esto, el significado social objetivo de la cosa, su carácter utilitario-técnico, su finalidad y su calificación productiva, quedan definitivamente perdidos.*

La alienación entre el consumo y la producción afecta radicalmente esta relación en el sentido de que la misma se vuelve profundamente subjetiva, ideológica y determinada por el gusto. Esto conduce a dos fenómenos interrelacionados: el estilismo y la moda. Ambos fenómenos tienen sus raíces en la ausencia de un sistema productivo y colectivo.

La tarea del proletariado es crear un sistema que regule las cosas. Convertir la cosa en instrumento, universalizar el proceso que ya es evidente en nuestro tiempo (...), sig-

nifica proporcionarle a la sociedad un máximo ahorro de energía y la máxima posibilidad de organización.

La economía de planificación centralizada no había tenido nunca en su radar, y nunca alcanzaría a ubicarlo con precisión, el problema del deseo (utilizando este último término en un sentido amplio y poco preciso) vinculado a los objetos de consumo. La economía de planificación centralizada se fue desarrollando como una herramienta para producir objetos que satisfagan las necesidades de la población, entendiendo el problema de las necesidades casi como un algo evidente y secundario. Utilizando las palabras de Arvátov, al romper la alienación entre la esfera de producción y la esfera del consumo; al asumir, el conjunto de la sociedad, el control de la organización social del trabajo, y al articular de manera consciente los problemas de la escasez de recursos, las técnicas productivas y las necesidades básicas de la sociedad, debería desaparecer con ello la dimensión subjetiva e ideológica de los objetos.

Es sumamente interesante observar el enorme esfuerzo hecho por distintas instituciones soviéticas por informar acerca de las características de los distintos objetos de consumo existentes. Oushakine señala que, entre 1956 y 1961, una tienda de consumo masivo muy importante había publicado un diccionario que tenía nueve volúmenes y contenía información detallada de más de 20.000 objetos de consumo masivo. A modo de ejemplo de esta exhaustividad, Oushakine señala que solo la información vinculada a los embutidos comestibles tenía 74 páginas, escritas con una letra pequeñísima. La idea que subyacía a esta obsesión por el detalle era que la información sobre las características objetivas de los productos era lo que permitiría que los consumidores tomaran decisiones conscientes vinculadas con la satisfacción de sus necesidades, que podían ser satisfechas con los productos que habían sido previamente fabricados.

Como decíamos anteriormente, a comienzos de los 60 todo esto comienza a cruzir. Básicamente, porque por más información que

tuvieran los consumidores muchos productos no eran consumidos. Sencillamente “no gustaban”. En 1965, se creó para abordar el problema el “Instituto de investigación de toda la Unión para el estudio de las demandas populares de productos de consumo popular y de comercio”, dependiente del Ministerio de Comercio. El instituto comenzó a estudiar las preferencias de los consumidores relacionadas con 600 productos básicos en alrededor de 150 ciudades (Oushakine, 2014).

En resumidas cuentas, tanto en el problema de los incentivos como en el asunto de la formación de precios, así como en la cuestión de los “gustos” de los consumidores soviéticos (o la falta de ellos) por los bienes producidos, hay un intento de la dirigencia soviética por introducir o incorporar a la planificación lógicas, incentivos e instituciones de mercado. ¿Por qué nos detenemos en esto? Porque hay, para nosotros, aquí un punto crucial, y no tanto porque funcionaran o no en el corto plazo en términos de aumentar la producción de bienes y servicios, o mejorar las condiciones de vida de la población, ni tampoco por las inconsistencias operativas de las que hablamos o de los problemas profundos que, sobre todo el asunto de los “gustos” por los productos, ponía de manifiesto sobre las importantes inconsistencias teóricas con relación a un tema fundamental como el asunto del valor (sobre lo cual también volveremos más adelante); hay para nosotros un problema crucial a nivel ideológico y de proyecto político que va a ser clave para entender la posterior, y aún lejana para 1965, disolución de la URSS: el de la inconsistencia que se pone de manifiesto cuando la dirigencia soviética intenta solucionar los problemas económicos de un proyecto civilizatorio (que se pretende superior) distinto del capitalismo con incentivos de mercado o incentivos materiales individuales.

Básicamente, y sin entrar en profundidad sobre algo en lo que volveremos luego, lo que se pone de manifiesto, a nuestro modo de ver, es un problema ideológico y práctico sumamente relevante que afecta centralmente a la dirigencia de la cual depende (casi de manera excluyente en una organización como la soviética). La organización co-

lectiva del trabajo social en el modelo de economía de planificación centralizada de la URSS dependía de que quienes organizaran ese trabajo estén convencidos de por qué lo hacían, y de que el conjunto de la sociedad internalizara incentivos para trabajar que no sean puramente individuales ni materiales. Organización colectiva del trabajo social depende, en términos estrictamente prácticos y de realismo político, de una discusión ideológica. Es una diferencia fundamental con el capitalismo. Este último es, antes que otra cosa, organización privada del trabajo social. El capitalismo es un sistema que puede funcionar incluso casi en la anarquía, de ahí, en parte, su capacidad para resistir y transformarse a las múltiples crisis que le han sobrevenido y que lo atraviesan por su propia naturaleza. La economía de planificación centralizada no tiene esa capacidad.

Pero veamos, antes de avanzar, algunos datos generales sobre cómo evolucionó la economía soviética luego de estas medidas. Lo primero que debemos decir es que, en base a las discusiones anteriores, el PCUS aprobó un nuevo plan quinquenal para el período 1966-1970 cuyas metas fueron más que cumplidas. En dicho período, entre otros indicadores, la producción industrial creció un 8,5 %, la productividad del trabajo lo hizo un 6,8 % y el ingreso real per cápita un 5,9 % (García Rodríguez, 2014, p. 53). Algo similar sucedió con los indicadores de los trabajadores industriales. Una mirada general sobre estos muestra un incremento del 43 % entre 1973 y 1965 y del 74 % hasta 1978, para el conjunto de los trabajadores, y del 24 % y 40 % para los ingenieros y técnicos para los mismos períodos (Nove, 1987, p. 211).

En segundo lugar, podemos decir que, si bien es posible notar una ralentización del crecimiento, es importante señalar que los datos de las economías de planificación centralizada siguen siendo relativamente superiores a los de muchos países occidentales. Según los datos del Conference Board⁹, el crecimiento del Producto Bruto Interno

⁹ Véase <https://www.conference-board.org/us/>

es en promedio de 5,5 % anual acumulativo entre 1965 y 1975 en la Rusia soviética, y la productividad es de 4 % anual acumulativo; mientras que en los Estados Unidos esas mismas variables aumentan a razón de 3,8 % y 1,6 %. Pero lo más importante, en los términos en los que estamos discutiendo acá, es que los países de planificación centralizada siguen exhibiendo “buenos” indicadores en lo relativo a las condiciones materiales de vida de la población, en muchos casos, también mejores a los que encontramos en los países que lideran el desarrollo económico capitalista. Para 1985 (primer dato homogéneo que tenemos para comparar), la Rusia soviética tiene alrededor de 13 camas de hospital cada 1000 habitantes, contra menos de 6 en Estados Unidos y de 11 en Francia. La Rusia soviética tenía además, para 1986, más del doble de médicos por habitante que Estados Unidos y, para 1970, ya un 45 % de su población se encontraba estudiando el nivel educativo terciario, contra un promedio del 25 % de los países de altos ingresos¹⁰.

La vivienda soviética

Antes de finalizar esta sección, nos interesa dedicar algunas páginas a otro aspecto central que hace a las condiciones de vida de la población soviética, que se discutió intensamente en la década del 60: el de la vivienda. Mucho se ha utilizado además este tema para comparar condiciones de vida entre la Unión Soviética y algunos países occidentales desarrollados, pero muchas de esas comparaciones se han hecho sin algunas necesarias consideraciones preliminares que, para nosotros, merecen algunos párrafos de atención. Es común leer actualmente a analistas que repasan la experiencia soviética y señalan que, pese a todos los avances que es posible registrar entre las décadas del 50 y del 80, muchos espacios de las viviendas soviéticas, como las cocinas o los baños, seguían siendo de uso compartido, o que había

¹⁰ Todos los datos del párrafo anterior fueron extraídos de www.ourworldindata.org

que esperar largos años, siendo un ciudadano común, para recibir una vivienda propia. Veamos el asunto por partes.

Como primera cuestión, hay que decir, siguiendo a Gregory Andrusz (1984, p. 142), que “En todas las sociedades la vivienda es más que una estructura física de ladrillos y madera. Refleja y refuerza las relaciones sociales y contribuye a estructurar patrones de interacción”. En la Unión Soviética, esto adquiere además un énfasis especial, en la medida en que la misma no era simplemente un potencial rival a las economías occidentales, sino que la propuesta tenía que ver con edificarse como un proyecto civilizatorio alternativo. En este sentido, los planificadores soviéticos no solo tuvieron que lidiar con el faltante material de viviendas relacionado tanto con la destrucción física de aquellas luego de la Primera y la Segunda Guerra Mundial, como con las transformaciones demográficas relacionadas con los procesos de industrialización acelerada de los que estuvimos hablando (Kalyukin y Kohl, 2020, p. 1771). Los planificadores debían diseñar un nuevo tipo de espacio que fuera acorde con una nueva idea de interacción social, de relación entre el espacio público y el privado, y con un nuevo vínculo entre el tiempo dedicado al trabajo y a la vida recreativa o familiar.

Hasta 1960, el tipo de edificación más común en el desarrollo urbano soviético fue el *mikroraion* o la “unidad vecindario”. Estos espacios eran, tal como describe Andrusz (1984, p. 129),

esencialmente una zona peatonal con solo vías de acceso, y cuyos límites normalmente están trazados por las vías principales de tránsito. Debería abarcar dentro de sus límites a las guarderías y escuelas primarias, y a las tiendas para satisfacer las necesidades diarias de los residentes. También las instalaciones de biblioteca y clubes y espacios para garaje de coches. La esencia del *mikroraion* como concepto de planificación es que combina vivienda y una amplia gama de servicios para formar un todo sistémico

dentro un ‘sistema escalonado’ mucho más grande y jerárquicamente dispuesto.

Este tipo de construcciones, y la idea de vida en común subyacente, ayuda a entender en parte también, por ejemplo, por qué los soviéticos producían menos automóviles que sus pares en occidente¹¹. En el caso de la Unión Soviética, a diferencia de lo que ocurría en los países capitalistas, no era el precio del suelo un factor determinante a la hora de planificar el lugar de vida de las personas, sino más bien, y entre otros, la cercanía con el lugar de trabajo. En este sentido, tanto la planificación urbana como la decisión de producir o no automóviles para uso personal respondían en la URSS, al menos a nivel teórico, a la preocupación por construir una sociedad distinta. La discusión sobre el uso individual de automóviles no era solo económica; como señala Andrusz (1984, p. 130), los planificadores soviéticos pensaban que “El creciente número de automóviles privados podría despertar tendencias antisociales individualistas (‘mi’ lugar de estacionamiento, etc.) y agravar conflictos individuales que son incompatibles con las normas y principios generales de la sociedad soviética”.

En resumidas cuentas, la idea de construir conjuntos de viviendas cercanos al lugar de trabajo, y la existencia de espacios comunes en esos conjuntos de viviendas (o la falta de producción de automóviles), no tenía necesariamente que ver con una incapacidad material, sino más bien con una decisión consciente de planificación económica. No obstante, esto no quiere decir ni que efectivamente muchas de las construcciones edilicias de los complejos de viviendas no hayan estado lejos de un ideal, ni que esa planificación se haya podido respetar por los propios planificadores y, menos aún, que esto haya sido aceptado por el ciudadano soviético como algo buscado y deseable.

¹¹ La menor cantidad de automóviles o de heladeras por habitante es muchas veces utilizado como un indicador de atraso en las condiciones de vida soviéticas. Ver, por ejemplo, <https://www.adamsmith.org/research/back-in-the-ussr>

Siguiendo el texto de Andrusz, podemos apreciar que, para 1961, solo la mitad de las 1.700 ciudades existentes en la URSS habían sido diseñadas acorde a un plan y que, pese a lo esperado, el agrupamiento “de personas sobre la base de garantizar la satisfacción de sus necesidades básicas de vida no tuvieron [tenían] importancia real en el establecimiento de contactos sociales” (1984, p. 151). También podemos ver que, pese a lo dicho con relación a los automóviles, al poco tiempo de que dimitiera Krushev, la URSS firma un pacto con la empresa automotriz italiana FIAT con el propósito de ensamblar 700.000 automóviles al año.

No obstante lo anterior, en 1964 se aprobaron planes para un “estándar mejorado” de viviendas, cuyo diseño ya representaba en 1975 el 70 % del volumen total de viviendas construidas (Andrusz 1986, p. 160). Mientras tanto, si para 1963 el 31 % de la propiedad era individual, para 1980 ese porcentaje se había reducido al 20 % (Kalyukin y Kohl, 2020, p. 1775). Esto se produjo en un contexto de renovación edilicia en el que la cantidad de metros cuadrados de vivienda por habitante pasó de 9,8 metros cuadrados en 1964 a 12,8 metros cuadrados en 1980 y a 13,2 en 1982 (último dato disponible por nosotros). Y no solo eso: con una población que en todo el período que estamos analizando no pasó los 150 millones de habitantes, la cantidad de personas que se mudaron a un nuevo hogar o ampliaron sus espacios habitacionales pasó de 30 millones de en el quinquenio 1951-1955 a 56,1 millones en el quinquenio 1971-1975 (Andrusz, 1984, p. 178). En otras palabras, casi una tercera parte de la población soviética mejoró sus condiciones habitacionales en el primer quinquenio de la década del 70 del siglo XX, en un contexto en el cual entre 10 y 12 millones lo hicieron todos los años entre 1960 y 1980.

En paralelo, también es posible registrar una mejora en la infraestructura disponible de esas nuevas viviendas. Como puede verse en el siguiente cuadro, entre 1968 y 1977, es posible encontrar un aumento sustantivo en todos los indicadores relativos a los servicios disponibles en las viviendas soviéticas.

Cuadro: Servicios disponibles en el total de las viviendas soviéticas. En % del total de viviendas.

Servicios	Año	
	1968	1977
Agua potable	64	89
Cloacas	61	88
Calefacción centralizada	58	82
Luz eléctrica	90	100
Agua caliente	23	54
Gas	50	88

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Andrusz (1984).

Antes de continuar, es importante volver a aclarar que no estamos hablando de que la situación fuera ideal. Lo que es innegable es que las condiciones materiales de vida nunca dejaron de mejorar.

En 1980, era difícil pensar que pronto se lograría el objetivo de llegar a registrar una habitación por cada miembro del hogar. Esto hubiera supuesto pasar de los 12,5 metros cuadrados de construcción por habitante a casi 19. Aun así, mientras a mediados de la década del 70 el 52 % del total de las viviendas tenía entre 1 y 2 habitaciones, para 1980 las construcciones con entre 3 y 5 habitaciones habían pasado a representar el 65 % de ellas (reduciendo la primera categoría al 35 %). Otro asunto bien distinto tiene que ver con los diseños, sobre lo cual diremos algo más luego.

En relación con la generación soviética que fue contemporánea a estas transformaciones, Sergio Bagú (1997, p. 70) dice lo siguiente:

La tercera generación se formó en un clima drásticamente distinto [el autor hace referencia a las dos generaciones anteriores, que vivieron la revolución, la guerra civil,

y la Segunda Guerra Mundial]. Su ambiente material fue mejorando con rapidez. Las ciudades destruidas fueron reconstruidas y se crearon nuevos centros urbanos y plantas fabriles. El ciudadano soviético llegó a tener trabajo y remuneración básica, seguros, vivienda (aunque generalmente en espacios reducidos y a veces necesariamente compartidos), protección médico-sanitaria amplia (...) Además, un sistema educacional extraordinariamente extenso, que aseguraba la posibilidad de que todo ciudadano soviético pudiera llegar, si lo deseaba, a la enseñanza universitaria o tecnológica de nivel superior.

Vayamos, ahora sí, a los años finales de la URSS y a intentar una explicación del porqué de su disolución.

LOS AÑOS FINALES DE LA URSS: LA CENTRALIDAD DE LA POLÍTICA

En parte por su cercanía temporal, no hay grandes acuerdos o consensos sobre las causas que llevaron a la disolución de la URSS. No obstante, y en línea con lo que señalábamos en los primeros capítulos de este libro, una idea muy difundida, que forma parte del sentido común de muchos no especialistas (y algunos supuestos especialistas también), tiene que ver con señalar que dicho proceso habría estado vinculado con una crisis económica terminal para la cual la URSS no tuvo respuestas. En menos palabras: la URSS se disolvió por problemas económicos recurrentes para los cuales el comunismo no tiene respuestas. Esperar que un comunista sepa de economía es como esperar que un neandertal sepa escribir, o algo así, nos decía la alcaldesa de Madrid. Esta idea viene perfectamente a complementar el prejuicio ideológico según el cual el capitalismo es el único proyecto civilizatorio posible, básicamente porque es el que más se adecúa a la naturaleza egoísta del ser humano.

Una parte importante de los trabajos, incluso académicos, que circularon y circulan luego de la disolución de la URSS hacían hinc-

pié entonces justamente en la inviabilidad de la URSS. Una inviabilidad originaria relacionada con que no habría un sistema económico viable que no sea uno que esté basado en la organización privada del trabajo social. Todo proyecto de planificar u organizar el trabajo social está condenado al fracaso por la naturaleza misma del ser humano. El Estado es un freno, una distorsión y una máquina de generar pobreza. La disolución de la URSS no solo es un ejemplo de lo anterior, sino una experiencia pedagógica que debe servir para que generaciones futuras se abstengan de intentar practicar experiencias similares.

Ahora bien, hay varios elementos curiosos vinculados a estas interpretaciones que nos gustaría ir desarrollando y desarmando. Pero vayamos por partes. Hay un cierto consenso en denominar como “estancamiento brezhneviano” al período que va de principios de los 70 a principios de la década del 80 en la URSS, y que transcurre, obviamente, durante parte del largo período durante el cual Leonidas Brézhnev fue Secretario General del Partido, entre 1964 y 1982. Dicho período fue percibido por parte de la intelectualidad como una crisis, y las importantes reformas que fueron llevadas adelante desde 1982 y, sobre todo, luego de la asunción de Mijaíl Gorbachov como Secretario General fueron elaboradas como respuesta a dicha crisis y fueron el preludio de la disolución de la URSS. En este sentido es que nos parece importante comenzar el análisis de la disolución de la URSS por acá.

Ahora bien, ¿por qué se habla de estancamiento? Porque, efectivamente, desde principios de los 70 es posible encontrar una importante ralentización de una parte importante de los indicadores económicos de la URSS. No obstante, hablamos aquí de desarmar algunas interpretaciones porque, pese al consenso anterior y pese a dicha ralentización, no hubo en la URSS casi ningún año de contracción económica antes de las reformas emprendidas por Gorbachov.

Efectivamente, a diferencia de lo que sucedió en algunos de los países capitalistas más desarrollados de Occidente, que durante la dé-

cada del 70 tuvieron varios años de contracción del producto bruto interno (PBI), en la URSS la crisis fue más una crisis de estancamiento que de recesión. Si observamos los datos de largo plazo elaborados por *The Conference Board*, contruidos sobre la base de homogeneizar fuentes nacionales oficiales de información, podemos ver, por ejemplo, que la Rusia soviética no tuvo un solo año de contracción en su producto bruto interno entre 1970 y 1986, mientras que en ese mismo período Estados Unidos o Reino Unido sufrieron caídas en cuatro. Es más, entre 1970 y 1984, la Rusia soviética tuvo un crecimiento anual promedio de su PBI de 3,2 %, superior al de Estados Unidos, Francia, Alemania occidental y Reino Unido (3 %, 3,1 %, 2,4 % y 2,1 %, respectivamente). Algo similar sucede cuando vemos los indicadores de productividad del trabajo. El PBI por obrero ocupado creció en la Rusia soviética, entre esos mismos años, a un ritmo anual acumulativo del 1,6 %, sin contracciones en ninguno de los mismos, frente al 1,2 % anual acumulativo que registró el mismo indicador en Estados Unidos.

Algunos autores se animan a afirmar que, en los primeros años de la década del 80, y pese a existir un rezago en términos de eficiencia y productividad con el occidente capitalista, en varios indicadores de bienestar, como el de metros cuadrados de vivienda por persona o consumo proteico diario, la URSS se encontraba en mejores condiciones que muchos de los países desarrollados capitalistas (Kara-Murza, 1994, pp. 86, 92, 97).

Un ejemplo: el consumo de leche y productos lácteos en 1989 fue en la URSS de 341 kg por persona (en EE.UU., 260) (...) ¿Cómo se comía en la URSS? En 1983-85 un soviético consumía 98,3 g de proteínas al día, justamente la norma óptima. Un ciudadano de EE.UU. consumía 104,4 g, casi lo mismo. Ciertamente, el americano comía más grasa (167,2 g contra nuestros 99,2) ¿y qué? es más gordo y tiene más esclerosis (...) En la URSS [además] se

mantenía estable y alto nivel de construcción de vivienda, unos 75 pisos por 10 mil habitantes al año (en la Federación Rusa, cerca de 100 pisos). Más de 90 por ciento de los pisos se entregaban, según la lista de espera, a los necesitados de manera gratuita. Se podía también reunir el dinero y comprar el piso a plazo, pagando sólo el costo de construcción. Un piso mediano valía alrededor de 36 salarios medios.

El mismísimo Eric Hobsbawm señala que “para la mayoría de los ciudadanos, la época de Brézhnev no había supuesto un ‘estancamiento’, sino la mejor etapa que habían conocido, ellos y hasta sus padres y sus abuelos” (Hobsbawm, 2001, p. 474).

Para nosotros, este es un asunto medular: la URSS no se disolvió por sus problemas económicos. Pese a toda propaganda ideológica en torno a la cuestión, la economía de planificación centralizada no solo no fue la causa del colapso del “socialismo real”, sino que llevó a un país que era menor a un tercio de la economía de Francia y Reino Unido en 1916, a ser la segunda potencia económica mundial, a la vez que produjo uno de los mayores procesos de mejora en las condiciones de vida de una sociedad que recuerde la historia económica contemporánea.

El tema que nos queda, entonces, es explicar de dónde provino la crisis. Y lo primero que tenemos que aclarar al respecto es que del hecho de que la misma no pueda explicarse desde la economía no puede inferirse que la economía no tuviera problemas. Para ordenar la exposición vamos a dividir dichos problemas en dos grandes asuntos relacionados. En primer lugar, los aspectos coyunturales derivados del reordenamiento comercial de las décadas del 70 y 80, y, en segundo lugar, los estructurales. Hablaremos de problemas estructurales para referirnos a cuestiones ideológicas o culturales (sobre las que algo hemos hecho mención), que hacen a los fundamentos de

un proyecto que se pretende civilizatorio, y que tienen un correlato en eso que hoy llamaríamos problemas de “incentivos” económicos.

Sobre lo primero podemos decir que para las economías del bloque socialista lo que se conoció mundialmente como la crisis de los precios del petróleo a principios de los años 70 fue todo lo contrario a una crisis. Básicamente porque dichas economías, especialmente la URSS, son grandes proveedoras de gas y petróleo, y por lo tanto el aumento de los precios (que llegó a cuadruplicarse entre 1973 y 1979) les supuso una situación de bonanza excepcional.

El asunto es que, a raíz de lo atractivo que fue para los países socialistas exportar recursos naturales durante la década del 70, las economías socialistas aumentaron su apertura hacia los países occidentales, a la vez que se reprimarizaban. Entre 1970 y 1980, las exportaciones a Occidente pasaron del 19 % del total de las exportaciones soviéticas a 32 %. En paralelo, si en 1960 las principales exportaciones fueron maquinaria y equipamiento, medios de transporte, metales y manufacturas metálicas, en 1985 dependía básicamente de sus exportaciones de energía en un 53 %. Como contrapartida, el 60 % de sus importaciones era de maquinaria y artículos de consumo industrial.

Paradójicamente, la llamada crisis del petróleo en occidente produjo un momento de bonanza “tramposa” para la URSS. Porque, además, muchas economías de Europa oriental aprovecharon la fuerte liquidez del sistema bancario internacional a raíz de los petrodólares que fluían de los productores de petróleo, para endeudarse a niveles insostenibles. Así las cosas, cuando se revirtió el ciclo en los 80 (el consumo de petróleo se redujo en Europa occidental un 40 % entre 1973 y 1985), la Unión Soviética y especialmente Europa oriental se encontraron en una situación de fuerte fragilidad.

Este problema coyuntural agrava otro asunto que venía arrasando la economía soviética desde hace algunos largos años y sobre el que algo hemos hablado: el de los incentivos económicos para cambiar los modos de producción y el tipo de productos producidos. Planteado en términos coloquiales, es útil formularnos dos tipos de

preguntas. En primer lugar, ¿qué motivación tiene un funcionario que cumple el plan para producir de otra manera? ¿Qué riesgos corre un funcionario que tiene una idea productiva nueva, si esta idea termina derivando en una menor producción? ¿Qué motivaciones tiene un trabajador para realizar este tipo de iniciativas?

En segundo lugar, y quizás más importante que lo anterior, ¿cómo hace un sistema que está diseñado para satisfacer necesidades materiales para que los objetos que produce sean deseados, cuando los deseos de aquellos para quienes están pensados estos productos no necesariamente están vinculados a la utilidad material de los objetos?

Vayamos por partes. La reversión del ciclo de los precios del petróleo coincidió con la muerte del secretario general Brézhnev en 1982. Quien lo sucedió, unos meses después (tras un breve interregno), fue Yuri Andropov, un exjefe de la KGB, aparentemente muy respetado por sus pares y por la ciudadanía en general. Andropov pone en estos términos el problema “estructural” de la economía soviética vinculado al primer grupo de preguntas que nos formuláramos:

en la implantación práctica de los logros científicos y técnicos las cosas, por ahora, van mal. El administrador que se arriesga e introduce una nueva tecnología en la producción, *aprovecha o fabrica nuevos equipos, es, con frecuencia, quien pierde, mientras que aquel que huye de las innovaciones, no pierde (...)* la tarea consiste en confeccionar un sistema de medidas organizativas, económicas y morales, que despierte el interés de los dirigentes, los obreros y, por cierto, los científicos y los diseñadores por renovar las instalaciones técnicas, y haga desventajoso trabajar como en los viejos tiempos (citado en Parra, 2013, p. 93).

La economía soviética había funcionado exitosamente dentro de un esquema tecnológico conocido de producción en masa de materias primas, bienes de consumo y durables. El problema que tuvo

la economía soviética fue el de qué hacer una vez que se alcanzaron ciertos estándares en materia de condiciones de vida.

Martín Baña lo pone en estos términos (2021, p. 32, énfasis propio):

Esa economía tenía, sin embargo, algunos puntos débiles y el mayor era que se trataba de un sistema que crecía a costa del derroche. Los motivos eran mayormente estructurales. Un problema importante era el *de los incentivos para producir*, ya que los estímulos que tenía el director de cualquier empresa no estaban relacionados con la eficiencia económica ni con la satisfacción de las expectativas de los consumidores sino con el cumplimiento a toda costa del plan. Los famosos autos Lada o los relojes soviéticos, conocidos por su peso fuera de lo común, fueron un ejemplo claro de ese derroche de insumos ya que, para cumplir con las cuotas de producción, se realizaban con una cantidad de recursos mayor a la necesaria.

Hay un problema económico que se relaciona con un problema burocrático y que empieza a erosionar múltiples aspectos de la vida soviética. En palabras de Hobsbawm:

El término nomenclatura, prácticamente desconocido antes de 1980, excepto como parte de la jerga administrativa del PCUS, sugería precisamente las debilidades de la egoísta burocracia del partido en la era de Brézhnev; una combinación de incompetencia y corrupción. Y se hizo cada vez más evidente que la URSS misma funcionaba, fundamentalmente, mediante un sistema de patronazgo, nepotismo y pago. (Hobsbawm, 2001, p. 469)

Los problemas de la burocracia partidaria se trasladaban a la economía en la medida en que hacían difícil que surgiera, desde quienes

conocían los problemas cotidianos de la producción, algún tipo de innovación o sugerencia sobre cómo mejorar en términos de calidad o productos. El costo de hacer algún tipo de modificación o de tener algún tipo de iniciativa, no estando (o estando incluso) en el lugar correcto de la estructura burocrática, podía ser muy alto y, como contracara, los beneficios muy difusos.

En paralelo, esa misma burocracia, a partir de sus contactos en los ámbitos diplomáticos y de relaciones exteriores, empezó a alimentar todo un aceitado sistema de comercio subterráneo de productos occidentales que contribuyó a deslegitimar tanto a la economía como al sistema político soviético. Este problema no estaba solo vinculado al comercio exterior. Las empresas soviéticas, con el paso del tiempo, habían elaborado vínculos “horizontales” (al margen de los vínculos legales con sus autoridades superiores) para el manejo de stocks, hecho que era tolerado justamente porque aliviaba problemas de abastecimiento. El asunto fue que “los efectos secundarios de estas prácticas podían ser letales para el sistema: las máquinas y los sobrantes de stock podían utilizarse para producir para el mercado negro y los obreros llevaban a robar insumos para hacer sus propios trabajos” (Baña, 2021, p. 33).

Así las cosas, en la primera mitad de la década del 80 comienza a producirse un profundo recambio en la dirigencia soviética que empezará a tomar lugares importantes de liderazgo tras la muerte de Andropov en 1984 y que es consciente de que algún tipo de reforma de fondo es necesaria.

Es en ese contexto que asume Mijaíl Sergueievich Gorbachov la Secretaría General del Partido Comunista Soviético. Gorbachov no era, como quizás alguien pueda pensar a casi cuarenta años de sus reformas y a la luz de sus resultados, un anticomunista. Utilizando otra vez el trabajo de Martín Baña (2021, p. 81, énfasis propio), podemos ponerlo en estos términos:

El objetivo del nuevo secretario general no era el de reposicionar a la Unión Soviética en una carrera externa que claramente estaba perdiendo sino reivindicar los valores y los objetivos internos que todavía no se habían podido materializar. Es decir, *volver a los principios originarios de la Revolución de 1917 y salvar al socialismo (...)* En ese sentido, sus propuestas apuntaban a democratizar el sistema político, aflojar algunos elementos de la economía de comando, mejorar el bienestar material de la población, descentralizar la toma de decisiones, convertir a la Unión Soviética en una verdadera federación y relajar las tensiones de la Guerra Fría.

Gorbachov era ciertamente un reformista, pero era también un comunista convencido. Lo interesante del asunto es que él, y muchos como él, se habían formado políticamente en la década del 60, sobre la que hablamos. Un momento en el que muchos comenzaron a creer que el verdadero comunismo podía mejorar introduciendo reformas de mercado; volviendo a la época de la NEP, posterior a la guerra civil, de la que ya hablamos. Efectivamente, en el marco de la llamada *perestroika* se sancionaron leyes como la Ley de Actividad Laboral Individual, la Ley de Cooperativas o la Ley de Empresas, las cuales, entre otras cosas, permitieron la aparición de emprendimientos privados, les dieron mayor autonomía a los directivos de las empresas públicas y a las comunidades locales para la toma de decisiones: “la empresa elabora, aprueba sus planes y celebra sus contratos de forma independiente”.

Las medidas producen dos cosas. En primer lugar, rompen la compleja cadena de suministros, de decisiones y de logística, que dependía fuertemente de la planificación central. En segundo lugar, esta descentralización de las decisiones, y la anarquía en la que empieza a derivar, comienza a habilitar, de manera no buscada obviamente,

una carrera donde la nomenclatura soviética se dedica abiertamente a desmantelar el Estado para beneficio personal.

Para fines de la década de 1980, miembros del KGB y del ejército ya estaban comerciando armas y otros insumos para beneficio institucional y personal. Muchos burócratas comenzaron a adueñarse de *dachas*, automóviles y cualquier otro bien que estuviera bajo su tutela a precios irrisorios. En un sector tan importante como el de los hidrocarburos, la situación no era muy diferente. Victor Chernomyrdin se desempeñó como ministro a cargo de la industria del gas entre 1983 y 1989. En ese último año persuadió al Consejo de Ministros de convertir el ministerio en una empresa estatal, Gazprom, la cual entre 1993 y 1994 se transformaría en una compañía por acciones y sería privatizada parcialmente. En ese proceso, Chernomyrdin obtendría ganancias fabulosas (Baña, 2021, p. 151).

El otro asunto que decíamos que formaba parte de estos problemas “estructurales” tenía que ver con las dificultades que tenía un sistema hecho para satisfacer necesidades materiales para producir además objetos “deseados”. A modo de pregunta: ¿por qué el sistema soviético tenía tantas dificultades para que los objetos útiles que producía fueran además deseados por los consumidores? O, más complejo aún y difícil de responder en estas breves páginas, ¿qué procesos o transformaciones culturales estaban (o no) ocurriendo en la sociedad soviética en relación a los objetos de consumo?

Ya dijimos unas páginas más atrás que a partir de los 60 los planificadores soviéticos empiezan a notar que hay una discrepancia importante entre los objetos producidos y los que efectivamente son luego demandados por los ciudadanos. Discrepancia tan grande que hace del problema del stock de productos un asunto realmente grave en términos de despilfarro de recursos. Se crean así, a comienzos de

los 60, agencias que tienen como propósito estudiar “los deseos” de los consumidores y encuentran, para sorpresa de muchos, que no alcanza con informar las características materiales de los bienes de uso, ni que estas satisfagan perfectamente las necesidades materiales para las cuales fueron fabricadas, para que esos productos sean utilizados por los consumidores. Para volver a citar el interesantísimo trabajo de Oushakine (2014, p. 220):

No hace mucho tiempo, los productores de materias primas pensaban que los buenos materiales, la mano de obra calificada, y pruebas de investigación de laboratorio adecuadas invertidas en la fabricación de un producto garantizarían la creación de un valor de uso social. Sin embargo, ahora muchos de ellos se sorprenden desagradablemente por el hecho de que sus valores-productos del trabajo (como prendas de punto, zapatos, trajes, exprimidoras, sartenes eléctricas, lavadoras y cientos de otros productos), “tienen que demostrar su valor de uso” [para usar el lenguaje de Marx]

Los estudios muestran que hay una falta de demanda de productos básicos que no tienen dirección ni destino claro... es necesario afrontar la siguiente pregunta: ¿para quién lanzamos tal o cual producto (ni siquiera el azúcar y la sal se producen para todos, porque algunas personas necesitan sorbitol, otras, xilosa, y otras, cloruro de potasio)? Si no resolvemos la pregunta “¿para quién?”, entonces podríamos repetir la situación que ocurre con los fabricantes de jugos: varias fábricas ahora están haciendo exprimidoras que cuestan entre 30 y 40 rublos y están diseñadas para procesar entre 10 y 20 kilos de fruta diariamente. Dado su precio y tamaño, este producto no puede ser útil ni siquiera para una gran familia.

La cita anterior pone en evidencia un problema teórico y práctico sumamente profundo. En términos teóricos, la teoría del valor trabajo de Marx plantea, esquemáticamente, que el valor es la forma que asume el trabajo social en sociedades donde dicho trabajo es organizado de manera privada. La famosa fórmula según la cual el valor de una mercancía viene dado por el trabajo socialmente necesario incorporado en ella se deriva de la afirmación anterior, y la idea de “trabajo socialmente necesario” de dicha fórmula debe tener dos acepciones. Una, la más conocida y la utilizada por los planificadores soviéticos, es aquella que dice que no es el tiempo de trabajo individual que le llevó a un productor específico producir una mercancía el que le da su valor, sino el tiempo de trabajo promedio que le cuesta a la sociedad en su conjunto hacerlo. En otras palabras, el valor de una mercancía viene dado por el esfuerzo promedio que debe hacer una sociedad para producir un determinado bien o servicio.

La otra, menos conocida, pero central en esta discusión, tiene que ver con que ese esfuerzo desplegado en el tiempo de trabajo para producir un objeto debe ser además necesario en el sentido de útil para esa sociedad. El trabajo individual sólo asume la forma de valor en la medida en que expresa una parte del trabajo socialmente útil en una sociedad en la que ese trabajo social se organiza de manera privada. Justamente, uno de los problemas de esta forma de organización, planteaba Marx, es que la necesidad o utilidad de ese trabajo sólo termina validándose definitivamente al momento del intercambio; de ahí que en la misma forma de organización privada del trabajo social estaba contenida la posibilidad de una crisis sistémica¹².

¹² Dicho de modo muy simple y sencillo, una mala planificación en la industria del acero, por ejemplo, que sobreestime la necesidad de aquel en un período importante de tiempo, puede derivar en que su precio termine bajando mucho, que las empresas de la rama deban despedir empleados, que esos empleados disminuyan mucho su nivel de consumo y que eso termine teniendo repercusiones importantes sobre el ciclo económico.

El problema de la utilidad de los productos y servicios para los soviéticos estaba totalmente (o casi) reducido a un problema de cómo la materialidad de los objetos servía o no para satisfacer una necesidad práctica de los ciudadanos. Los zapatos debían servir para caminar o correr y durar el mayor tiempo posible, y las prendas de vestir debían ser cómodas. No entraba en el “marco teórico” de los planificadores que los objetos pudieran ser, además, un dispositivo que contribuyera a definir el “estatus social” de su poseedor. No podía (sobre todo, no debía) ocurrir que lo anterior estuviera relacionado con la existencia de una dimensión psicológica o inconsciente, irracional, que influyera a la hora de decidir si un bien o servicio era socialmente útil o no.

En cierto sentido, esta incapacidad para dar cuenta de esta dimensión de la vida social de los objetos y las personas terminó haciendo función con otras limitaciones de la vida soviética en la década del 80. Dicho muy esquemáticamente, a partir de los 60, para esa “tercera generación” de la que hablaba Bagú unos capítulos más atrás, que ya tenía solucionados los problemas de vivienda, alimentos, educación y salud, comenzó a ser cada vez más atractivo el estilo de vida y, sobre todo, de consumo de las sociedades occidentales.

Efectivamente, algunos sitúan en el Festival Mundial de la Juventud de 1957, llevado a cabo en Moscú, donde casi 40.000 estudiantes occidentales visitaron la Rusia soviética, el inicio, lento pero firme, de lo que algunas décadas más tarde llegaría a ser una fiebre. Es difícil medir cuál fue el impacto y la masividad de la música rock o de los pantalones de jean, que comenzaron a popularizarse en Estados Unidos por aquel entonces, en la población soviética, pero ciertamente fue importante.

Específicamente, el uso de pantalones vaqueros o de jean fue todo un asunto político a finales de los 70 y durante la década del 80. Entre 1964 y 1975, la empresa Levi's había multiplicado por 10 sus ventas en el mundo y casi por 20 hacia principios de los 80, y esa marca en particular pasó a ser, para una parte de la juventud en la URSS y para esa misma época, un símbolo tanto de estatus como de protesta con-

tra el sistema. Sobre este asunto Ferguson, en su libro *Civilización: Occidente y el resto* (2017, p. 327), nos dice lo siguiente:

Tal era el atractivo de esta prenda de vestir que las fuerzas del orden soviéticas acuñaron la expresión «delitos de jeans», que aludía a las «violaciones de la ley incitadas por un deseo de emplear cualquier medio para obtener artículos hechos de tela tejana». En 1986, Régis Debray, filósofo izquierdista francés y antiguo camarada de armas del Che Guevara, señalaba: «Hay más poder en la música rock, los vídeos, los vaqueros, la comida rápida, las cadenas de noticias y los satélites de televisión que en todo el Ejército Rojo». Eso era algo que a mediados de la década de 1980 se hacía cada vez más evidente; pero en 1968, en cambio, todavía no estaba nada claro.

¿Por qué nos detenemos en algo tan puntual como esto? Porque detrás del deseo casi febril por las prendas de vestir importadas se anudaron, a nuestro modo de ver, dos problemas distintos: las dificultades del sistema económico para producir objetos útiles que a su vez fueran deseados, y el problema político, ideológico e institucional del sistema soviético, cuyo síntoma más destructivo fue su dirigencia.

Los pantalones de jean eran un objeto deseado en sí mismo, pero también eran una forma de protesta contra esa dirigencia que, como nos cuenta Baña, había comenzado adueñarse de casas de campo, automóviles y distintos bienes consumo, y que, no casualmente, era la que hacía posible el comercio de esas mismas prendas de vestir que venían desde occidente. ¿De dónde podía provenir el contrabando si no era de la misma diplomacia soviética que era la única con los mecanismos aceitados de relacionarse con ese mundo de consumo? Esa dirigencia cuya vida terminó siendo tan privilegiada (de una parte de ella al menos) que motivó a autores como Michael Voslensky (a quien citamos a comienzos de este trabajo) a hablar de una sociedad

de clases en la URSS; de una sociedad de dominantes y dominados. Esa misma dirigencia, por último, que, convencida en muchos casos, pensó que la mejor forma de “salvar” al comunismo era mediante la introducción de instituciones y dispositivos de mercado y terminó liderando un proceso acelerado de disolución que nadie vio venir.

En resumidas cuentas, es cierto que la economía soviética tuvo problemas. Lo que es cierto también es que estos problemas no le impidieron a la economía de planificación centralizada convertirse en la mayor experiencia de reducción de la pobreza que haya registrado el siglo XX, ni le impidieron mejorar año a año, hasta las reformas del 85/86, las condiciones de vida de la población de la URSS. Pero mucho menos cierto es que estos problemas económicos hayan sido la causa de su disolución.

Las dificultades para introducir incentivos que mejoren los modos de trabajo y la productividad, junto a las dificultades para producir objetos deseados y no solo objetos útiles y prácticos, son asuntos que deben ser analizados en el contexto más general de una transformación ideológica y cultural que, o bien existió muy parcialmente, o bien no estuvo a la altura de lo que hubiera precisado un proyecto civilizatorio alternativo. ¿Cuál debía ser el carácter o la naturaleza de esa transformación? Desde luego esa respuesta excede los límites de este trabajo. Pero lo que parece seguro es que no alcanzaba con estatizar la propiedad privada y organizar desde ese Estado el trabajo social. A riesgo de simplificar un asunto sumamente complejo, podemos afirmar que la organización colectiva del trabajo supone, justamente, que los incentivos para trabajar, para producir, para innovar y para dirigir sean colectivos. La URSS no se disolvió porque la economía de planificación centralizada haya fracasado en mejorar las condiciones de vida de la población, ni mucho menos; se disolvió porque la dirigencia soviética tomó una serie de medidas (no solo económicas) y llevó adelante un conjunto de transformaciones que no tenían mucho que ver con la construcción de un proyecto colectivo.

Antes de volver sobre algunos de estos asuntos en el cierre de este libro, nos interesa detenernos en otro tema que nos parece importante a la hora de discutir con el pensamiento libertario o con la nueva derecha: el de la planificación estatal en el propio capitalismo.

PLANIFICACIÓN CAPITALISTA: UN REPASO POR OTRAS EXPERIENCIAS DE INTERVENCIÓN ESTATAL

Ya lo dijimos varias veces: este libro no es una reivindicación de la experiencia soviética de conjunto. No es (no podría serlo, por otra parte, porque nos faltan herramientas para analizarla) una apología del centralismo democrático, de la censura, del control policíaco de los procesos de trabajo, de la represión política o el asesinato de las disidencias. Sí es un libro que discute contra quienes sostienen que el problema de las sociedades contemporáneas es el Estado o la planificación estatal, y en línea con lo anterior es que hemos intentado hacer una reivindicación de la economía de planificación centralizada en épocas de la Unión Soviética y hemos intentado demostrar que dicha experiencia política no terminó por problemas económicos. Es más, hemos intentado mostrar que es difícil encontrar experiencias tan exitosas en términos económicos como la de la URSS en el siglo XX y, más específicamente aún, que es difícil encontrar otros países que hayan reducido los niveles de pobreza y aumentado el bienestar material de las personas como lo hicieron los soviéticos.

Decíamos que lo que pretendemos es discutir con algo del sentido común que se ha logrado instalar sobre el fracaso económico de la planificación estatal. Ese sentido común es la base de un tipo de razonamiento, muy rudimentario, que termina en la figura del Estado como principal enemigo del bienestar de las sociedades, y es el siguiente: si la presencia del Estado fuera económicamente virtuosa, deberíamos haber visto que aquella presencia, llevada al extremo, debería haber sido también exitosa; el fracaso económico comunista se convierte entonces en la forma de argumentar contra toda presencia estatal. Y este argumento contra toda presencia estatal marida bien con otras dimensiones de la batalla cultural que los libertarios (anarcocapitalistas o cualquier variante del ultraliberalismo contemporáneo) buscan dar. Ya hemos citado al presidente argentino en otras partes de este trabajo: “Si la presencia del Estado es virtuosa para el bienestar hagamos que sea el 100%. Ah! Eso existió, se llamó comunismo y fue un fracaso total”.

Lo que en el fondo (y en la superficie) quieren decir los libertarios es algo que los viejos liberales siempre han dicho, pero ahora se dice de manera mucho más extrema: para que las sociedades prosperen, el Estado tiene que desaparecer. Hay dos ideas fuertes: primero, el capitalismo es sinónimo de progreso y bienestar, pero además “Capitalismo” y “Estado” son términos antitéticos.

Lo que nosotros queremos señalar es que el problema con este razonamiento no es ya que desconoce la historia más elemental de las economías de planificación centralizada, sino que hace afirmaciones sobre el propio capitalismo, que dicen promover, que se dan de patadas con la verdadera historia de ese mismo capitalismo. Este apartado busca mostrar, con algunos comentarios que no pretenden ser excesivamente sistemáticos y menos aún exhaustivos, justamente hasta qué punto hay un desconocimiento profundo del propio capitalismo que dicen promover.

En los hechos, el capitalismo realmente existente es lo que es hoy por las múltiples intervenciones estatales que los distintos aparatos

estatales de los países que lo han liderado han llevado adelante en distintos momentos de su historia. No solo regulando mínimamente actividades, sino promoviendo, prohibiendo, planificando y, sobre todo, financiando con enormes recursos colectivos las múltiples actividades que en sus distintos momentos históricos fueron definidas como estratégicas. Efectivamente, desde sus orígenes, en las vísperas de la revolución industrial, con las múltiples prohibiciones por parte del Estado inglés de importar productos textiles, hasta nuestros días, con los empresarios modélicos como Elon Musk recibiendo miles de millones de dólares por parte del Estado¹³ (y pidiendo también la prohibición por parte de los Estados “occidentales” de importar productos de China), el capitalismo existe, en una parte sustantiva, gracias a los esfuerzos del conjunto de las sociedades canalizados por las instituciones estatales.

Como aclaramos, este no será un repaso exhaustivo por los infinitos modos por los cuales el Estado ha definido los contornos del capitalismo en los últimos tres siglos; algo así excede totalmente el propósito de este trabajo. Lo que haremos, para ilustrar sobre el asunto que nos interesa (la centralidad del Estado en el desarrollo capitalista), es elegir algunos países que se han destacado por su desempeño económico en distintos períodos de la historia reciente y comentar sobre alguna participación clave del Estado sin la cual ese desempeño hubiera sido imposible. También, al ser un libro escrito en Argentina, nos interesa hacer, sobre el final del apartado, algunos breves comentarios sobre dicho país pese a que no cumpla con los requisitos que hemos establecido para hacer la selección de experiencias a revisar.

En términos esquemáticos, podemos decir que hay 4 o 5 países que se han ido alternando en los últimos 250 años en términos de liderazgo en materia de crecimiento económico. Usando, otra vez, las estadísticas de largo plazo del Proyecto Maddison, y tomando como indicador de crecimiento (que también es uno de los indicadores principales a la

¹³ Véase <https://www.agenciatss.com.ar/elon-musk-un-emprendedor-del-estado/>

hora de medir “desarrollo económico”) el dato de Producto Bruto Interno per cápita, podemos decir que entre 1750 y 2018 hay 5 países que se han destacado por sobre los otros: Reino Unido, hasta 1850; Estados Unidos, entre 1850 y 1950; Japón (y en menor medida Corea del Sur), entre 1950 y 1980, y China entre 1980 y 2018.

El recorte temporal no es arbitrario: entre 1750 y 1850 transcurre la primera y la segunda revolución industrial; de 1850 hasta 1950, un momento de expansión del capitalismo al mundo hasta finales de la segunda guerra mundial, y de 1950 en adelante, los años “dorados” del capitalismo, mediados por las crisis de la década del 70 y las transformaciones ocurridas en China.

Es sumamente llamativo el desconocimiento (o la negación), por parte de los intelectuales (o personajes influyentes) del pensamiento libertario, de asuntos tan elementales sobre los orígenes mismos de aquello sobre lo cual, supuestamente, están haciendo una apología. ¿Quién, que dice admirar el capitalismo, puede desconocer el rol jugado por el Estado inglés en las vísperas o durante de la revolución industrial?

Los aranceles, por mencionar solo una medida intervencionista, fueron claves para el desarrollo de la industria textil británica y para la aparición, específicamente, del telar mecánico, que revolucionaría las formas productivas a mediados del siglo XVIII. Al menos desde 1685 y mínimamente hasta 1721, que es posible encontrar varios momentos donde Inglaterra impone o aumenta aranceles a las importaciones de tela teñida, impresa o pintada (o directamente prohíbe su importación, como en 1701). El economista Ja-Hoon Chang (2013, p. 31), en un famosísimo trabajo, calcula que, aun para 1820, los aranceles del Reino Unido a las importaciones promediaban entre el 45 y el 55 %, siendo los más altas del conjunto de países desarrollados para ese momento. Y añade (Chang, 2013, p. 34, énfasis propio):

Por razones obvias es difícil establecer la importancia exacta de estas medidas de promoción de las industrias

incipientes. Sin embargo, sin estas medidas hubiera sido difícil para Gran Bretaña tener su éxito inicial en la industrialización, sin el cual su revolución industrial hubiera sido prácticamente imposible. Sin embargo, el hecho más importante en el desarrollo industrial de Inglaterra fue la reforma introducida en 1721 por Robert Walpole (...) a partir de 1721 estaban deliberadamente dirigidas a promover las industrias manufactureras. Al presentar la nueva ley mediante el discurso real ante el Parlamento, Walpole declaró que «es evidente que nada contribuye tanto a la promoción del bienestar público como la exportación de productos manufacturados y la importación de materias primas extranjeras» (...) La legislación de 1721 y las políticas que se implementaron más tarde incluyeron las siguientes medidas (...) En primer lugar, se redujeron los aranceles sobre las materias primas usadas en las manufacturas e incluso fueron eliminados del todo. En segundo lugar, se aumentaron las devoluciones de impuestos aduaneros a las materias primas importadas para fabricar manufacturas exportadas. En tercer lugar, se abolieron los impuestos a la exportación de la mayor parte de las manufacturas. En cuarto lugar, se elevaron los aranceles a las importaciones de productos extranjeros manufacturados. En quinto lugar, se ampliaron los subsidios a la exportación (llamados entonces *bounties*, o sea «primas» u «obsequios») a más productos, como los tejidos de seda y la pólvora, y se aumentaron los subsidios a la exportación de velas de navegación y azúcar refinado. En sexto lugar, se introdujeron regulaciones para controlar la calidad de los productos manufacturados, especialmente los textiles, para que los fabricantes faltos de escrúpulos no dañaran la reputación de los productos británicos en los mercados extranjeros. Lo que es muy interesante es

que estas políticas y los principios que las inspiraban eran misteriosamente similares a las aplicadas por países como Japón, Corea y Taiwán en la posguerra (véase más adelante). *A pesar de que su ventaja tecnológica sobre otros países continuaba aumentando, Gran Bretaña siguió sus políticas de promoción industrial hasta mediados del siglo XIX. Tal como revela el cuadro 1, las tarifas británicas sobre los productos manufacturados seguían siendo muy altas incluso en la década 1820-1830, dos generaciones después del comienzo de la Revolución Industrial inglesa.*

El caso de Estados Unidos, del desconocimiento de su historia y de su desarrollo, es más llamativo aún por la admiración que dicho país suscita en los intelectuales libertarios. Por supuesto que dicha historia nos excede completamente en estas breves páginas, así como también nos exceden los múltiples vínculos del aparato estatal en el desarrollo económico del gigante norteamericano. Pero veamos algunas cosas interesantes que deberían ser parte de nuestro sentido común.

La campaña electoral republicana de Abraham Lincoln de 1860 proponía, por ejemplo, al votante que vote por su propia granja y proponía además que vote por sus tarifas: “vote usted por su granja, vote usted por su tarifa”, nos recuerda Enrique Arceo (2005) que era la fórmula que expresaba la alianza entre el incipiente universo obrero y de colonos con la burguesía industrial y que derivó luego en una guerra civil donde el abolicionismo de la esclavitud era solo una de sus múltiples dimensiones.

La “Homestead Act”, luego efectivamente sancionada por Lincoln en 1862, derivó en un reparto de alrededor del 10 % de toda la tierra de Estados Unidos entre 1,6 millones de personas (Edwards y otros, 2017) mientras duró su implementación. Una particularidad de la ley tenía que ver con el tamaño de las parcelas repartidas: apenas 64 hectáreas que los beneficiarios debían comprometerse a trabajar di-

rectamente durante un mínimo de cinco años. Este tipo de reparto de pequeñas parcelas estuvo directamente vinculado no solo a los modos de trabajar esas tierras, sino al desarrollo de un mercado interno que fue importante posteriormente para el desarrollo industrial y la producción a gran escala de bienes de consumo durable. Algunos autores han estimado que, para 2005, alrededor de 90 millones de personas, de los 300 millones que vivían en Estados Unidos, podían ser descendientes de beneficiarios de esa ley (Shanks, 2005).

Esta profunda política de acceso al suelo moldearía las características de la estructura de propiedad rural de Estados Unidos y contribuiría, junto con el desarrollo del ferrocarril (que es inentendible sin esta política de reparto de la tierra y sin el rol del Estado en su financiamiento), a crear un mercado interno que sería clave en el desarrollo industrial del país. Sin mencionar, obviamente, los aranceles a las importaciones de productos manufacturados, que no solo fueron de los más altos del mundo en la segunda mitad del siglo XIX, sino que permanecieron en niveles altísimos (de los más altos del mundo también) hasta bien entrado el siglo XX (Ja-Hoon Chang, 2013, p. 31).

Cuando los libertarios hablan de un capitalismo sin Estado, no solo desconocen la historia del siglo XIX, o la importancia del New Deal para salir de la Gran Depresión en el siglo XX, sino que, más llamativamente aún (por si lo anterior fuera poco), desconocen incluso la historia que está ocurriendo hoy en día.

En abril de 2024, el presidente argentino se reunió personalmente con el empresario estadounidense Elon Musk y le dijo, literalmente, “gracias por lo que estás haciendo por el mundo”. No más de tres meses antes de este encuentro, el propio Elon Musk había advertido “que si no se establecen barreras comerciales, las marcas chinas arrasarán con la mayoría de las empresas automovilísticas del mundo”¹⁴. ¿Desconoce el líder libertario a quien dice admirar? ¿Desconocen los libertarios que las empresas de uno de sus mayores referentes recibie-

¹⁴ Véase <https://www.cronista.com/infotechnology/actualidad/elon-musk-lanzo-una-alarmantera-advertencia-sobre-los-autos-chinos/>

ron, en los últimos diez años, más de 10 mil millones de dólares, tanto del Estado Federal de Estados Unidos como de distintos Estados subnacionales, en concepto de subsidios?¹⁵

Pasando ahora a comentar las experiencias de “liderazgo” capitalista en el siglo XX, nos interesa señalar que el rol del Estado parece haber sido allí mucho más “extremo”, en términos de intervención sobre la propiedad privada, que en los casos del Reino Unido o Estados Unidos. Sin embargo, muchos de estos aspectos han sido poco difundidos. Para ser esquemáticos, el desarrollo japonés ha sido mundialmente conocido por la revolución que supuso el modo de producción “toyotista” sobre la organización de los procesos de trabajo y el manejo de los stocks y las existencias, y Corea del Sur por el modelo empresarial de los “cheabols”, por su mano de obra calificada y por la fuerte inversión en investigación y desarrollo. Pero poco se sabe, por ejemplo, de los procesos de reforma agraria que ocurrieron en ambos países entre los años 50 y 60 del siglo pasado y que fueron claves tanto para aumentar la productividad de la economía agraria como para cambiar las estructuras de consumo de sus mercados internos, a su vez fundamentales en su desarrollo posterior.

Y no es casual que se sepa poco. Las experiencias de países que se desarrollaron durante el siglo XX muestran, más que cualquier otra experiencia de desarrollo, que sin el Estado no se puede. Y es ahí donde aparecen las “miradas para el costado” sobre lo que realmente ocurrió. A modo de ejemplo, Chalmers Johnson fue profesor emérito de la Universidad de California, en Estados Unidos, y dedicó su vida académica al estudio de Asia y Japón. Fue el inventor del término “estado desarrollista” para referirse al rol del Estado japonés en el desarrollo económico acelerado que experimentó el país asiático luego de la ocupación norteamericana posterior a la Segunda Guerra Mundial. Es muy interesante leer lo que cuenta sobre cómo fueron recibidos sus trabajos sobre la experiencia de dicho país, tanto en Estados

¹⁵ Véase <https://www.agenciatss.com.ar/elon-musk-un-emprendedor-del-estado/>

Unidos como en el propio Japón. Nadie, al menos nadie en “occidente”, quería que se sepa que un país que “hacía gala de no cumplir los principios del libre mercado” fuera el país que más crecía en términos económicos y de productividad laboral en el conjunto de economías de los países agrupados en la llamada Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. En las propias palabras de Johnson:

Esta línea de ataque al concepto de “Estado desarrollista” me sorprendió. Cuando escribí la historia del MITI, no me di cuenta de hasta qué punto la economía se había convertido en la doctrina de la ortodoxia de “Occidente” durante la guerra fría y los economistas en censores de la desviación de las ciencias sociales dentro del establishment universitario de habla inglesa (...)

Sin embargo, me di cuenta de que mi libro era una señal de alerta ideológica ante la ortodoxia angloamericana de la Guerra Fría sobre la corrección económica. Es decir, el MITI, la política industrial, el crecimiento económico de Japón y, sobre todo, la idea de un “Estado desarrollista” siguen amenazando a pueblos de ambos lados del Pacífico con profundos intereses creados en las relaciones de la guerra fría. (Woo-Cummings, 2009, p. 34)

No es casual entonces este intento de silenciar lo que realmente significaron y cómo se produjeron las experiencias de desarrollo más importantes del capitalismo del siglo XX. Japón y Corea del Sur reformaron las estructuras de propiedad de sus países, establecieron distintos tipos de medidas de control de las divisas y del comercio exterior y nacionalizaron los depósitos bancarios con el propósito de canalizar el ahorro hacia inversiones consideradas estratégicas. Sobre el caso japonés, un documento del Banco Interamericano de Desarrollo, organización sobre la cual nadie podría sospechar una inclinación socialista, señalaba lo siguiente (Hayami, 1988, p. 14):

La reforma agraria fue llevada a cabo en el período 1946-50 de acuerdo con las fuertes recomendaciones de las autoridades de ocupación (...) Según las leyes de reforma agraria de 1946 (la Revisión de la Ley de Ajuste de Tierras de Labranza y la Ley de Medidas Especiales para el Establecimiento de Propietarios Agrícolas), el gobierno estaba autorizado a forzar la adquisición de todas las tierras de labranza propiedad de terratenientes ausentes así como la propiedad de tierras de terratenientes residentes que excedieran 1 hectárea (...) Los precios de la tierra pagados a los terratenientes fueron determinados en 40 veces la renta anual en el caso de los arrozales de tierras bajas y 48 veces en el caso de los campos de tierras altas. Bajo esta fórmula las rentas en especie fueron evaluadas por los precios de las materias primas de noviembre de 1945. Por consiguiente (en el período de inflación rápida de 1945 a 1949) el precio real pagado por los arrendatarios para obtener sus tierras se redujo a un nivel insignificante (...) Durante los cuatro años de 1947 a 1950 el gobierno adquirió 1.7 millones de hectáreas de tierras de labranza de los terratenientes propietarios y transfirió 1.9 millones de hectáreas, incluyendo tierras de propiedad pública, a agricultores arrendatarios, lo que representó aproximadamente el 80 por ciento de la tierra bajo arrendamiento antes de la reforma agraria.

Como mencionamos recién, en paralelo, el gobierno japonés sancionó distintas leyes, como la Ley de Control del Tipo de Cambio y Comercio Exterior (1949) o la Ley de Capital Extranjero (1950). Mediante la primera, el Estado no solo monopolizó el control de todas las divisas ingresadas por el canal comercial, sino que esto le permitió hacerse de los fondos para controlar el flujo de importaciones que también estaba fuertemente regulado. Mediante la segunda, el Esta-

do creó, entre otras cosas, un Comité de Inversión extranjera, que reguló la compra de patentes, la radicación de empresas extranjeras y cualquier tipo de intercambio tecnológico entre agentes nacionales y extranjeros.

En el caso de Corea del Sur, algunos autores incluso se animan a señalar que hay un vínculo entre la reforma agraria, el nivel educativo de la población y el desarrollo tecnológico experimentado. Lim Su Jin (2010, p. 16):

La reforma agraria provocó la desaparición de la relación entre arrendador y arrendatario. La posesión de la tierra estimuló la productividad directamente (...) El aumento de la productividad agrícola estuvo relacionado directamente con el aumento del ingreso rural (...) El aumento de ingreso agrícola incidió directamente en la elevación del nivel educativo. En medio de una atmósfera social en donde quien quisiera educarse podía mejorar su estatus social, los padres se dieron a la tarea de invertir la mayor parte de sus ingresos en la educación de sus hijos (...) Con lo anterior hemos demostrado cómo después de la reforma agraria el nivel educativo subió en forma continua. El alto nivel educativo propició el avance tecnológico y este a su vez, en forma encadenada y directa, el proceso de la modernización. Por todo esto, podemos afirmar que la causa principal por la que Corea del Sur pudo lograr un proceso de modernización con gran éxito a diferencia de otros países asiáticos fue el alto nivel educativo, el cual hemos explicado a partir de la Guerra de Corea y la reforma agraria.

Por último, en lo que respecta a China, el rol del Estado en su crecimiento económico es más difícil de ocultar aún, cuando no imposible. Es cierto que el crecimiento económico chino de las últimas cuatro décadas comienza con reformas “pro mercado”; con las reformas en la

agricultura, con el sistema de responsabilidad social familiar, y, sobre todo, con la creación de las Zonas Económicas Especiales (ZEE)¹⁶.

Efectivamente, primero se habilitaron en cuatro ciudades costeras, cercanas fundamentalmente a Hong Kong y Macao, y luego, en 1984, se abrieron catorce ciudades más. El crecimiento económico y demográfico fue fenomenal. Las ZEE multiplicaron su PBI al menos ocho veces en menos de diez años (Bregolat, 2007) y Shenzhen, por ejemplo, ciudad contigua a Hong Kong, pasó de ser un pueblo de 30.000 habitantes en 1978 a tener más de 9 millones de personas en 2007. Las reformas, por supuesto, no terminaron allí e incluyen desde la desregulación paulatina de precios hasta la adopción en 1993 de sistemas “corporativos” de gestión en las empresas de propiedad estatal, pasando por una agresiva política de adquisición y desarrollo tecnológico y formación de recursos humanos.

Pero, si bien es cierto lo anterior, también lo es que el Estado chino nunca delegó el control y la dirección del proceso económico y, muy específicamente, los contornos y el contenido de la estrategia de desarrollo tecnológico propio, que han llevado a China a disputarle a Estados Unidos el rol como la principal economía del mundo en la actualidad. Decíamos, también a modo de ejemplo, que desde la década del 80 China llevó adelante una desregulación paulatina de precios, y para 1999 el 95 % de los precios industriales y de los servicios eran precios de mercado. No obstante, *la Comisión Estatal de Reforma y Desarrollo Económico sigue regulando los precios del suelo, agua, petróleo, gas, electricidad educación, productos farmacéuticos, oro, metales preciosos, televisión por cable y transporte* (Bregolat, 2007).

En materia estrictamente de desarrollo tecnológico, es sumamente interesante ver la estrategia múltiple del Estado chino y los modos en que era analizada dicha estrategia por la prensa y la literatura especializada; curiosamente, la prensa y la literatura liberal y algunos

¹⁶ En la década del 80 del siglo pasado, donde se permite la radicación de capitales extranjeros, primero de los países de la China no continental y luego, más adelante, de todo el mundo.

no tan liberales. Es conocida la figura de las empresas de propiedad conjunta, que predominaron en los inicios de la estrategia china de recepción de capitales extranjeros. El objetivo era claro y sencillo: las empresas extranjeras podían acceder a un mercado enorme y a un ejército industrial de gran escala y bajo costo a cambio de compartir o llevar adelante procesos de transferencia tecnológica a empresas o al Estado chino. En paralelo, el Estado fue creando zonas especiales educativas y de desarrollo tecnológico en las cercanías de las nuevas zonas industriales y de instalación de nueva tecnología. Antes del año 2010 (a solo treinta años de iniciadas las transformaciones), China había creado más de 50 zonas de desarrollo tecnológico. Ya en el año 2000 la Comisión Estatal de Economía y Planificación había declarado prioritarios para proyectos de alta tecnología a 28 sectores y 526 tipos de productos. Zhongguancun, el principal parque tecnológico chino contenía 39 instituciones de enseñanza superior (Universidad de Beijing, Instituto de Tecnología de Beijing), 213 instituciones dedicadas a la investigación. Medio millón de personas se dedicaban a la investigación en la zona. En 2004, ya tenía 13.000 empresas, 1.800 extranjeras (Microsoft, Mitsubishi o IBM, entre otras).

En ese año, el país ya tenía 20 millones de universitarios, cuando en 1989 contaba solo con 2. Y se graduaban 1,3 millones de ingenieros. Pero veamos el siguiente dato: para 2020 China ya graduaba cuatro veces más estudiantes de licenciatura con títulos STEM (ciencia, tecnología, matemática o ingeniería) que Estados Unidos e iba en camino a graduar al doble de doctorados en STEM para 2025. Por el contrario, el número de doctorados en actividades vinculadas a la Inteligencia Artificial nacidos en los Estados Unidos no han aumentado desde 1990 (Allison y otros, 2021).

Decíamos que era interesante ver el modo en que estas transformaciones ocurrieron tan aceleradamente que fueron difíciles de percibir por propios y extraños. En un muy conocido libro de 1997, *La ilusión del desarrollo*, el mundialmente conocido teórico Giovanni Arrighi señalaba que asistimos “a una división del trabajo donde el

centro es predominantemente el lugar de emplazamiento de las actividades cerebrales del capital corporativo y la periferia el locus de los músculos y los nervios” (Arrighi, 1997, p. 188). En 1999, el Consejo Nacional de Investigaciones de Estados Unidos sentenciaba que “el sistema excepcionalmente poderoso de Estados Unidos para crear nuevos conocimientos y ponerlos a trabajar en beneficio de todos” había sido el principal motor del crecimiento de la productividad en el siglo XX y también lo sería en el siglo XXI. En 2014, la revista de negocios de la prestigiosa Harvard titulaba un artículo del siguiente modo: “¿Por qué China no puede innovar?”. Y allí presentaba una serie de argumentos diversos donde citaban a otros autores que culpaban a sus profesionales, a su sistema educativo y al Estado.

Ciertamente, China ha demostrado innovación a través de una adaptación creativa en las últimas décadas, y ahora tiene la capacidad de hacer mucho más. ¿Pero puede China liderar? ¿Tendrá el Estado chino la sabiduría para relajarse y la paciencia para permitir el surgimiento pleno de lo que Schumpeter llamó el verdadero espíritu empresarial? Sobre esto tenemos nuestras dudas.

Creemos que el problema no es la capacidad innovadora o intelectual del pueblo chino, que es ilimitada, sino el mundo político en el que deben operar sus escuelas, universidades y empresas, que es muy limitado¹⁷.

Lo interesante de estas breves menciones no vienen solo del hecho de que denota lo disruptivo y acelerado del proceso de desarrollo chino, sino también de observar, tomando esta última mención, que está pasando exactamente lo contrario a lo que advertían algunos de los especialistas. Lo que está frenando el “liderazgo” chino en materia tecnológica no es justamente lo limitado del mundo político chino,

¹⁷ Véase <https://hbr.org/2014/03/why-china-cant-innovate>

sino las limitaciones y barreras, totalmente ajenas, a las lógicas del libre mercado, que están intentando introducir los Estados de los países rivales de China. China se ha transformado decididamente en un competidor en materia de tecnologías clave como son la conectividad 5G, la Inteligencia Artificial o el desarrollo de semiconductores; y si no se ha convertido en el líder definitivo es, en gran medida, por las distintas intervenciones que ha realizado Estados Unidos, desde prohibir la importación de semiconductores chinos en su país y en otros, hasta presionar a las empresas que operan en Estados Unidos para que sus sistemas operativos no sean compatibles con los desarrollos chinos, pasando por lobbies de todo tipo y color.

Es muy interesante ver todos los campos en los que China ha superado a los Estados Unidos. Siguiendo un texto de Allison y otros, editado por la Harvard Kennedy School, podemos mencionar que para 2022 las empresas chinas habían superado a las estadounidenses en el desarrollo de aplicaciones de reconocimiento de voz, en todos los idiomas, incluido el inglés. La startup de reconocimiento de voz más importante del mundo, iFlytek de China, tenía 700 millones de usuarios, casi el doble de personas que hablan con Siri de Apple. En tecnología financiera (fintech), WeChat Pay tenía 900 millones de usuarios que superan ampliamente los 44 millones de Apple Pay en los Estados Unidos. Sobre esta cuestión, es interesante saber que, si bien dos tercios de los estadounidenses aún dependían de las tarjetas de crédito, el 90 % de los chinos urbanos utilizaban principalmente pagos móviles y gastaban \$ 150 en plataformas de dispositivos móviles por cada dólar que gastaban los estadounidenses: en total, 42 mil millones de dólares en 2020.

Hay, por último, en relación a China, algo muy importante para mencionar. Uno de los mayores éxitos del capitalismo de las últimas décadas, al menos así aparece publicitado por algunos de los organismos multilaterales más importantes del mundo, tiene que ver con la reducción de la pobreza extrema. “En los últimos 25 años, más de 1000 millones de personas lograron salir de la pobreza extrema,

y actualmente la tasa mundial de pobreza es la más baja de que se tenga registro. Este es uno de los mayores logros de la humanidad en nuestros tiempos”, decía en 2018 el presidente del Grupo Banco Mundial, Jim Yong Kim¹⁸. Más recientemente, el propio Banco Mundial señalaba que China “representa más del 75 % de las personas que salieron de la pobreza en todo el mundo durante el mismo período [los últimos cuarenta años]”¹⁹.

Para resumir algunas cosas y para finalizar: China no solo está disputando con Estados Unidos el lugar de país hegemónico en el mundo contemporáneo; la economía China es la responsable de uno de los logros más importantes que tiene para mostrar el capitalismo en los últimos cuarenta años: la reducción de la pobreza extrema. ¿Los logros de la China estatista es lo que tienen para mostrar como éxito los organismos multilaterales de crédito? Aparentemente, sí.

Si nos quedamos ahora con el asunto de la reducción en la pobreza, nosotros mostramos entonces dos cosas en este breve libro: 1) que, tomando como fuente los trabajos del Proyecto Maddison (que son aceptados como referencia de autoridad por libertarios, liberales y anarcocapitalistas), no hubo experiencia de reducción de la pobreza más importante en el siglo XX que la de los países soviéticos, y 2) que, según fuentes tan “inobjetables” como las anteriores, si miramos los últimos cuarenta años, no encontraremos una experiencia como la de China cuando analizamos el mismo asunto.

En otro orden de cosas, decíamos que no podemos finalizar este apartado sin algún breve comentario sobre la Argentina. Y particularmente nos interesa detenernos sobre la Argentina que comienza con la presidencia de Juan Domingo Perón en 1946 y que se interrumpe en 1976, pese a que entendemos que quizás haya más discusiones no saldadas sobre cómo interpretar estos años que las que

¹⁸ Véase <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2018/09/19/decline-of-global-extreme-poverty-continues-but-has-slowed-world-bank>

¹⁹ Véase <https://espanol.cgtn.com/n/2022-04-01/GcHFIA/800-millones-de-personas-salieron-de-la-pobreza-absoluta-en-los-ultimos-40-anos-en-china/index.html>

pueda haber sobre la sumatoria del conjunto de experiencias a las que nos hemos referido anteriormente.

Es un lugar común del liberalismo y del pensamiento de derecha argentino, el sostener que el peronismo inicia para el país un proceso de decadencia económica. Los datos que se utilizan para sostener este tipo de afirmaciones, de un modo casi excluyente, son los del Producto Bruto per cápita, comparando el desempeño argentino con el de otros países (Smithies, 1965)²⁰.

Habría muchísimo para discutir sobre este tipo de análisis, pero nos interesa quedarnos con la extrema simplificación en la que incurrir y el modo en que la misma puede llevar a conclusiones totalmente equivocadas. A modo de ejemplo, uno de los países con los que suele compararse el caso argentino es con Australia; por su extensión territorial, por su rol como proveedores de materias primas a principios del siglo XX, por sus condiciones similares en términos de climáticos y de suelo, entre otros factores. Y se presentan datos sobre la gran divergencia que exhibe el comportamiento de dicho indicador entre ambos países luego de 1930. Ahora bien, entre los elementos que este tipo de planteos dejan de lado está la pertenencia australiana al Commonwealth (o la antes denominada Mancomunidad Británica de Naciones) que le permitió a dicho país “seguir exportando materias primas en el contexto proteccionista de entreguerras, lo que explicaría en parte la ampliación de la brecha de ingresos a su favor (...) lo que se dio a expensas de socios extracomunitarios” (Beckerman y otros, 2021, p. 8) como la Argentina. De hecho, dicha pertenencia también le habría permitido sostener un déficit comercial constante, año tras año, desde, al menos, la década del 50 del siglo pasado²¹ hasta bien entrado el siglo XX. Es imposible hacer una explicación que compare el desempeño de ambos países (si se la quiere hacer correc-

²⁰ Acá el link a una nota de la influyente revista liberal estadounidense *The Economist*, <https://www.economist.com/leaders/2014/02/15/the-parable-of-argentina>

²¹ https://www.aph.gov.au/Parliamentary_Business/Committees/Senate/Economics/Completed_inquiries/2004-07/household_debt/report/c02

tamente) que no tenga en cuenta la capacidad de uno de los dos de sostener semejante déficit comercial cuando, justamente, es la escasez de divisas uno de los mayores problemas de la economía argentina.

Por otro lado, ¿qué más sabemos sobre la economía argentina luego de 1946? Lo primero que llama la atención es que el PBI per cápita entre 1946 y 1974 creció a un ritmo promedio del 2,14 %, lo cual no sólo casi duplica el promedio de 1,25 % que exhibe el siglo XX de conjunto (1901 hasta el 2000), lo cual era de esperarse por las múltiples crisis por las que atravesó la economía argentina luego de 1976; sino que es mayor al 1,19 % que registran los “años gloriosos” que reivindica el pensamiento liberal/libertario argentino que van desde 1890 a 1920, o el 1,3 %, si preferimos calcular el promedio entre 1890 y 1930 o el 0,98 %, si lo hacemos entre 1900 y 1930 (Ferrerres, 2005).

Lo anterior es un asunto muy llamativo porque, si es verdad lo que dice el actual presidente Javier Milei sobre que la Argentina era una de las principales economías del mundo a comienzos del siglo XX, que el desempeño económico de los 30 años posteriores al peronismo sea tan superior hablaría muy bien de las reformas implementadas en aquel entonces. ¿Cuáles fueron esas reformas? Sería imposible analizarlas exhaustivamente, pero nos interesa destacar tres grupos: la nacionalización del comercio exterior (mediante el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio, IAPI), la estatización de los depósitos bancarios y el Banco Central de la República Argentina, y la nacionalización del grueso de los servicios públicos y la creación de nuevas empresas estatales vinculadas a los mismos (Rougier, 2012). Todo lo anterior se produjo en el marco de una política de fortalecimiento de las organizaciones de los trabajadores y de aumento de salarios, que funcionaron como motor de la demanda agregada doméstica. Si bien el IAPI fue disuelto al poco tiempo de derrocado el presidente Perón (y reemplazado, en parte, varios años después por una Junta Nacional de Granos, que no tenía las mismas funciones), el rol del Estado en el direccionamiento del crédito doméstico (derivado de la estatización de los depósitos y el Banco Central) y en el establecimiento de subsi-

dios cruzados mediante el manejo de grandes conjuntos de empresas públicas serían una constante hasta 1976/77 (y, en el caso de ciertas empresas públicas, hasta la década de los 90). Si a lo anterior le sumamos la fuerte política de atracción al capital extranjero que comienza el presidente Frondizi en 1958, y los múltiples decretos regulatorios tendientes a establecer elevados mínimos de integración nacional de la producción para esas inversiones foráneas, tendremos gran parte de las medidas estructurales que caracterizaron al período de “los años colectivistas” del siglo XX argentino, iniciados con la presidencia de Perón.

Es interesante notar, casi al pasar y por haberse discutido aquí varios aspectos de la economía de planificación centralizada soviética, que, pese al macartismo que caracteriza hoy a una parte de los referentes políticos del peronismo, la fuerte influencia que parece haber tenido en el primer plan quinquenal peronista el “modelo” soviético. Sobre esto, Aníbal Jáuregui (2005, p. 8) señala lo siguiente:

dentro de una síntesis ecléctica de ideas y prácticas que Perón supo anudar, los tópicos reformistas se conectaban con otros anticapitalistas, en los que no faltaba la influencia estalinista. Esto se hizo visible cuando el senador oficialista Armando Antille en vísperas del lanzamiento del Plan 1947-1951 declaraba en Montevideo que Perón preparaba un plan quinquenal similar al sistema de Stalin, ‘pero sin comunismo’. Aunque Antille fue desmentido, la influencia soviética o de lo que se conocía de ella era innegable: el mismo Cereijo –quien representaba una línea menos heterodoxa dentro del gobierno– exaltó ante el Senado nacional los beneficios que la planificación soviética había producido a la sociedad. Una revista simpatizante moderada del oficialismo, con una miscelánea de la planificación moscovita, mostraba las ventajas del camino. Todavía en 1951, cuando la guerra fría se había exacerba-

do y el anticomunismo era más fuerte, un autor oficialista hacía referencia elogiosa a la forma en que Stalin impuso a los bolcheviques la reconstrucción técnica de la economía nacional, a la que se oponían por considerarla burguesa. El mismo autor terminaba diciendo que las instituciones republicanas y democráticas del Estado argentino habían encorsetado la voluntad del gobierno de Perón para dar soluciones prácticas y revolucionarias a los problemas argentinos. Un militante sindical peronista también demostraba admiración por la experiencia rusa y la relacionaba con las condiciones a las que había llevado la herencia deficitaria del zarismo. Buscaba justificar de esta forma la necesidad de promulgar una ley de participación obrera en las ganancias empresarias.

Volviendo al análisis de aquellos años, además de los datos del PBI per cápita, hay varios elementos estadísticos que nos invitan a pensar que los años que transcurren entre 1946 y 1976 son un momento de importante desarrollo económico para la argentina. Quizás el asunto más conocido tenga que ver con el poder adquisitivo del salario y la participación del salario en el ingreso nacional: en un trabajo muy conocido y citado, Juan Graña y Damián Kennedy (2008) reconstruyen series de largo plazo que muestran al año 1974 como un pico histórico (que se extiende hasta nuestros días) en términos de ambos asuntos.

Los datos disponibles de pobreza son consistentes con lo dicho en el párrafo anterior. Si bien son limitados en términos históricos, las publicaciones disponibles muestran que los primeros años de la década del 70 son de los más bajos en términos de privaciones materiales cuando se los compara con el período posterior a la dictadura de 1976 (Altimir y otros, 2002)²².

²² <https://www.ambito.com/opiniones/pobreza/cual-fue-la-verdadera-fabrica-pobres-los-ultimos-50-anos-n5138668>

Se podría, ya lo mencionamos, hacer un libro entero (de hecho, hay varios y muy buenos) sobre estos años o sobre el peronismo en particular, y sería imposible aquí tanto saldar alguna controversia, como presentar un panorama aceptablemente completo sobre ninguna de las dos cosas. Lo que no queríamos dejar de hacer, en un apartado que recoge experiencias de planificación en países capitalistas y que muestra que esas experiencias han sido claves para el desarrollo económico de los países referidos, es una mención al rol que ha tenido la planificación en la Argentina y a su radicalidad (nacionalización del comercio exterior y de los depósitos). Intentando también, en paralelo, desmontar, aunque sea brevemente, algunas de las principales críticas que se le hacen a la “Argentina peronista”.

Para finalizar este apartado, algunas breves palabras más. Habíamos aclarado ya, pero no está de más que lo volvamos a hacer: no estamos haciendo ni una reivindicación de la experiencia soviética de conjunto, ni tampoco ahora una de la china. No es este un texto sobre historia, ni sobre teoría política. Nuestra intención fue y es discutir sobre la importancia de la planificación para el desarrollo económico y social. Y hemos elegido la experiencia soviética porque es, con todos sus límites, un clarísimo ejemplo de lo anterior. También la elegimos porque es importante simbólicamente no aceptar el sentido común, fácilmente refutable con algunos pocos datos históricos, de que fue un fracaso económico, y, por último, porque los datos que presentamos son, a nuestro modo de ver, una prueba muy provocativa e irrefutable de que el discurso libertario/anarcocapitalista carece totalmente de asidero empírico.

Para ser honestos, no estamos descubriendo nada. Ya en el mismo siglo XVIII, los principales pensadores e ideólogos de la nueva, para ese entonces, sociedad capitalista nos señalaban claramente la importancia del Estado en el desarrollo social. Desde el mismísimo Adam Smith que el Estado es considerado una herramienta esencial en la búsqueda de, por ejemplo, la libertad. “Cada impuesto es, para la persona que lo paga, un distintivo, no de esclavitud, sino de liber-

tad”, es una frase del padre del liberalismo económico y no de Marx o de Keynes.

¿Por qué los impuestos debían ser un “distintivo de libertad” y no de esclavitud, como nos sugieren los libertarios hoy? Porque el Estado no es otra cosa que una institución que ordena la vida en común. Tan simple como eso. Y como tal, le permite a una comunidad el ordenar los recursos colectivos para fines comunes y, en paralelo, ganar economía de escala o realizar actividades que pueden no necesariamente ser rentables, pero sí tener una utilidad social. Actividades no rentables que pueden ser necesarias para garantizar condiciones mínimas de “libertad” para el conjunto de la población. Es raro tener que estar haciendo una afirmación tan elemental que, en algún sentido, retrotrae el debate 200 o 300 años. Pero en este punto parece que estamos.

ALGUNAS PALABRAS FINALES A MODO DE CIERRE

El cientista social Fredric Jameson decía hace varios años que “es más fácil imaginar el fin del mundo que el fin del capitalismo”. Estamos en una época en la que pareciera que, si no somos capaces de imaginar algo parecido al fin del capitalismo, casi con seguridad nos encontraremos con el fin del mundo. No casualmente la disolución de la URSS ha derivado en una exacerbación de algunas tendencias inherentes al modo de producción capitalista que nos ubican en la actualidad en una situación de gran fragilidad en muchos sentidos.

Según el Laboratorio Mundial sobre la Desigualdad (una organización conformada por más de 100 investigadores e investigadoras de distintas universidades del mundo²³), entre 1980 y 2016, el 0,1 % más rico de la población se apropió del 13 % de la riqueza generada en el mundo, más del 12 % del que se apropió el 50 % más pobre. Y esta desigualdad no es simplemente un problema moral, o de “injusticia distributiva”. Las estructuras de consumo derivadas de esta

²³ Véase <https://wid.world/>

desigualdad no solo afectan el ciclo económico, en la medida en que, por ejemplo, son incompatibles con determinado tipo de producción de bienes de consumo, sino que están relacionadas con uno de los problemas más urgentes que tiene nuestra civilización: el problema ambiental. ¿Por qué? Porque el grueso de la emisión de gases contaminantes parece estar concentrado justamente en esa pequeña porción de la población del planeta que se beneficia de esta nueva dinámica económica. Efectivamente, según varios informes del Comité de Oxford de Ayuda contra el Hambre (más conocido como Oxfam), el 1 % más rico de la población emite más del doble de carbono que la mitad más pobre de la humanidad²⁴. Más específicamente, parecen ser los superricos de los países desarrollados, con sus particulares hábitos de consumo (yates de lujos, jets y vuelos privados), quienes explican el grueso del problema de la emisión²⁵, en un mundo que está entrando en una crisis climática que, para quienes entienden del tema, parece ser irreversible.

Dijimos que este libro era un intento por entrar en una discusión “cultural” con la nueva derecha, vinculada, sobre todo, al rol del Estado. Y lo hicimos recogiendo el guante: reivindicamos la planificación económica estatal durante la URSS. No reivindicamos la persecución política estatal y no negamos los problemas económicos (todo lo contrario), pero sí mostramos que la experiencia soviética está en las antípodas de lo que la caricaturización libertaria (que muchas veces compra el progresismo) quiere hacernos creer.

Le dimos mucha importancia a los problemas que tuvo la URSS para producir objetos que fueran, además de útiles para satisfacer necesidades prácticas, deseados. Porque entendemos que ahí hay un nudo de significación que, cuando lo intentamos desarmar, aparecen articulados varios de los grandes problemas que tuvo la experiencia

²⁴ Véase <https://www.oxfam.org/es/notas-prensa/el-1-mas-rico-de-la-poblacion-emite-mas-del-doble-de-carbono-que-la-mitad-mas-pobre-de>

²⁵ Véase https://www-cdn.oxfam.org/s3fs-public/file_attachments/mb-extreme-carbon-inequality-021215-es.pdf

soviética: ideológicos, de burocratización, de persecución político-policial, de desigualdad. Y entendemos que es desde esos problemas desde donde debemos pararnos para imaginar una alternativa a futuro.

A riesgo de simplificar demasiado, en la URSS se pensó que la transformación ideológica podía implementarse por decreto y a la fuerza. Que los artistas serían revolucionarios porque en el conservatorio había (literalmente) que rendir tres materias obligatorias de marxismo-leninismo para graduarse y que la disolución del individuo en una dimensión colectiva seguiría casi mecánicamente a la eliminación de la propiedad privada. Es fácil decir hoy en día que eso no ocurrió, y que, mientras no ocurría, algunos, vinculados al aparato del Estado o el partido, seguían siendo más iguales que otros.

Pero todo lo anterior no quita que la planificación económica haya sido una herramienta efectiva no solo para reducir la pobreza, sino para elevar las condiciones materiales de vida a un nivel y con una velocidad que difícilmente puedan compararse con las de algún país capitalista contemporáneo.

En línea con lo anterior, nos parece importante que, frente al terraplanismo libertario, a la falta de rigurosidad histórica, pero, sobre todo, a la descalificación de todo lo que esté asociado a “la izquierda”, podamos sostener aquello que vale la pena ser sostenido y que no aceptemos como ciertos todos los prejuicios liberales.

Es interesante analizar las encuestas que periódicamente realiza la organización no gubernamental de análisis de opinión pública “Centro Levada”²⁶ en Rusia respecto de qué opina la ciudadanía sobre la URSS. Para sorpresa de muchos, casi con independencia del año al que hagamos referencia, una parte significativamente mayor a la mitad de los encuestados siempre dice manifestarse “arrepentido” de la disolución de la URSS. Esta cifra pareció haber tocado sus máximos

²⁶ Véase <https://www.levada.ru/en/about-us/>

en 2018, con un 66 % de todos los encuestados quienes señalan que lo que más añoran de la vieja URSS es su dimensión económica²⁷.

Ahora bien, lo anterior no quiere decir debamos sostener una posición política melancólica o que pensemos que es posible, o deseable, hoy reproducir aquello. De lo que se trata, a nuestro modo de ver, es de reivindicar las instancias colectivas de organización de la vida social frente al terraplanismo libertario. Cuando la nueva derecha nos dice algo así como que todo “impuesto es un robo”, lo que nos está proponiendo es que nadie debe esperar nada del otro. Nadie debería esperar que otro haga ningún esfuerzo para que un tercero tenga derecho a nada; en el extremo, si alguien no puede estudiar, o ir al médico, tendría derecho a vender un órgano, pero no debería esperar nada “gratis” de la comunidad de la cual forma parte. En esta propuesta, las sociedades son simplemente una agregación de individuos que se relacionan entre sí, a través de precios, como productores y consumidores de bienes y servicios; y las naciones son accidentes geográficos.

Cuando en este breve libro intentamos mostrar que sin el Estado es incomprendible el desarrollo capitalista, no solo queremos mostrar que la propaganda libertaria no resiste un mínimo chequeo histórico con algo de rigurosidad, sino justamente que las sociedades han avanzado cuando la institución estatal, en tanto organizadora del esfuerzo colectivo, ha planificado el futuro. Y cuando reivindicamos la economía de planificación centralizada no es que estemos diciendo que es posible volver a algo parecido hoy en día; de hecho, hemos mostrado que la URSS nunca pudo construir una sociedad alternativa en términos, entre otras cosas, del rol que ocupan las mercancías en el capitalismo en la construcción de identidades individuales, y que esto fue un problema clave en la organización económica. Lo que nos interesa tiene que ver con dos cosas: mostrar cuán equivocada está la derecha cuando ve en la planificación económica un límite

²⁷ Véase https://elpais.com/internacional/2018/12/19/actualidad/1545228653_659406.html

para el desarrollo; y en mostrar hasta qué punto, con todos los límites que mencionamos hasta el cansancio, la planificación de la vida económica y social fue un éxito para satisfacer las necesidades materiales de vida de una enorme parte del planeta.

Del repaso por la economía de planificación centralizada nos interesa quedarnos con un modelo de organización económica que, poniendo a las necesidades colectivas como prioridad, logró reducir la pobreza material de la población a niveles inéditos, a la vez que proveyó salud, educación y vivienda, casi como ningún país desarrollado de occidente. Creemos, de acuerdo con Mark Fisher, que quizás sea conveniente utilizar el término “postcapitalismo” en lugar de “comunismo” o “socialismo”, dado que el primero “no está contaminado por asociaciones con proyectos fallidos y opresivos del pasado” (Fisher, 2024, p. 67). Lo que no podemos hacer es renunciar a reivindicar aquello que sí funcionó y a pensar cómo puede servir como insumo para repensar lo que sea que debemos repensar, en un mundo que, sin lugar a dudas, ha evolucionado para peor.

Porcentaje de población bajo la línea de pobreza (5 dólares de paridad), 1910-1980

	1910	1980		1910	1980
Soviéticos			Mali	99.4	82.8
Armenia	59.6	1.2	Mauritania	99.6	71.0
Azerbaijan	73.6	3.2	Mauritius	63.9	16.4
Belarus	59.7	1.1	Morocco	84.7	28.6
Georgia	52.1	0.7	Mozambique	91.4	65.4
Kazakhstan	41.3	0.4	Namibia	63.1	19.3
Kyrgyzstan	81.5	6.3	Niger	98.2	79.9
Latvia	40.5	0.2	Nigeria	97.1	54.8
Lithuania	43.6	0.3	Rwanda	98.8	68.8
Moldova	62.0	1.3	Sao Tome and Principe	96.5	44.7
Tajikistan	82.0	6.6	Senegal	89.1	63.9
Turkmenistan	76.1	3.9	Seychelles	81.0	15.4
Ukraine	67.0	1.7	Sierra Leone	98.8	73.1
Uzbekistan	71.9	2.8	South Africa	66.0	38.8
RUSIA	62.1	0.3	Tanzania	99.7	90.7
Resto			Togo	98.9	73.4
Algeria	64	17	Tunisia	77.4	15.0
Angola	93	74	Uganda	97.9	88.4
Benin	93	71	Zambia	98.0	76.5
Botswana	100	58	Zimbabwe	98.1	63.0
Burkina Faso	100	83	Barbados	64.0	5.1
Burundi	100	88	Costa Rica	65.3	9.7
Cameroon	98	62	Cuba	61.1	31.9

Cape Verde	98	78	El Salvador	81.1	36.9
Central African Republic	96	81	Guatemala	57.7	18.3
Chad	99	95	Haiti	86.5	62.9
Comoros	100	85	Honduras	69.1	41.4
Congo	93	46	Jamaica	89.5	8.7
Cote d'Ivoire	97	44	Mexico	61.2	10.8
Democratic Republic of Congo	99	88	Nicaragua	61.1	41.6
Djibouti	70	45	Panama	46.6	15.3
Egypt	70	44	Saint Lucia	93.8	45.2
Equatorial Guinea	99	53	Dominica	96.5	58.8
Ethiopia	100	86	Dominican Republic	88.7	31.0
Former Sudan	96	75	Bolivia	69.2	27.4
Gabon	77	23	Brazil	88.9	21.6
Gambia	98	79	Colombia	81.3	23.8
Ghana	83	68	Ecuador	77.5	15.8
Guinea	100	90	Paraguay	77.8	23.6
Guinea-Bissau	100	82	Peru	71.8	21.2
Kenya	97	74	Venezuela	70.2	0.3
Lesotho	100	73	Afghanistan	93.7	87.5
Liberia	74	34	Bahrain	56.8	8.0
Libya	99	4	Bangladesh	90.9	91.9
Madagascar	95	71	Cambodia	95.7	79.0
Malawi	100	86	China	90.8	56.5
Palestine	62	15	Hong Kong	55.3	0.5
Philippines	77	33	India	87.7	73.7
Saudi Arabia	89	0	Indonesia	80.5	38.6
Singapore	46	1	Iran	81.4	9.1
South Korea	85	10	Iraq	80.8	2.9
Sri Lanka	61	43	Japan	60.5	0.1
Syria	63	3	Jordan	72.4	4.8

Taiwan	78	5	Laos	96.7	86.4
Thailand	79	31	Lebanon	56.1	19.7
Vietnam	84	82	Malaysia	85.6	24.2
Yemen	89	29	Mongolia	97.0	70.5
Albania	85	18	Myanmar	88.7	79.0
Bosnia and Herzegovina	83	3	Nepal	92.1	87.3
Montenegro	88	1	North Korea	85.9	49.7
Romania	96	6	Oman	95.9	9.6
Russia	62	0	Pakistan	85.1	62.0
Serbia	70	0	Cyprus	52.4	0.6
Turkey	75	22	Greece	49.7	0.3
Bulgaria	62	0	Malta	85.7	0.8
Croatia	57	0	Portugal	63.8	0.8
Sweden	44	0	Puerto Rico	63.7	3.8

Fuente: anexo estadístico Max Roser y Joe Hasell (2021)

Bibliografía

- Allison, G.; Klyman, K.; Barbesino, K.; Yen, H. (2021). *The Great Tech Rivalry: China vs the U.S. Science Diplomacy*, n° 73, Harvard Kennedy School.
- Altimir, O., Beccaria, L. A., y González Rozada, M. (2002). “La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000”. *Revista de la CEPAL*, n° 78.
- Altinok, N.; Angrist, N.; Patrinos, H. A. (2018). “Global Data Set on Education Quality (1965-2015)”. Policy Research working paper n° 8314, Education Global Practice Group of World Bank.
- Andrusz, G. (1984). *Housing and Urban Development in the USSR*. State University of New York Press.
- Arceo, E. (2005). *Argentina en la periferia próspera: renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes Ediciones.
- Arrighi, G. (2007). *A ilusão do desenvolvimento*. 3.ed. Petrópolis: Vozes.
- Arvatov, B.; Kiaer, C. (1997). “Everyday Life and the Culture of the Thing (Toward the Formulation of the Question)”. *Revista October*, n° 81, 119-128, MIT Press.
- Bagú, S. (1997). *Catástrofe política y teoría social*. Siglo XXI Editores, México, D.F.
- Baña, M. (2021). *Quien no extraña al comunismo no tiene corazón*. Crítica Argentina.
- Bettelheim, C. (1964) “Formas y métodos de la planificación socialista y nivel de desarrollo de las fuerzas productivas” en *Cuba Socialista*, n° 32, abril.
- Bettelheim, C. (2022). *La lucha de clases en la URSS. 1930-1941: los dominados*. 2 Cuadrados.
- Bekerman, M., Dulcich, F. y Gaité, P. (2021). Análisis comparativo del desarrollo económico de Argentina y Australia en los últi-

- mos cincuenta años. *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, 32(57), 1-10.
- Bregolat, E. (2007). *La segunda revolución china*. Ed. Destino, Madrid.
- Carr, E. H. (1998). *La Revolución Rusa: de Lenin a Stalin 1917-1929*. Ediciones Altaya.
- Chang, H. J. (2013). “Patada a la escalera: La verdadera historia del libre comercio”. *Revista Ensayos de Economía*, 23(42), 27-57. Universidad de Colombia.
- Clark, C. (1957). *The Conditions of Economic Progress*. Ed. St. Martin's Press.
- Edwards, R.; Friefeld, J. K.; Wingo, R. S. (2017). *Homesteading the Plains: toward a New History*. University of Nebraska Press, Lincoln, Nebraska.
- Estévez, J. (2009). “La concepción del hombre de Friedrich Hayek”. *Revista de Filosofía*, volumen 65, pp. 161-176. Universidad de Chile.
- Ferguson, N. (2017). *Civilización: Occidente y el resto*. Debate.
- Ferreres, O. (2005). *Dos siglos de economía argentina*. Editorial Norte y Sur.
- Fisher, M. (2024). *Deseo postcapitalista*. Caja Negra Editora. Argentina.
- Graña, J. M. y Kennedy, D. (2008). Salario real, costo laboral y productividad, Argentina 1947-2006: Análisis de la información y metodología de estimación (No. 12). Documentos de Trabajo del Centro de Estudio para la Producción y el Desarrollo, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Argentina.
- Hayami, Y. (1988). “Cambios en la naturaleza del problema agrícola en el desarrollo económico de Japón”. Documento de Trabajo, Banco Interamericano de Desarrollo. Disponible en <https://cdi.mecon.gob.ar/bases/docelec/indes/dt/i-46.pdf>
- Jáuregui, A. (2005). “La planificación económica en el peronismo (1945-1955)”, en *Revista Prohistoria*, núm. 9, pp. 15-40. Argentina

- Hayek, F. (1960). *Los fundamentos de la libertad*. Ed. Unión Editorial, Madrid, 1978.
- Hayek, F. (2000). *Derecho, Legislación y Libertad*. Unión Editorial.
- Hobsbawm, E. (1990). *Los ecos de la marsellesa*. Barcelona: Crítica.
- Hobsbawm, E. (2001). *Historia del siglo XX*. Buenos Aires: Ed. Crítica.
- Kalyukin, A.; Kohl, S. (2020). “Continuities and discontinuities of Russian urban housing: The Soviet housing experiment in historical long-term perspective”. En *Urban Studies*, 57(8), 1768-1785.
- Kara-Murza, Serfei. (1994). “¿Qué le ocurrió a la Unión Soviética?”, *Revista Gerónimo de Uztariz*, (9), 77-118.
- Valenzuela Feijóo, J. (2002). “De la NEP a la acumulación acelerada”. *Revista Aportes*, enero-abril, volumen VII nº 19, pp. 11-57. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México.
- Lebowitz, Michael (2004). “Lecciones de la autogestión yugoslava”, ponencia presentada en el Encuentro Mundial de Solidaridad con la Revolución Bolivariana. Caracas. 14 de abril
- Lim, S. J. (2010). “El Milagro del Desarrollo Económico en Corea”. Universidad Católica Boliviana “San Pablo”. Instituto de Investigaciones Socio-Económicas. Documento de Trabajo, (04/10).
- Mateo, M. (2017). “La ideología de la Alt Right: Orígenes pensadores e ideas de la nueva extrema derecha estadounidense”. XIII Congreso Asociación Española de Ciencia Política y de la Administración.
- Ochkina, A. (2014). “El Estado social ruso. Lecciones del pasado, desafíos del presente y lineamientos del futuro”. *Revista Nueva Sociedad*, Nº 253, septiembre-octubre.
- Oushakine, S. A. (2014). “Against the Cult of Things: On Soviet Productivism, Storage Economy, and Commodities with No Destination”. *The Russian Review*, 73(2), 198-236.
- Mandel, E. (1992). *Poder y Dinero: Una teoría marxista de la burocracia*. Verso.

- Maximov, V. y Borisov, L. (1971). *¿Crisis en la economía soviética?* Ed. Polémica
- Nove, A. (1987). *La economía soviética*. Unwin-Hyman Ed.
- Óchkina, A. (2014). “El Estado social en Rusia: Lecciones del pasado, desafíos del presente y lineamientos del futuro”. *Nueva Sociedad*, (253), 105.
- Parra, J. (2013). “Principales problemas de la economía soviética y su incidencia en el final de la URSS”. Recuperado de: <http://www.rebellion.org/docs/169450.pdf>.
- Pericás, L. (2014). *Che Guevara y el debate económico en Cuba*. Casa de las Américas y CLACSO, La Habana.
- Ribeiro, D. (1992). *Las Américas y la Civilización. Los procesos de formación y causas del desarrollo desigual en los pueblos americanos*. Editorial Biblioteca Ayacucho.
- Rodríguez García, J. L. (2014). *El derrumbe del socialismo en Europa*. Ruth Casa Editorial, La Habana, Cuba.
- Roser, M., y Hasell, J. (2021) “The Fight against Global Poverty: 200 Years of Progress and Still a Very Long Way to Go” en Gunther, I. y Lahoti, L. *Transition to no poverty*. Mdpi Ed.
- Rougier, M. (2012). *La economía del Peronismo: Una perspectiva histórica*. Sudamericana.
- Sandle, M. (2003). *A short history of Soviet Socialism*. Routledge.
- Sanchez Sibony, O. (2014). *Red Globalization. The political economy of the soviet cold war, from Stalin to Krushev*. Ed. Cambridge.
- Seurot, F. (1999). *Las economías socialistas*. Fondo de Cultura Económica.
- Shanks, T. W. (2005). “The Homestead Act: A Major Asset- Building Policy in American History”. En Sherraden, M. (editor), *Inclusion in the American Dream: Assets, Poverty, and Public Policy*, cap. 2, pp. 20-10. Oxford University Press, New York.
- Shmelev, N.; Popov, V. (1989). *Na perelome: Ekonomicheskaiia perestroika v SSSR*. Moscú.

- Smithies, A. (1965). Argentina y Australia. *The American Economic Review*, 55(1), 17-30
- Tablada, C. (2017). *El pensamiento económico de Ernesto Che Guevara*. Casa de las Américas, La Habana.
- Trotsky, L. (2014). *La revolución traicionada*. CEIP Ediciones
- Volensky, M. S. (1980). *Nomenklatura: The Soviet Ruling Class*. Doubleday, Ed.
- Petrov, D. (1974). *Effektivnost' kapital'nykh vlozhenii v sfere tovarnogo obrashcheniia*. Kiev.
- Woo-Cummings, M. (2009). *The Developmental State*. Cornell University Press Ed.

Este libro es un intento por participar de la batalla cultural contra el terraplanismo libertario en dos sentidos. En primer lugar, del modo más provocativo posible, esto es, reivindicando los resultados económicos de la experiencia económica estatal más importante del siglo XX: la Unión Soviética. En segundo, mostrando que las más exitosas experiencias de desarrollo capitalista de la historia son inentendibles sin la planificación estatal, y señalando, en consecuencia, que esta nueva derecha desconoce las cuestiones más elementales sobre el capitalismo que dice promover. Por supuesto que, dentro de este segundo punto, deberemos también hacer algún breve comentario sobre la Argentina y el peronismo.

Es importante aclarar que este libro es una reivindicación de la experiencia soviética de conjunto. No es una apología del centralismo democrático, de la censura, del control policíaco o de la represión política. De hecho, es un libro que no aborda esos asuntos. Sí es un libro que discute la planificación económica como motora del desarrollo y que busca aportar (o releer) nuevos y viejos datos sobre los resultados económicos de la planificación centralizada, planteando, de paso, algunas claves para comprender la disolución de la URSS.

Germán Pinazo es docente e investigador de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS) y del Consejo de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Es politólogo, especialista en Economía Política y doctor en Ciencias Sociales. Es profesor de Historia Económica desde 2012, fue director de la Licenciatura en Economía Política en la UNGS por varios años y es actualmente el vicerrector de la Universidad. También es profesor del posgrado sobre Estructura Económica Argentina de la Universidad Nacional de Avellaneda.

Es autor de varios artículos académicos y algunos libros. Entre otros, es autor de los libros académicos *El desarrollismo argentino* (2015, Ed. UNGS), y *Ernesto Guevara: el pragmatismo de lo imposible* (2022, Ed. UNGS), y de la novela *Memorias de Onoda* (2022, Ed. GES), sobre la Guerra de Malvinas, y del libro de cuentos *La Gloria era otra cosa* (2018, Ed. Modesto Rimba). Fue finalista del concurso de ensayos de la Revista *El Ciervo* (2020, España) con un artículo titulado *La democracia al límite*.