

DINÁMICA DE LA DESMONETIZACIÓN DE LA ECONOMÍA RUSA

*José M^a March Poquet**

Este trabajo aborda el fenómeno de las transacciones no monetarias (TNM) en la economía rusa durante la transición. Para ello, se ofrece en primer lugar una descripción sucinta del fenómeno de la desmonetización rusa, exponiendo brevemente las principales modalidades de TNM y su evolución. A continuación se realiza la explicación de este fenómeno a partir del legado de rutinas de comportamiento soviéticas y de tres grupos de factores causales. En el último epígrafe, a modo de conclusión, se realizan algunas observaciones sobre el desmantelamiento del sistema de TNM en Rusia.

Palabras clave: *transición económica, desmonetización, moneda, política económica, institucionalismo, Rusia.*

Clasificación JEL: *E65, O52.*

*«No hay ninguna regla universalmente aplicable,
a menos que la regla general sea que los usos
del dinero están cubiertos por diversos objetos»
(Karl Polanyi, 1994: 179)*

1. Introducción

El término «desmonetización» se refiere a un variado grupo de fenómenos que se han extendido en la economía rusa durante los años noventa y que persisten en la actualidad. El rasgo común de estos fenómenos es que implican transacciones no monetarias (TNM), es decir, deudas mercantiles que no

son pagadas o lo son mediante instrumentos distintos a los rublos y las transferencias bancarias. Se trata, sobre todo, de los atrasos, el trueque y los pagos mediante sustitutivos monetarios (monedas regionales y locales, compensaciones de deudas, letras, pagarés y otras modalidades de cuasi-monedas). Estos fenómenos no son nuevos en la economía rusa, sino que existían ya en la etapa soviética y experimentaron cierto crecimiento durante los períodos de reformas en el sistema de planificación (Yakovlev, 2000b, 81). Además, prácticas como la del trueque existen en economías de mercado consolidadas (como la de EE UU, en la que se ha triplicado desde 1974 a 1994) e, incluso, en el comercio internacional (estimado en un 10 por 100) (Marvasti y Smyth, 1998). Sin embargo, la magnitud y generalidad que las TNM han alcanzado en Rusia desde 1992 y su persistencia ha resultado sorprendente, centrando el interés y la preocupación de muchos especialistas e instituciones inter-

* Departamento de Economía Aplicada. Universitat de València.

nacionales, ya que cuestiona el resultado de la transición realizada hasta el momento¹.

El objetivo de este trabajo es ofrecer una explicación del surgimiento, expansión y persistencia de las TNM en la transición rusa, intentando integrar diversos enfoques al respecto. Con este fin se adopta una perspectiva teórica apoyada en el evolucionismo y que enfatiza los aspectos institucionales. La estructura de la exposición es la siguiente. En primer lugar se ofrece una descripción sucinta del fenómeno de la desmonetización rusa, exponiendo brevemente las principales modalidades de TNM y su evolución. A continuación se realiza la explicación de este fenómeno a partir del legado de rutinas de comportamiento soviéticas y de tres grupos de factores causales. El primero de ellos es el de los factores aceleradores-rescatadores (FAR), que aceleraron el recurso a las TNM y rescataron las rutinas soviéticas, prolongando su acción más allá de 1992. El segundo grupo es el de los factores mantenedores-consolidadores (FMC), que han mantenido las TNM en un nivel alto y han consolidado estas prácticas adaptándolas al contexto de la transición. El tercero es el de los factores sancionadores-legitimadores (FSL), vinculados a la intervención del Estado ruso en este proceso, que han ido confirmando y dando validez (sancionando) la evolución de las TNM y han legitimado las prácticas soviéticas rescatadas y consolidadas. En el último apartado, a modo de conclusión, se realizan algunas observaciones sobre el desmantelamiento del sistema de TNM en Rusia.

2. Principales modalidades de TNM²

Atrasos

Una primera modalidad de TNM son los denominados atrasos (*arrears*) o impagos. Se trata de deudas vencidas y no

pagadas por parte de una empresa a sus proveedores, a sus trabajadores o al Estado. En el primer caso consiste en demorar el pago de los bienes y servicios recibidos, mientras que en los dos últimos se demora el pago de los salarios y las obligaciones fiscales. Respecto a los atrasos interempresariales, el procedimiento a través del cual se realizan es aproximadamente el siguiente. La empresa A provee de bienes y servicios a su cliente B y automáticamente (esta era la práctica habitual) emite contra éste una orden de cobro que no es pagada debido a que B no tiene en su cuenta bancaria suficiente dinero; así, pasa a constituir un atraso. B repite el mismo procedimiento con su cliente C y éste último con A, que es su cliente. Nadie paga y, sin embargo, el ciclo se repite. Todos los participantes van acumulando atrasos en el cobro de sus clientes y en el pago a sus proveedores, es decir, crece el endeudamiento mutuo. Mientras se mantenga la demanda y nadie interrumpa el suministro a sus clientes por falta de pago, la actividad productiva no tiene por qué parar, es decir, se rompe el flujo monetario «normal» entre las empresas, pero no el de los bienes y servicios. Respecto al impago de salarios e impuestos, la perturbación sí va más allá de una disfuncionalidad financiera, ya que merma la capacidad de gasto real de las familias y del Estado, afectando a la demanda final (sólo compensada parcialmente con el pago de salarios en especies).

Trueque

El trueque es otra modalidad de TNM muy extendida. En su forma más primitiva A y B intercambian mutuamente sus mercancías y las consumen, sin intermediación de medios de cambio. En la economía rusa existe esta modalidad más sim-

¹ Sobre las consecuencias de las TNM puede verse: CARLIN, FRIES, SCHAFFER y SEABRIGHT (2000, 251-255); COMMANDER y MUMSSEN (2000, 137-142); COMMANDER, DOLINSKAYA y MUMSSEN (2002, 298-303); GURIEV e ICKES (2000, 170-173); LEDENEVA y SEABRIGHT (2000, 110-112); TREISMAN (2000, 240-252); WOODRUFF (1999) y YAKOVLEV (2000a, 283-286).

² Sobre el contenido de este epígrafe, puede verse: AFANAS'EV,

KUZNETSOV y ISAEVA (1996, 5-12); AUKUTIONEK (1998, 181-186); COMMANDER y MUMSSEN (2000, 115-116); DUTTA (2000, 21-23); FUSTER (2002, 475-542); GARA (2001, 16-19); IVANENKO y MIKHEYEV (2002, 406-415); KIM, PIRTIŁÁ y RAUTAVA (2001, 10-13); LEDENEVA y SEABRIGHT (2000, 98-101); POSER (1998b, 161-164); TREISMAN (2000, 227-230) y YAKOVLEV (2000a, 280-283 y 2000b, 84-88).

ple, pero la práctica del trueque se ha desarrollado mucho más allá, de hecho, se consideran varias clasificaciones de trueque. En el trueque puro se intercambia mercancía por mercancía, mientras que en el condicionado se intercambia mercancía por mercancía más algo de dinero. En el trueque forzado la empresa recibe un producto que no habría adquirido si hubiese tenido otra opción, mientras que el voluntario implica que la misma transacción se hubiera realizado de cualquier modo. El trueque para consumo implica que el receptor usará el producto recibido en el propio proceso productivo, mientras que la reventa o el retrueque implican que el producto recibido se empleará posteriormente como medio de intercambio en otra TNM. Por último, indicar que, aunque en sentido estricto no es un trueque, el pago de impuestos y salarios en especie es también un pago no monetario que puede incluirse dentro de este tipo.

Además de ser las modalidades de TNM más extendidas, los atrasos y el trueque han alcanzado un nivel de organización nada desdeñable, existiendo cadenas de atrasos y de trueque³, que pueden llegar a conectarse con otras cadenas e, incluso, a contar con el propio Estado como participante. Además, debido a relaciones de dependencia técnica y comercial, estas cadenas pueden forzar la participación en la cadena de empresas que podrían haber mantenido su actividad sin recurrir a TNM (Commander, Dolinskaya y Mumssen, 2002, 286), produciéndose un efecto multiplicador del trueque (Aukutsionek, 1998, 186-187). Así, se consolidan y extienden estas prácticas, basadas en ajustes contables interempresariales y en mercancías que actúan como medio de pago aceptado (o impuesto) dentro de ellas.

³ El funcionamiento es aproximadamente el siguiente. En el caso de los atrasos: A no le paga a B, B no le paga a C y C no le paga a A; se establecen, así, una serie de atrasos que en algún momento se pueden cancelar mutuamente mediante compensaciones (*offsets*), es decir, liquidaciones contables en las que la moneda sólo interviene indirectamente como unidad de cuenta. En el caso del trueque, B paga a A con su propia producción (P_b); A no consume P_b , sino que utiliza esta mercancía para pagar a C, que sí consume P_b .

Veksels

Otra modalidad de TNM, es el vinculado a los *veksels* (letras de cambio y pagarés), de los que existen tres modalidades principales. La primera son los *veksels* emitidos por empresas. Formalmente, es un compromiso de pago futuro por parte de la empresa emisora, que incluye un interés y está expresado en términos monetarios (no obstante, muchos de ellos acaban pagándose realmente en especie). Por ejemplo, *Gazprom* (el monopolio ruso del gas) paga a sus proveedores con *veksels* emitidos por ella y éstos los endosan, utilizándolos como cuasi-dinero, y, cuando llega la fecha de su vencimiento, el poseedor paga con ellos sus facturas de gas a *Gazprom*. La mercancía que actúa como moneda a menudo es un producto de consumo generalizado, suele estar respaldado por una gran empresa y suele ir asociada a una cadena de empresas que, mediante esta cuasi-moneda, estrechan sus vínculos⁴. La segunda son los *veksels* emitidos por entidades financieras. Cuando un cliente necesita dinero, el banco contrata con éste un préstamo, emite los *veksels* correspondientes y se los entrega al cliente. El cliente paga a sus proveedores con los *veksels* bancarios y continúa con su actividad. Cuando vence el préstamo, el cliente cancela el préstamo y el banco puede rescatar los *veksels*. Ésta es una modalidad muy próxima al cuasi-dinero, es más, se podría considerar una forma atípica de dinero bancario que, sin embargo, no exige que el banco desembolse sus recursos monetarios (pudiendo dedicar éstos a su colocación en bonos y obligaciones estatales). Por último, existen los *veksels* emitidos por organismos estatales. En este caso es un órgano de la administración o una entidad presupuestada quien emite el *veksel* para pagar a sus proveedores y éstos lo pueden utilizar como medio de pago en sus transacciones o para pagar sus impuestos.

Las modalidades descritas son las más relevantes dentro de las diversas formas de TNM; no obstante, también se utilizan

⁴ Sobre la relevancia de las empresas de servicios públicos en las TNM, puede verse PINTO, DREBENTSOV y MOROZOV (2000, 16-24).

otras, como algunas monedas regionales (o locales) emitidas por bancos regionales, que ha significado una perturbación para la consolidación del rublo y, según algunos autores, es expresión de un conflicto político entre el poder federal y los poderes regionales y locales (Shleifer y Treisman, 2000 y Woodruff, 1999).

Evolución de las TNM

La evolución de las TNM muestra un claro punto de inflexión en agosto de 1998 (Cuadro 1), momento en el que alcanza su máximo; hasta ese momento presenta una dinámica de expansión continuada y después de decrecimiento. La etapa de expansión arranca de un nivel de TNM que podríamos calificar como «normal» e, incluso, inferior a los existentes en algunas economías de mercado maduras (Treisman, 2000, 229; Schaffer, 2000, 55-59). Dentro de esta etapa de expansión, se pueden considerar dos subperíodos, el primero abarcaría aproximadamente desde mediados de 1993 hasta mediados de 1996 y, el segundo, desde ese momento hasta la crisis de agosto de 1998. El primero de ellos es una etapa de aceleración, en la que las TNM se incrementaron a una tasa de crecimiento mensual promedio para este período del 4,45 por 100, mientras que el segundo (desde julio de 1996 hasta agosto de 1998) constituye una etapa de consolidación, en la que se ralentiza dicha expansión (a una tasa de crecimiento mensual promedio de 1,55 por 100) (Gara, 2001, 24-25). En septiembre de 1998 se inicia la etapa de decrecimiento continuado, a una tasa de crecimiento mensual promedio de -3,11 por 100 para el período septiembre de 1998 a agosto de 1999. Como resultado, el volumen de TNM del año 2001 se situó en torno al mismo nivel del año 1994. Esta evolución sugiere que el fenómeno de las TNM está siendo corregido y, en cierta manera, dejaría de ser algo preocupante.

No obstante, como más adelante se detalla, algunos especialistas consideran que se trata de un fenómeno arraigado, que puede volver a acelerarse en cualquier momento. Tales consideraciones se apoyan en la constatación de hechos como, por

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DE LAS TNM, 1992-2001

Año	Proporción de TNM sobre el total de ventas de las empresas industriales (%)	Tasa de crecimiento anual (%)
1992	6	—
1993	9	50
1994	17	89
1995	22	29
1996	35	59
1997	42	20
1998	51	21
1999	40	-22
2000	25	-37
2001	16	-36

FUENTE: TREISMAN (2000, 230), IVANENKO y MIKHEYEV (2002, 407) y GARA (2001, 24-25).

ejemplo, la desvinculación existente entre desmonetización e inflación a partir de 1993-1994. Así, las medidas adoptadas contra la inflación han logrado un descenso continuado, desde una tasa anual de 1.526 por 100 en 1992, hasta una del 11-15 por 100 a partir de 1997 (aunque con dos repuntes, uno en 1995 y otro a mediados de 1998) (Dutta, 2000, 22; Kim, Pirttilä y Rautava, 2001, 12 y 34). Esto significa que, al menos desde 1994, la desmonetización de la economía rusa no responde a la explicación clásica, según la cual las TNM (en particular el trueque) es un mecanismo de protección ante la inflación, sino que exige incorporar otros factores. La explicación que se ofrece a continuación pretende integrar tres grupos de factores: los que explican la aceleración del proceso de desmonetización, los que lo consolidan y los que lo sancionan⁵. Pero antes es conveniente exponer el contexto de partida del fenómeno de la desmonetización rusa.

⁵ La referencia al carácter acelerador, mantenedor y sancionador se inspira en el trabajo de BRESSER y NAKANO (1985). No obstante, conviene advertir que, aunque inflación y desmonetización son ambos fenómenos monetarios, las diferencias analíticas y la especificidad del caso ruso no permiten extrapolar los conceptos de estos autores en este trabajo. En concreto, estos autores realizaron su análisis para una economía de mercado.

3. Elementos estructurales-institucionales heredados⁶

La desmonetización no surgió sobre una «Rusia rasa», sino sobre una sociedad que heredaba un pasado, un legado de estructuras e instituciones vigentes durante lustros, que determinan el punto de partida de la transición. Sin ánimo de exahustividad, a continuación se apuntan algunos de los elementos de este legado soviético que son especialmente relevantes para la comprensión de la desmonetización contemporánea.

La vinculación comercial

El gran tamaño de las empresas industriales soviéticas y su acusada integración vertical en torno a ministerios, legó unas relaciones interempresariales sesgadas hacia la «autarquía ministerial» (Woodruff, 1999, 62) y el «feudalismo industrial» (Ericson, 2000), que han implicado una considerable compartimentación entre las distintas ramas de la economía y un alto grado de autosuficiencia técnico-productiva del grupo de empresas integradas verticalmente. Además, su gran tamaño —en términos de producción y de empleo— y la acusada especialización territorial, les han otorgado una considerable capacidad de presión política, especialmente sobre los poderes regionales y locales. Esta verticalidad también implicaba que los flujos comerciales entre las empresas se coordinasen a través de órganos administrativos superiores, relegando las prácticas comerciales de las empresas a meras tareas burocrática. Además, el sector comercial soviético tenía un carácter muy pasivo y su tarea principal era la distribución de algunas de las producciones destinadas al consumo final por parte de la población. Por tanto, al inicio de la transición, ni las empresas poseían experiencia comercial de corte mercantil, ni existía un sector de comercio interior (especialmente en el

ámbito interempresarial) capaz de revincular a las empresas mediante procedimientos comerciales propios de una economía de mercado.

El sistema monetario

Por otra parte, el sector bancario soviético era una estructura monobanco que gestionaba un sistema financiero primitivo, en el que los derivados monetarios eran prácticamente inexistentes, el crédito bancario se emitía automáticamente a petición de las empresas y los impagos de las empresas se acumulaban en el llamado fichero nº 2 (que el Estado liquidaba con cargo al presupuesto estatal)⁷. Además, el banco realizaba las tareas de recaudación fiscal, descontando de las cuentas de las empresas los impuestos a pagar por éstas. En suma, era esencialmente un mecanismo de control monetario y de recaudación fiscal y las reformas realizadas no han erigido un sistema bancario adecuado para una economía de mercado: «Lo que ha emergido desde 1991 es una variante post-socialista de *kontrol' rublem*, aplicable incluso donde ni los bancos ni las empresas son propiedad estatal» (Tompson, 1997, 1162).

La pasividad de la moneda y la restricción presupuestaria laxa

La estructura de costes y de ventas de la empresa soviética (tanto precios como cantidades), así como el margen de beneficio, se determinaban administrativamente y, en caso de pérdidas, generalmente se responsabilizaba al plan. La organización central de la planificación abonaba en las cuentas de las empre-

⁶ Sobre el contenido de este epígrafe, puede verse: DEMBINSKI (1988); FUSTER (2002); HENDLEY, MURRELL y RYTERMAN (2000, 636-646); KORNAI (1984); LAVIGNE (1997); POSER (1998B, 171); TOMPSON (1997, 1.160-1.170) y YAKOVLEV (2000b, 81-84; 2001 y 2002, 10-13).

⁷ Además existían dos tipos de dinero no convertibles entre sí de manera automática, por una parte el escritural (anotaciones en las cuentas bancarias de las empresas) y el efectivo en manos de la población. Ambos conformaban dos circuitos monetarios independientes; en el primero circulaba el dinero escritural como contrapartida al comercio interempresarial y en el segundo el efectivo con el que se pagaban los salarios y las compras de las economías domésticas y, en función del equilibrio entre ambos, el Estado ordenaba inyectar o drenar efectivo (DEMBINSKI, 1988; POSER, 1998b, 167).

sas los recursos monetarios planificados necesarios para realizar sus pagos y cargaba sus gastos, así como el cobro de impuestos. Los resultados financieros de la empresa tenían poca relevancia, ni el uso de créditos (automáticos y blandos) ni los impagos implicaban costes financieros significativos para la empresa, ya que acababan siendo asumidos por el presupuesto estatal. Por estas razones, para las empresas soviéticas el rublo era poco más que una unidad de cuenta, con escasa incidencia sobre la toma de decisiones empresariales, es decir, el dinero tenía un carácter pasivo, un mero mecanismo de ajuste contable *ex-post*.

La política social y laboral a través de las empresas

Las plantillas de trabajadores y los salarios de éstos también venían establecidos, en gran parte, desde órganos administrativos externos a la empresa. Los excedentes laborales de la empresa no eran una cuestión relevante para ésta, ya que el dinero necesario para pagar sus salarios era cubierto automáticamente por la Administración. Por otra parte, las empresas soviéticas se encargaban del pago de salarios monetarios a sus trabajadores, pero también, de cubrir buena parte de las necesidades de éstos y de sus familias⁸.

En este contexto la empresa soviética constituía un apéndice de nivel inferior, a través del cual el Estado desarrollaba su política económica y cuya viabilidad no dependía de sus resultados financieros, sino del cumplimiento de otros objetivos más prioritarios que le eran asignados, especialmente objetivos de producción y de eficiencia técnica. En suma, la empresa soviética era un elemento más del entramado institucional a través del cual el Estado realizaba sus políticas monetaria, fiscal, laboral y social.

⁸ No sólo suministraba en especie o subvencionaba vivienda, gas, electricidad, teléfono, transporte y bienes de consumo, sino también (dado el gran tamaño de la empresa soviética) escuelas, hospitales e infraestructuras culturales y deportivas e, incluso, estancias vacacionales. En muchos casos ciudades enteras vivían en torno a alguna gran empresa, que se encargaba, también, de la producción de alimentos para una población que dependía de ella.

Las prácticas «grises»

El sistema de planificación nunca fue perfecto y el proceso de negociación del plan entre los burócratas y los administradores generaba comportamientos perversos que profundizaban las deficiencias técnicas del mismo, tal y como describe ampliamente Kornai (1984). El «tira y afloja» entre administradores de empresas y burócratas era una práctica habitual y el buen administrador no era aquel capaz de lograr una buena gestión financiera de su empresa, sino aquel capaz de obtener los recursos necesarios para cubrir las necesidades de ésta (incluido el pago en especie a sus trabajadores), sea vía plan o sea a través de las buenas relaciones que mantenía con otras empresas, ministerios, comités nacionales y autoridades —federales, regionales y locales—. El Estado era concededor de estas «prácticas grises» y, aunque algunas estaban prohibidas —como el trueque—, las consentía, ya que permitían suavizar las deficiencias de una planificación demasiado tensa y compleja. En suma, como resultado de ciertas prácticas institucionalizadas, los administradores soviéticos se comportaban más como pseudo-políticos que como empresarios de una economía de mercado.

Objetivos de la empresa

En este contexto, los administradores priorizaban un conjunto de objetivos que poco tenía que ver con la maximización del beneficio. Además, debían mantener y desarrollar sus buenas relaciones con otros administradores, ministerios y autoridades, ya que constituían el instrumento principal para gestionar las relaciones externas de su empresa. Para mayor redundancia, nadie exigía beneficios, ni el Estado —que asumía las pérdidas casi automáticamente— ni los accionistas privados, simplemente, porque no existían. Así pues, la lógica de la empresa soviética guardaba muy poca relación con la lógica de la empresa capitalista: antes que un agente económico autónomo sobre el que incide la política económica, era una parte del entramado institucional a través de la cual se realizaba ésta. En particular, la desatención a las restricciones monetarias y a los resultados

financieros por parte de la empresa eran reflejo de la misma desatención que el Estado tenía hacia estos aspectos.

En suma, al comienzo de la transición, las empresas constituían conglomerados con un alto grado de autosuficiencia, el sector comercial era incapaz de reordenar las relaciones interempresariales, el sector financiero actuaba como apéndice contable y fiscal del aparato administrativo, la situación financiera de las empresas no era relevante y el rublo tenía un papel marginal en la toma de decisiones empresariales. En ese contexto, el dinero corría el peligro de jugar «un papel puramente ritual» (Ivanenko y Mikheyev, 2002, 410).

4. Factores aceleradores-rescatadores FAR⁹

La política de transición radical iniciada en 1992 aceptó el «paradigma del salvaje entregado al trueque», denunciado por Polanyi (1977, 84; March y Sánchez, 1999); es decir, supuso que el *homo* soviético, en cuanto tuviese la posibilidad, se transformaría en el *homo oeconomicus* de la economía de mercado de una manera espontánea y natural. Dicha política se centró en el desmantelamiento de las instituciones soviéticas y en tres líneas de acción: la liberalización, que daría el margen necesario para que las empresas actuaran libremente, la privatización, que las motivaría a buscar el beneficio económico y la estabilización, que regularía los desequilibrios macroeconómicos a corto plazo. Frente a este planteamiento, el evolucionismo (que inspira la propuesta de transición gradualista) considera que los agentes económicos actúan guiados por rutinas de comportamiento bien arraigadas, que se han consolidado porque demostraron ser eficaces en el pasado. Éstas implican una racionalidad económica que se fundamenta en la acumula-

ción de conocimientos a partir del aprendizaje, en su eficacia para ordenar la complejidad del proceso económico y en que economizan la toma de decisiones cotidianas. Dicha racionalidad y, también, cierta aversión al riesgo, implican una inercia al cambio, es decir, cierta persistencia de las rutinas de los agentes económicos, a pesar de los cambios contextuales (Murrell, 1992 ; March, 2002). Tras diez años de transición rusa, la persistencia de diversos fenómenos propios de la etapa soviética parece confirmar la hipótesis de la inercia de las rutinas. En este sentido, la práctica de TNM durante la transición puede considerarse una versión post-socialista de rutinas propias de las estructuras e instituciones soviéticas, que no acaban de desaparecer. Sobre tales rutinas, aún vivas en 1992, actuaron diversos factores que han extendido el fenómeno de desmonetización. Las causas que provocaron el rebrote de las TNM provienen tanto del ámbito macroeconómico como del microeconómico.

Dinámica macroeconómica

Cuando en 1992 se realizó la liberalización de precios, las empresas del sector real de la economía rusa ya arrastraban problemas de liquidez (insuficiencia de capital circulante). La drástica liberalización de precios generó hiperinflación, que provocó una fuerte erosión del valor real del rublo y una caída de la demanda¹⁰. Además, el Estado cortó los subsidios públicos a las empresas y restringió la concesión de créditos directos a éstas, mientras que el crédito bancario se encareció y se restringió su acceso a las empresas. Esto produjo una disminución de la entrada de nuevo circulante en la producción. La reacción de las empresas fue intentar mantener los niveles de producción y empleo recurriendo a los atrasos y al pago en especie, ya que éstas eran maneras tradicionales con las que el sistema soviético resolvía a corto plazo estas crisis de iliquidez.

⁹ Sobre el contenido de este epígrafe, puede verse: AUKUTIONEK (1998, 186-187); CARLIN, FRIES, SCHAFFER y SEABRIGHT (2000, 244-251); COMMANDER y MUMSSEN (2000, 116-132); COMMANDER, DOLINSKAYA y MUMSSEN (2002, 279-282); GARA (2001, 7-15); FUSTER (2002); GURIEV e ICKES (2000, 150-160); HUMPHREY (2000, 264-282); KIM, PIRTLILÁ y RAUTAVA (2001, 27-29); LEDENEVA y SEABRIGHT (2000, 104-110); POPOVA (2001); POSER (1998a, 38-44 y 1998b, 164-167); TREISMAN (2000, 231-240); YAKOVLEV (2000b, 84-88).

¹⁰ La cuestión del tipo de cambio del rublo, del dolar como sustitutivo de éste y del papel de la fuga de capitales como factores de demonetización no son abordados en este trabajo. Al respecto pueden verse DYNNIKIOVA (2002) y TIKHOMIROV (1997).

El contexto monetario de los primeros años de la transición podría haber sido otro. El gobierno podría haber ejecutado una política monetaria que inyectara liquidez (de hecho, algunos bancos regionales emitieron sus propias monedas), pero dominaban las posiciones más ortodoxas sobre medidas antiinflacionarias, que sí tuvieron reflejo en la subida de los tipos de interés. El sector financiero podría haber inyectado liquidez a través de créditos, pero no fue así debido a su subdesarrollo, a la dificultad de valorar la insolvencia de las empresas en el nuevo contexto y a que era más interesante y seguro prestar al Estado. Siendo así, las empresas debían haber incurrido en suspensión de pagos, quiebra y cierre, pero generalmente tampoco fue así, debido a cierto «paternalismo» gubernamental. El gobierno aplicó una política monetaria restrictiva, pero consintió (es decir, sancionó-legitimó) ciertas desviaciones monetarias y fiscales con el objeto de evitar una oleada de quiebras de empresas, como más adelante se explica.

Dinámica microeconómica

Desde una perspectiva microeconómica los fundamentos de las TNM en Rusia se apoyan en distintas motivaciones empresariales¹¹. Brevemente y sin ánimo de exhaustividad, las principales motivaciones que se suelen considerar son las siguientes.

— *Evasión fiscal*: las TNM permiten que el precio sea alterado discriminadamente y facilita la ocultación de las operaciones comerciales (tanto de la contabilidad como de las cuentas en los bancos, quienes actuaban como recaudadores fiscales).

— *Creación de crédito*: los atrasos y las compensaciones constituyen formas de crédito comercial que sustituyen y complementan al bancario; el trocar mercancías, que no van a ser utilizadas inmediatamente pero sí en el futuro, también.

— *Creación de moneda*: los *veksels* y el trueque para reventa pueden considerarse cuasi-moneda y, por supuesto, las monedas regionales y locales.

— *Reducción del riesgo de impago «definitivo»*: llegados a un punto, es más seguro para la empresa cobrar hoy con mercancías y con *veksels* que seguir acumulando atrasos, ya que existe el peligro de no cobrarlos nunca.

— *Ocultación de efectivo*: permiten ocultar los ingresos monetarios a los agentes externos a la empresa (es decir, accionistas que no son ni administradores ni trabajadores de la empresa, a los acreedores y a las autoridades), quienes, si no conocen la posibilidad de cobrar en moneda, no exigen pagos monetarios.

— *Reestructuración empresarial*: la opacidad y complejidad de las TNM permite ocultar la viabilidad económica de la empresa, así pueden subsistir las empresas inviables y se confunde a los *outsiders* cuando intentan dilucidar cuales lo son y cuales no.

— *Efecto dominó (o exposición a redes)*: la dependencia de una empresa respecto de sus proveedores y clientes puede obligarla a participar en redes de TNM (incluso si dispone de liquidez) y, una vez dentro, le resulta difícil salir de la red.

— *Búsqueda de ganancias financieras*: el desvío del capital circulante de la empresa hacia los mercados financieros (incluyendo la fuga de capitales al exterior) puede generar mayores ganancias monetarias que su utilización en la actividad propia de la empresa, sobre todo, si los tipos de interés son elevados (como ocurre en el mercado de capitales ruso) o si el riesgo es menor (activos y bienes raíces en el extranjero). En suma, al menos en los primeros años de la transición, las empresas tenían motivos para recurrir a las TNM y, además, su pasado les había dotado de experiencia y la actitud del gobierno no se lo impedía. En un contexto en el que el Estado y el nuevo sector bancario toleraban dichas prácticas y la «disciplina del mercado» (o, si se prefiere, la ley de quiebra) no actuaba (simplemente porque no existía el mercado), la decisión de recurrir a las TNM o cerrar la empresa estuvo en manos de los *insiders* —administradores y trabajadores de la empresa—.

¹¹ La mayor parte de los textos que se recogen en la bibliografía de este trabajo, proponen, contrastan, defienden o critican distintas hipótesis sobre dichas motivaciones; algunos se centran en la compatibilidad entre ellas, otros en su importancia relativa, en todo caso, es un debate abierto. Aquí no entraremos en esta discusión.

Al respecto, conviene indicar que en aquéllos momentos se estaba produciendo una privatización masiva, confusa e incierta, pero fundamental en la definición del estatus futuro de toda la población rusa, en particular de los administradores y trabajadores de las empresas en proceso de privatización. El interés de éstos por proteger su posición y la manera en que se realizó la privatización no permitieron introducir criterios de eficiencia financiera en las empresas afectadas, ya que la mayoría acabaron en manos de sus propios trabajadores, de los administradores y de bancos. Respecto a estos últimos, su interés estaba muy centrado en los créditos al Estado (más remunerativos y seguros, al menos, hasta la crisis de 1998) y en el mercado interbancario. Además, muchos de ellos tenían una estrecha vinculación con las empresas; en algunos casos, tras la apariencia formal de bancos comerciales autónomos se ocultaban simples secciones financieras de grupos de empresas industriales que, por tanto, los controlaban. Respecto a los *insiders*, como nuevos propietarios y como empleados, compartían el interés por la supervivencia de la empresa (en un contexto de gran incertidumbre y de escasas alternativas laborales a corto plazo). Esto se traducía en el objetivo de mantener, en la medida de lo posible, los niveles de producción y de empleo (o subempleo), relegando a un plano marginal la cuestión de la viabilidad financiera de la empresa. Para ello sólo se necesitaba que los flujos de mercancías necesarias para la producción no se bloqueasen y, en el contexto macroeconómico descrito, las tradicionales TNM constituyeron rutinas racionales y aún eficaces. En suma, el contexto macro aceleró la necesidad de TNM y los fundamentos micro rescataron esta práctica.

5. Factores mantenedores-consolidadores FMC¹²

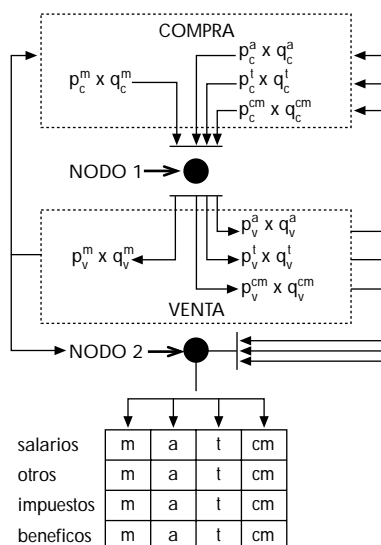
Respecto a su incidencia sobre la desmonetización, la dinámica macro posterior a 1995 no se ha alterado significativamente respecto de la anterior a esta fecha. La política monetaria ha

seguido siendo restrictiva y la fiscal se ha endurecido (estableciendo mecanismos para no monetizar el déficit público). Respecto a los fundamentos micro para recurrir a las TNM, en general, también siguen siendo válidos. Por tanto, buena parte de los FAR descritos siguen actuando. No obstante, tras la «crisis de iliquidez» (1992-1994) comenzaron a actuar los factores mantenedores-consolidadores, que han estabilizado la práctica de TNM más allá del contexto de los primeros años de la transición. Los FMC se apoyan en las mismas motivaciones micro que los factores aceleradores-rescatadores (FAR), pero poseen una componente más estructural y menos coyuntural. Los FAR fueron la respuesta de las empresas a corto plazo ante una coyuntura de iliquidez, mientras que los FMC implican la búsqueda de una mayor «independencia» de las empresas respecto de la coyuntura macro, en particular de la monetaria. Su lógica es diferente: si las TNM han permitido mantener (en la medida de lo posible) los flujos comerciales a pesar de la iliquidez y han restablecido unos vínculos que permiten «aislar» la actividad de la empresa de los avatares de la moneda, ¿porqué abandonarlas? La existencia de factores mantenedores-consolidadores (FMC) implica que, una vez detonada la aceleración y rescatadas las prácticas de TNM, las empresas constatan que dichas prácticas se pueden realizar y son eficaces; en consecuencia, tienden a consolidar mecanismos que las perpetúan. Así, se puede explicar por qué se ha mantenido y persiste un alto volumen de TNM, de una manera un tanto independiente de la evolución de las principales variables monetarias (inflación, oferta monetaria, tipos de interés, tipo de cambio), incluso después de la crisis de 1998. Esta relativa independencia se apoya, al menos, en dos elementos, por una parte, en la posibilidad para las empresas de comerciar en varios circuitos (tetracircuito) y, por otra, en la existencia de redes.

¹² Sobre el contenido de este epígrafe, puede verse: AUKUSTSIONEK (1998, 179-181); COMMANDER y MUMSSEN (2000, 116-132); COMMANDER,

DOLINSKAYA y MUMSSEN (2002, 284-302); DUTTA (2000, 25-28); FUSTER (2002, 570-609); GARA (2001, 19-20); GURIEV e ICKES (2000, 160-170); GURIEV, MAKAROV y MAUREL (2002); HENDLEY, MURRELL y RYTERMAN (2000); HUMPHREY (2000, 282-293); LEDENEVA (2000); LEDENEVA y SEABRIGHT (2000, 101-104); MARCH y SÁNCHEZ (2001); PINTO, DREBENTSOV y MOROZOV (2000, 24-32); POSER (1998b, 167-171); PRENDERGAST y STOLE (2000); YAKOVLEV (2000a, 286-288 y 2001).

FIGURA 1
TRETRACIRCUITO

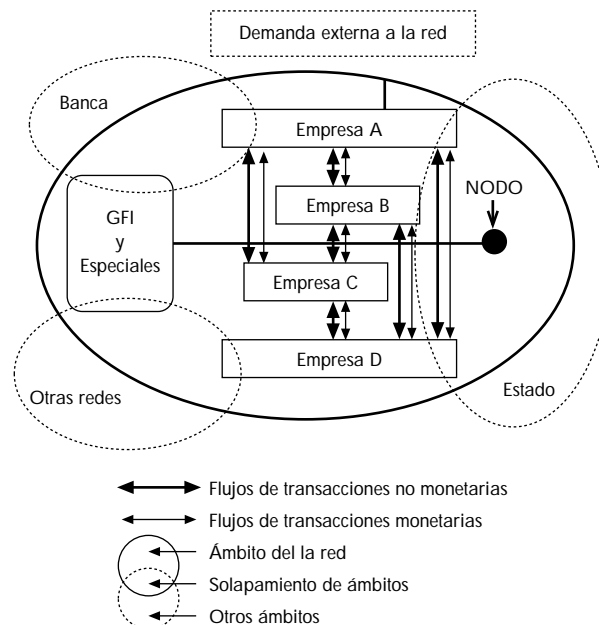


m, a, t y cm = circuitos de moneda, atrasos, trueque y cuasi-moneda.
 $p_{v/c}^i$ = precio de venta/compra en el circuito de la venta/compra i .
 $q_{v/c}^i$ = cantidad vendida/comprada en el circuito i .
 $\{C^i\} = \{p_c^i \times q_c^i\}$ = estructura de las compras (según circuito).
 $\{V^i\} = \{p_v^i \times q_v^i\}$ = estructura de las ventas (según circuito).

Tetracircuito

Las TNM permiten que el comercio de la empresa se realice a través de un tetracircuito (véase la Figura 1), en el que es posible establecer unas políticas de cobros y pagos que conectan los distintos circuitos. Esto se debe a que existen, al menos dos momentos clave (nodos) que ofrecen esta posibilidad. El primero es posible gracias al proceso productivo, a través del cual los *input*, independientemente del circuito en el que hayan sido adquiridos, se transforman en *output*, susceptible de ser vendido en cualquiera de ellos. Aquí la empresa puede ajustar su estructura de compras según circuitos ($\{C^i\}$) a las de ventas ($\{V^i\}$) o viceversa (o también de manera conjunta), en función

FIGURA 2
REDES



de su capacidad negociadora frente a proveedores y clientes. En el segundo nodo, se decide como distribuir los recursos netos obtenidos ($\{V^i\}$ - $\{C^i\}$) en el pago de salarios, impuestos y otros pagos en las distintas modalidades. Esto permite conectar los cuatro circuitos, es más, en función del circuito de destino de la producción, las empresas discriminan los precios de ventas de un mismo producto e, incluso, la calidad del mismo tipo de producto (Gurie e Ickes, 2000, 169). No obstante, el grado de libertad de la empresa para tomar estas decisiones está limitado por la naturaleza de las relaciones que mantiene con otras empresas, con el sector bancario y con el Estado, cuestión que remite a las redes de TNM.

La red

El elemento fundamental sobre el que se apoya el tetracircuito es la red (también llamados mercados cerrados y cade-

nas de TNM). Se trata de una estructura (a menudo opaca e informal) de relaciones interempresariales desiguales, en las que incluso participan organismos estatales y financieros (Figura 2). La estructura de la red se asemeja a la de los conglomerados soviéticos; de hecho, la revinculación de las empresas participantes suele establecerse a partir de las relaciones técnico-productivas y comerciales heredadas. No obstante, contiene reformas importantes. Por una parte la implicación del Estado no es directa, como en la etapa soviética, sino que se realiza indirectamente a través de empresas de servicios públicos y de relaciones personales entre administradores, funcionarios y políticos, que conforman élites o «familias», una nueva *nomenklatura* (Tikhomirov, 2000). Ahora el sector bancario ya no es meramente un apéndice administrativo del Estado soviético, sino que participa en la red a través de bancos comerciales privados que poseen patrimonio de las empresas y viceversa, conformando grupos financiero industriales, en los que se solapan los intereses financieros e industriales. Por otra parte, han surgido nuevos tipos de empresas y agentes especializados en TNM, cuya función principal es servir a los intereses de la red, en particular, integrando y regulando los flujos de TNM entre los participantes, a modo de función de coordinación de los tetracircuitos de cada empresa en uno único (Nodo de la red). Conviene indicar que algunas de ellas sólo existen «virtualmente», mientras que otras existen pero no están registradas (Ledeneva, 2000, 301) y se encargan de gestionar el dinero negro de las redes (Yakovlev, 2001) y la fuga de capitales (Tikhomirov, 1997). Podría considerarse que, en parte, estas empresas han sido creadas *ad hoc* para cubrir el vacío dejado por los órganos soviéticos que coordinaban la actividad de los antiguos conglomerados.

Cada participante aporta algo a la red y se beneficia de su existencia. Algunos aportes guardan una estrecha relación con la posición de cada empresa en la cadena de producción. Así, algunas empresas (bienes finales) aportan los recursos monetarios que logra captar mediante su venta en mercados monetizados (consumo final o exportaciones), otras (bienes

primarios) aportan su capacidad para emitir *veksels* de empresa y captar los estatales y otras empresas (bienes intermedios) actúan como nexos intermedios en el tránsito de medios de pago no monetarios, estabilizando las TNM en el seno de la red. Pero otros aportes no se vinculan a esta verticalidad técnico-productiva de los participantes, sino a la capacidad de la empresa para captar créditos bancarios y ayudas estatales, así como para establecer nexos con otras redes (en las que puede que también participen, especialmente, las empresas energéticas y de transporte). En la red no todos los miembros son iguales, existen relaciones desiguales e incluso pertenencias fortuitas, sin embargo constituye un club que ofrece servicios a sus miembros. Uno de los más analizados por los especialistas se vincula a la corrupción y los delitos:

«Las compensaciones (léase TNM) han sido una lucrativa fuente de ingresos extra para intermediarios, incluyendo bancos, individuos y gobiernos oficiales. Esto ha impulsado la generalización de rentas especulativas, pactos y corrupción (...) Así, cualquiera que intenta frenar las compensaciones (léase TNM) se enfrenta a una fuerte oposición de todos los que se benefician de ellas». (Pinto, Drebtentsov y Morozov, 2000, 16)

Efectivamente la red provee un marco y mecanismos adecuados para desarrollar las actividades prohibidas, pero su relevancia va más allá. Por una parte, aglutina y amplía el poder económico y la influencia política de sus miembros, siendo éste un elemento clave en la competencia frente a otras redes por la captación de recursos públicos y del sector financiero. Por otra parte, sirve como espacio para la resolución de los conflictos que puedan surgir entre los participantes sin tener que recurrir al ámbito judicial (Hendley, Murrell y Ryterman, 2000). Pero, especialmente, facilita, ordena y desarrolla las TNM entre sus miembros (coordinando los tetracircuitos individuales) y los prolonga hacia otras redes,

haciendo que sean una alternativa viable a las transacciones monetarias. En suma, la red permite que las empresas puedan practicar las TNM, escapando así a las restricciones financieras y a la ley de quiebra.

En estas redes cristalizan las motivaciones (fundamentos microeconómicos) de los distintos participantes, compatibilizándose (o supeditándose) e integrándose en estrategias de red. La red constituye una versión post-socialista de los grandes conglomerados soviéticos (o si se prefiere, una versión rusa post-soviética de la gran empresa capitalista), considerablemente autosuficientes y con una importante capacidad de influencia política en los niveles local, regional e, incluso, federal. Siendo así, la expansión y articulación de redes implica la consolidación de un nivel mesoeconómico que mediatiza los comportamientos micro y la incidencia de los macro sobre éstos, limitando la eficacia de la política económica. Además, mediante las TNM, la red puede forzar a las otras empresas que se vinculan a ella a participar en la estrategia de la red, generando un fenómeno de «agujero negro», que expande el ámbito de las TNM y, en consecuencia, frena la consolidación del rublo como moneda integradora de mercados. Podría aventurarse que, si Rusia ha de convertirse en una economía de mercado, no será a partir de la expansión de pequeñas empresas de nuevo cuño sino de la reconversión de estas redes. En todo caso, su lógica de comportamiento mantiene el nivel de TNM y consolida las rutinas correspondientes, insensibilizando a la dinámica empresarial (sobre todo, a la industrial) de la política de estabilización (en particular, de la monetaria). En suma, los FMC se apoyan en las redes y autonomizan su dinámica de la coyuntura monetaria. Esta autonomía explica el alto grado de disociación que existe en la economía rusa entre el ámbito financiero y el productivo (véase el artículo de Sánchez publicado en este mismo número), por qué la evolución de la producción industrial ha evolucionado de una manera un tanto independiente de la evolución de las magnitudes monetarias y por qué la crisis de agosto de 1998 no ha tenido una repercusión significativa en la producción.

6. Factores sancionadores-legitimadores FSL¹³

Sanción y legitimación

Si el Estado hubiese creado un contexto previo adecuado para iniciar la transición no habrían surgido los FAR y si hubiese actuado más activamente contra las prácticas mercantiles no monetarias tampoco existirían los FMC. Sin embargo no ha sido así. Su política económica aceleró y ha mantenido la extensión de las TNM (las ha sancionado) y su actitud permisiva consintió recuperar, y ha permitido consolidar, estas prácticas (las ha legitimado): «la consecución de varios objetivos gubernamentales, en particular el deseo de mantener una baja inflación mientras que se mantienen restricciones presupuestarias blandas para las empresas, ha propagado los impagos (...) las señales transmitidas por las acciones del gobierno (...) señalaron el ejemplo a seguir por las empresas» (Pinto, Drebenstov y Morozov, 2000, 6). Así, consintió la acumulación de los primeros atrasos (tanto interempresariales como, sobre todo, en el pago de impuestos y de servicios públicos) y el recurso al trueque, lanzó la primera operación abierta de cancelación multilateral de atrasos en 1992 (que sirvió de ejemplo para las futuras compensaciones), emitió los primeros *veksels* (los gubernamentales), que abrían el camino a los *veksels* bancarios y de empresas, y mantuvo una posición ambigua respecto a la emisión de moneda regional y local (Woodruff, 1999).

Al menos hasta 1994, la actitud del gobierno puede comprenderse por la influencia del contexto inmediato, ya que de haber adoptado una posición más restrictiva en los primeros años, habría provocado una caída aún más acusada de la producción y del empleo, provocando la deslegitimación social de la transición económica e, indirectamente, afectando adversamente a otro proyecto paralelo, el de la consolidación de una democracia

¹³ Sobre el contenido de este epígrafe, puede verse: COMMANDER, DOLINSKAYA y MUMSSEN (2002, 282-284); KIM, PIRTILÄ y RAUTAVA (2001, 27-29); PINTO, DREBENTSOV y MOROZOV (2000, 5-16); POSER (1998b, 171); SÁNCHEZ (2001); TOMPSON (1997, 1.170-1.178 y 2000) y YAKOVLEV (2000b, 88-89).

recién estrenada. No obstante, al igual que las empresas, también estuvo influenciado por el legado soviético. El hecho de que la práctica de TNM habían sido habituales «explica la muy serena actitud del gobierno hacia el trueque (léase TNM) en 1993-1996, cuando este fenómeno —cuyas causas eran entonces diferentes— fue percibido como una reliquia del pasado socialista» (Yakovlev, 2000b, 81).

Más allá de los primeros años, su actitud ha creado un escenario que ha seguido alimentando y, sobre todo, legitimando las TNM. La política macroeconómica rusa se ha centrado excesivamente en unos objetivos de inflación demasiado ambiciosos, apoyándose en el control del crédito del Banco Central de Rusia (BCR) y en la no monetización del déficit público. Ante estas restricciones, el BCR ha utilizado sustitutivos monetarios —bonos (KOs), compensaciones de impuestos (KNOs)— y ha recurrido a atrasos y a un masivo endeudamiento (GKO-OFZz, Eurobonos y préstamos de instituciones financieras internacionales). Sin embargo, la disciplina fiscal se ha mantenido relajada. Aunque el gobierno federal adoptó recortes de los subsidios explícitos a las empresas (para motivarlas a adaptarse al mercado), proliferaron los implícitos, impidiendo el ajuste de las finanzas públicas. El gobierno federal intentó subsanar esta cuestión reduciendo las partidas de gastos en efectivo, pero sin incrementar los ingresos fiscales, provocando impagos y endeudamiento. Como resultado, los atrasos presupuestarios aceleraron las TNM, mientras que el endeudamiento público a gran escala elevó los tipos de interés reales a niveles muy elevados. Dada la alta rentabilidad de los préstamos al Estado, en particular de los GKO, la banca se orientó hacia estas necesidades financieras y agravó la escasez de capital circulante en el sector empresarial, que, de manera generalizada, se abocó a las TNM. La atracción de los altos tipos de interés fue tal, que algunos administradores de empresas destinaron los fondos líquidos de sus empresas a aprovechar la bonanza de los GKO, a pesar de agravar el problema de liquidez. La respuesta natural de las firmas ante los altos tipos de interés fue retrasar los pagos. En particular, destacan los impagos de los monopolios públicos de energía (*Gazprom*,

RAO UES y compañías petroleras) y de transporte, debido a que su situación es políticamente muy delicada¹⁴. En suma, la emisión y utilización directa e indirecta (a través del BCR) por parte del Estado de instrumentos para las TNM ha institucionalizado estas prácticas e, incluso, las ha convertido en un elemento intrínseco de su gestión presupuestaria. Por otra parte, aunque el gobierno federal ha intentado mantener cierta disciplina monetaria y fiscal, no ha logrado imponerla suficientemente en los niveles regional y local. Así, algunos gobiernos regionales y locales han relajado mucho sus acciones al respecto, no sólo han emitido monedas propias, sino que también han seguido subsidiando a las empresas de manera implícita (haciendo proliferar las exenciones fiscales y acuerdos *ad hoc* con grandes empresas «socialmente importantes» sobre sus deudas fiscales). Es más, para algunos (Pinto, Drebenstov y Morozov, 2000, 16), las TNM sirven para que ciertos altos cargos regionales y locales protejan a las empresas «frente a las autoridades federales, acreedores hostiles y de la competencia de (otras) empresas».

De esta manera, la intervención del gobierno, por una parte, restringió la incorporación de las empresas en el circuito de comercio monetario y, por otra, les mostró el camino y las empujó hacia el de las TNM. En suma, sancionó y legitimó las TNM.

7. Conclusión

A partir del análisis expuesto se puede realizar una valoración de la situación actual. Tras la crisis de agosto de 1998¹⁵, las TNM se han reducido, situándose en niveles que para algunos son similares a los de otros países, mientras que para

¹⁴ Cortar el suministro de los morosos pondría en grave peligro la supervivencia de la mayor parte del sector empresarial, además de ser una práctica ilegal según el Código Civil ruso. Para mayor redundancia, hubieran ido en contra de las órdenes gubernamentales, ya que proliferó la emisión por parte de las autoridades de «listas estratégicas» de empresas que no podían sufrir cortes de suministros bajo ninguna circunstancia.

¹⁵ Sobre los efectos de la crisis de 1998 en las TNM, véase: KIM, PIRTILÄ y RAUTAVA (2001, 12-13), IVANENKHO y MIKHEYEV (2002, 407-416), GURIEV, MAKAROV y MAUREL (2002, 653), GARA (2001, 21-27), COMMANDER, DOLINSKAYA y MUMSSEN (2002, 282-304).

otros son aún excesivos. Diversos factores explican esta remonetización posterior a la crisis de agosto: el rublo se devaluó, mejorando la competitividad de la producción rusa frente a las importaciones (al menos, hasta el año 2000), los ingresos por exportaciones de petróleo se incrementaron, la contención de la inflación fue relativamente rápida y los tipos de interés se redujeron. Todo ello significó un alivio en la escasez de liquidez que afectaba a las empresas. Sin embargo, se trata de factores coyunturales que, según el análisis expuesto, estarían relajando la acción de los FAC, pero no necesariamente del resto de factores (FCM y FSL). En este sentido, las TNM «no han sido eliminadas» (Commander, Dolinskaya y Mumssen, 2002, 304), siguen vigentes «los incentivos a impulsar el trueque» (Guriey, Makarov y Maurel, 2002, 653) y el peligro de un rebrote es patente, ya que «el volumen de recursos financieros disponibles para el sector privado puede reducirse en un futuro próximo, a pesar de las previsiones más optimistas» (Gara, 2001, 23). Es decir, los FCM e, incluso, los FSL siguen presentes y, por tanto, las TNM pueden volver a expandirse en cualquier momento.

En este sentido, más allá de una valoración sobre la coyuntura, el análisis expuesto permite emitir una conclusión y algunas observaciones. La conclusión es la siguiente. La creación de una economía de mercado en Rusia exige la consolidación de un rublo «moderno», que actúe como mecanismo dominante e integrador del resto de mercados, tarea que aún está pendiente (Sánchez y March, 2002). Para ello, el circuito monetario debe ir desplazando a las TNM hacia un plano cada vez más marginal, pero esto no está ocurriendo en Rusia y, por tanto, el mantenimiento de un alto nivel de TNM está bloqueando la transición rusa. En suma, la política de transición aplicada no ha sido suficiente para hacer emerger una economía monetizada en Rusia y ésta es una condición necesaria para que exista una economía de mercado.

No obstante, las TNM han frenado la caída de la producción y el empleo e, incluso, han permitido cierta recuperación de la producción industrial. Así pues, el reto que se plantea es, si se acepta que es necesario dismantelar las TNM, ¿cómo se des-

mantela dicho sistema sin hundir la economía? o, en otras palabras, ¿cuál es la política adecuada para ello?¹⁶. El análisis mostrado permite realizar tres observaciones al respecto.

1) La política de estabilización aplicada ha sido inadecuada. La intervención no debe limitarse al ámbito monetario exclusivamente, ni a utilizar sólo los medios de la política monetaria convencionales, ya que ésta dispone de instrumentos para regular a través de la institución de la moneda, mientras que lo que Rusia necesita es consolidar dicha institución. Esto exigirá una reforma estructural de su sector bancario (Kotova, 2002; Tompson, 2000), pero también del comercial, así como una «reforma gubernamental efectiva» (Yakovlev, 2002, 21), que establezca orden y disciplina en los ámbitos monetario y fiscal en todos los niveles (federal, regional y local).

2) Para reducir la desmonetización a niveles «normales» será necesario actuar sobre los FAR, mediante una política monetaria que no acelere aún más la desmonetización, pero también será necesario eliminar los FMC, a través de medidas que desincentiven las prácticas de TNM consolidadas. Combatir los FAR y los FMC exige acabar con los FSL: «el sistema (de TNM) sólo se desmontará cuando el gobierno tome tal dirección. La naturaleza del sistema hace extremadamente improbable que se desmonte espontáneamente o que sea desmontado por condiciones externas» (Pinto, Drebenstov y Morozov, 2000, 6). En particular, si los gobiernos regional y local siguen con las prácticas de TNM, difícilmente se podrá lograr que el sector privado las abandone.

3) Es evidente que la política de reducción de las TNM debería ser compleja y que adoptase un horizonte de largo plazo, porque debe combinar adecuadamente instrumentos de natura-

¹⁶ Sobre propuestas para la monetización de la economía rusa, puede verse: AFANAS'EV, KUZNETSOV y ISAEVA (1996, 19-24); COMMANDER y MUMSSEN (2000, 142-145); COMMANDER y SEABRIGHT (2000); GARA (2001, 28-31); GURIEV e ICKES (2000, 168); IVANENKO y MIKHEYEV (2002, 415-416); PINTO, DREBENTSOV y MOROZOV (2000, 32-37), TOMPSON (2000) y TREISMAN (2000, 252-254), YAKOVLEV (2000c y 2002), así como la discusión «The Non-cash Economy in CIS: In Quest of Policy Recommendations», realizada por varios autores y publicada en *Economic System*, 2000, volumen 24, número 1.

leza muy diversa (de regulación, pero sobre todo, de cambio estructural e institucional (Ovin, 2001)) y porque la secuencia de las medidas a adoptar es un aspecto clave (Roland, 2000). Pero, además, debe gestionar el enfrentamiento con agentes y grupos sociales que han logrado coaptar espacios de poder económico y político claves a través de las TNM (Hanson, 1999; Shleifer y Treisman, 2000). Todo ello requiere un gobierno fuerte en el sentido recomendado por Kornai (1991, 169): «al que unas elecciones libres hayan concedido un mandato realmente popular para enderezar la economía con mano firme». Es decir, capaz, no sólo de diseñar y ejecutar una nueva política de transición (mucho menos simplista que la radical), sino también, de gestionar los conflictos que surgirán dentro del propio aparato del Estado y con los grupos de poder afectados (Sánchez, 2002). Por tanto, antes de iniciar la política de monetización de la economía rusa, Putin necesita recuperar los recursos de poder que el Estado ha ido perdiendo durante la etapa Yel'tsin (March y Sánchez, 2000; March, 2001).

En suma, la conversión del rublo soviético —poco más que una categoría contable— en el rublo capitalista —integrador de mercados— no debió quedar en manos de una presunta tendencia natural y espontánea. El desmantelamiento de las TNM, que bloquean la consolidación del rublo, exige transformar las estructuras y rutinas económicas post-soviéticas por las de una economía de mercado, es decir, requiere políticas de cambio estructural e institucional que contengan medidas capaces de dirigir y motivar dicha transformación. Sin estas políticas no se desbloqueará el proceso de transición ruso: «Ninguna economía de mercado (es) posible sin esta moneda artificial» (Polanyi, 1977, 311).

Referencias bibliográficas

- [1] AFANAS'EV, M.; KUZNETSOV, P. y ISAEVA, P. (1996): «The Payments Crisis in Russia. What Is Really Going On?», *Problems of Economic Transition*, volumen 39, número 1, páginas 5-25.
- [2] AUKUTSIONEK, S. (1998): «Industrial Barter in Russia», *Communist Economies & Economic Transformation*, volumen 10, número 2, páginas 179-188.
- [3] BRESSER PEREIRA, L. C. y NAKANO, Y. (1985): «Factores aceleradores, mantenedores y sancionadores de la inflación», *El Trimestre Económico*, volumen 52, julio-septiembre, páginas 773-794.
- [4] CARLIN, W.; FRIES, S.; SCHAFFER, M. y SEABRIGHT, P. (2000): «Barter and non-monetary transactions in transition economies: evidence from a cross-country survey», en SEABRIGHT, P. (ed.), páginas 236-256.
- [5] CLARKE, S. (2000): «The household in a non-monetary market economy», en SEABRIGHT, P. (ed.), páginas 176-206.
- [6] COMMANDER, S. y MUMSSEN, C. (2000): «The growth of non-monetary transactions in Russia: causes and effects», en SEABRIGHT, P. (ed.), páginas 114-146.
- [7] COMMANDER, S. y SEABRIGHT, P. (2000): «Conclusion: what is to be done?», en SEABRIGHT, P. (ed.), páginas 362-374.
- [8] COMMANDER, S.; DOLINSKAYA, I. y MUMSSEN, C. (2002): «Determinants of barter in Russia: an empirical analysis», *Journal of Development Economics*, volumen 67, número 2, páginas 275-307.
- [9] DEMBINSKI, P. H. (1988): «Cantidad versus asignación de dinero: una reconsideración de los problemas monetarios de las economías de planificación central», *ICE Revista de Economía*, número 2154, páginas 3.861-3.867.
- [10] DUTTA, J. (2000): «Some lasting thing: barter and the value of money», en SEABRIGHT, P. (ed.), páginas 15-34.
- [11] DYNNIKIOVA, O.V. (2002): «The Macroeconomic Implications of a Stronger Ruble», *Problems of Economic Transition*, volumen 45, número 6, páginas 38-68.
- [12] ERICSON, R. E. (2000): «The Post-Soviet Russian Economic System: An Industrial Feudalism», *BOFIT Discussion Papers*, número 8.
- [13] FUSTER ESTRUCH, V. (2002): *Políticas económicas coyunturales en condiciones de transición: estabilización y desmonetización de la economía rusa*, tesis doctoral, Universitat de València, Valencia.
- [14] GADDY, C. G. e ICKES, B. W. (1998): «La economía virtual de Rusia», *Política Exterior*, volumen 12, número 66, páginas 59-70.
- [15] GARA, M. (2001): «The Emergence of Non-monetary Means of Payment in the Russian Economy», *Post-Communist Economies*, volumen 13, número 1, páginas 5-39.
- [16] GURIEV, S. e ICKES, B. W. (2000): «Barter in Russia», en SEABRIGHT, P. (ed.), páginas 147-175.
- [17] GURIEV, S.; MAKAROV, I. y MAUREL, M. (2002): «Debt Overhang and Barter in Russia», *Journal of Comparative Economics*, volumen 30, número 4, páginas 635-656.
- [18] HANSON, P. (1999): «The Russian Economic Crisis and the Future of Russian Economic Reform», *Europe-Asia Studies*, volumen 51, número 7, páginas 1.141-1.166.
- [19] HENDLEY, K.; MURRELL, P. y RYTERMAN, R. (2000): «Law, Relationships and Private Enforcement: Transactional Strategies of

Russian Enterprises», *Europe-Asia Studies*, volumen 52, número 4, páginas 627-656.

[20] HUMPHREY, C. (2000): «How is barter done? The social relations of barter in provincial Russia», en SEABRIGHT, P. (ed.), páginas 259-297.

[21] IVANENKO, V. y MIKHEYEV, D. (2002): «The Role of Non-monetary Trade in Russian Transition», *Post-Communist Economies*, volumen 14, número 4, páginas 405-419.

[22] KIM, B. Y.; PIRTILÄ, J. y RAUTAVA, J. (2001): «Money, Barter and Inflation in Russia», *BOFIT Discussion Papers*, número 15, páginas 5-40.

[23] KORNAI, J. (1984): *Socialisme et économie de la pénurie*, Economica, París.

[24] KORNAI, J. (1991): *El camino hacia una economía libre. La transición de los países del Este. El ejemplo de Hungría*, Ariel, Barcelona.

[25] KOTOVA, V. G. (2002): «The Central Bank of the Russian Federation», *Problems of Economic Transition*, volumen 45, número 6, páginas 6-37.

[26] LAVIGNE, M. (1997): *Del socialismo al mercado. La difícil transición económica de los países de Europa del Este*, Ediciones Encuentro, Madrid.

[27] LEDENEVA, A. (2000): «Shadow barter: economic necessity or economic crime?», en SEABRIGHT, P. (ed.), páginas 298-317.

[28] LEDENEVA, A. y SEABRIGHT, P. (2000): «Barter in post-Soviet societies: what does look like and why does it matter?», en SEABRIGHT, P. (ed.), páginas 93-113.

[29] MARCH POQUET, J. M. y SÁNCHEZ ANDRÉS, A. (1999): «La transición rusa y La Gran Transformación», en MARCH, J. M. y SÁNCHEZ, A. (eds.): *La transición Rusa. Cambio estructural e institucional*, páginas 23-35, Universitat de València, Valencia.

[30] MARCH POQUET, J. M. y SÁNCHEZ ANDRÉS, A. (2000): «El papel del Estado en la transición. Soledad y debilidad del Estado ruso», en MARCH, J. M. y SÁNCHEZ, A. (eds.): *Política económica y límites institucionales en la Transición rusa*, páginas 13-27, Universitat de València, Valencia.

[31] MARCH POQUET, J. M. (2001): «Racionalidad en la política económica de Putin», en MARCH, J. M. y SÁNCHEZ, A.: *La transición económica: resultados y perspectivas*, páginas 25-39, Universitat de València, Valencia.

[32] MARCH POQUET, J. M. y SÁNCHEZ ANDRÉS, A. (2001): «Comercio y Moneda en la transición. El caso ruso», en SHKOLYAR, N. A.; SÁNCHEZ, A. y MARCH, J. M. (eds.): *Una década de transición*, páginas 5-37, Universidad de la Amistad de los Pueblos de Rusia, Moscú.

[33] MARCH POQUET, J. M. (2002): «Una institución no sobrevive nunca a su función», en MARCH, J. M. y SÁNCHEZ, A. (eds.): *Avances*

y bloqueos en la transición económica, páginas 39-54, Universitat de València, Valencia.

[34] MARVASTI, A. y SMYTH, D. (1988): «Barter in the US economy: a macroeconomic analysis», *Applied Economics*, volumen 30, número 8, páginas 1.077-1.088.

[35] MURRELL, P. (1992): «Evolution in Economics and in the Economic Reform of the Centrally Planned Economies», en CLAGUE, C. y RAUSSER, G. C. (ed.): *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, páginas 35-53, Blackwell, Cambridge y Oxford.

[36] OVIN, R. (2001): «The Nature of Institutional Change in Transition», *Post-Communist Economies*, volumen 13, número 2, páginas 133-146.

[37] PINTO, B.; DREBENTSOV, V. y MOROZOV, A. (2000): *Dismantling Russia's Nonpayments System. Creating Conditions for Growth*, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, Washington, D.C.

[38] POLANYI, K. (1977): *La Gran Transformación. Crítica del liberalismo económico*, La Piqueta, Madrid.

[39] POLANYI, K. (1994): *El sustento del hombre*, Mondadori, Madrid.

[40] POPOVA, D. (2001): «Strategies of Russian Workers in Adapting to Market Reforms», *Russian Economic Trends*, volumen 10, número 3/4, páginas 68-73.

[41] POSER, J. A. (1998a): «The Interrelationship between Inter-enterprise Arrears and Macroeconomic Aggregates in Post-Soviet Economies», *Post-Communist Economies*, volumen 10, número 1, páginas 25-46.

[42] POSER, J. A. (1998b): «Monetary Disruptions and the Emergence of Barter in FSU Economies», *Post-Communist Economies*, volumen 10, número 2, páginas 157-177.

[43] PRENDERGAST, C. y STOLE, L. (2000): «Barter relationships», en SEABRIGHT, P. (ed.), páginas 35-70.

[44] ROLAND, G. (2000): *Transition and Economics. Politics, Markets, and Firms*, The MIT Press, Cambridge y Londres.

[45] SÁNCHEZ ANDRÉS, A. (2001): «Transición y construcción de instituciones de mercado en Rusia. El problema del sistema bancario», en MARCH, J.M. y SÁNCHEZ, A. (eds.): *La transición económica: resultados y perspectivas*, páginas 53-67, Universitat de València, Valencia.

[46] SÁNCHEZ ANDRÉS, A. (2002): «Elementos de la formación de la política económica en Rusia. La etapa Putin», en MARCH, J.M. y SÁNCHEZ, A. (eds.): *Avances y bloqueos en la transición económica*, páginas 25-38, Universitat de València, Valencia.

[47] SÁNCHEZ-ANDRÉS, A. y MARCH-POQUET, J. M. (2002): «The Construction of Market Institutions in Russia: A View from the Institutionalism of Polanyi», *Journal of Economic Issues*, volumen 36, número 3, páginas 707-722.

- [48] SAPIR, J. (2002): «Russia's Economic Rebound: Lessons and Future Directions», *Post-Soviet Affairs*, volumen 18, número 1, páginas 1-30.
- [49] SCHAFFER, M. (2000): «Should we worried about the use of trade credit and non-monetary transactions in transition economies?», *Economic Systems*, volumen 24, número 1, páginas 55-61.
- [50] SEABRIGHT, P. (2000): «Introduction: barter networks and «information islands», en SEABRIGHT, P. (ed.), páginas 1-11.
- [51] SHLEIFER, A. y TREISMAN, D. (2000): *Without a Map. Political, Tactics and Economic Reform in Russia*, The MIT Press, Cambridge y Londres.
- [52] TIKHOMIROV, V. (1997): «Capital Flight from Post-Soviet Russia», *Europe-Asia Studies*, volumen 49, número 4, páginas 591-615.
- [53] TIKHOMIROV, V. (2000): «The Second Collapse of the Soviet Economy: Myths and Realities of the Russian Reform», *Europe-Asia Studies*, volumen 52, número 2, páginas 207-236.
- [54] TOMPSON, W. (1997): «Old Habits Die Hard: Fiscal Imperatives, State Regulation and the Role of Russia's Banks», *Europe-Asia Studies*, volumen 49, número 7, páginas 1.159-1.185.
- [55] TOMPSON, W. (2000): «Financial Backwardness in Contemporary Perspective: Prospects for the Development of Financial Intermediation in Russia», *Europe-Asia Studies*, volumen 52, número 4, páginas 605-625.
- [56] TREISMAN, D. (2000): «Inter-Enterprise Arrears and Barter in the Russian Economy», *Post-Soviet Affairs*, volumen 16, número 3, páginas 225-256.
- [57] WOODRUFF, D. (1999): *Money Unmade. Barter and the Fate of Russian Capitalism*, Cornell University Press, Ithaca and London.
- [58] YAKOVLEV, A. (2000a): «Barter in the Russian Economy: Classifications and Implications (Evidence from Case Study Analyses)», *Post-Communist Economies*, volumen 12, número 3, páginas 279-291.
- [59] YAKOVLEV, A. (2000b): «The Causes of Barter, Nonpayments, and Tax Evasion in the Russian Economy», *Problems of Economic Transition*, volumen 42, número 11, páginas 80-96.
- [60] YAKOVLEV, A. (2000c): «The Russian Economy. Conditions for Survival and Preconditions for Development», *Problems of Economic Transition*, volumen 42, número 12, páginas 64-89.
- [61] YAKOVLEV, A. (2001): «'Black Cash' Tax Evasion in Russia: Its Forms, Incentives and Consequences at Firm Level», *Europe-Asia Studies*, volumen 53, número 1, páginas 33-55.
- [62] YAKOVLEV, A. (2002): «Distorsiones estructurales y límites de la política económica liberal en la Rusia actual», en MARCH, J.M. y SÁNCHEZ, A. (eds.): *Avances y bloqueos en la transición económica*, páginas 9-23, Universitat de València, Valencia.

Anuncio nuevo
EL SECTOR EXTERIOR