

**UNA REFORMA DE PRECIOS EN UNA ECONOMIA CENTRALMENTE  
PLANIFICADA: EL CASO DE LA REPUBLICA DEMOCRATICA  
ALEMANA EN EL PERIODO 1963-1967**

**Günther Held\***  
**Universidad de Chile**

\*Desco agradecer los comentarios de Teresa Jeanneret, Jorge Rodríguez y de los participantes en las séptimas jornadas de investigación realizadas en Talagante, en diciembre de 1977, por el Departamento de Economía de la Universidad de Chile.

# UNA REFORMA DE PRECIOS EN UNA ECONOMIA CENTRALMENTE PLANIFICADA: EL CASO DE LA REPUBLICA DEMOCRATICA ALEMANA EN EL PERIODO 1963-1967

Günther Held

## I. INTRODUCCION

Una de las características distintivas de las pautas para el nuevo sistema económico de la República Democrática Alemana (RDA), promulgado en junio de 1963, consistió en un programa de delegación de decisiones de las autoridades centrales (Consejo de Ministros, Junta Central de Planificación, ministerios industriales) a las instancias intermedias de decisión (asociaciones industriales)<sup>1</sup> y a las firmas. Esta delegación debía organizarse de tal modo que cumpliera con la máxima que el economista soviético Liberman había enunciado en octubre de 1962: "lo que es beneficioso para la sociedad debe ser beneficioso para cada firma. Y viceversa . . ." [1]. Para este efecto, la implantación del nuevo sistema económico contemplaba dos tipos de medidas principales: reformas de precios y reformas al sistema de incentivos para las firmas.

El trasfondo de estas reformas eran las múltiples ineficiencias que la autoridad económica había detectado en las funciones que se habían asignado a los precios y a los incentivos en el sistema de tipo soviético que la RDA había adoptado al término de la segunda guerra mundial. En este sistema, el papel de los precios consistía en servir de ponderación para sumar productos diversos, a fin de obtener indicadores de *quantum* de la producción tanto en la fase de planeamiento como en la de evaluación de resultados. Los precios tenían un carácter esencialmente "pasivo" en la asignación de recursos. En efecto, las autoridades económicas fijaban, con un grado considerable de detalle, el nivel, la composición y el destino de la producción, los métodos de

<sup>1</sup>La asociación industrial es una instancia intermedia en la organización de la economía, la que tiene a su cargo las firmas ubicadas en una de las ramas industriales.

producción y la provisión de insumos para las empresas, con casi ninguna referencia a los precios de recursos y bienes. Por su parte, el sistema de incentivos se basaba en una estructura jerárquica de toma de decisiones en la que la función principal de las firmas consistía en cumplir los indicadores de *quantum* de los planes anuales de producción que se habían fijado desde arriba. Las empresas tenían un margen de maniobra muy limitado para efectuar proposiciones de producción en la fase de planeamiento y, como simples ejecutoras, recibían aportes a sus fondos de incentivos de acuerdo con el cumplimiento y sobrecumplimiento de las metas anuales de producción.

Las reformas de precios pretendían "activar" dos funciones que los precios no habían sido llamados a desempeñar en el sistema de tipo soviético. Primero, el papel de los precios como elementos de cálculo económico en la toma de decisiones, esto es, la función de "medida del trabajo socialmente necesario". Esta función aseguraría, en principio, que una asignación descentralizada de recursos cumpla con los requisitos de la eficiencia social. Sin embargo, los precios como elementos de cálculo no podían por sí mismos asegurar una alta eficiencia a menos que los productores fuesen incentivados por los efectos de los precios sobre sus cuentas de pérdidas y ganancias para adoptar decisiones económicamente eficaces. La motivación para que las empresas (y asociaciones industriales) actuaran de este modo provendría de la segunda función que desempeñarían los precios, esto es, la de hacer las veces de "palanca económica". Es aquí donde se produciría la ligazón entre las reformas de precios y las reformas del sistema de incentivos. Estas últimas pretendían hacer del aumento en las ganancias contenidas en los planes elaborados por las propias firmas (y asociaciones industriales), y de su posterior cumplimiento, el principal indicador de éxito de su participación en la actividad económica.<sup>2</sup> Se esperaba que la interrelación entre precios e incentivos induciría una mayor eficiencia microeconómica. Sería ventajoso para las empresas alcanzar los costos más bajos posibles, puesto que mayores aumentos de ganancia implicarían, automáticamente, mayores bonos de estímulo para los directores de las firmas y los trabajadores.

A fin de activar los precios en el nuevo sistema económico, se identificaron dos tareas principales. La primera consistía en un cambio substancial, y por una sola vez, de los precios, de acuerdo con ciertos principios teóricos considerados deseables, a fin de eliminar de golpe y porrazo las distorsiones que se habían acumulado desde que la práctica de precios "fijos", de tipo soviético, se introdujo en 1953. Estas distorsiones se manifestaban, principal-

<sup>2</sup>La reforma al sistema de incentivos se basaba en ideas que el economista soviético Liberman había formulado a fines de 1962. Véase [1].

mente, en subsidios de hasta un 50 por ciento a la producción de un grupo bastante aleatorio de bienes (insumos metálicos, combustibles sólidos, madera en bruto y aserrada, lana y algodón para textiles, servicios de transporte, etc.), y en importantes diferencias de ganancia entre productos que no podían justificarse desde un punto de vista económico [2]. Una vez conseguido un sistema de precios inicial que reflejara ciertos principios teóricos, podría abordarse la segunda tarea. Esta consistía en ajustar periódicamente los precios de acuerdo con las condiciones cambiantes de la oferta y la demanda. En efecto, a menos que se introdujera flexibilidad en los precios, las relaciones de precios y ganancias establecidas en la primera etapa quedarían prontamente obsoletas.

No obstante el nuevo énfasis en la flexibilidad de precios, la jefatura política introdujo desde la partida, y constantemente reiteró al respecto, una importante restricción: los precios de los productos al por menor, o sea, el precio de venta a los consumidores, no podía subir [3]. Sin duda, esta restricción se debía a motivos políticos.<sup>3</sup> Con esto, las reformas de precios se limitaron principalmente a los precios de transferencia, esto es, a aquellos con los que se efectuaba la compraventa de productos entre las propias empresas.

El propósito de este artículo es examinar la reforma de precios para la industria, el transporte y la construcción encomendada por el VI Congreso del Partido Socialista Unificado en enero de 1963. El principal objetivo de esta reforma fue la de acometer la primera tarea señalada, de establecer precios de transferencia para la industria y sectores ligados que "reflejen el gasto de trabajo socialmente necesario y que registren una diferenciación (de precios) de acuerdo a la calidad de los productos" [4]. El principio del gasto de trabajo socialmente necesario llevaba implícito una drástica reducción de los subsidios a la producción. Por otra parte, había varios objetivos adicionales de importancia. Primero, las diferencias indebidas de rentabilidad entre productos deberían eliminarse, ya que proporcionaban incentivos equivocados a las firmas en relación a la composición de la producción y la asignación de recursos a la inversión. Segundo, a fin de promover una utilización eficiente de los activos productivos, se proponía, por primera vez en la RDA, la introducción de una tasa de interés (denominada de "impuesto"). Por último, el programa de delegación de decisiones de producción e inversión requería que se dejase a disposición de las firmas (y asociaciones industriales) montos apropiados de ganancia después de las transferencias de ganancia al Gobierno (incluidos los intereses sobre los activos productivos).

<sup>3</sup> Las autoridades consideran las alzas de precios al por menor no solamente como impopulares sino que, además, como contrarias a una política socialista.

Sin embargo, aquí no se abordarán dos aspectos de la reforma de precios aprobada en enero de 1963. Primero, por razones de espacio no se examinarán las relaciones entre esta reforma y el objetivo del nuevo sistema económico de promover una apertura al comercio exterior. Segundo, por su alcance limitado, no se mencionarán la diferenciación de precios de acuerdo con la calidad del producto y algunos experimentos encaminados a incentivar la calidad y el progreso técnico a través de la ganancia.

Este artículo se divide en cuatro secciones. La inicial se dedica a explorar los principios que se utilizaron para fijar los precios de transferencia de fábrica, esto es, los precios de venta de bienes y servicios de las firmas productoras. En la práctica, el criterio del gasto de trabajo socialmente necesario se tradujo en una fórmula de fijación de precios de costo —más— ganancia. Sin embargo, la determinación del costo y la asignación de la ganancia exhibió características que solo pueden entenderse en términos de la teoría valor-trabajo que se invocó para sustentar la reforma de precios. En efecto, es difícil entender los principios teóricos de la reforma y, en consecuencia, los precios resultantes, si no se aprecian los puntos fundamentales de divergencia con los principios de determinación de precios de la teoría del equilibrio general elaborada para economías de mercado. Por esta razón, esta sección presenta en forma sumaria las principales "categorías" de la teoría valor-trabajo marxista.

La segunda sección revisa los aspectos principales de la implantación de la reforma de precios. Esta fue precedida por una revaluación de los activos productivos y por la fijación de nuevas tasas de depreciación, a fin de poner al día los costos por este concepto. La realización de la reforma de precios consistió principalmente en la refijación de varios millones de precios de transferencia. Para este efecto, se recurrió por primera vez a una delegación sustantiva de responsabilidades a las firmas y asociaciones industriales. Mientras que las primeras formularían proposiciones fidedignas de precios de acuerdo con pautas preestablecidas, las últimas compartirían la responsabilidad por los niveles fijados.

La tercera sección presenta los resultados de la reforma contrastando sus objetivos de precio y ganancia con las relaciones de precio y ganancia logradas. Aquí se enfatizan problemas relacionados con diferencias de rentabilidad entre productos y con la introducción de una tasa de interés sobre los activos productivos de las firmas.

La última sección bosqueja las razones que explican el fracaso de la reforma en alcanzar sus varios objetivos de precio y ganancia. Mientras se con-

cretaba la reforma quedó en claro que este resultado podría originarse en principios defectuosos de fijación de precios, en métodos relativamente obsoletos de cálculo y en la restricción del alza de los precios al por menor. Por otra parte, inesperados "colchones de ganancia" en los precios de fábrica pusieron de relieve las dificultades de administrar estos precios en forma descentralizada.

Es importante señalar que los precios son solo un medio y no un fin en sí mismos. En este sentido, este artículo no examina la contribución a la eficiencia económica que los nuevos precios de transferencia realizaron en las dos áreas en que jugaron un papel prominente. Primero, en el sistema de asignación de insumos intermedios a la producción, y, segundo, en los sistemas reformados de incentivos para las firmas basados en la ganancia.

## 2. LOS PRINCIPIOS DE FIJACION DE PRECIOS

Ningún debate teórico acompañó la aprobación de la reforma de precios de 1963. Sus principios correspondieron a los puntos de vista prevalecientes a comienzos del sesenta acerca de cómo tenían que fijarse los precios a fin de reflejar el gasto de trabajo socialmente necesario, esto es, los "valores" en el sentido de Marx. Sin embargo, como se verá, la adaptación de los precios a los valores no pudo implementarse por completo por razones de tipo práctico.

### 2.1. El precio-tipo con base salarial

La inspiración en cuanto a valor y precios se buscó principalmente en *El Capital* de Marx. A pesar de que esta obra se refería fundamentalmente al capitalismo, se consideró que proporcionaba abundantes sugerencias sobre cuestiones básicas del socialismo. Este era, particularmente, el caso de la "ley del valor y la producción mercantil" [5].

Se intentó preservar las nociones fundamentales de la teoría del valor en cuanto a que los precios de transferencia de fábrica deberían fijarse de acuerdo con el "precio-tipo" que se consideraba apropiado para condiciones socialistas de producción. El Cuadro 1 muestra cómo el precio-tipo hizo las veces de precio de fábrica en las varias etapas de formación de precios que llevaban hasta el precio al por mayor, en el caso de los bienes de producción, y hasta el precio al por menor, en el caso de bienes de consumo. Los precios industriales de transferencia, que incluían los impuestos a la compraventa, serían los precios de compra para los distribuidores mayoristas. A su vez, las firmas comprarían insumos a estos distribuidores a precios de transferencia al

por mayor, esto es, a precios industriales más un margen predeterminado de comercialización. Márgenes predeterminados de comercialización también serían utilizados para fijar los precios de transferencia al por menor de los bienes de consumo.

### Cuadro 1

#### PRINCIPALES ETAPAS EN LA FIJACION DE PRECIOS

---

Depreciación
Costo de insumos intermedios
+ Costos salariales,
= Costo de producción por unidad
- Subsidio pagado por la asociación industrial <sup>a</sup>
+ Ganancias brutas por unidad <sup>b</sup>
= Precio (de transferencia) de fábrica (igual al precio-tipo)
- Subsidio, si hay alguno, pagado por ministerios industriales
+ Impuesto a la compraventa
= Precio (de transferencia) industrial
+ Margen de comercialización al por mayor
= Precio (de transferencia) al por mayor
+ Margen de comercialización al por menor
= Precio (de transferencia) al por menor

---

Fuente: K. Ambrée y H. Mann, *Das Preissystem in der sozialistischen Industrie*, Berlín, Die Wirtschaft, 1971, p.50.

<sup>a</sup>No mencionada en la fuente.

<sup>b</sup>Brutos en el sentido de que incluyen el interés sobre los activos productivos.

El concepto ("categoría") de precio-tipo representaba la fórmula típica del precio ("la forma de existencia del valor de cambio"), hacia la cual los precios en el mercado estarían siempre tendiendo como consecuencia de los principios que regulan los precios y la producción ("la ley del valor").<sup>4</sup> El precio-tipo apropiado para una economía socialista era de una naturaleza similar a aquellos que, se argumentaba, correspondían a economías no socialistas, y que se recogen en el Apéndice A.

<sup>4</sup> El concepto de "precio-tipo" es el paso esencial de la teoría del valor y los precios de Marx. Se basa en la idea de que las relaciones de precios entre bienes en el mercado son un reflejo de las relaciones socioeconómicas entre los hombres en el proceso de producción. Como estas relaciones han cambiado en el curso de la historia, se admite que las relaciones socioeconómicas de cada época se expresan en un cierto precio-tipo.

El problema, no resuelto, de la reducción del gasto de "nervio, músculo y cerebro" a unidades simples o "abstractas" de trabajo impidió realizar el antiguo anhelo de los teóricos del valor de medir el gasto de trabajo socialmente necesario, en distintos productos, directamente en unidades de trabajo. Por esta razón, la determinación del precio-tipo se fundamentó en la premisa de que lo que era válido para el valor, en la esfera del trabajo abstracto, era similarmente válido para el precio-tipo, expresado en términos monetarios, en la esfera de la producción para el cambio [6]. Con esto, la práctica de fijación de precios de fábrica, de acuerdo con el precio-tipo, se limitó a sustituir los conceptos de costo, ganancia y precio, medidos en términos de valor, por conceptos análogos medidos en términos de dinero.

Tres principios proporcionaron los fundamentos teóricos de la reforma al estipular cómo debería fijarse los precios de fábrica, a fin de reflejar el gasto de trabajo socialmente necesario. Primero, los precios de fábrica en las distintas etapas de producción deberían reflejar un concepto de precios domésticos "normativos", esto es, determinados de acuerdo a coeficientes domésticos eficientes de insumo-producto, y tasas domésticas de salarios y ganancias. Los valores domésticos, como contrapartida a los precios internacionales, tenían "primacía" en la fijación de precios.<sup>5</sup> Segundo, los precios se calcularían sobre la base de tasas prefijadas de salarios y ganancias.<sup>6</sup> Ello estaba de acuerdo con el enfoque clásico y marxista en cuanto a que los precios de bienes se fijarían en términos de una distribución exógena del ingreso. Tercero, la asignación de ganancia a los bienes debería proceder sobre la base de una tasa uniforme determinada en relación con los costos de trabajo que se requería para producir un bien. Este principio parecía representar mejor que ningún otro el predicamento de la teoría valor-trabajo marxista de que solo la aplicación de trabajo a la producción genera un valor excedente. Se consideró que este paso en la fijación de precios era el esencial, ya que representaría la forma socialista de asignación del valor excedente a través de su análogo la ganancia a los precios.

Estos tres principios contribuyeron a la fijación de precios de fábrica a través de los conceptos de costos de producción y asignación de la ganancia sobre una base de costo salarial.

<sup>5</sup> La primacía del principio del valor doméstico significó que los precios de comercio exterior tenían que aproximarse a los precios de transferencia domésticos, y no, tal como en una economía abierta, al revés.

<sup>6</sup> Los salarios y la ganancia se derivan de un esquema de compatibilización macroeconómica en que la utilización planeada del producto, esto es, el consumo y la inversión, se contraponen con el ingreso, o sea, con los salarios y la ganancia.



## a. Determinación del costo de producción

Los costos de producción se tomaron como el punto de partida en el cálculo de precios [7]. Su definición reflejaría el concepto de valor, ya que incluía todos los ítem del "precio de costo" de Marx. Estos se referían al gasto de trabajo socialmente necesario incurridos en el presente y en el pasado para reproducir un bien. Por lo tanto, los costos de producción incluían los costos de depreciación, los costos de insumos intermedios y los costos salariales del trabajo.<sup>7</sup> Estos costos se determinarían sobre la base de coeficientes normativos de insumo-producto, proyectados para reflejar las condiciones de eficiencia técnica y económica de 1967, el año de término de la reforma de precios, y tasas prefijadas de salarios reales planeadas para este mismo año. Con esto, los costos de producción estaban cerca de su mínimo. También se argumentó que se trataba de costos medios constantes ya que, en principio, nada impedía una expansión de la producción industrial cuando la demanda aumentase [8]. Así, se adoptó el concepto de costos medios constantes de largo plazo como una aproximación a las condiciones "normales" de producción. Se dio escasa atención a las economías de escala y se dio por sentado que la producción planeada correspondería a las condiciones de demanda.

Las fórmulas que siguen recogen el razonamiento por analogía entre valor y precios en que se sustentó el concepto de costo de producción.

Si en la esfera del valor ("trabajo abstracto") se definen

$$z_j = c_j^v + v_j, \quad j = 1, 2, \dots \quad (1a)$$

en que

$z_j$  : "Precio de costo" (en el sentido de Marx) por unidad del producto  $j$

$c_j^v$  : "Capital constante" requerido por unidad de  $j$ , esto es, valor de la mercancía requerida para reemplazar la depreciación y los insumos intermedios utilizados en la producción por unidad de  $j$

<sup>7</sup>Se hizo notar que los costos salariales representaban una aproximación a los costos del trabajo por cuanto excluían costos como la educación y el entrenamiento.

$v_j$  : "Capital variable" requerido por unidad de  $j$ , esto es, valor de la mercancía gastado en el trabajo socialmente requerido por unidad de  $j$

entonces, en la esfera de la producción mercantil puede definirse el siguiente concepto de costo monetario (en el entendido que la reserva financiera por concepto de depreciación se incluirá en las ganancias brutas):

$$c_j^N = \sum_i a_{ij}^N p_i + w^N l_j^N, \quad j = 1, 2, \dots \quad (1 b)$$

en que

$c_j^N$  : Costo normativo o prescrito de producción por unidad de  $j$

$a_{ij}^N$  : Coeficiente normativo o prescrito del  $i$ ésimo insumo por unidad de  $j$

$p_i$  : Precio del  $i$ ésimo insumo

$w^N$  : Salario normativo por unidad de trabajo

$l_j^N$  : Coeficiente normativo trabajo-producto por unidad de  $j$

tales que  $\sum_i a_{ij}^N p_i$  mide los costos normativos de los insumos intermedios por unidad de  $j$ , y  $w^N l_j^N$  el costo normativo de trabajo por unidad de  $j$ .

#### b. Asignación de la ganancia

La asignación de la ganancia para un precio-tipo que correspondería a condiciones socialistas de producción se originó en sugerencias obtenidas del volumen I de *El Capital*. Primero, se aceptó que la razón ganancia-salario debería ser igual para todos los productos puesto que Marx había postulado que, en la generación de valor excedente (por aplicación de trabajo a la producción), la razón valor excedente-capital variable era la misma en todas las ramas industriales. Segundo, la asignación de la ganancia a los productos debería proceder en términos de costos salariales normativos. Como análogos del capital variable, se consideraba que los salarios eran "sin duda la base correcta para asignar

la ganancia al calcular los precios" [9]. Tercero, la ganancia debería asignarse a los productos en términos de una tasa normativa o prescrita uniforme.<sup>8</sup> Estos tres principios correspondían al bosquejo, por cierto rudimentario, de un precio-tipo con costos salariales como base para asignar la ganancia, hacia el cual deberían tender en el mercado los precios de fábrica y alrededor del cual tendrían que fluctuar [10].

Las fórmulas que siguen ilustran el razonamiento por analogía entre valor y precios en que se fundamentó la asignación de la ganancia.

Si en la esfera del valor ("trabajo abstracto") se define

$$w_j = z_j + m_j, \quad j = 1, 2, \dots \quad (2 a)$$

en que

$w_j$  : Valor por unidad del producto  $j$

$z_j$  : Precio de costo por unidad de  $j$

$m_j$  : Valor excedente generado por unidad de  $j$

y si se hace el supuesto de que la razón valor excedente-capital variable promedio de la economía es igual a la de cualquier producto  $j$

$$s = \frac{\sum m_j}{\sum v_j} = s_j = \frac{m_j}{v_j} \quad j = 1, 2, \dots \quad (2 b)$$

en que

$s$  : Razón promedio valor excedente-capital variable para la economía

$s_j$  : Razón valor excedente-capital variable del producto  $j$

<sup>8</sup> La asignación de la ganancia a los productos a una tasa uniforme sobre los salarios no es una mera repetición del principio de que la relación ganancia-salario debería ser la misma en todos los productos. En el esquema conceptual sobre valor y precios, este último está asociado a la generación de valor excedente en el proceso de producción y, por lo tanto, no tiene una contrapartida directa de formación de precios en el mercado. En cambio, la tasa uniforme de ganancia es un principio asociado a la asignación del valor excedente (en términos de la ganancia) a los precios de mercado de los productos.

entonces, puede definirse un precio-valor en que el valor excedente asignado es proporcional al capital variable:

$$p_j^v = z_j + s \cdot v_j = c_j^v = (1 + s) v_j, \quad j = 1, 2, \dots \quad (2 c)$$

en que

$p_j^v$  : Precio-valor por unidad del producto  $j$

En estas condiciones, el precio-valor es igual al valor, esto es, los precios no se "desvían" de los valores:

$$p_j^v = w_j, \quad j = 1, 2, \dots \quad (2 d)$$

puesto que el valor excedente generado por unidad de  $j$  es igual al excedente asignado por unidad de  $j$ :

$$m_j = (w_j - z_j) = s \cdot v_j, \quad j = 1, 2, \dots \quad (2 e)$$

Con esta base de valor, la analogía de asignación de la ganancia a los precios monetarios es la siguiente, en el supuesto de que la tasa normativa o prescrita de ganancia bruta sobre los salarios para la economía es la misma que la tasa de ganancia bruta sobre los salarios para cada uno de los productos:

$$r^{Nw} = r_j^{Nw}, \quad j = 1, 2, \dots \quad (3 a)$$

en que

$r^{Nw}$  : Tasa normativa de ganancia bruta sobre los salarios para la economía

$r_j^{Nw}$  : Tasa normativa de ganancia bruta sobre los salarios para el producto  $j$

entonces, se puede definir el siguiente precio-tipo con base salarial para asignar la ganancia:

$$p_j^{Nw} = \sum_i a_{ij}^N p_i + (1 + r^{Nw}) w_j^N l_j^N, \quad j = 1, 2, \dots \quad (3 b)$$

en que

$p_j^{Nw}$  : Precio-tipo con base salarial

$r^{Nw}$  : Tasa normativa de ganancia bruta sobre los salarios para la economía

tal que las ganancias brutas por unidad de producto son asignadas sobre la base de una tasa media en relación al costo salarial del producto:

$$b_j^{Ngw} = r^{Nw} w_j^N l_j^N = (p_j^{Nw} - c_j^N) = r^{Nw} w_j^N l_j^N, \quad j = 1, 2, \dots \quad (3 c)$$

en que

$b_j^{Ngw}$  : Ganancia normativa bruta por unidad del producto  $j$ , correspondiente al precio-tipo con base salarial.

En una formulación de insumo-producto, el vector fila de precios con base salarial sería proporcional al costo del trabajo, dados una tasa uniforme de ganancia y una matriz de coeficientes de insumo-producto:

$$p' = (1 + r^w) w' [I - A]^{-1} \quad (3 d)$$

en que

$p'$  : Vector fila de precios con base salarial

$r^w$  : Tasa prescrita de ganancia sobre los salarios para la economía

$w$  : Salario por unidad de trabajo

$I'$  : Vector fila de coeficientes trabajo-producto

$A$  : Matriz de coeficientes de insumo-producto.

Una comparación entre el sistema de formación de valores y el sistema de formación de precios revela la semejanza entre el precio-tipo con base salarial (fórmula 3 b) y su análogo precio-valor (fórmula 2 c). La fór-

mula de insumo-producto (3 d), que registra precios proporcionales a los costos salariales, llevó al reconocimiento del precio-tipo con base salarial como representativo de condiciones socialistas de producción. Se argumentó que esta base de asignación de ganancia permitía "precios que realmente expresan el gasto en trabajo en todas las etapas de producción" [11].<sup>9</sup> En efecto, el componente  $l'(1 - A)^{-1}$  de la fórmula de insumo-producto registraba los requerimientos directos e indirectos de trabajo por unidad de producto.

El argumento que llevó a favorecer el precio-tipo con base salarial se derivó principalmente de una comparación de sus características con el "precio de producción" que Marx había propuesto como precio-tipo del capitalismo competitivo clásico (Apéndice A):

$$p_j^c = c_j^v + v_j + r(c_j^v + v_j), \quad j = 1, 2 \dots \quad (4)$$

en que

$p_j^c$  : Precio de producción por unidad del producto  $j$

$r$  : Tasa media de ganancia sobre el capital tanto constante como variable.

Es bien sabido que, en este caso, los precios se desvían en forma sistemática de los valores. En efecto, como se admite que solo el capital variable gastado en trabajo ( $v_j$ ) es capaz de generar valor excedente, la tasa media de ganancia ( $r$ ), que contribuye a formar la competencia, impone desplazamientos de valor excedente desde los productos que emplean una proporción de capital constante a variable inferior al promedio de la economía hacia productos que emplean una proporción mayor que el promedio. Con esto, en el caso de los productos que emplean una alta proporción de capital variable, los precios de producción se desvían por debajo de los valores, mientras que en los productos que emplean una alta proporción de capital constante los precios de producción se desvían por encima de los valores [12]. Sin embargo, bajo el socialismo, la ley de la competencia no operaba y, en consecuencia, no se divisaban razones por las cuales la asignación de valor excedente debiera diferir de

<sup>9</sup> La semejanza entre los sistemas de valor y precios es mucho menor de lo que parece a primera vista. El costo de producción (fórmula 1 b) incluye la asignación de ganancia sobre los insumos producidos en etapas previas de producción. Su análogo, el precio de costo (fórmula 1 a) excluye, por definición, cualquier valor excedente.

su generación [13]. El precio-valor (fórmula 2 c) debería entonces elegirse. Su fórmula parecía recoger la aparente sugerencia de Marx de que, bajo el socialismo, “el intercambio o venta de mercancías a su valor es la forma racional . . .” [14].<sup>10</sup> Este mérito también se extendería, de acuerdo al razonamiento por analogía entre valor y precios, al precio-tipo con base salarial (fórmula 3 b).

## 2.2. La fórmula de base quebrada de la reforma de precios

Aunque el precio tipo con base salarial era teóricamente preferido, fue adaptado para el efecto del cálculo de precios a raíz de restricciones impuestas a la reforma de precios. Por una parte, los precios al por menor no podían subir. Por la otra, existía el deseo de establecer una ligazón con el principio de fijación de precios practicado hasta entonces, bajo el sistema de tipo soviético, de asignar la ganancia en relación a los costos de producción.

La reforma de precios utilizó, en efecto, una “base quebrada” para asignar la ganancia al sector productor de bienes de producción (denominado “Departamento 1”). El procedimiento, ejemplificado en el Apéndice B, repartía, en un primer paso, la ganancia total planeada para el sector productor de bienes de producción a las distintas ramas industriales en relación a sus costos de producción. En un segundo paso, se asignaban estas ganancias a grupos de productos o productos aislados en relación a sus “costos de transformación”, esto es, en relación a una aproximación a sus costos salariales [15].<sup>11</sup>

La fórmula del precio con base quebrada significó relajar el principio de una tasa uniforme de ganancias sobre los salarios. Por su parte, la restricción del alza de los precios al por menor aparece como el principal factor que limitó la aplicación de esta fórmula de fijación de precios al sector productor de bienes de producción. En efecto, la extensión de la fórmula de precios al sector productor de bienes de consumo (denominado “Departamento 2”) habría requerido importantes reducciones del impuesto a la compraventa sobre los bienes de consumo a fin de compensar los aumentos en sus precios de transferencia de fábrica. Esta posibilidad fue evidentemente descartada porque justamente estos impuestos contribuyen en mayor proporción a financiar el presupuesto estatal.

<sup>10</sup> O sea, a precios-valores de acuerdo con la fórmula (2 c).

<sup>11</sup> Los “costos de transformación” se definían como los costos de producción menos los costos de insumos intermedios y menos los costos de servicios proporcionados por otras firmas. Esto equivalía, en la práctica, a los costos salariales.

El margen de reajuste de precios para los bienes de producción compatible con precios al por menor establece determinó una tasa media de ganancias para el sector de bienes de producción de un 9,5 por ciento sobre sus costos de producción. Esta tasa puso, desde la partida, límites al objetivo de la reforma de precios de financiar una proporción de la inversión de las empresas a través de ganancias retenidas y, al mismo tiempo, dificultó las posibilidades de reducir los subsidios a la producción. Sin embargo, se esperaba, en el caso del primero de estos objetivos, que las contribuciones de ganancias al fondo de inversión de una "firma representativa" del sector de bienes de producción financiarían aproximadamente un 70 por ciento de sus inversiones después de la reforma,<sup>12</sup> en comparación a alrededor de un tercio antes de su aplicación [16].

El sector productor de bienes de consumo tenía, por lo tanto, que proporcionar el financiamiento para inversiones de gran envergadura en el sector productor de bienes de producción (tales como "inversiones estructurales" en "sectores de punta") y para gastos sociales, de bienestar y otros. Este financiamiento se canalizaría hacia el presupuesto estatal a través de transferencias de ganancias del sector y de impuestos a la compraventa cargados a los bienes de consumo.

Los ajustes anteriores al precio-tipo con base salarial se tradujeron en la siguiente fórmula con "base quebrada" como representativa del cálculo de los precios de fábrica para el sector productor de bienes de producción:<sup>13</sup>

$$p_j^{Nb} = \sum_i a_{ij}^N p_i + \left(1 + \frac{r_A^{Nc}}{u_A^I}\right) w_l^N l_j^N, \quad j = 1, 2, \dots \quad (5)$$

donde

$p_j^{Nb}$  : Precio normativo de fábrica del bien  $j$  correspondiente a la fórmula con "base quebrada" para la asignación de la ganancia

$a_{ij}^N$  : Coeficientes normativos de insumo-producto para el bien  $j$

<sup>12</sup> El 30 por ciento restante sería financiado a través de créditos bancarios.

<sup>13</sup> No pudo detectarse ninguna información sobre las tasas para asignar la ganancia a los bienes de consumo.



$p_i$  : Precio de transferencia del insumo  $i$

$r_A^{Nc}$  : Tasa normativa de ganancias brutas de la rama industrial A del Departamento 1 (9,5 % sobre los costos de producción)

$u_A^I$  : Razón entre los "costos de transformación" y los costos de producción en la rama industrial A

$w^N$  : Tasa prescrita o normativa de salarios

$I_j^N$  : Coeficiente prescrito o normativo trabajo-producto para el bien  $j$ .

La razón  $r_A^{Nc} / u_A^I$  jugó el papel de una aproximación a la tasa normativa de ganancia que debía aplicarse a los costos salariales (esto es, los costos de transformación) a los productos de una rama industrial (en este caso la rama A). Para las ramas industriales proveedoras de materia prima y de la construcción de maquinaria, esta razón ascendió a un 22 por ciento.

Los costos de transformación, como sustitutos de los costos salariales aproximaron los precios de fábrica de los bienes de producción al precio-tipo con base salarial (fórmula 3 b). Sin embargo, distintas razones de costos de transformación a costos de producción entre las varias ramas industriales, esto es, diferentes  $u_A^I$ , impidieron que se fijaran precios de fábrica que reflejasen los gastos de trabajo socialmente necesarios, tal como los definía la fórmula del precio-tipo con base salarial.<sup>14</sup>

### 3. IMPLANTACION DE LA REFORMA DE PRECIOS

El aspecto principal de la reforma de precios consistió en la fijación de varios millones de precios de transferencia para los productos y servicios de la industria, el transporte y la construcción. Por ejemplo, se ajustaron cinco mil precios para productos químicos básicos, cuarenta mil para metales no ferrosos y doscientos veintisiete mil para metales ferrosos. Esta gigantesca tarea estuvo a cargo de trescientos cincuenta grupos especializados. No obstante que los trabajos preparatorios se iniciaron en 1962, la reforma solo pudo ser completada a comienzos de 1967. El primer paso de la reforma consistió en poner al día los costos de depreciación.

<sup>14</sup> La fórmula del precio con base quebrada (fórmula 5) admite, para simplificar, que la razón entre costos de producción y costos de transformación es la misma para todos los productos de una rama industrial. De lo contrario, no es posible derivar una expresión simple.

### 3.1. Actualización de los costos de depreciación

El Consejo de Ministros había instruido la revalorización de los activos fijos y la fijación de nuevas tasas de depreciación en diciembre de 1961 y septiembre de 1962, respectivamente [17]. Después de casi dos años de trabajo, se decretó a comienzos de 1964 la revaluación de activos (como equivalente a los valores de reemplazo al 30 de junio de 1962) y la dictación de nuevas tasas de depreciación [18].

Cuadro 2

**REVALORIZACION DE ACTIVOS FIJOS DE LA INDUSTRIA CENTRALMENTE ADMINISTRADA\* Y TASAS DE DEPRECIACION VIGENTES ANTES Y DESPUES DE LA REVALORIZACION**

Ramas industriales	Porcentaje de revaluación	Tasas de depreciación	
		Antes de la revaluación	Después de la revaluación
Industrias básicas y proveedoras de materias primas	143	4,3	3,8
Industrias metal-mecánicas	159	4,3	3,4
Industrias livianas	159	3,2	3,1
Alimentos y bebidas	175	3,4	3,0
Industria centralmente administrada	152	4,2	3,6

Fuente: H.J. Hürtig. "Was brachte die Umbewertung der Grundmittel", Deutsche Finanzwirtschaft (1964), N° 6, p. 5.

\*La industria centralmente administrada es la que está bajo la tuición de asociaciones industriales (a nivel de grupos de productos o ramas industriales) y de ministerios industriales (a nivel de ramas o sectores industriales). La industria centralmente administrada cubría en 1967 alrededor de un 73 por ciento del empleo y de la producción industrial. Su contrapartida es la industria localmente administrada. Esta cae bajo la tuición de autoridades regionales y de un ministerio para la industria local.

Las menores tasas de depreciación que se decretaron después de la revaluación de activos solo pudieron reflejar el desgaste físico pero no, como se había propuesto, la obsolescencia económica (esto es, la "depreciación moral") [19]. Leptin atribuyó este resultado a la importante revaluación de activos fijos en presencia de la restricción del alza de los precios al por menor. Esta habría requerido de tasas de depreciación más bajas a fin de poder aco-

modar los aumentos de costo de los bienes de producción con la restricción de precios al por menor estables [20].

### **3.2. Las etapas de la reforma de precios**

El procedimiento para calcular los precios de transferencia no descansó en un modelo de equilibrio general que tuviera en cuenta las interdependencias de precios. Modelos experimentales de insumo-producto solo asistieron a la fijación de precios de algunos bienes de producción primarios, tales como productos del hierro y de la metalurgia y productos químicos básicos [21]. La reforma de precios se efectuó en términos del procedimiento tradicional de fijar los precios en etapas. Avanzó en tres etapas, de las materias primas hacia las industrias terminales en un intento por minimizar el efecto de las interdependencias de precio. Se cumplieron a tiempo las instrucciones para introducir los nuevos precios en 1964 y 1965, pero la última etapa registró un atraso considerable y solo pudo realizarse a comienzos de 1967 [22].

Este atraso se debió, sin duda, a la cobertura de la última etapa. Cubrió alrededor del 60 por ciento del valor de la producción y de la multitud de productos que forman parte de la fase terminal del proceso de manufactura.

El Cuadro 3 presenta las principales características de las tres etapas de la reforma de precios.

Las significativas alzas de precios de las primeras dos etapas se tradujeron en una reducción importante de subsidios a la producción de materias primas, energía y carbón. En general, fue posible compensar el efecto de las alzas de precios de estos insumos sobre los costos de la industria de transformación a través de reducciones en sus tasas del impuesto a la compraventa y, en parte, a través de reducciones de costo. No obstante lo anterior, el pequeño aumento de precios de las industrias terminales encubría un alza promedio de costos de producción del orden de un 20 por ciento [23].

### **3. DELEGACION DE LA ADMINISTRACION DE LOS PRECIOS**

La delegación de la responsabilidad por la fijación de precios a las asociaciones industriales y firmas se consideró formalmente, por parte de la Junta de Precios (dependiente del Consejo de Ministros), como la delegación de una tarea con fines sociales. Las nuevas pautas de precio de fines de 1966 enfatizaron que, al efectuar proposiciones de precios y al fijar precios, las asociaciones industriales y las firmas debían tomar todas sus decisiones desde

Cuadro 3

## ETAPAS DE LA REFORMA DE PRECIOS DE 1963--1967

Etapas	Ramas industriales y grupos de productos	Número de firmas involucradas	Valor de la producción (miles de millones de marcos)	Alza promedio (en porcentaje)
1ª etapa 1º abril y 1º julio 1964	Productos básicos y materias primas Carbón, energía, hierro, acero y productos derivados, metales no ferrosos, productos químicos básicos, potasio, etc., y sus costos de transporte	260 firmas del sector socialista y 30 firmas de otros sectores de propiedad	35	70
2ª etapa 1º enero 1965	Otras materias primas Maderas en bruto y aserradas, papel y pasta de papel, cueros en bruto y elaborados, materiales para la industria de la construcción, etc., y sus costos de transporte	1.550 firmas del sector socialista y 1.800 firmas de otros sectores de propiedad	15	40
3ª etapa 1º enero 1967	Productos industriales terminados Maquinaria y equipo electrónico, productos terminales de la industria química, productos de la industria liviana, alimentos procesados, etc., y sus costos de transporte	15.000 firmas de diferentes sectores de propiedad	100	4

Fuentes: K. Ambrée y H. Mann, *Das Preissystem in der sozialistischen Industrie*, Berlín, Die Wirtschaft, 1971, p. 64.  
I. Kirsten, "Ab. 1.1. 1965 zweite Etappe der Industriepreisreform", *Die Wirtschaft*, 1965, N° 1, p. 13.

el punto de vista del interés social (en vez de sus propios intereses) [24]. Sin embargo, el cumplimiento de esta instrucción estaba por verse.

Resoluciones de agosto de 1966 y de marzo de 1967 transfirieron a las asociaciones industriales importantes tareas relacionadas con la fijación de precios. Las asociaciones industriales asumieron la responsabilidad de planificar los precios de todos los grupos de productos de sus ramas industriales, de efectuar proposiciones de precios para grupos de productos y bienes importantes, y de fijar los precios de una lista de productos que les habían asignado las autoridades centrales. Al mismo tiempo, las asociaciones industriales verificarían las proposiciones de precios efectuadas por sus firmas y les darían curso de acuerdo con las nuevas pautas para la fijación de precios de diciembre de 1966 [25].

El Cuadro 4 ilustra la significativa delegación de responsabilidades en la función precios a las asociaciones industriales y firmas.

Cuadro 4

**RESPONSABILIDAD POR LA FIJACION DE PRECIOS COMO PROPORCION DE LA PRODUCCION TOTAL**  
(año no indicado)

Nivel de desagregación	Autoridades estatales centrales* (en porcentaje)	Asociaciones industriales (en porcentaje)	Asociaciones industriales y firmas (en porcentaje)
Niveles de precios de grupos de bienes	74	26	—
Precios de productos específicos	23	—	77

Fuente: K. Ambrée y H. Mann, *Das Preissystem in der sozialistischen Industrie*, Berlín, Die Wirtschaft, 1971, p. 58.

\*Las autoridades estatales centrales incluyen el Consejo de Ministros, la Junta de Precios y los Ministerios Industriales.

**4. LOS EFECTOS DE LA REFORMA SOBRE LAS RELACIONES DE PRECIO Y GANANCIA**

No se pudo alcanzar ninguno de los objetivos en relación con la eliminación de diferencias injustificadas de rentabilidad entre productos, con la introducción de una tasa de interés uniforme sobre los activos productivos,

con la provisión adecuada de ganancias a nivel de las firmas (y asociaciones industriales) a fin de financiar decisiones descentralizadas de inversión y con la eliminación de subsidios a la producción. Además, los nuevos precios de fábrica contenían inesperados "colchones de ganancia".

#### 4.1. Diferencias injustificadas de rentabilidad en los precios de fábrica

Uno de los objetivos más importantes de la reforma de precios era la eliminación de diferencias injustificadas de rentabilidad entre los productos de una rama industrial [26]. Sin embargo, tal como lo puso Mann en 1967, uno de sus efectos prácticos consistió en provocar "diferencias substanciales y no intencionadas de rentabilidad asociadas a la composición de la producción que proporcionan estímulos equivocados a las firmas" [27]. Esta contradicción se derivaba principalmente de la fórmula de precio de base quebrada, esto es, de la aproximación a un precio-tipo con base salarial para asignar la ganancia.

La ganancia prescrita o normativa bruta por unidad de producto —bruta en el sentido que incluye el interés sobre los activos productivos— que correspondía a la fórmula del precio con base quebrada, era, por definición, igual a este precio (fórmula 5) menos el costo por unidad (fórmula 1b):

$$b_j^{Ngb} = p_j^{Nb} - c_j^N = \frac{r^{Nc}}{u_A^I} w^N l_j^N \quad (6a)$$

donde

$b_j^{Ngb}$ : Ganancia normativa bruta por unidad de  $j$  correspondiente a la fórmula del precio con base quebrada.

Como la ganancia se había asignado a los productos en proporción a sus costos salariales, la lógica requería a su vez que la tasa de ganancia, entendida como un porcentaje, se definiera en relación con los costos salariales<sup>14</sup> a fin de asegurar incentivos neutros a las firmas con respecto a la composición de la producción. La neutralidad de esta tasa estaba asegurada ya que habría sido lo mismo para cualquier producto de una rama industrial (en este caso, la rama A):

<sup>14</sup>O bien, dado el salario, en relación con la intensidad de trabajo medida por el coeficiente trabajo-producto.

$$\rho_j^{Ngb} = \frac{b_j^{Ngb}}{w_j^N l_j^N} = \frac{r_A^{Nc}}{u_A^I} \quad j = 1, 2, \dots \quad (6 b)$$

en que

$\rho_j^{Ngb}$  : Tasa normativa bruta de ganancia sobre los costos salariales normativos del bien  $j$ , correspondiente a la fórmula del precio con base quebrada.

Sin embargo, la práctica del cálculo de la tasa de ganancia operaba en forma similar a la de una economía occidental, y consistía en determinarla como un porcentaje en relación con los activos productivos. Como era de esperarse, mientras se implantó la reforma, quedó en evidencia que la tasa bruta de ganancia sobre los activos productivos, que correspondía a la fórmula del precio de base quebrada, exhibía un sesgo sistemático en contra de la intensidad de capital en la producción y, por lo tanto, en favor de la intensidad de trabajo. En efecto, si se divide la ganancia bruta por unidad de producto (fórmula 6 a) por su coeficiente capital-producto, queda en evidencia la relación inversa entre la tasa de ganancia y este coeficiente, y la relación directa entre tal tasa y el coeficiente trabajo-producto:

$$r_j^{Ngb} = \frac{b_j^{Ngb}}{a_j^N} = \frac{r_A^{Nc}}{u_A^I} \frac{l_j^N}{a_j^N} w_j^N, \quad j = 1, 2, \dots \quad (6 c)$$

en que

$r_j^{Ngb}$  : Tasa normativa de ganancia bruta del bien  $j$  como porcentaje del coeficiente capital-producto de  $j$ , correspondiente a la fórmula del precio con base quebrada

$l_j^N / a_j^N$  : Coeficiente normativo trabajo-capital del bien  $j$ .

La relación inversa entre las tasas brutas de ganancia sobre activos y la intensidad de capital quedó demostrada en forma patente en tasas de ganancia que variaron entre 0,5 por ciento y 98,9 por ciento para las diferentes ramas industriales [28]. Las columnas (a) y (b) de el Cuadro 5 señalan que las tasas brutas de ganancia sobre el capital también difirieron considerablemente entre productos de una rama industrial determinada.

El sesgo en contra de la intensidad de capital, en la asignación de la ganancia, de la fórmula del precio con base quebrada puso en duda el supuesto

mérito de esta fórmula de asignar la ganancia a los productos en proporción a sus costos salariales. En efecto, la asignación de la ganancia atraía a los productores en forma unilateral hacia productos, métodos de producción y proyectos de inversión intensivos en el uso de trabajo mientras que la economía estaba enfrentada a una aguda escasez del mismo.

Cuadro 5

**RENTABILIDAD Y COEFICIENTES CAPITAL-PRODUCTO EN LA INDUSTRIA DEL ACERO**

Productos	Coefficiente capital-producto (a)	Tasa de ganancia sobre los activos (b)	Período de recuperación de la inversión en la ganancia (c)
Acero sin elaborar	90	29,5	2,8
Acero en láminas	92	11,1	7,3
Segunda etapa de transformación del acero laminado	71	6,2	12,5

Fuente: E. Schmidt y H. Schmidt "Zur Anwendung fondsbezogener Preise für Stahlzeugnisse", *Wirtschaftswissenschaft*, 1967, N° 10, p. 1666.

Ya en noviembre de 1965, Böttcher había indicado que el incentivo mal dirigido en cuanto a la composición de la producción significaba que "el término de la reforma de precios industriales no puede ayudar en este caso ni tampoco crea una base para resolver la contradicción" [29]. Una situación similar se presentaba con las decisiones de inversión. Cálculos de eficiencia realizados en términos de los nuevos precios de transferencia llevaban a resultados paradójicos cuando los proyectos de inversión se ordenaban en términos del criterio del período de recuperación de la inversión. Esto se podía ver en el sesgo en contra de la intensidad de capital del recíproco de la tasa bruta de ganancia sobre los activos productivos (fórmula 6 c) como aproximación al período de recuperación de las inversiones. En la industria química, proyectos de inversión modernos, técnicamente eficientes, pero intensivos en capital, registraban períodos de recuperación de veinticinco a treinta años, y no debían, por lo tanto, constituir parte del plan de inversiones. En



cambio, en la industria liviana, proyectos de inversión técnicamente obsoletos pero intensivos en trabajo, podían recuperarse en solo uno o dos años, y representaban, por lo tanto, alternativas altamente atractivas [30]. La columna (c) del Cuadro 5 ilustra esta anomalía para el caso de productos de la industria del acero.

Un segundo factor que generó diferencias injustificadas de rentabilidad entre productos fueron deficiencias en el método de cálculo de los precios. Estos defectos se hicieron notar especialmente en relación con las economías de escala. El descuido de éstas significó importantes sobrestimaciones de los costos de producción que se proyectaron para 1967. En la industria del hierro, el efecto no considerado de las economías de escala sobre los costos de producción se situó entre el 15 y el 20 por ciento [31].

#### 4.2. Colchones inesperados de ganancia

Un resultado completamente inesperado de la reforma fueron los "colchones de ganancia" en los precios. Estos colchones revelaban que las firmas y asociaciones industriales no habían adoptado en forma estricta el punto de vista del interés social en sus responsabilidades de fijación de precios.<sup>16</sup>

Los costos de producción efectivos resultaron, en general, inferiores a aquellos que se habían proyectado para 1967. El Primer Secretario del Partido anunció en diciembre de 1965, después de la segunda etapa de la reforma de precios, que los precios de transferencia de ciertos grupos de productos tendrían que fijarse de acuerdo con sus costos reales [32]. También fue enfático en señalar en octubre de 1967, después del término de la reforma de precios, que los colchones de ganancia habían surgido porque "numerosos directores de asociaciones industriales y firmas habían utilizado la ocasión para hacerse de precios demasiado altos" [33]. Los directores habían deliberadamente inflado los costos de producción sobre los cuales se realizaron los cálculos de precios ("manipulación" de costos, "carencia de verdad y claridad en los costos") [34]. A raíz de esto, según Ambree y Mann, las "tasas anticipadas de rentabilidad fueron casi siempre substancialmente excedidas" [35]. Por ejemplo, un número de ramas industriales productoras de bienes básicos y materias primas obtuvieron en 1967 tasas de ganancias sobre los salarios que fluctuaron entre 40 por ciento y 60 por ciento en vez del 22 por ciento de la tasa normativa de la reforma de precios [36].

<sup>16</sup> Como se verá en un artículo posterior, los colchones de ganancia jugaron un papel preponderante en el fracaso de los nuevos sistemas de incentivo basados en la ganancia.

#### 4.3. Introducción parcial de una tasa uniforme de interés sobre los activos productivos

Las pautas para el nuevo sistema económico de 1963 señalaron que el objetivo de la reforma de precios, en relación con el cobro de un interés y la delegación de decisiones de inversión, consistía en una tasa de interés lo suficientemente alta a fin de asegurar su efectividad y, al mismo tiempo, en dejar disponibles a las firmas montos de ganancia que permitieran financiar una proporción importante de sus proyectos de inversión [37].

La premisa de que solo el trabajo es valor-productivo significaba que el interés sobre los activos no podía ser un factor de formación de precios. El interés era de una naturaleza diferente a la de la depreciación: no representaba un costo sino que un mínimo de ingreso neto o ganancia que debía fluir al estado como propietario de los activos [38]. Por esta razón, las ganancias netas, descontado el pago del interés sobre los activos, se eligieron, en preferencia a las ganancias brutas, como el principal indicador de éxito de las firmas.<sup>17</sup>

El efecto económico que se esperaba de la introducción de una tasa de interés sobre los activos (denominada de impuesto) no se atribuyó a ningún argumento teórico. En cambio, se sostuvo que el promedio de la tasa de depreciación de un 3,6 por ciento por año sobre los activos fijos (Cuadro 2) era demasiado pequeño para que “una buena o una mala asignación de activos pueda influir en forma apropiada sobre los costos de producción y las ganancias” [39].

Los experimentos sobre los efectos económicos del interés fueron iniciados en la segunda mitad de 1964 en alrededor de doscientas firmas de la industria centralmente administrada. La evidencia indicó que, para que el interés pudiera crear una presión a favor de un uso eficiente de los activos, la tasa no debería ser inferior al 6 a 8 por ciento [40]. El caso más obvio de esta presión se veía en la venta de una cantidad considerable de activos que se encontraban ociosos.

El interés sobre los activos productivos fue introducido en enero de 1966 en ocho asociaciones industriales de la industria metalúrgica y química [41]. Su extensión a toda la industria centralmente administrada se realizó en enero de 1967, al completarse la reforma de precios. A pesar del objetivo

<sup>17</sup> Las ganancias netas serían la meta respecto de la cual se medirían las contribuciones a los fondos de incentivos y de inversión de las firmas.

de introducir una tasa uniforme de interés del 6 por ciento, las tasas que se fijaron entre y dentro de las ramas industriales variaron del 1 por ciento al 6 por ciento [42]. En un número de ramas industriales intensivas en capital, todas las ganancias tenían que ser transferidas al presupuesto estatal con tasas de interés tan bajas como 2 a 4 por ciento [43]. Al mismo tiempo, productos intensivos en trabajo podían sobrellevar fácilmente el cobro de un 6 por ciento y disponer de sustanciales ganancias netas para propósitos de inversión (salvo, naturalmente, que fuesen gravadas con impuestos a favor del erario estatal).

Estos resultados también se derivaban del sesgo en contra de la intensidad de capital, y por lo tanto, a favor de la intensidad de trabajo, en la asignación de la ganancia en la fórmula del precio con base quebrada. Por definición, la tasa de ganancia neta era igual a la tasa de ganancia bruta (fórmula 6 c) menos la tasa dada de interés y, entonces, los sesgos en esta fórmula se reflejaban igualmente en la tasa de ganancia neta:

$$r_j^{Nnb} = \left( r_j^{Ngb} - i^N \right) = \frac{r_A^{Nc}}{u_A^I} \cdot \frac{I_j^N}{a_j^N} w^N - i^N \quad (6 d)$$

en que

$r_j^{Nnb}$  : Tasa normativa de ganancia neta sobre los activos productivos correspondiente a la fórmula del precio con base quebrada

$r_j^{Ngb}$  : Tasa normativa de ganancia bruta sobre los activos productivos correspondiente a la fórmula del precio con base quebrada

$i^N$  : Tasa normativa de interés uniforme sobre los activos productivos.

Como la reforma de precios fue incapaz de introducir una tasa uniforme de interés del 6 por ciento sobre los activos productivos y de proporcionar a la delegación de decisiones de inversión un sustento apropiado de ganancia, se consideró que los precios de transferencia recién fijados tendrían que revisarse apenas se hubiese completado la última etapa de la reforma [44].

#### 4.4. Supervivencia de subsidios a la producción

El Cuadro 6 señala que el objetivo de eliminar los subsidios a la producción se consiguió solo parcialmente. Más de la mitad de los subsidios perma-

recieron después de la reforma de precios, aunque esta cifra no es totalmente representativa de sus logros. Los subsidios otorgados a la agricultura, a ciertos bienes de consumo a fin de mantener bajos sus precios al por menor, a la mantención del precio de arriendo de propiedades y una parte de los subsidios otorgados a los servicios de transporte favorecieron a actividades productivas no cubiertas por la reforma de precios.

La restricción del alza de los precios al por menor y la práctica de fijar los precios de fábrica de los bienes de producción al promedio de costo-más-ganancia pueden señalarse como los principales factores que impidieron una eliminación más completa de los subsidios a la producción.

La restricción del alza de los precios al por menor requirió que, para un número de bienes de producción, los precios de fábrica tuvieran que fijarse por debajo de aquel de la fórmula de base quebrada y, a veces, por debajo del costo de producción [45]. En este caso, el promedio del alza de precios de un 70 por ciento, en la primera etapa de la reforma, resultó insuficiente para financiar ganancias equivalentes a la tasa media [46]. Esto hizo necesario el otorgamiento de subsidios a fin de preservar el principio de que todas las firmas que operasen "normalmente" deberían atraer tales ganancias (aunque, como se vio, la idea de un promedio de la tasa de ganancia sobre los salarios

Cuadro 6

**SUBSIDIOS OTORGADOS ANTES Y DEPUES DE LA REFORMA DE PRECIOS**  
(en miles de millones de marcos; base de precios no indicada)

Actividades subsidiadas	Total
a. Agricultura	1,7
b. Productos básicos y materias primas	0,9
c. Apoyo del precio al por menor de bienes de consumo	1,0
d. Bienes de consumo y servicios	2,7
e. Servicios de transporte	1,1
f. Vivienda (apoyo del precio de arriendo)	1,1
Subsidios totales después de la reforma de precios	7,5*
Subsidios totales antes de la reforma de precios	13,5

Fuente: G. Mittag, "Einige Grundfragen unserer ökonomischen Entwicklung", *Die Wirtschaft*, 1966, N° 38, Supl., p. 4.

\*El total asciende a 8,5, sugiriendo algún error de imprenta.

resultó desafortunada). El ítem d) del cuadro muestra que alrededor de un tercio de los subsidios, después de la reforma de precios, se dedicó a la producción de bienes y servicios de consumo. El 4 por ciento de alza en los precios de fábrica en la última etapa de la reforma, asociado al aumento de un 20 por ciento en sus costos de producción, debería explicar una buena parte de este resultado.

Una característica bien conocida de la fijación de precios sobre la base de costos medios es que los costos de producción de las firmas más ineficaces pueden exceder el precio de fábrica. En parte por esta razón, parecían ocurrir pérdidas "planeadas" en firmas de alrededor de quince asociaciones industriales involucradas en las primeras dos etapas de la reforma de precios. Esta situación requería subsidios a la producción de ciertos productos básicos y materias primas [47].

## 6. FACTORES QUE LLEVARON LA REFORMA DE PRECIOS AL FRACASO

Las relaciones de precio y ganancia que emergieron de la reforma apenas podían exhibir logros modestos en relación a los objetivos de precio que se habían enunciado. Primero, los precios de fábrica se asociaban a diferencias importantes y no intencionadas de rentabilidad entre productos. Segundo, la rentabilidad de los productos sobre los activos era tal que no pudo introducirse una tasa uniforme de interés ni tampoco asegurarse un remanente adecuado de ganancia a las firmas a fin de solventar la devolución de decisiones de inversión. Todos estos defectos podrían atribuirse principalmente al sesgo en contra de la intensidad de capital en la asignación de la ganancia de la fórmula de precio con base quebrada. Tercero, los precios de fábrica exhibían significativos e inesperados colchones de ganancia a raíz de un comportamiento de las firmas y asociaciones industriales que tendía a una inflación deliberada de los costos normativos. Por último, se registró una supervivencia importante de subsidios a la producción. Esto se explicaría más que nada por la restricción del alza de los precios al por menor y por la práctica de fijación de precios al promedio del costo-más-ganancia.

Mittag, economista líder del Comité Central, no dejó dudas acerca del fracaso de la reforma de precios en "activar" las nuevas funciones encomendadas a los precios de transferencia cuando señaló a comienzos de 1966:

*"Las demandas del nuevo sistema económico de planificación y administración sobre el sistema de precios y su administración exceden lo que puede alcanzarse a través de la reforma de precios industriales"* [48].

El director de la Junta de Precios atribuyó en la mitad de 1966 gran parte de la responsabilidad por este resultado a la elección de un precio-tipo inapropiado, esto es, la fórmula del precio con base quebrada [49]. En efecto, es mucho lo que se puede decir a favor de su punto de vista, aunque desde un ángulo diferente. Los proponentes de la fórmula del precio con base quebrada nunca explicaron el proceso institucional que regularía los precios de fábrica alrededor de una tasa media de ganancia sobre los salarios. Todo el aparato conceptual de la base de salarios para asignar la ganancia a nivel de productos consistió en meras analogías entre el valor y los precios derivados como un acto de fe de sugerencias de Marx. No hay principios discernibles que expliquen las proposiciones fundamentales de la fórmula de salarios de un modo análogo a aquellos que, bajo el capitalismo competitivo, explican la regulación de la tasa media de ganancia sobre el capital y los precios de producción a través de la acción de la competencia agresiva.

No es difícil encontrar la contradicción de un proyecto para un nuevo sistema económico encaminado hacia el paradigma de la eficiencia y una reforma de precios en que la eficiencia escasamente había sido el criterio ordenador. El fuerte contenido doctrinal de los principios de fijación de precios y la restricción del alza de los precios al por menor reflejaban puntos de vista típicamente prereformistas. Hay que recordar que los primeros pasos para mejorar el sistema de precios de transferencia se habían dado en 1962, bastante antes de la promulgación de las pautas para el nuevo sistema económico. En la RDA, a comienzos del sesenta, el relajamiento de la idea de fijación de precios al promedio de costo-más-ganancia, y la consideración de la intensidad de capital como un factor de formación de precio —para no mencionar la demanda, la escasez relativa de recursos y el costo marginal— todos estos eran, como diría Zauberman, “demasiado heterodoxos” [50]. Tal como lo señalara Böhme, la fijación de precios no había implicado una reforma propiamente tal sino que una “revisión convencional de precios” [51].

La reforma de precios de 1963-67 puso sobre el tapete dos preguntas fundamentales en relación con el proyecto para un nuevo sistema económico.<sup>18</sup> La primera se refería a si la fijación de precios de transferencia de acuerdo al precio-tipo considerado apropiado para condiciones socialistas de producción bastaría, tal como se proponía, para avalar una delegación de decisiones de asignación de recursos a las asociaciones industriales y las firmas. Al respecto, es necesario tener presente que Marx había utilizado el precio de producción como precio-tipo a fin de investigar cómo el conflicto distributi-

<sup>18</sup>Se excluye aquí la pregunta acerca de las restricciones que la primacía del valor doméstico en la fijación de precios imponía al objetivo de una apertura de la economía al comercio exterior.

vo bajo el capitalismo pondría en acción factores dinámicos destinados a preservar las ganancias, esto es, progreso técnico ahorrador de mano de obra. Se hacía abstracción de los problemas de precios asociados a la producción corriente a fin de centrar la atención sobre aspectos distributivos de largo plazo (por ejemplo, "la ley de la tasa decreciente de ganancia"). Cabe preguntarse, por lo tanto, si los reformadores estaban siguiendo el curso apropiado al intentar "activar" precios de corte distributivo, del tipo de precios de equilibrio de largo plazo, en vez de precios de equilibrio orientados al corto plazo, a fin de dar cuenta de las múltiples condiciones de oferta y demanda en el área de la proporción de uso de factores y variaciones en los volúmenes de producción.

La segunda pregunta fundamental que surgió en la aplicación de la reforma de precios, en relación con el proyecto para un nuevo sistema económico, fue ¿hasta qué punto un sistema administrado de precios de transferencia podría sustentar sistemas de incentivos, ligados a la ganancia, capaces de generar decisiones descentralizadas que cumplieran con los requisitos de la eficiencia social? La delegación de responsabilidades en la administración de precios a las asociaciones industriales (y firmas) era decisiva en esta pregunta. Sin duda, las asociaciones industriales estaban mejor capacitadas para ajustar los precios de acuerdo con las condiciones cambiantes de la oferta y la demanda. Sin embargo, los precios de fábrica que se habían fijado bajo su responsabilidad exhibían sustantivos colchones de ganancia. Así, aunque los precios de fábrica se habían fijado por encima de las firmas, la aparente identificación de intereses económicos entre las asociaciones industriales y las firmas bajo su control impedía la fijación de precios verdaderamente paramétricos para estas últimas. Por otra parte, Mann señaló, a comienzos de 1965, que una razón para las diferencias no intencionadas de rentabilidad en los nuevos precios de transferencia también se debía a la "imposibilidad de anticipar el efecto de los nuevos precios sobre los productores y los usuarios de un modo suficientemente detallado" [52]. De una naturaleza similar resultaron los cambios no anticipados en las condiciones previstas en términos de las cuales se habían fijado los precios. Por ejemplo, cambios no anticipados en los precios de los insumos importados se tradujeron en alteraciones imprevistas de costo [53].

En suma, cuatro años de intenso trabajo en revisión de precios habían sido vanos y retrasaron seriamente el avance del proyecto de reforma para un nuevo sistema económico. Al mismo tiempo, habían surgido interrogantes de fondo relacionadas con la posibilidad de administrar los precios de transferencia en debida coordinación con la delegación de decisiones económicas.

## **APENDICES**



APENDICE A

PRECIO-TIPO PARA DIFERENTES SOCIEDADES PRODUCTORAS DE MERCANCIAS

Tipo de producción mercantil	Fundamentos sociales del valor	Precio-tipo	Símbolos
Producción mercantil simple	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Propiedad privada de los medios de producción</li> <li>- Producción artesanal</li> <li>- Comercio de trueque</li> </ul>	<p>Precio valor</p> $p_j^v = c_j^v + (1 + r)v_j$ <p>en que</p> $r = \frac{E_m}{E_j} = r_j = \frac{m}{v_j}$ <p>lo que significa</p> $p_j^v - v_j = c_j^v + m_j$	<ul style="list-style-type: none"> <li><math>c_j^v</math> : Requerimientos de capital constante por unidad de <math>j</math></li> <li><math>v_j</math> : Requerimientos de capital variable por unidad de <math>j</math></li> <li><math>r</math> : Proporción uniforme de valor excedente sobre capital variable</li> <li><math>r_j</math> : Proporción de valor excedente sobre capital variable del producto <math>j</math></li> <li><math>p_j^v</math> : Precio-valor del producto <math>j</math></li> <li><math>v_j</math> : Valor por unidad de <math>j</math></li> </ul>
Producción mercantil capitalista	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Propiedad privada de los medios de producción</li> </ul>	$p_j^c = c_j^v + v_j + r(c_j^v + v_j)$	$p_j^c$ : Precio de producción de $j$ en el capitalismo competitivo
A. Capitalismo competitivo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Producción industrial</li> <li>- Mercados competitivos</li> </ul>	<p>en que</p> $r = \frac{E_m}{E_j + E_m} = r_j = \frac{m}{c_j^v + v_j}$	$p_j^m$ : Precio de producción de $j$ en el capitalismo monopolístico
B. Capitalismo monopolístico	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Propiedad privada de los medios de producción</li> <li>- Producción industrial en gran escala</li> <li>- Mercados monopolizados</li> </ul>	$p_j^m = c_j^v + v_j + r_j(c_j^v + v_j)$ <p>en que <math>r_j</math></p>	$r_j$ : Tasa de valor excedente sobre el capital del producto $j$
Producción mercantil socialista	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Propiedad pública de los medios de producción</li> <li>- Producción industrial en gran escala</li> <li>- Planificación de la producción</li> </ul>	Precio-tipo socialista planificado	

Fuente: K. Arndt y H. Mann, Das Preisniveau in der sozialistischen Industrie, Berlín, Die Wirtschaft, 1971, p. 27.

## APENDICE B

### EJEMPLO DE ASIGNACION DE GANANCIA A BIENES DE PRODUCCION DE ACUERDO CON LA FORMULA DEL PRECIO CON BASE QUEBRADA

---

1. Asignación de ganancia a la rama industrial A del Departamento 1.	
a. Tasa normativa de ganancia bruta sobre los costos de producción del Departamento 1.	9,5%
b. Costos normativos de producción de la rama industrial A sobre la base del costo medio de una firma "representativa" eficiente.	1.000.000
c. Ganancias brutas asignadas a la rama industrial A: (c) = (a) . (b)	95.000
2. Asignación de ganancia al producto j de la rama industrial A	
d. Proporción de costos de transformación (costos salariales) a costos de producción en la rama industrial A	0,43
e. Tasa normativa de ganancia sobre los costos de transformación para la rama industrial A:  (c) = $\frac{(a)}{(d)}$	22%
f. Costos de transformación del producto j	2.000
g. Ganancias brutas asignadas al producto j  (g) = (e) . (f)	440

---

Fuente: U. Gramsch, "Die Industriepreisreform sichert eine höhere Ökonomie der Volkswirtschaft", Die Wirtschaft, 1966, N° 37, Supl., p. 12.

## REFERENCIAS\*

- [1] E. Liberman, "The Plan, Profits and Bonuses", en A. Nove y D.M. Nuti. *Socialist Economics*, Harmondsworth, Penguin Modern Economics Readings, 1972, p. 314.
- [2] U. Gramach, "Die Industriepreisreform sichert eine höhere ökonomie der Volkswirtschaft", *W.*, 1966, N° 37, p. 3.
- [3] "Das neue ökonomische System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft in der Praxis", en W. Ulbricht, *Zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung*, Berlín, Dietz Vorlag, 1967, p. 184.
- [4] *Ibid.*, p. 181
- [5] W. Schließer, "Probleme der Warenproduktion und des Wertgesetzes im Sozialismus", *W.W.*, 1967, N° 6, p. 901.
- [6] G. Schaaf y E. Schierz, "Zur Preisbildung für vergleichbare Erzeugnisse im Maschinenbau", *W.W.*, 1964, N° 2, p. 267.
- [7] M. Bause, "Der Selbstkostenbegriff in Theorie und Praxis", *D.F.* 1963, N° 15, pp. F1-F4.
- [8] "Selbstkosten", *Ökonomisches Lexicon*, Berlín, Die Wirtschaft, 1969, Vol. L-Z, p. 1.160.
- [9] F. Fischer, J. Mischner y E. Egerland, "Auf welcher Basis das Reineinkommen verteilen", *D.F.*, 1963, N° 9, p. 4; G. Mieth y G. Teßmann, "Der Wirbtbildungsprozeß und die Berechnung des Reineinkommens bei der Preisbildung im Sozialismus", *W.W.*, 1964, N° 11, p. 1.812.

\*Con el objeto de simplificar las citas bibliográficas, se optó por usar las siguientes abreviaciones:

- D.A. = Deutschland Archiv
- D.F. = Deutsche Finanzwirtschaft
- GBI = Gesetzblatt der Deutschen Demokratischen Republik
- N.D. = Neues Deutschland
- W = Die Wirtschaft
- W.W. = Wirtschaftswissenschaft

- [10] G. Ebert, F. Matho y H. Milke, "Optimal and fondsbezogener Pries", *W.W.*, 1968, N<sup>o</sup> 11, p. 1.772.
- [11] H. Schneider, "Zu eignigen Problemen der Preisbildung im System ökonomischer Hebel", *W.W.*, 1964, N<sup>o</sup> 1, p. 118.
- [12] F. Seton, "The transformation problem", *Review of Economic Studies*, 1957, Vol. XXIV, N<sup>o</sup> 65, pp. 157-60.
- [13] A. Muschter, "Produktionsfondsabgabe und materielle Interessiertheit", *D.F.*, 1963, N<sup>o</sup> 16, p. 18.
- [14] K. Marx, *Capital*, Moscú, Foreign Languages Publishing House, 1959, Vol. III, p. 184.
- [15] H. Mann, "Grundfragen der Industriepreisbildung", en *Planung und Leitung der Volkswirtschaft*, Berlín, Die Wirtschaft, 1968, N<sup>o</sup> 33, p. 14.
- [16] E. Lagner y W. Oelschlagel, "Die Anwendung und Ausnützung der gewinnorientierten ökonomischen Hebel Produktionsfondsabgabe, Eigenwirtschaftung der Mittel für die erweiterte Reproduktion und Prämienfonds im Planungssystem", *W.*, 1967, N<sup>o</sup> 12, p. 21; U. Gramsch, "Die Industriepreisreform sichert eine höhere Ökonomie der Volkswirtschaft", *W.*, 1966, N<sup>o</sup> 37, Sup., p. 7.
- [17] "Beschuß zur Vorbereitung der Umbewertung der Grundmittel", *GBL*, 1962, II, N<sup>o</sup> 4, p. 34; "Beschuß über die Ausarbeitung von Vorschlägen zur Neufestsetzung von Abschreibungen für Grundmittel in der volkseigenen Wirtschaft", *GBL*, 1962, II, N<sup>o</sup> 87, p. 753.
- [18] "Verordnung über die Neubewertung der Grundmittel", *GBL*, 1964, II, N<sup>o</sup> 14, pp. 118-9.
- [19] S. Tannhauser y K. Materne, "Muß bei Abschreibungen der moralische Verschleiß der Grundmittel berücksichtigt werden?", *D.F.*, 1963, N<sup>o</sup> 4, p. 9.
- [20] G. Leptin, "Die Bedeutung für die Reform der Industriepreise in der DDR, Berlín Occidental, Ost Europa Institut, Freie Universität, 1972, mimeo, p. 9.

- [21] A. Muschter, "Das System der Preisverflechtungsbilanzen und die Erfassung wertabweichender Preise in mathematischen Modellen", *W.W.*, 1964, N<sup>o</sup> 6, p. 924-5.
- [22] W. Ulbricht, "Probleme des Perspektivplanes bis 1970", *W.*, 1965, N<sup>o</sup> 51/52, Sup., p.8.
- [23] U. Gramsch, "Die Industriepreisreform sichert eine höhere Ökonomie der Volkswirtschaft", *W.*, 1966, N<sup>o</sup> 97, Sup., p. 24.
- [24] "Anordnung über die Kalkulationsrichtlinie zur Bildung von Industriepreisen für Erzeugnisse und Leistungen der volkseigenen Industrie", *GBL.*, 1966, II, N<sup>o</sup> 148, p. 966.
- [25] "Beschluß über die Aufgaben und Verantwortlichkeit der Staats und Wirtschaftsorgane auf dem Gebiet der Preise", *GBL.*, 1966, II, N<sup>o</sup> 82, p. 593; "Beschluß über das System der Ausarbeitung, Bestätigung und Kontrolle der Industrie und Einzelhandelsverkaufspreise", *GBL.*, 1967, II, N<sup>o</sup> 15, p. 153.
- [26] G. Schaaf, "Zur Gewinnfestsetzung bei der Bildung einheitlicher Preise", *D.F.*, 1963, N<sup>o</sup> 5, p. 6.
- [27] H. Mann, "Grundfragen der Industriepreisbildung", in *Planung und Leitung der Volkswirtschaft*, Berlin, Die Wirtschaft, 1968, N<sup>o</sup> 33, p. 17.
- [28] G. Ebert, F. Matho y H. Milke, "Optimalpreis und fondsbezogener Preis", *W.W.*, 1968, N<sup>o</sup> 11, p. 1.774.
- [29] M. Böttcher, "Wo stehen wir mit der Planung im NOS?", *W.*, 1965, N<sup>o</sup> 48, p. 16.
- [30] H. Mann, "Die Weiterentwicklung des Preissystems in der zweiten Etappe des neuen ökonomischen Systems der Planung und Leitung", *W.W.*, 1966, N<sup>o</sup> 6, p. 991.
- [31] K. Ambrée y H. Mann, *Das Preissystem in der sozialistischen Industrie*, Berlin, Die Wirtschaft, 1971, p. 64.
- [32] W. Ulbricht, "Probleme des Perspektivplanes bis 1970", *W.*, 1965, N<sup>o</sup> 51/52, p. 8.

- [33] W. Ulbricht, "Der Weg zur Durchführung der Beschlüsse des VII. Parteitages der SED auf dem Gebiet der Wirtschaft, Wissenschaft und Technik", *W.*, 1967, N° 41, p. 6.
- [34] F. Wilde y E. Schmidt, "Wer gut manipuliert fährt am besten", *W.*, 1965, N° 31, p. 4, G. Schürer, "Neue Wesenszüge sozialistischer Planung und Wirtschaftsführung", *N.D.*, 1968, 8 de junio, p. 4.
- [35] K. Ambréc y H. Mann, *Das Preissystem in der sozialistischen Industrie*, Berlín, Die Wirtschaft, 1971, p. 64.
- [36] "Die Devisen heißt weltmarktfähige Erzeugnisse", *W.*, 1968, N° 1, p. 2.
- [37] "Richtlinie für das neue ökonomische System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", *GBl.*, 1963, II, N° 64, p. 474.
- [38] M. Schmidt, "Zur Problematik des wirtschaftspolitischen Inhalts und der Berechnung der Produktionsfondsabgabe", *W.W.* 1964, N° 2, p. 278.
- [39] G. Seidel, "Stimulus einer hohen Fondsökonomie", *W.* 1967, N° 12, Sup., p. 13.
- [40] H. Nick, "Der Zins – Maß und Geldausdruck der Aufwandsart Fonds-vorschuß", *W.W.* 1965, N° 5, p. 720; W. Oelschlagel and J. Seidel, "Erste Ergebnisse des ökonomischen Experimentes Produktionsfondsabgabe", *W.*, 1965, N° 27, p. 21.
- [41] "Grundsätze für die Einführung der Produktionsfondsabgabe in ausgewählten VVB der zentralgeleiteten volkseigenen Industrie", *GBl.*, 1966, II, N° 42, pp. 261-4.
- [42] "Verordnung über die weitere Anwendung der Produktionsfondsabgabe im Bereich der volkseigenen Industrie und des volkseigenen Bauwesens", *GBl.*, 1967, II, N° 19, pp. 115-7; G. Seidel, "Stimulus einer hohen Fondsökonomie", *W.*, 1967, N° 12, p. 14.
- [43] H. Mann, "Die Weiterentwicklung des Preissystems in der zweiten Etappe des neuen ökonomischen System der Planung und Leitung", *W.W.*, 1966, N° 6, p. 991.
- [44] A. Hollick y J. Stoller, "Einige Probleme der Eigenerwirtschaftung von Investitionsmitteln", *D.F.*, 1967, N° 1, p. 5; H. Herrmann, "Nur eine neue Finanzierungsform?", *D.F.*, 1966, N° 23, p. 3.

- [45] R. Lohse, "Was wird aus der Produktionsfondsabgabe?", *D.F.* 1967, N° 11, p. 12.
- [46] G. Mieth y G. Teßmann, "Der Wertbildungsprozeß und die Berechnung des Reineinkommens bei der Preisbildung im Sozialismus", *W.W.*, 1964, N° 11, p. 1.810.
- [47] "Probleme des Perspektivplanes bis 1970", en W. Ulbricht, *Zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung*, Berlin, Dietz Verlag, 1967, p. 672.
- [48] G. Mittag, "Probleme des Nationaleinkommens und der wissenschaftlichen Tätigkeit in der 2. Etappe des neuen ökonomischen Systems der Planung und Leitung", *W.W.* 1966, N° 5, Sup., p. 9.
- [49] W. Halbritter, "Zur Preispolitik in der 2. Etappe des neuen ökonomischen System", *W.*, 1966, N° 25, pp. 10-12.
- [50] A. Zauberman, "The Soviet debate on the law of Value and Price formation", in G. Grossman ed., *Value and Plan*, Berkeley, University of California Press, 1960, p. 27.
- [51] E. Böhme, "East German price reform under the new economic system", *Soviet Studies*, 1967-8, Vol. XIX, N° 3, p. 357.
- [52] H. Mann, "Grundfragen der Industriepreisplanung", in *Planung und Leitung der Volkswirtschaft*, Berlin, Die Wirtschaft, 1968, p. 19.
- [53] E. Schmidt y H. Schmidt, "Zur Anwendung fondsbezogener Preise für Stahlerzeugnisse", *W.W.* 1967, N° 10, p. 1.677.