

**REFORMAS DE GESTION E INCENTIVOS PARA LAS FIRMAS EN EL
NUEVO SISTEMA ECONOMICO DE LA
REPUBLICA DEMOCRATICA ALEMANA (1964-1968)**

Günther Held
Departamento de Economía
Universidad de Chile

Deseo agradecer los comentarios de Teresa Jeanneret, Guillermo Le-Fort, Mario Zañartu y de los participantes a la XIV jornada de investigación realizada en Talagante en abril de 1979 por el Departamento de Economía de la Universidad de Chile.

REFORMAS DE GESTION E INCENTIVOS PARA LAS FIRMAS EN EL NUEVO SISTEMA ECONOMICO DE LA REPUBLICA DEMOCRATICA ALEMANA (1964-1968)

Günther Held

1. INTRODUCCION

Entre los aspectos del sistema de tipo soviético adoptado por la República Democrática Alemana (RDA) que más se criticaron a comienzos de la década del sesenta, estaban la sobrecentralización de decisiones, la carencia de criterios económicos en la asignación de recursos y contradicciones en el sistema de gestión e incentivos para las firmas.¹

A fin de paliar estas deficiencias de organización económica, las pautas para el nuevo sistema económico promulgadas en junio de 1963 propusieron una substancial delegación de decisiones económicas de las autoridades centrales (Consejo de Ministros, Junta de Planificación y Ministerios) a las empresas y asociaciones industriales.² Al mismo tiempo, y con el objeto de encauzar el efecto económico de decisiones descentralizadas en la dirección del interés social, las pautas para el nuevo sistema económico propusieron dos tipos de medidas principales íntimamente relacionadas: reformas de precios y reformas del sistema de gestión e incentivos para las firmas y asociaciones industriales. La delegación de decisiones descansaría en el teorema fundamental de organización económica que enuncia que, en ciertas condiciones, el efecto económico de decisiones descentralizadas coincide con el interés social. Este era justamente el principio que el economista soviético Liberman había popularizado en 1962 y que las autoridades alemanas habían suscrito en forma literal para los efectos de reorganizar el sistema de gestión e incentivos: "lo que es beneficioso para la sociedad también tiene que ser beneficioso para la firma socialista y sus trabajadores" [1].

¹Véase "Una crítica oficial al sistema de tipo soviético", *Estudios de Economía*, N° 12, segundo semestre de 1977, pp. 83-109.

²La asociación industrial es una instancia intermedia en la organización de la economía. Está ubicada por debajo de los ministerios industriales, y tiene a su cargo las firmas de una rama industrial.

La interrelación crítica entre las reformas de precios y las reformas del sistema de gestión e incentivos se produciría a través de los efectos que los precios ejercerían sobre la cuenta de pérdidas y ganancias de las unidades a cargo de la producción. Se argumentó que, si los precios se administraban sobre la base de principios apropiados, la evolución de la ganancia podría adoptarse como el principal indicador para evaluar una gestión económica descentralizada. Los precios harían las veces de "palanca económica": el cálculo económico motivaría a las firmas y asociaciones industriales a través de esquemas de incentivos ligados a las pérdidas y ganancias a efectuar decisiones correctas de asignación de recursos desde el punto de vista del interés social. Con precios apropiados sería ventajoso para los productores, a partir de cierta dotación de recursos, expandir lo más posible la producción y las ventas y reducir lo más posible los costos, ya que mayores ganancias implicarían automáticamente contribuciones más grandes en favor de sus fondos de bonos de estímulo para directores (gerentes) y trabajadores y sus fondos de inversión.

El propósito de este artículo es dar a conocer y evaluar los experimentos de gestión e incentivos para las firmas que se realizaron en la RDA entre 1964 y 1968 como parte del proyecto de reforma para un nuevo sistema económico. Limitaciones de información impidieron abordar experimentos similares para el caso de las asociaciones industriales. El antecedente de este trabajo es la reforma de precios que se implantó en este país de 1963 a 1967.³

El artículo contiene, además de esta sección introductoria, cuatro secciones. Con el objeto de ubicar al lector en el tema, la segunda sección bosqueja los procedimientos de gestión e incentivos para las empresas del sistema de tipo soviético que se utilizaba en la RDA hasta el advenimiento de la reforma. La tercera sección presenta el marco de planeación para las firmas en el que se efectuaron los experimentos de gestión, en particular, la revaluación de la ganancia a principal indicador de desempeño. La cuarta sección examina los experimentos con esquemas de incentivos ligados a la ganancia, y discute los principales factores que explican los resultados alcanzados. Aquí se recurre a algunas características distintivas de los precios de fábrica que emergieron de la reforma de precios de 1963-1967. La última sección evalúa y deriva conclusiones de los experimentos de gestión e incentivos que se efectuaron en el período en referencia.

³Véase "Una reforma de precios en una economía centralmente planificada: el caso de la República Democrática Alemana en el período 1963-1967", *Estudios de Economía*, N° 11, primer semestre de 1978, pp. 185-221.

2. BOSQUEJO DE LOS PROCEDIMIENTOS DE GESTION E INCENTIVOS PARA LAS FIRMAS BAJO EL SISTEMA DE TIPO SOVIETICO

En el sistema de tipo soviético, las firmas se visualizaban como el último eslabón de una cadena jerárquica cuyo papel principal consistía en cumplir metas de producción que se fijaban desde arriba. Estas metas incluían, con bastante detalle, el nivel, la composición y el destino de la producción de las firmas y, al mismo tiempo, especificaban varias restricciones de disponibilidad de insumos. Era característico del sistema de tipo soviético que las correspondientes asignaciones de recursos se efectuaran con casi ninguna referencia al sistema prevaleciente de precios. Los precios de fábrica de los productos se fijaban para un período considerable, y su función básica en el proceso de planificación residía en servir de ponderaciones para sumar la producción física de bienes diversos a fin de obtener indicadores para las metas de producción.

Las firmas eran, en este contexto, meras fábricas, ya que casi no disponían de campo propio de decisiones, y se incrtaban en un sistema donde los aspectos cuantitativos y físicos de la producción ocupaban el lugar central en el proceso de planificación y en el de evaluación de resultados. Lo esencial del sistema de incentivos descansaba en un conjunto de indicadores para metas de producción y de productividad que debían ser alcanzadas con ciertas disponibilidades de recursos, todas las cuales se especificaban desde arriba en la etapa de formulación de los planes anuales, y en el otorgamiento de bonos de estímulo a los directores (gerentes) y trabajadores de las firmas por el cumplimiento y sobrecumplimiento de estos indicadores en el transcurso de la ejecución de los planes anuales. El cumplimiento estricto de las metas de producción era vital para un adecuado funcionamiento del sistema de tipo soviético. En efecto, el flujo de producción se coordinaba a través de una serie de cuadros contables de doble entrada en que se anotaban los requerimientos o demandas para los diversos productos, por un lado, y las disponibilidades u ofertas, por el otro (los "balances de materiales"). De hecho, las metas de producción de las firmas no representaban otra cosa que una descomposición del principal elemento de la oferta de estos cuadros contables. En estas condiciones, una vez adoptado un plan de producción para la economía, el subcumplimiento de metas de producción por parte de las firmas ponía en peligro las metas de otros sectores a causa de las interdependencias en la producción. Por esta razón, era habitual que el más pequeño incumplimiento de los planes de producción se castigara con la supresión del aporte al fondo de bonos de estímulo.

La fijación de metas de producción consistía en agregar un porcentaje de aumento a la producción lograda en el período precedente. La determinación de este porcentaje desde arriba era discrecional, y podía variar de empresa a empresa. La fijación tenía como objetivo "tensar" (aumentar) la re-

lación entre producción e insumos a fin de forzar a las firmas a incorporar a la producción "reservas" no utilizadas o subutilizadas de recursos.

Las críticas que se efectuaron en la RDA a este sistema de gestión e incentivos para las empresas señalaron las substanciales ineficiencias microeconómicas que lo caracterizaban. Las empresas pasaban a ser receptáculos pasivos de instrucciones en el proceso de planificación. No promovían por su cuenta iniciativas de producción y no estaban interesadas en planes ambiciosos. Muy por el contrario, recurrían a toda clase de maniobras en la negociación administrativa con las autoridades, en la fase de elaboración de planes, con el objeto de hacerse de metas "blandas" de fácil cumplimiento. Tampoco se interesaban en sobrecumplir con holgura las metas, ya que la experiencia señalaba que se exponían al "principio del torniquete", esto es, a que en virtud de un fuerte aumento de producción en relación al período precedente las autoridades revisaran hacia arriba el porcentaje de aumento de la producción que se incorporaba a las metas en períodos venideros. Estos comportamientos, y el fuerte castigo por no cumplir metas de producción, habían conducido a una situación en que las empresas mantenían substanciales reservas de recursos a pesar de los esfuerzos de las autoridades para disminuirlas.

El énfasis en el volumen y el monto de producción, aptamente calificado por la autoridad como "ideología de la tonelada", había relegado a un segundo plano la variedad, la calidad, los costos y el progreso técnico. El sistema de incentivos no motivaba a las firmas a preocuparse de estos aspectos decisivos de la eficiencia económica. Además, con frecuencia, las empresas cumplían sus metas de producción alterando en forma arbitraria el surtido de la producción, reduciendo la calidad de los productos, o bien, a expensas de los costos de producción.

Por último, el sistema de incentivos se basaba en el cumplimiento de un conjunto de indicadores que generaban sus propias ineficiencias, que estaban mal coordinados de manera que el cumplimiento simultáneo de todos era poco menos que imposible, o que eran opuestos entre sí de tal modo que el cumplimiento de uno significaba el no cumplimiento de otro. Los sesgos más típicos se relacionaban habitualmente con la especificación de las metas de producción bruta. Si la meta se definía en kilogramos, las firmas aumentaban el peso de los productos con el objeto de facilitar su cumplimiento; si la meta se definía en unidades, las empresas aumentaban la proporción de los bienes pequeños en la composición de la producción; si la meta se definía en términos de valor agregado, las firmas abultaban el procesamiento, y así sucesivamente.⁴

⁴ Los problemas del sistema de incentivos de tipo soviético se encuentran admirablemente tratados en A. Nove, *The Soviet Economy*, George Allen and Unwin, Londres 1970, pp. 171-218.

3. EXPERIMENTOS CON NUEVOS PROCEDIMIENTOS DE GESTION PARA LAS FIRMAS

La delegación de decisiones de las autoridades centrales implicaba una nueva posición para las empresas en la organización económica. Estas dejarían de ser fábricas ejecutoras de metas de producción que se habían prefijado. Una directiva de febrero de 1967 señaló oficialmente que las firmas eran la unidad económica y legal más importante que participaba en la producción y que debía operar sobre la base de sus propios recursos [2]. La revaluación de la posición de la firma (y asociación industrial) se resumió en el principio de "la autoadministración de recursos para la reproducción ampliada".

Las asociaciones industriales y empresas tienen que procurarse, en principio, los medios para expandir la producción, asegurarse los insumos físicos necesarios y asignar ellas mismas sus propios recursos. Ellas son responsables, en el marco del plan, de encontrar la solución más económica. La asignación de recursos ya no está determinada desde arriba. . ." [3].

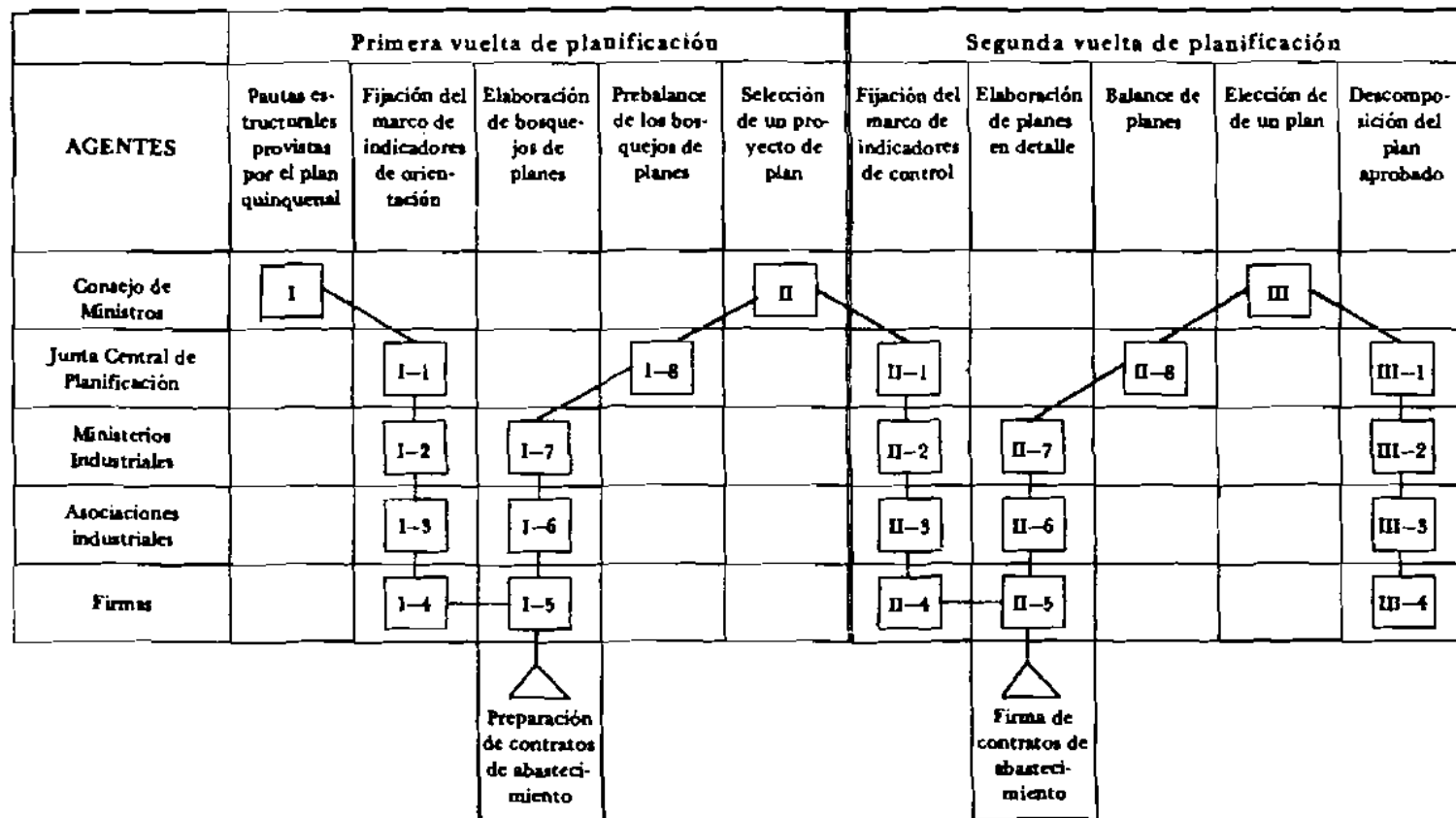
En el nuevo sistema económico, las firmas formularían sus propias proposiciones de producción, concertarían los contratos comerciales pertinentes con usuarios y proveedores, y adoptarían medidas encaminada a disminuir los costos y aumentar las ventas a fin de incrementar sus ganancias, todo esto en el contexto del plan [4]. Para este efecto, se requerían varios cambios en el proceso de planificación. Primero, era necesario modificar el procedimiento de elaboración de planes a fin de acomodar las numerosas proposiciones que fluirían desde las empresas hacia las autoridades centrales. Segundo, se requería reevaluar la ganancia como meta para los efectos de los nuevos esquemas de incentivos y disminuir drásticamente el número de indicadores que se fijarían desde arriba con el objeto de ampliar el campo de decisión de las firmas en la etapa de elaboración de planes. Tercero, era preciso dotar a las empresas con recursos propios a partir de las ganancias, en particular, de aquellas que provendrían de sus propias iniciativas de producción.

3.1. Procedimiento de elaboración de planes en dos vueltas

Cada vuelta del nuevo procedimiento para la elaboración de planes anuales (y quinquenales) consistía en un flujo de información en dos sentidos. El gráfico 1 señala que, en los pasos uno a cuatro, el juego de metas y restricciones para cada nivel de toma de decisiones en la organización económica sería determinado por el nivel inmediatamente superior, basta alcanzar a las firmas, a través de una descomposición apropiada de las metas y restricciones que se habían fijado para el nivel inmediatamente superior. En los pasos cinco a ocho, las proposiciones de planes que se elaborarían en cada ni-

GRAFICO 1

PRINCIPALES PASOS EN EL NUEVO PROCEDIMIENTO DE ELABORACION DE PLANES



vel, a partir de estas metas y restricciones, serían agregadas y seleccionadas en el nivel inmediatamente superior, antes de continuar su curso hasta arribar al Consejo de Ministros.

Los indicadores para metas y restricciones, que se habían fijado para la primera vuelta de elaboración de planes se pueden denominar "de orientación". Su propósito estribaba en obtener, a partir de las firmas y asociaciones industriales, bosquejos de planes e información sobre cuestiones básicas para las autoridades centrales. Los indicadores para la segunda vuelta tenían el carácter de cifras "de control".⁵ Sentaban el marco dentro del cual las firmas y asociaciones industriales elaborarían sus planes en detalle. El mayor campo de acción acordado a las firmas (y asociaciones industriales) conducía, al término de la primera vuelta, a proyectos de planes, y, al final de la segunda vuelta, a los planes que en definitiva serían adoptados.

3.2. Revaluación de la ganancia como indicador de la gestión de las firmas

Las firmas serían provistas con dos juegos de indicadores para metas y restricciones, desde el punto de vista de sus posibilidades de reaccionar frente a incentivos de ganancia. Por una parte, había metas detalladas de las autoridades centrales para inversiones de corte estructural,⁶ para exportaciones importantes y para bienes de consumo considerados vitales para la población. Estas metas eran de cumplimiento obligatorio, y, por lo tanto, los insumos requeridos en su producción gozaban de prioridad de abastecimiento. En cuanto a estas asignaciones centralmente decididas, los precios y las ganancias llegaban a ser, desde el punto de vista de las firmas (y asociaciones industriales), virtualmente "pasivos", esto es, no permitían decisiones económicas propias en sus respectivos campos de acción. El gran resto del surtido de productos sería decidido por las empresas mismas en debido contacto con sus asociaciones industriales. Es aquí donde las firmas podían hacer, en la etapa de elaboración de planes, proposiciones de producción con miras a maximizar sus ganancias. Por consiguiente, los precios eran "activos" respecto de estas decisiones, esto es, desempeñaban el papel de incentivos ligados a la ganancia.

El lugar central que se atribuyó a la ganancia como criterio de gestión no provino de ningún argumento teórico claro que la relacionara con el interés social. Más bien, se arguyó que las ganancias representaban un indicador

⁵ Estos indicadores "de control" en la fase de elaboración de planes no deben confundirse con las metas "de control" que son típicas del sistema de tipo soviético en la fase de implantación de planes.

⁶ Las inversiones de corte estructural se referían a inversiones de gran magnitud localizadas en ciertas ramas industriales que, se admitía, determinaban el dinamismo técnico de toda la economía. Entre estas ramas industriales se encontraban la electrónica y microelectrónica, la petroquímica y ciertas ramas procesadoras de metales.

“sintético” de desempeño por cuando aprehendía todos los aspectos que incidían en la gestión económica de una firma, tanto por el lado de las ventas como por el de los costos [5]. En este sentido, la evolución de la ganancia se consideraba un mejor indicador de desempeño que el que señalaban una multitud de indicadores-meta “parciales” tales como aumentos de producción y de exportaciones, reducciones de costo, aumentos de productividad del trabajo, indicadores de progreso técnico y otros. Con todo, las ventas (y no meramente la producción) y varios de los indicadores recién mencionados se mantuvieron como adicionales a la ganancia. Se esgrimió que la evolución de la ganancia era por sí misma insuficiente como indicador de desempeño a raíz de las distintas condiciones de producción tanto entre las diversas ramas industriales como en el interior de las mismas [6].

La elección de la ganancia como meta principal en los planes de las firmas requería de una especificación precisa para los efectos de su inclusión en el sistema de incentivos. Tres aspectos de la discusión merecen destacarse. Primero, se adujo que la ganancia debía obtenerse a partir de una medición de las ventas y los costos en precios constantes de un año base. Este argumento se sustentaba en el punto de vista de que los cambios en la ganancia que se originaban en meras variaciones de precios para los productos e insumos no representaban ninguna alteración en el “desempeño propio” de una empresa, y que, por lo tanto, deberían excluirse para los efectos del esquema de incentivos. La eliminación del efecto de los precios transformó a la ganancia en un indicador de eficiencia técnica en vez de un indicador de eficiencia económica, tal como es habitual en economías de mercado. En verdad, implicaba valorar la producción vendida y los costos en precios constantes, con lo que se lograba aprehender el rendimiento físico de los recursos utilizados en la generación del excedente (ganancia). Este aspecto señala que la ganancia que se propuso como criterio de desempeño era, desde la partida, solo un pariente de la ganancia que opera en economías de mercado.

El segundo aspecto de la discusión sobre el indicador de ganancia apropiado para el sistema de incentivos se refirió a si la ganancia debía expresarse como un monto absoluto o como un porcentaje, aceptándose que este último debería medirse en relación con los activos productivos. Aquí debe recordarse que la fórmula de precios que se utilizó en la reforma de 1963-1967 exhibió un sesgo en la asignación de la ganancia a los productos en contra de la intensidad de capital, y, consecuentemente, a favor de la intensidad de trabajo.⁷ En efecto, las tasas de ganancia brutas (en el sentido de que incluyen el interés sobre los activos productivos) variaron entre un 0,5 por ciento, para ramas industriales muy intensivas en capital, hasta 98,9 por ciento, para ramas muy intensivas en trabajo. Estas diferencias de rentabilidad se exten-

⁷Véanse fórmulas 6b y 6d en el Apéndice A.

dían también a los productos de una rama industrial, y, por sí mismas, hacían muy difícil la adopción de un porcentaje sobre los activos productivos como indicador-meta para apreciar el desempeño de las firmas. Por esta razón, y porque el procedimiento de la sobre oferta de ganancia en el nuevo esquema de incentivos (que se discute en la próxima sección) se adaptaba mejor a valores absolutos, se prefirió el monto de la ganancia como meta, aunque el porcentaje de ganancia no fue descartado.

El tercer aspecto en la definición de la ganancia como indicador-meta de desempeño era si la ganancia debía medirse en términos brutos o netos, en el sentido de incluir o excluir el interés sobre los activos productivos (que se denominó "impuesto" sobre los activos productivos). Puesto que la ganancia neta se definía en relación con la utilización de activos productivos, puede demostrarse que el cumplimiento de la ganancia neta por unidad de producto, entendida como la diferencia entre la ganancia neta alcanzada y la ganancia que se debería haber prescrito en la fijación de precios de fábrica en el curso de la reforma de precios de 1963-1967, dependía tanto del cumplimiento del coeficiente trabajo-producto como del coeficiente capital-producto que se deberían haber fijado como normas de eficiencia en esa ocasión. En cambio, como la definición de ganancia bruta no incluía la utilización de activos productivos, el grado de cumplimiento de la ganancia bruta por unidad de producto dependía solo del cumplimiento del coeficiente normativo trabajo-producto (véase Apéndice A).⁸

La tasa de interés se había introducido explícitamente para mejorar la utilización de la capacidad instalada y de la asignación de recursos a la inversión. Como el efecto de "palanca económica" de la tasa de interés se manifestaba a través del cumplimiento de la ganancia neta, se eligió esta definición como base para los nuevos esquemas de incentivos. El caso más obvio de economía en la utilización de activos productivos, a través del efecto de la ganancia neta, se veía en la venta de una cantidad considerable de activos que hasta entonces estaban ociosos.

Con los argumentos anteriores, el cumplimiento de la ganancia neta en precios constantes se adoptó como el principal indicador en los esquemas de incentivos para las firmas. La medición de la ganancia en precios constantes en el período 1964-1968 se vio simplificada por la mecánica de la refijación de precios que se utilizó en la reforma de 1963-1967. Debe recordarse que la revisión de precios se efectuó en tres grandes etapas, por lo que, salvo en estas ocasiones, los precios de fábrica para los productos permanecieron constantes. Probablemente a causa de esta razón, la documentación disponi-

⁸ Este argumento acepta que los coeficientes de insumo-producto que subyacían en la reforma de precios de 1963-1967 eran eficientes. Este supuesto será calificado en la sección siguiente.

ble no contiene una discusión sobre procedimientos para eliminar el efecto de las variaciones de precios sobre las ganancias de las empresas.

3.3. Indicadores y planes a nivel de las firmas

Los indicadores para metas de ganancia y producción y para restricciones en cuanto a disponibilidad de insumos conformaban el marco dentro del cual las empresas formularían sus proyectos de planes con miras a sobrepasar el indicador de ganancia que habían propuesto en primera instancia las asociaciones industriales.

El número total de estos indicadores que se fijaron a las empresas en los experimentos anuales de gestión e incentivos entre 1964 y 1968 no se conoce exactamente [7]. El cuadro 1 recoge el juego de indicadores que la Junta Central de Planificación había recomendado para la primera vuelta en la elaboración del plan de 1967. Una comparación con los indicadores de 1966 deja en claro una substancial reducción en el número y un cambio de contenido desde un énfasis en aspectos de la producción, todavía predominante en 1966, hacia la ganancia y el financiamiento de la inversión en 1967. Este avance era, sin embargo, más aparente que real: En este año, las demandas de información a las firmas fueron aumentadas por las adiciones que los ministerios y las asociaciones industriales efectuaron por su cuenta al número de indicadores que había propuesto la Junta de Planificación, con el argumento de que éstos resultaban insuficientes para cubrir la diversidad de condiciones en la producción que se registraba en las diferentes ramas industriales. Para contrarrestar esta interferencia, la Junta de Planificación prescribió un juego de alrededor de ocho indicadores para la elaboración del plan de 1968, y prohibió a los ministerios y a las asociaciones industriales que lo expandieran [8]. Esta evidencia apunta hacia el considerable margen de manobra del que las firmas entonces gozaban para decidir sus propios planes de producción.

El contenido reformista que supuso la disminución en el número de indicadores tuvo su contrapartida en dos factores que atentaron contra los resultados de los experimentos de descentralización. El primero, la forma en que se fijaron las metas de ganancia y producción a las empresas. Las asociaciones industriales habían asumido el papel principal en la fijación de sus metas y restricciones. Aunque estaban a un paso de las firmas que tenían a su cargo, quedó en evidencia que tampoco disponían de la información apropiada para fijar estos indicadores en el nivel correcto. Tal como lo hizo notar Holicki-Buchholz en mayo de 1968, la dificultad tradicional que se había experimentado en el sistema de tipo soviético de planes "blandos" de fácil cumplimiento y de planes "tensos" de difícil o imposible cumplimiento para

CUADRO 1

JUEGO DE INDICADORES PARA LAS FIRMAS PROPUESTO POR LA JUNTA
CENTRAL DE PLANIFICACION PARA LA PRIMERA VUELTA
EN LA ELABORACION DEL PLAN DE 1967

Metas y restricciones	Plan de 1966	Plan de 1967
1. Abastecimiento y metas tecno-económicas		
1.1. Posiciones (de abastecimiento) del plan	21	3
1.2. Provisión de las familias con combustible sólido	—	1
1.3. Restricción para la asignación de energía	1	1
2. Metas financieras		
2.1. Producción de mercancías	1	—
2.2. Ganancia neta	1	1
2.3. Transferencia de ganancia neta al presupuesto fiscal	—	1
2.4. Tasa de ganancia sobre los activos productivos	—	1
3. Inversión		
3.1. Restricción a la inversión total	1	—
3.2. Equipo	1	—
3.3. Construcción y montaje de plantas	1	1
3.4. Asignación de reservas de depreciación	—	1
3.5. Créditos para inversión	—	1
4. Trabajo y fondos de salarios*		
4.1. Número de trabajadores	1	—
4.2. Salario medio	1	—
4.3. Fondo de salarios	1	1
4.4. Productividad de trabajo	1	—
4.5. Empleo de graduados universitarios y de aprendices	1	—
5. Comercio exterior		
5.1. Exportaciones	1	1
5.2. Importaciones	1	1
6. Puesta en marcha de capacidades de producción importantes		

Fuente: A. Lesinski, "Die Staatliche Vorgabe für den Plan 1967", *Die Wirtschaft* N° 14, 1966, p. 14.

*Los índices 4.1. a 4.3. registran una superposición ya que dos cualesquiera determinan el tercero.

las firmas no había podido ser resuelta [9]. Esto indica la persistencia, en los experimentos de gestión e incentivos, de una fijación discrecional de metas y restricciones característica del sistema de tipo soviético. Al igual que en ese caso, mantenía abierta la puerta a la negociación administrativa, a través de la cual las empresas bregaban por planes blandos y por la mantención de "reservas" de recursos para precaverse contra subcumplimientos de planes tensos.

El segundo factor que contrarrestó las ventajas del mayor campo de decisión contenido en las adaptaciones del juego de indicadores se originó en la multiplicación de la información que fluía hacia las autoridades centrales a partir de las proposiciones de las firmas. Agravaban esta situación las dos vueltas que debía experimentar el flujo de información en la elaboración de los planes anuales.

La elaboración de los planes anuales de 1967 con el procedimiento de dos vueltas puso de manifiesto que sus 118 pasos (cuadro 1) tendían a copar las disponibilidades de tiempo tanto de los planificadores como de los directores de firmas (y asociaciones industriales) durante todo el año. Por otra parte, en esta oportunidad los esquemas de incentivos para las firmas se basaron en los indicadores "de orientación" (de la primera vuelta en la elaboración de planes). Esto requirió por sí mismo que las firmas especificaran tempranamente la composición de su producción con un grado considerable de detalle. Estos factores, y problemas no resueltos de selección y agregación de la información que se remitió a las autoridades centrales, congestionaron el proceso de planificación. Se admitió que las voluminosas tablas y cuadros de resumen que recibieron las autoridades no resultaron útiles para orientar sus decisiones [10].

Aunque la Junta Central de Planificación disminuyó el número de indicadores y el papeleo, y demoró las decisiones sobre incentivos para la segunda vuelta en la elaboración de planes anuales para 1968, el problema de procesamiento de información se hizo más notorio con la extensión del procedimiento de elaboración de planes en dos vueltas a toda la industria centralmente administrada.⁹ El papeleo subsistió ya que las cifras que había que derivar de los indicadores¹⁰ y el llenado de formularios y tablas no se habían reducido de igual manera.¹¹ En el caso del ministerio de la Industria Elec-

⁹ La industria centralmente administrada comprende todas las ramas industriales adscritas a ministerios industriales. Comprende la mayor parte del sector industrial ya que solo excluye la industria localmente administrada, esto es, principalmente, alimentos y provisiones.

¹⁰ Las asociaciones industriales habían tenido que derivar alrededor de treinta cifras a partir de cada indicador-meta y llenar cerca de ciento veinte formularios en la elaboración del plan de 1968 [11].

¹¹ Las firmas habían tenido que llenar, en la segunda vuelta de elaboración del plan de 1968, alrededor de veintisiete formularios asociados a las metas de ganancia, y cincuenta y tres formularios asociados a metas de abastecimiento [12].

trónica y Electrotécnica, las miles de cifras que fueron elaboradas por las asociaciones industriales no pudieron ser procesadas por ellas ni por el ministerio [13]. Todo esto condujo a que las firmas se quejaron que la coordinación de la producción anual les requería un esfuerzo de "planificación permanente" [14]. Este resultado era enteramente contradictorio con el objetivo del nuevo sistema económico de que los planificadores y directores debían dedicar más tiempo a problemas de largo plazo asociados a la inversión y el progreso técnico.

3.4. Recursos puestos a disposición de las firmas

Para que las empresas pudieran acometer las tareas que se derivaban del principio de la "autoadministración de recursos", se hacía necesario que fueran provistas con recursos propios. Debe tenerse en cuenta que cuanto menor fuese la proporción de las ganancias que se dejase a disposición de las firmas, tanto menor sería la motivación que se podía esperar de un esquema de incentivos centrado en sus efectos para promover la eficiencia microeconómica.

El cuadro 2 recoge una cuenta de ganancia-inversión que se esperaba que prevaleciera para una firma con intensidad media capital-producto hacia 1967-1968. El cuadro señala que las reservas de depreciación y el remanente de ganancia, después del pago al gobierno del interés sobre los activos productivos y de la transferencia de ganancia neta al presupuesto estatal (equivalente a un impuesto a las utilidades), quedaría a disposición de las firmas. Al mismo tiempo, éstas tendrían acceso, dentro de ciertos límites, al crédito bancario el que estaría disponible a una tasa de interés. Esta última situación se contemplaba en el caso que los recursos propios de las firmas no alcanzaran para financiar sus proyectos planeados de inversión. Por lo tanto, sólo en el caso de inversiones de corte estructural, cuyo tamaño era significativo en relación con la capacidad instalada de una industria, el presupuesto fiscal pondría a disposición de las firmas fondos para inversión libres de interés.

El principio de la autoadministración de recursos se había extendido hacia 1968 a toda la industria centralmente administrada. Las reservas de depreciación y el remanente de ganancia, después del pago de las obligaciones al presupuesto estatal, estaba a disposición de las firmas [15]. La nueva política de créditos significaba un acceso limitado al crédito bancario a cierta tasa de interés. Al mismo tiempo, el nuevo estatuto de las empresas, de febrero de 1967, se tradujo en 1968 en el resguardo de sus ganancias de "intervenciones operativas" por parte de las asociaciones industriales que cambiaran sus metas de producción en la etapa de ejecución de planes. Estas intervenciones requerían de compensaciones del fondo de reserva de las asociaciones

CUADRO 2

CUENTA FINANCIERA DE UNA FIRMA REPRESENTATIVA DEL SECTOR
PRODUCTOR DE BIENES DE PRODUCCION (1967-1968)

1. Asignación planeada de la ganancia	Porcentaje	
	Ganancia bruta	Ganancia neta
Ganancias brutas	100	
- Interés ("impuesto") sobre los activos productivos de una firma con intensidad media capital-producto ^a	40	
≈ Ganancias netas después del interés sobre los activos productivos pero antes de las reservas de depreciación	60	100
- Transferencia de ganancias netas al presupuesto estatal	20	99
≈ Ganancias netas disponibles para la firma antes de las reservas de depreciación ^b	40	67
- Contribución al fondo de bonos de estímulo	8	13
- Contribución al fondo de inversión incluyendo las reservas de depreciación	32	54
≈ Sobrante nulo	0	0
<hr/>		
2. Financiamiento planeado de la inversión	Porcentaje inversión	
Reservas de depreciación	40	
+ Contribución del fondo de inversión	30	
+ Crédito bancario	30	
≈ Total	100	

Fuente: E. Lagner, "Die Anwendung und Ausnützung der gewinnorientierten ökonomischen Hebel-Produktionsfondsabgabe, Eigenerwirtschaftung der Mittel für die erweiterte Reproduktion und Prämienfonds im Planungssystem", *Die Wirtschaft*, N° 12, 1966, p. 21.

^aEl interés sobre los activos productivos debía variar entre el 40 por ciento y el 60 por ciento de las ganancias brutas dependiendo de la intensidad de capital que se diera en la práctica.

^bLa asignación planeada de la ganancia que se presenta en esta tabla ignora las transferencias de ganancia a la asociación industrial.

industriales que fueran equivalentes a su efecto sobre las ganancias planeadas de las firmas.

Las medidas de arriba no significaron que el proyecto de financiamiento de la inversión, que estaba representado en el cuadro 2, se hubiera materializado. En parte, esto se debió a la fórmula de fijación de precios que se utilizó en la reforma de 1963--1967. Como se recordará, esta fórmula asignó proporcionalmente menos ganancia por unidad de producto a las ramas intensivas en capital por su sesgo en favor de la intensidad de trabajo. Sin embargo, estas ramas eran justamente las que exhibían los mayores requerimientos de inversión.

El principal obstáculo a la provisión de fondos propios para las firmas fue la práctica que utilizaron las asociaciones industriales para determinar sus transferencias de ganancias netas al presupuesto estatal. Las asociaciones fijaron estas transferencias de acuerdo con la facilidad de su cobro a fin de recolectar expeditamente los montos de transferencia que, a su vez, les habían fijado sus respectivos ministerios industriales sin tomar en cuenta la rentabilidad de los proyectos de inversión de las firmas en las distintas ramas de la industria.

Un representante del Ministro de Finanzas y el director del Instituto de Economía Financiera señalaron, en un informe en mayo de 1968, que una "diferenciación errónea", por parte de las asociaciones industriales, de los coeficientes de transferencia de ganancia neta al presupuesto estatal de las firmas localizadas en la industria química, automotriz, cemento, lana y seda había significado que las empresas más rentables habían tenido que transferir la mayor parte de sus ganancias, quedándose virtualmente sin contribuciones a sus fondos de inversión. En consecuencia, habían tenido que descansar enteramente en sus reservas de depreciación y el crédito bancario para financiar sus planes de expansión. En cambio, las firmas poco rentables habían podido canalizar la mayor parte de sus ganancias a sus fondos propios [16]. La conclusión de estos personeros fue que, hasta 1968, el principio de la autoadministración de recursos no se había implantado en importantes sectores industriales en su enunciado principal, a saber, que los recursos a disposición de las empresas debían depender, en primer lugar, de su propia actividad. Sin duda, esta situación configuraba una magra base de apoyo para los nuevos esquemas de incentivos.

4. EXPERIMENTOS CON ESQUEMAS DE INCENTIVOS PARA LAS FIRMAS LIGADOS A LA GANANCIA

El propósito de los experimentos con esquemas de incentivos ligados a la ganancia era motivar a las firmas para que propusieran por su cuenta pla-

nes ambiciosos de producción. Se esperaba, al menos, que las empresas incorporaran al proceso productivo las substanciales reservas de recursos que se habían acostumbrado a mantener bajo el sistema de tipo soviético. Con el objeto de motivar a las empresas, se recomendó en la RDA el procedimiento de la "contraoferta de ganancia". Se trataba de una revaluación de la ganancia que seguía ideas enunciadas por el economista Liberman en la Unión Soviética, en octubre de 1962.

El punto de partida de los esquemas de incentivos en los experimentos anuales entre 1964 y 1968 fueron la ganancia "de orientación" o "de control" y su distribución determinadas por las asociaciones industriales para las dos vueltas en la etapa de elaboración de planes. Puesto que la ganancia neta (a precios constantes) se había adoptado como el principal indicador de desempeño, la contraoferta de ganancia se definió como la diferencia positiva entre la ganancia neta (a precios constantes) que emergía de las propias proposiciones de producción de las empresas y la ganancia neta (a precios constantes) "de orientación" o "de control", según cuál de las dos se hubiera elegido como punto de referencia para los efectos de medir la contraoferta. Del mismo modo, podía definirse el sobrecumplimiento o el subcumplimiento de la ganancia en la etapa de ejecución de planes como la diferencia entre la ganancia neta efectivamente alcanzada y la ganancia neta que en definitiva se había adoptado como meta en los planes de las empresas.

El énfasis en el diseño de los nuevos esquemas de incentivos estaba en ofrecer recompensas mayores a contraofertas que incrementaran la meta planeada de ganancia en relación con las recompensas que se ofrecerían por el sobrecumplimiento de estas últimas. Se confiaba que este procedimiento motivaría a las firmas a bregar por metas de producción ambiciosas. Al mismo tiempo, los nuevos esquemas desalentarían el incumplimiento de metas de producción por sus efectos sobre la actividad de otras ramas industriales. Sin embargo, se descartó la práctica, de tipo soviético, de suprimir los aportes al fondo de bonos de estímulo por un subcumplimiento pequeño de cualquier meta de producción. Se argumentó que este procedimiento incitaba a las firmas a preferir planes blandos [17].

Es posible distinguir dos grandes pasos en la asignación de la ganancia en los esquemas de incentivos para las firmas. Primero, contribuciones en favor de sus fondos de bonos de estímulo y de inversión, que contemplaban la cuenta de ganancia "de orientación" o "de control" propuesta por la asociación industrial, y contribuciones a estos fondos que se desprendía de la contraoferta y del sobrecumplimiento de las metas de ganancia. Segundo, distribución del fondo de bonos de estímulo como ingreso suplementario para directores y trabajadores. Mientras tanto, se comenzará por el primero de estos pasos.

4.1. La contraoferta de ganancia

Una firma que producía el jetaésimo grupo de productos, y que proponía un plan de producción con una meta de ganancia neta que era adoptado en el plan anual, (B_J^P) , lograba una contraoferta de ganancia siempre que su propia meta fuera mayor que aquella que había señalado la asociación industrial como punto de referencia en una de las vueltas del proceso de elaboración de planes (B_J^T) :

$$(B_J^P - B_J^T) \cdot B_J^P > B_J^T \quad (1)$$

donde

$$(B_J^P - B_J^T) = \text{Contraoferta de ganancia por parte de la firma que produce el jetaésimo grupo de productos.}$$

Se ofrecerían fuertes incentivos para lograr contraofertas ambiciosas. Esto se lograría en términos de la fijación, por parte de las asociaciones industriales, de coeficientes de asignación para la mayor ganancia ofrecida por unidad tales que la mayor proporción sería canalizada en favor del fondo de bonos de estímulo de la firma (e_1) y de su fondo de inversiones (g_1), comparada con la proporción que sería distribuida al fondo de reserva de su asociación industrial (h_1) y al presupuesto estatal (t_1). Por lo tanto, si se tiene en cuenta la asignación de la ganancia neta "de orientación" o "de control" que la asociación había señalado a la firma, la distribución de la ganancia neta que se había adoptado como meta de los planes anuales puede escribirse:

$$FB_J^P = FB_J^T + e_1 (B_J^P - B_J^T) \quad (2a)$$

$$FI_J^P = FI_J^T + g_1 (B_J^P - B_J^T) \quad (2b)$$

$$R_J^P = R_J^T + h_1 (B_J^P - B_J^T) \quad (2c)$$

$$T_J^P = T_J^T + t_1 (B_J^P - B_J^T) \quad (2d)$$

sujeta a

$$e_1 + g_1 > h_1 + t_1, \quad e_1 + g_1 + h_1 + t_1 = 1$$

$$B_J^T = FB_J^T + FI_J^T + R_J^T + T_J^T$$

$$B_J^P = FB_J^P + FI_J^P + R_J^P + T_J^P$$

donde

FB_J^P, FB_J^T = Contribución planeada de ganancia neta y contribución de orientación o de control de ganancia neta al fondo de bonos de estímulo de la firma que produce el jotaésimo grupo de productos.

FI_J^P, FI_J^T = Contribución planeada de ganancia neta y contribución de orientación o de control de ganancia neta al fondo de inversión de la firma que produce el jotaésimo grupo de productos (incluyendo en estas contribuciones las reservas de depreciación).

R_J^P, R_J^T = Transferencia planeada de ganancia neta y transferencia de orientación o de control de ganancia neta al fondo de reserva de la asociación industrial a la que pertenece la firma que produce el jotaésimo grupo de productos.

T_J^P, T_J^T = Transferencia planeada de ganancia neta y transferencia de orientación o de control de ganancia neta al presupuesto estatal de la firma que produce el jotaésimo grupo de productos.

4.2. Sobre y subcumplimiento de la ganancia

La firma que producía el jotaésimo grupo de productos sobre o subcumplía la meta de ganancia si la ganancia neta efectivamente realizada, (B_J) , era mayor o menor que la ganancia neta planeada, (B_J^P) , respectivamente:

$$(B_J - B_J^P) > 0 = \text{Sobrecumplimiento de la meta de ganancia} \quad (3a)$$

$$(B_J - B_J^P) < 0 = \text{Subcumplimiento de la meta de ganancia} \quad (3b)$$

El sobrecumplimiento de la ganancia sería estimulado en menor medida que la contraoferta. Para este efecto, la asociación industrial fijaría un coeficiente de asignación en favor del fondo de bonos de estímulo más bajo que el de la contraoferta de ganancia ($e_2 < e_1$), obrando de igual modo en relación

a las contribuciones al fondo de inversión ($g_2 < g_1$). En consecuencia, de las ganancias netas sobrecumplidas por unidad, una fracción mayor sería transferida al fondo de reserva de la asociación industrial ($h_2 > h_1$) y al presupuesto estatal ($t_2 > t_1$).

La asignación de la ganancia realizada por parte de la firma que producía el jotaésimo grupo de productos que había sobre cumplido la ganancia planeada neta y que había cumplido con las metas de producción y otras metas adicionales a la ganancia era, por lo tanto, aquella que correspondía al resultado de la contraoferta de ganancia (fórmulas 2a a 2d) más aquella que se derivaba de su sobrecumplimiento:

$$FB_J = FB_J^T + e_1 (B_J^P - B_J^T) + e_2 (B_J - B_J^P) \quad (4a)$$

$$FI_J = FI_J^T + g_1 (B_J^P - B_J^T) + g_2 (B_J - B_J^P) \quad (4b)$$

$$R_J = R_J^T + h_1 (B_J^P - B_J^T) + h_2 (B_J - B_J^P) \quad (4c)$$

$$T_J = T_J^T + t_1 (B_J^P - B_J^T) + t_2 (B_J - B_J^P) \quad (4d)$$

sujeta a

$$e_1 > e_2, g_1 > g_2, h_1 < h_2, t_1 < t_2$$

$$e_1 + g_1 + h_1 + t_1 = 1, e_2 + g_2 + h_2 + t_2 = 1$$

$$B_J = FB_J + FI_J + R_J + T_J$$

y en que los símbolos adicionales a aquellos que se definieron en relación a la contraoferta de ganancia significan

FB_J = Contribuciones al fondo de bonos de estímulo de la firma que produce el jotaésimo grupo de productos

FI_J = Contribuciones al fondo de inversión de la firma que produce jotaésimo grupo de productos

R_J = Transferencia de ganancia neta al fondo de reserva de la asociación industrial a la que pertenece la firma que produce el jotaésimo grupo de productos

T_J = Transferencias de ganancia neta al presupuesto estatal por parte de la firma que produce el jotaésimo grupo de productos.

El subcumplimiento de la meta de ganancia sería sancionado a través de la disminución de las contribuciones a los fondos propios de la firma. Si la firma que producía el jotaésimo grupo de productos había subcumplido la ganancia neta planeada pero había satisfecho las metas de producción y otras metas adicionales a la ganancia, se registraba una disminución en los aportes a su fondo de bonos de estímulo respecto de los que se habían planeado. Para los efectos del cálculo, la ganancia subcumplida, $(B_J^P - B_J)$, se multiplicaba por un coeficiente e_3 (que era mayor que el coeficiente e_2 que se aplicaba a la ganancia sobrecumplida y menor que el que se aplicaba a la contra oferta de ganancia e_1) restándose este monto de la contribución planeada. En el caso de subcumplimiento de la ganancia, las transferencias planeadas de ganancia neta al presupuesto estatal permanecían inalteradas, y cabe presumir que igual norma se aplicaba a las transferencias al fondo de reserva de la asociación industrial, esto es, $T_J = T_J^P$, $R_J = R_J^P$. Esto automáticamente, disminuía los aportes al fondo de inversión de la firma:

$$FB_J = FB_J^T + e_1 (B_J^P - B_J^T) - e_3 (B_J^P - B_J) \quad (4e)$$

$$FI_J = B_J - FB_J - T_J - R_J \quad (4f)$$

sujetos a

$$e_1 > e_3 > e_2 ; T_J = T_J^P, R_J = R_J^P$$

El incumplimiento de las metas planeadas de producción y otras metas adicionales a la ganancia se castigaban con deducciones de las contribuciones al fondo de bonos de estímulo de la firma, representadas las últimas por la fórmula 4a o 4e, según se sobre o subcumpliera la meta de ganancia. Es probable que estas deducciones se canalizaran en favor del presupuesto estatal.

4.3. Implantación y resultados de los nuevos esquemas de incentivos

El cuadro 9 reúne información acerca de la distribución de los incrementos de ganancia provenientes de la contraoferta y del sobrecumplimiento como, así mismo, acerca de las deducciones al aporte del fondo de bonos de estímulos por incumplimiento de las metas de producción que caracterizaron a los experimentos con nuevos esquemas de incentivos en el período 1964-

CARACTERÍSTICAS DE LOS ESQUEMAS DE INCENTIVOS PARA LAS FIRMAS EN LOS EXPERIMENTOS DE 1964-1968

Distribución de los incrementos de ganancia provenientes de la contribución de ganancia y de la ganancia sobre-cumplida y deducciones por subcumplimiento de metas de producción

Experimentos de 1964-1968 Experimento de 1968

	Experimentos de 1964-1968 ^a		Experimento de 1968
A. Ganancias de contraoferta			
1. Contribuciones al fondo de bonos de estímulo	No más de un 75% } - } No menos de un 25% }	No más de un 75% } 20% } No menos de un 5% ^b }	60% } 80% } 70% }
2. Contribuciones al fondo de inversión			
3. Transferencias de ganancias netas al presupuesto estatal			
4. Transferencias de ganancias netas al fondo de reserva de la asociación			
B. Ganancias sobre-cumplidas			
1. Contribuciones al fondo de bonos de estímulo	No más de un 60% } - } No menos de un 40% }	No más de un 55% } No menos de un 45% ^b }	20% } 50% } 30% }
2. Contribuciones al fondo de inversión			
3. Transferencias de ganancias netas al presupuesto estatal			
4. Transferencias de ganancias netas al fondo de reserva de la asociación industrial			
C. Deducciones de las contribuciones al fondo de bonos de estímulo por incumplimiento de metas de producción	Hasta un 40%, incluyendo el subcumplimiento de metas adicionales a la ganancia	Por incumplimiento superior a un 5% de una meta de producción: 25% de deducción; de todas las metas de producción: 65%. Deducción máxima 65%.	No cumplimiento de una de tres metas de producción: 10% de deducción. Deducciones máximas por incumplimiento de varias metas de producción: 50%.

Fuentes: "Beschluss über die Bildung und Verwendung des einheitlichen Prämienfonds in den vollzeigigen und über gleichzeitigen Betriebe in der Industrie und des Bauwesens und in den VVB im Jahre 1964", GBL, 1964, II, N° 10.

"Beschluss über die Grundsätze für die Bildung und Verwendung des einheitlichen Prämienfonds in der vollzeigigen Wirtschaft im Jahre 1965", GBL, 1965, II, N° 12.

"Richtlinie für die Bildung und Verwendung des Prämienfonds in den vollzeigigen Bauwesens im Jahre 1967 sowie zur Übertragungserfüllung für das Jahr 1968", GBL, 1966, II, N° 40.

"Verordnung über die Bildung und Verwendung des Prämienfonds in den vollzeigigen und über gleichgestellten Betriebe und den VVB (Zentralrat) für das Jahr 1968", GBL, 1967, N° 17.

^aNo hubo contribuciones al fondo de inversión de este período.
^bPorcentaje supuesto para localizar asignaciones de ganancia equivalentes al 100%. El principio de la "autoadministración de recursos para la producción ampliada" se introdujo en 1967.

1968. El cuadro señala, con las providencias del caso, la adopción de medidas que aumentaron el efecto de incentivo de la contraoferta en relación con el sobrecumplimiento, puesto que las ganancias que en cada caso se podían dedicar al fondo de bonos de estímulo aumentaron de la razón de 75/60 en los experimentos de 1964-1965 a la razón 60/20 en el experimento de 1968. El cuadro registra, además, medidas que incrementaron las deducciones a las contribuciones del fondo de bonos de estímulo por subcumplimiento de metas de producción desde un máximo de 40 por ciento en los experimentos de 1964-1965 hasta un 68 por ciento y un 50 por ciento en los experimentos de 1967 y 1968, respectivamente. Mientras que las primeras disposiciones apuntan hacia problemas de incentivos en el procedimiento de la contraoferta, las últimas señalan hacia problemas en el cumplimiento de las metas planeadas de producción.

4.3.1 Fracaso del procedimiento de la contraoferta de ganancia

El procedimiento de la contraoferta de ganancia no logró motivar a las firmas para que propusieran por su propia iniciativa planes ambiciosos en los experimentos de 1964-1966. La evidencia disponible señala que, en general, las firmas continuaron adhiriendo a la práctica de tipo soviético de mantener reservas de recursos [18]. A esta altura, las autoridades centrales atribuyeron este resultado a defectos en el diseño del procedimiento de la contraoferta de ganancia [19]. En verdad, el experimento de incentivos de 1967 afinó el procedimiento de la contraoferta¹² y canalizó una parte del incremento de ganancia proveniente de la contraoferta al fondo de inversiones de las firmas. También, era evidente que la fijación de las metas de ganancia de orientación o de control de las empresas por parte de las asociaciones industriales, respecto a las cuales se medía el incremento de la ganancia de la contraoferta, había sido enteramente discrecional. En este sentido, los experimentos de incentivos no se habían apartado de las prácticas de tipo soviético, y, por lo tanto, estaban igualmente expuestos a que las firmas, por temor a la fijación de indicadores tensos y a eventuales incumplimientos de metas, prefiriesen negociar planes blandos y continuar manteniendo reservas de recursos [20]. Para paliar esta situación, el experimento de incentivos de 1968 sustituyó la determinación discrecional de los indicadores de ganancia de las firmas por las asociaciones industriales mediante la nueva norma de que las asociaciones tenían que fijar como ganancia "de control" (de la segunda vuelta en la elaboración de planes), que servía para medir la contraoferta, la meta de ganancia del plan de 1967 o, alternativamente, la última cifra disponible sobre ganancia alcanzada.

¹²El detalle de los varios esquemas de incentivos que se experimentaron en el período 1964-1968 no se presenta aquí. Aparte de su complejidad, los resultados de estos esquemas no estuvieron mayormente influidos por problemas en el diseño del procedimiento de la contraoferta de ganancia.

Puede afirmarse que todos estos cambios no alteraron en mucho la proporción de las firmas que continuó adhiriendo a la práctica de mantener reservas de recursos [21]. Sin duda, el posible efecto incentivador de la contraoferta de ganancia había sido contrarrestado por la fijación discrecional de metas y restricciones por parte de las asociaciones industriales. La atenuación de esta discrecionalidad en la fijación de metas de ganancia para 1968 no se extendió al coeficiente que determinaba las transferencias de ganancia al presupuesto estatal. Tal como se indicó en la sección anterior, la diferenciación de este coeficiente entre las firmas había dejado casi sin contribuciones a los fondos de inversión de las empresas más rentables en importantes ramas industriales. Con esto, los incrementos de ganancia de la contraoferta eran traspasados al Gobierno en vez de favorecer la actividad de las firmas.

4.3.2 Subcumplimiento de metas de producción

La condición de una estricta simultaneidad en el cumplimiento de las metas de ganancia con las metas de producción se pasó por alto en la formulación de los nuevos esquemas de incentivos basados en la ganancia. La importancia estratégica de esta condición se seguía del hecho de que en el nuevo sistema económico, al igual que bajo el sistema de tipo soviético, la coordinación del flujo de producción dependía del cumplimiento de las metas de producción por parte de las firmas y no, al menos en primera instancia, de que cumplieran sus metas de ganancia. Esto era así por la mantención del sistema de balances de materiales como el principal instrumento para planear la consistencia en la producción.

El Director de la Junta de Trabajo y Remuneraciones del Consejo de Ministros señaló claramente en abril de 1966 que el cumplimiento de la meta de ganancia tenía que implicar el logro de las metas de producción:

“La eficacia económica está garantizada solo si se alcanza el aumento planeado de rentabilidad en condiciones de cumplimiento de las principales metas económicas de las posiciones estatales del plan (de producción), de las metas de exportación y otras metas (de producción)” [22].

Esta condición no fue satisfecha desde los primeros experimentos con esquemas de incentivos ligados a la ganancia. Quedó en claro que mientras se sobrecumplían las metas de ganancia se subcumplían los planes de producción. La oficina Central de Estadística, el Primer Secretario y el Secretario del Comité Central del Partido Socialista Unificado manifestaron, respecto a la implantación de planes a mediados de 1965, en octubre de 1967 y en octubre de 1968, respectivamente, que

“Ciertas asociaciones industriales y firmas lograron grandes sobrecumplimientos del plan de ganancia sin que alcanzaran siquiera a cumplir los planes de producción y de exportaciones” [23].

“Las estadísticas señalan que una multitud de firmas que no han cumplido el plan (de producción) han sobrecumplido el plan de ganancia . . . En la mayoría de las asociaciones industriales, el cumplimiento del plan de ganancia excede los logros de la producción industrial y las ventas” [24].

“Mientras que más de dos tercios de los productores socialistas de mercancías cumplieron formalmente sus planes de ganancia, firmas de la industria química y de la industria liviana fueron responsables principales de substanciales subcumplimientos del plan” [25].

Dos características prominentes de los precios de fábrica que se fijaron en el curso de la reforma de precios de 1963--1967 fueron sindicados como principales responsables para explicar el divorcio que había surgido entre el cumplimiento de las metas de ganancia y de las metas de producción. La característica más importante eran los substanciales y generalizados “colchones de ganancia” que contenían estos precios de fábrica. La segunda característica eran las grandes e injustificadas diferencias de rentabilidad entre productos y grupos de productos que se habían originado en el sesgo en contra de la intensidad de capital en la asignación de la ganancia a los productos que exhibía la fórmula utilizada en esa reforma de precios.

a) **Reservas de ganancia.** El Primer Secretario del Partido anunció en octubre de 1967, después de un esfuerzo gigantesco de cuatro años para reafijar varios millones de precios de transferencia, que un gran número de estos precios tenía que ser reducido. Los directores de las firmas habían deliberadamente inflado los coeficientes de consumo-producto que sirvieron de base para el cálculo de los precios de fábrica, o no los habían ajustado a las normas de eficiencia técnica, como lo recomendaban las autoridades centrales [26].

Este comportamiento de las firmas, sin duda tolerado por sus asociaciones industriales, eran un mal profundamente enquistado para un proyecto de reforma que pretendía edificar un sistema de gestión e incentivos para las firmas basado en los precios y las ganancias. El inflamiento de los coeficientes técnicos de insumo-producto había llevado a la fijación de precios de fábrica demasiado altos, y, en consecuencia, a márgenes no autorizados de ganancias, esto es, a “colchones de ganancia” en los precios (véase derivación en Apéndice B).

La reserva de ganancia implícita en la meta planeada de ganancia de una firma que producía el producto j se originaba en el colchón de ganancia por unidad de j , (b_j^*) , y la meta planeada de producción para ese producto, (X_j^P) :

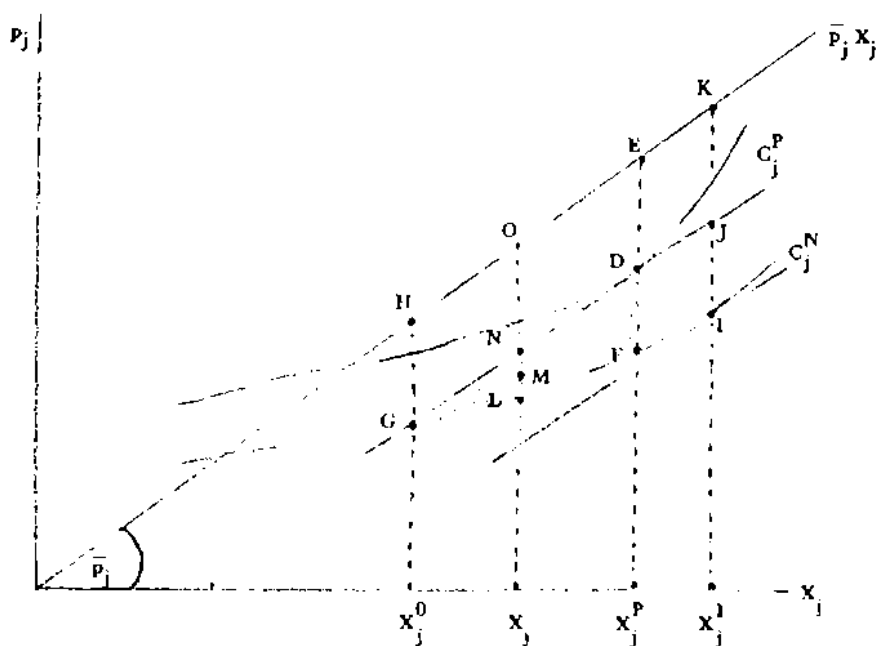
$$B_j^* = b_j^* X_j^P \quad (5 a)$$

donde

B_j^* = Reserva de ganancia en la meta planeada de ganancia de una firma que produce el bien j .

Con esta reserva de ganancia la empresa tenía varias alternativas en cuanto al cumplimiento de las metas de ganancia y de producción que contemplaban sus planes.

GRAFICO 2



Estas opciones se pueden graficar en el caso simplificado de una firma que se fijó durante la reforma de precios de 1963-1967 y que, por lo tanto, ponderaba la producción de j en las metas anuales de producción; C_j^N es la hipotética función del costo normativo total, esto es, correspondía al nivel de eficiencia técnica que debería haber reflejado el precio de fábrica de j ; y C_j^P es la función del costo total "planeado" que sirvió de base para fijar el precio de j , de acuerdo con los coeficientes inflados de insumo-producto que

para este efecto proporcionaron las empresas. Admítase, para dar crédito al procedimiento de la contraoferta de ganancia, que el monto de producción que propuso la firma y que se adoptó como meta de un plan anual, (X_j^P) , es aquel que maximiza la meta de ganancia representada por DE.

Una primera gran opción para la empresa en la etapa de ejecución de planes era intentar cumplir su meta de producción con un nivel de eficiencia técnica correspondiente a los coeficiente normativos de insumo-producto. Si cumplía su meta de producción con este nivel de eficiencia, automáticamente sobrecumplía su meta de ganancia en el monto completo de la reserva de ganancia, FD, que estaba contenida en la meta de producción, $(\bar{p}_j X_j^P)$:

$$B_j^* = (B_j - B_j^P) \quad (5b)$$

donde

B_j^* , B_j , B_j^P = Reserva de ganancia, ganancia total neta alcanzada y ganancia total planeada correspondientes al bien j .

La firma podía en esas condiciones de eficiencia técnica, en forma alternativa, cumplir con su meta planeada de ganancia y subcumplir la meta de producción de j . Puesto que la ganancia obtenida excedía de la ganancia planeada en la reserva de ganancia completa, tanto por unidad de j , $(b_j = b_j^P + b_j^*)$, como para el valor de producción de j , $(B_j = B_j^P + B_j^*)$, el cumplimiento exacto de la meta de ganancia $GII = DE$ con una producción X_j^0 , implicaba un subcumplimiento de la meta de producción en $(X_j^0 - X_j^P)$ dado por:

$$(X_j^0 - X_j^P) = \frac{B_j^P + B_j^*}{b_j^P + b_j^*} - \frac{B_j^P}{b_j^P} = \frac{b_j^P B_j^* - b_j^* B_j^P}{b_j^P (b_j^P + b_j^*)} < 0 \quad (5c)$$

Por último, si la firma podía alcanzar las normas de eficiencia técnica en la producción, también tenía la posibilidad de maximizar el sobrecumplimiento de la meta de ganancia en la etapa de implantación de planes. En este caso, la ganancia realizada ascendía a IK, e implicaba un sobrecumplimiento de la meta planeada de producción en $(X_j^I - X_j^P)$. El hecho de que esta situación no fuera explícitamente mencionada en la documentación disponible sugiere que fue poco habitual. Su escasa frecuencia se puede atribuir, en parte, al riesgo evidente del principio del torniquete al que se exponían las empresas que seguían este curso.

Una segunda gran opción para las firmas en presencia de reservas de ganancia era producir con una eficacia inferior a aquella dictada por las normas de eficiencia técnica pero superior a la que reflejaban los coeficientes técnicos de insumo-producto de la reforma de precios de 1963–1967. Esta opción correspondía al sobrecumplimiento en las metas de ganancia y al incumplimiento en las metas de producción, y se representa por el área sombreada GDF. Así, por ejemplo, si la firma producía X_j , y subcumplía su meta de producción en $(X_j - X_j^P)$, podía sobrecumplir su meta de ganancia en MN recurriendo a reservas de ganancia en los coeficientes de insumo-producto equivalentes a LM.

Los planes de una firma no especificaban las metas de ganancia para cada producto sino que la meta de ganancia para su joteésimo grupo de productos, (B_j^P) . En estas condiciones, las reservas de ganancia contenidas en los precios de fábrica de los bienes implicaban que había una variedad de mezclas de productos que subcumplían las metas de producción pero que satisfacían la condición de que la ganancia realizada por la firma en su grupo de productos, $B_j = \sum b_j X_j$, fuera igual a su ganancia planeada:

$$\sum b_j X_j = \sum (b_j^P + b_j^*) X_j = B_j^P, \quad X_j < X_j^P \quad (5d)$$

Esta situación abrió de par en par las puertas para que las firmas sobrecumplieran sus metas de ganancia y no cumplieran sus metas de producción. La habitual ocurrencia de esta situación llevó al Primer Secretario del Partido a señalar en octubre de 1967 que había surgido un "gollo" entre el cumplimiento de ambas metas [27].

b) Diferencias de rentabilidad. La posibilidad de cumplir y sobrecumplir las metas de ganancia y de no cumplir las metas de producción a través de alteraciones en la mezcla de productos era particularmente relevante para los esquemas de incentivos ligados a la ganancia. Esto se debía a las grandes diferencias de ganancia neta por unidad entre productos que caracterizaron a los precios de fábrica que se fijaron en el curso de la reforma de precios de 1963–1967 a raíz del sesgo en contra de la intensidad de capital en la asignación de la ganancia (véase fórmula 6d en Apéndice A).

Estas diferencias de rentabilidad tendían a provocar cambios en la mezcla de productos al margen de la composición de la demanda. En la fase de elaboración de planes, las diferencias de ganancia motivaban a las firmas a desplazar la producción desde las variedades intensivas en capital menos rentables hacia las variedades intensivas en trabajo más rentables con el objeto de

lograr mayores contraofertas de ganancia. En la etapa de ejecución de planes, las diferencias de ganancia motivaban a las firmas en la misma dirección con el objeto de lograr mayores sobrecumplimientos de sus metas de ganancia.

Los efectos de estos cambios en la composición de la producción hacia bienes intensivos en mano de obra fueron agravar la escasez de trabajo existente en la economía, y, tal como lo señalaron las autoridades centrales, acentuaron el divorcio entre el cumplimiento de las metas de ganancia y las metas de producción, y crearon problemas de abastecimiento en aquellos productos que las firmas tendían a descartar por su baja rentabilidad [28].

4.4. Distribución del fondo de bonos de estímulo a directores y trabajadores

El último eslabón del esquema de incentivos es la repartición de la ganancia que se había acumulado en el fondo de bonos de estímulo a directores y trabajadores. Con el objeto de reforzar el efecto de incentivo de los bonos, se introdujeron dos medidas principales. A partir de 1964, directores y trabajadores tuvieron acceso a un fondo único en vez de fondos separados. Ello otorgaba una mayor transparencia tanto a los aportes al fondo como a su distribución. Por otra parte, un bono único de fin de año reemplazó la costumbre anterior de otorgar bonos trimestrales más pequeños en relación con el cumplimiento y sobrecumplimiento de planes de producción en esas fechas. La práctica de un bono único parece haberse convertido en predominante hacia 1966 [29].

El bono de fin de año para los trabajadores ascendía, a mediados del sesenta, en promedio, a la mitad de un sueldo mensual mientras que el bono de los directores estaba un poco por encima de esta fracción [30]. En 1968, alrededor del noventa por ciento de las firmas otorgó a los trabajadores bonos equivalentes a dos tercios de un sueldo mensual. Los directores se situaron de nuevo por encima de esta fracción. Estos bonos se cancelaron a pesar de que la Junta de Trabajo y Salarios del Consejo de Ministros encontró que en 1968 no se habían cumplido importantes metas de producción [31].

El monto de estos bonos y las condiciones de su pago llevan a dos reflexiones principales. Primero, a pesar de que el bono se incrementó, se trataba de una proporción tan pequeña del ingreso anual de los directores¹³ y trabajadores que legítimamente podía dudarse del efecto de los incentivos asignados a los nuevos esquemas. Iniciativas de producción ambiciosas por parte de los directores y trabajadores no parecían traducirse en beneficios correspondientes. Segundo, los esquemas de incentivos basados en la ganancia

¹³Es habitual que los directores gocen, además, de ingresos en especie que los bonos de estímulo no consideran.

permitían repartir bonos en condiciones de un incumplimiento de metas significativas de producción.

5. EVALUACION Y CONCLUSIONES SOBRE LOS EXPERIMENTOS DE GESTION E INCENTIVOS EFECTUADOS ENTRE 1964 y 1968

El economista Böttcher señaló, a fines de 1965, que la ganancia no podía considerarse meramente como una meta a la que se ligaban esquemas de incentivos. Y esto, porque las empresas tomarían medidas en la etapa de elaboración de planes con el objeto de plasmar la ganancia en la forma más conveniente a su favor [32]. Esta observación fundamental aún se quedaba corta en sus implicaciones. Las firmas podían determinar todo el resultado en esquemas de incentivos ligados a la ganancia en su favor, si estaban en condiciones de inflar los coeficientes de insumo-producto con el objeto de armarse de reservas de ganancia. De otro lado, debe notarse que las reservas que así se habían constituido en ganancia, se autogeneraban en los años siguientes a menos que los coeficientes de insumo-producto fuesen permanentemente ajustados a las nuevas normas de eficiencia técnica.

Las substanciales reservas de ganancia que registraron los precios de fábrica fijados en el transcurso de la reforma de precios de 1963—1967 pueden interpretarse así en buena parte como un derivado de los esquemas de incentivos ligados a la ganancia que se experimentaron a partir de 1964. El inflamiento deliberado de los coeficientes de insumo-producto por parte de las firmas también fluyó, de la supervivencia de la práctica, de tipo soviético, de fijar a las empresas en forma periódica y discrecional metas de producción y de ganancias que resultaron o que podían resultar tensas. Los colchones de ganancia no eran otra cosa que el reflejo en los precios de fábrica de reservas de recursos que las firmas persistieron en acumular con el objetivo de preverse contra subcumplimientos, y para facilitar tanto las contraofertas de ganancia en la etapa de elaboración de planes como el sobrecumplimiento de la ganancia en la fase de su ejecución.¹⁴

Dos problemas mayores para los experimentos de reforma en curso en la RDA surgieron de las anomalías en la ganancia y de la persistencia en la práctica de la fijación periódica y discrecional de las metas de ganancia y de los coeficientes que regulaban la distribución de esa ganancia. Primero, el fracaso de los esquemas de incentivos ligados a la ganancia al no motivar a las

¹⁴De aquí puede inferirse que los colchones de ganancia deberían ser acompañantes típicos de las reformas de precios y de incentivos ligadas a la ganancia que se practicaron en los países bajo el sistema de tipo soviético en la década del sesenta. Grandes reservas de ganancia se registraron, a vía de ejemplo, en los casos de las reformas de precios de 1966—1967 en la Unión Soviética, y de 1967 en Checoslovaquia [33].

firmas para que elaboraran por sí mismas planes con metas ambiciosas de producción. Había varias razones que confluían para explicar esta situación. El efecto incentivador de los esquemas que se experimentaron entre 1964 y 1968 dejó mucho que desear. La relación positiva observada entre los coeficientes de transferencia de ganancia, el presupuesto estatal y la rentabilidad de las firmas, por una parte, y la escasa significación que tuvieron los bonos de estímulo en el ingreso de los directores y trabajadores, por la otra, atentaron contra la posibilidad de proposiciones ambiciosas y rentables. Además, las firmas no tenían por qué empeñarse con factores de eficiencia para aumentar la ganancia, tales como la introducción de nuevos métodos para mejorar la productividad o la fabricación de bienes más elaborados, si podían sobrecumplir las metas de ganancia descansando en reservas de ganancia o en desplazamientos apropiados en la composición de la producción. La tendencia de las firmas a comportarse tal como lo habían hecho bajo el sistema de tipo soviético era aún más evidente si se considera que la fijación anual de metas conllevaba el inminente riesgo de metas tensas ante la revelación de reservas de recursos, como se señalara en un informe al Consejo de Estado, en abril de 1966, y en otro de un representante del Ministro de Finanzas y del Director del Instituto de Economía Financiera, en mayo de 1968, respectivamente:

“La mayor parte de las firmas ha permanecido en su papel de oferente pasivo en vez de desarrollar una administración efectiva de la ganancia” [34].

“Toda la experiencia de los últimos meses confirma que la rentabilidad no incentiva la adopción de decisiones económicamente sanas. El derroche en la asignación de recursos, métodos de baja productividad y técnicas envejecidas no son cambiadas por la carencia de presión económica” [35].

Estos resultados exponían la necesidad de revisar los nuevos esquemas de estímulos, en particular, la urgencia de introducir parámetros de mediano plazo que regularan la ganancia y su distribución a fin de atenuar la discrecionalidad en la fijación de metas y restricciones que caracterizaron los experimentos efectuados entre 1964 y 1968. La conveniencia de avanzar en esta dirección había sido manifestada por reformistas alemanes, pero hasta 1968 no se habían adoptado medidas al respecto.

El segundo de los problemas mayores que surgió de las anomalías de la ganancia para los experimentos de gestión e incentivos fue la disociación entre el cumplimiento de metas de ganancia y el de las de producción. El subcumplimiento de las metas de producción acarrecaba problemas en el abaste-

cimiento de insumos a otros sectores y en el de bienes finales.¹⁵ El sobrecumplimiento de la ganancia significaba contribuciones a los fondos de bonos de estímulo y de inversión de las firmas aun cuando no se hubieran cumplido importantes metas de producción y, a pesar del hecho de que este subcumplimiento reducía las ganancias de firmas bien administradas en otros sectores productivos [36].

Estas circunstancias traían a colación una pregunta fundamental en relación con el proyecto para un nuevo sistema económico. Ella era: ¿Hasta qué punto un proyecto de reforma en que la coordinación del flujo de producción se realiza a través de un sistema de balances de materiales puede descansar en el cumplimiento de metas de ganancia, en vez de metas de producción, como el principal indicador de desempeño en el esquema de incentivos para las firmas?

El cumplimiento de las metas de producción había sido tan pobre en 1965 que llevó a relegar la meta de la ganancia a una posición subordinada en el experimento de incentivos de 1966. Esto explica la ausencia de un esquema de incentivos ligado a la ganancia en el cuadro 3 para ese año [37]. También arroja luz sobre la decisión adoptada en 1966 de evaluar, en lo sucesivo, el desempeño de las firmas dando una mayor importancia al cumplimiento de metas de producción y de contratos de abastecimiento, tal como lo indican las mayores deducciones de la contribución al fondo de bonos de estímulo por subcumplimientos en las metas de producción en 1967 y 1968 (cuadro 3) [38].

La naturaleza antirreformista de la reevaluación de las metas de producción, a costa de las metas de ganancia, no escapó al comentario del principal semanario económico. Estas medidas restringían el papel de las principales "palancas económicas" [39]. Así, mientras en ciertas áreas se progresaba en la implantación del proyecto de reforma, en otras se daban pasos de vuelta hacia los procedimientos del sistema de tipo soviético.

¹⁵ Debe señalarse que el sistema de abastecimiento de insumos ya registraba substanciales dificultades. Estos problemas se derivaban, en parte, de desajustes entre la estructura de la producción y la de la demanda, originados bajo el sistema de tipo soviético, y de la ausencia de la noción de equilibrio en la fijación de precios durante la reforma de 1963-1967.

A P E N D I C E S

Facultad de Economía y Administración
Universidad Nacional de Córdoba

APENDICE A

LA GANANCIA NETA COMO INDICADOR DE DESEMPEÑO DE LAS FIRMAS

El costo, precio, ganancia bruta y neta por unidad de producto que se debían fijar en el transcurso de la reforma de precios de 1963-1967, de acuerdo con niveles prescritos de eficiencia y tasas normativas de salarios y la ganancia, pueden escribirse :

$$c_j^N = \sum a_{ij}^N p_i + w^N l_j^N, \quad j = 1, 2 \quad (6a)$$

$$p_j^N = \sum a_{ij}^N p_i + \left(1 + \frac{r_A^{Nc}}{u_A^I}\right) w^N l_j^N \quad (6b)$$

$$b_j^{Ng} = p_j^N - c_j^N = \frac{r_A^{Nc}}{u_A^I} w^N l_j^N \quad (6c)$$

$$b_j^{Nn} = b_j^{Ng} - i a_j^N = \frac{r_A^{Nc}}{u_A^I} w^N l_j^N - i^N a_j^N \quad (6d)$$

donde

c_j^N = Costo normativo por unidad para el bien j .

a_{ij}^N = Coeficientes normativos o prescritos de insumo-producto para el bien j .

w^N = Tasa normativa de salarios.

l_j^N = Coeficiente normativo trabajo-producto para el bien j .

p_j^N = Precio normativo o prescrito por unidad para el bien j determinado de acuerdo con la fórmula del precio de la reforma de 1963-1967.

r_A^{Nc} = Tasa normativa de ganancia bruta sobre los costos de producción de la rama industrial A del sector productor de bienes de producción (Departamento I).

u_A^I = Razón entre los costos salariales y los costos de producción en la rama industrial A.

b_j^{Ng} = Ganancia normativa bruta por unidad de j , correspondiente a la fórmula del precio de la reforma de 1963–1967.

b_j^{Nn} = Ganancia normativa neta por unidad de j , correspondiente a la fórmula del precio de la reforma de 1963–1967.

i^N = Tasa normativa de interés.

a_j^N = Coeficiente normativo capital-producto para el bien j .

De la misma manera, pueden derivarse fórmulas para la ganancia bruta y neta efectivamente alcanzadas reemplazando, según corresponda, los coeficientes prescritos trabajo-producto y capital-producto por aquellos que se dieron en la práctica. Si se restan las ganancias prescritas de las efectivas, se tienen expresiones para el grado de cumplimiento de la ganancia bruta y neta por unidad de producto, respectivamente:

$$b_j^g - b_j^{Ng} = \frac{r_A^{Nc}}{u_A^I} w^N (1_j - 1_j^N), \quad j = 1, 2 \quad (7a)$$

$$b_j^n - b_j^{Nn} = \frac{r_A^{Nc}}{u_A^I} w^N (1_j - 1_j^N) - i^N (a_j - a_j^N) \quad (7b)$$

donde

b_j^g = Ganancia bruta obtenida por unidad para el bien j correspondiente a la fórmula del precio de la reforma de 1963–1967.

$(b_j^g - b_j^{Ng})$ = Grado de cumplimiento de la ganancia bruta por unidad de j , correspondiente a la fórmula del precio de la reforma de 1963–1967.

b_j^n = Ganancia neta lograda por unidad de j , correspondiente a la fórmula del precio de la reforma de 1963-1967.

$(b_j^n - b_j^{Nn})$ = Grado de cumplimiento de la ganancia neta por unidad de j , correspondiente a la fórmula del precio de la reforma de 1963-1967..

La expresión (7b) señala que el grado de cumplimiento de la ganancia neta por unidad del producto j dependía tanto del cumplimiento del coeficiente normativo trabajo-producto como del coeficiente normativo capital-producto. En cambio, la fórmula (7a) muestra que el grado de cumplimiento de la ganancia bruta por unidad de j dependía solo del cumplimiento del coeficiente trabajo-producto.

A P E N D I C E B

FORMACION DE RESERVAS DE GANANCIA EN LOS PRECIOS DE FABRICA QUE SE FIJARON EN EL TRANCURSO DE LA REFORMA DE PRECIOS DE 1963-1967

La discrepancia entre los coeficientes normativos de insumo-producto que deberían haberse utilizado como representativos de la eficiencia técnica (y que se denotarán por un superíndice N) y los que efectivamente se utilizaron en el cálculo del precio de un producto j , según la información que proporcionaron las firmas (y que se denotarán por un superíndice P) contenía la "reserva" en la utilización de insumos que daba origen al colchón de ganancia: .

$$a_{ij}^B = (a_{ij}^P - a_{ij}^N), \quad a_{ij}^P > a_{ij}^N \quad (8a)$$

$$l_j^B = (l_j^P - l_j^N), \quad l_j^P > l_j^N \quad (8b)$$

$$a_j^B = (a_j^P - a_j^N), \quad a_j^P > a_j^N \quad (8c)$$

donde

a_{ij}^B, l_j^B, a_j^B = Reservas introducidas en los coeficientes intermedios de insumo-producto, (a_{ij}^B), en el coeficiente trabajo-producto, (l_j^B), y en el coeficiente capital-producto, (a_j^B), del bien j .

a_{ij}^P, l_j^P, a_j^P = Coeficientes intermedios de insumo-producto, (a_{ij}^P), coeficiente trabajo-producto, (l_j^P), y coeficiente capital-producto, (a_j^P), que se utilizaron en el cálculo del precio de fábrica del producto j .

a_{ij}^N, l_j^N, a_j^N = Coeficientes intermedios de insumo-producto, (a_{ij}^N), trabajo-producto, (l_j^N), y capital-producto, (a_j^N), correspondiente a niveles normativos de eficiencia técnica que deberían haberse utilizado en el cálculo del precio de fábrica del producto j .

La reserva de ganancia en el precio de j , surgida por el incremento deliberado de la cifra del costo de producción por encima de su valor verdadero, puede, por lo tanto, escribirse:

$$b_j^1 = \sum a_{ij}^B p_i + w^N l_j^B, \quad b_j^1 > 0 \quad (9a)$$

donde

b_j^1 = Reserva de ganancia en el precio del producto j , originada en el inflamiento del costo de producción.

p_i = Precio de transferencia del i ésimo insumo.

w^N = Tasa normativa de salarios.

El colchón de ganancia en el precio de j fue aumentado en b_j^2 porque la asignación de la ganancia se hizo con referencia a un costo salarial que ya estaba inflado:

$$b_j^2 = \frac{r_A^{Nc}}{u_\Lambda} w^N l_j^B, \quad b_j^2 > 0 \quad (9b)$$

Por lo tanto, los precios de fábrica que se adoptaron para los efectos de la confección de los planes anuales (a precios corrientes), excedieron sus valores normativos de eficiencia técnica en las reservas de ganancia recién enumeradas:

$$p_j^P = p_j^N + b_j^1 + b_j^2 = \sum a_{ij}^P p_i + \left(1 + \frac{r_A^{Nc}}{u_\Lambda}\right) w^N l_j^B \quad (9c)$$

donde

p_j^P = Precio planeado de fábrica para el bien j , fijado de acuerdo con la fórmula del precio de la reforma de 1963-1967.

p_j^N = Precio normativo de eficiencia técnica que debería haberse fijado para el bien j utilizando la fórmula del precio de la reforma de 1968-1967.

Los colchones de ganancia que eran relevantes para los esquemas de incentivos ligados a la ganancia no era, sin embargo, aquellos que estaban contenidos en la ganancia bruta sino los de la ganancia neta, puesto que esta última constituía el principal indicador para apreciar el desempeño de las firmas. El aumento deliberado del coeficiente capital-producto en a_j^B significó, al revés del inflamiento de los coeficientes intermedios de insumo-producto y del coeficiente trabajo-producto, una disminución del colchón de ganancias por "reservas" de activos productivos. Esto se debió al costo de capital que había significado la introducción de una tasa de interés en el transcurso de la reforma de precios de 1968-1967:

$$b_j^3 = i^N a_j^B, \quad b_j^3 < 0 \quad (9d)$$

donde

b_j^3 = Disminución del colchón de ganancia por unidad del producto j , ocasionada por la reserva de activos productivos contenida en el inflamiento del coeficiente capital-producto de j .

i^N = Tasa normativa de interés.

Por lo tanto, el colchón de ganancia que estaba contenido en el precio de j , relevante para los esquemas de incentivos ligados a la ganancia era:

$$b_j^* = b_j^1 + b_j^2 + b_j^3; \quad b_j^1 > 0, \quad b_j^2 > 0, \quad b_j^3 < 0 \quad (10)$$

donde

b_j^* = Colchón neto de ganancia incluido en el precio de fábrica del bien j .

REFERENCIAS *

- [1] "Richtlinie für das neue ökonomische System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", *GBl.*, II, N^o 64, 1963, p. 455.
- [2] "Verordnung über die Aufgabe, Rechte und Pflichten des Produktionsbetriebes", *GBl.*, II, N^o 21, p. 121.
- [3] "Probleme des Perspektivplanes bis 1970", en W. Ulbricht, *Zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung*, Dietz Verlag, Berlin, 1967, pp.682-3.
- [4] "Beschluß über die Vorläufige Richtlinie für die Darchsetzung des Prinzips der Eigenerwirtschaftung der Mittel für die erweiterte Reproduktion", *GBl.*, II, N^o 49, 1966, p. 301.
- [5] H. Nick, *Gesellschaft und Betrieb im Sozialismus*, Die Wirtschaft, Berlin, 1970, pp.
- [6] "Richtlinie für das neue ökonomische System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", *GBl.*, II, N^o 64, 1963, pp. 460-2, 472.
- [7] M. Melzer, "Der Entscheidungsspielraum des VEB in der DDR", *Vierteljahrhefte zur Wirtschaftsforschung*, N^o 2, 1970, p. 145.
- [8] G. Wahl, "Erste wichtige Fortschritte beim Planangebot", *W.*, N^o 21, 1967, p. 3; H.W. Hübner, "Zu wichtigen Grundsatzregelungen der Planmethodick", *W.*, N^o 4, 1967, pp. 11-12.
- [9] Dr. Holicki-Buchholz, "Normative Bildung des Prämienfonds aber wie?", *W.*, N^o 36, 1967, p.13.
- [10] H.W. Hübner, "Zu wichtigen Grundsatzregelungen der Planmethodik", *W.*, N^o 4, 1967, pp. 11-12.
- [11] "Qualifizierung der Planung auf allen Ebenen", *W.*, N^o 14, 1966, p. 5.
- [12] G. Wahl, "Trotz vereinfachter Planung noch zuviel beschriebenes Papier", *W.*, N^o 1, 1968, p. 6.

*Con el propósito de simplificar las citas bibliográficas más frecuentes, se usaron las siguientes abreviaturas:

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

- [13] G. Mittag, "Aus dem Bericht des Politbüros an die 3. Tagung des Zentralkomitees der SED", *W.*, N° 48, suplemento, 1967, p. 11.
- [14] J. Garscha, "Betriebsplanung Heute", *Einheit*, N° 1, 1968, p. 1737, "Mehr Zeit für Planusarbeitung", *W.*, N° 6, 1968, p. 9.
- [15] "Beschluß über die Grundsätze für weitere Schritte bei der Anwendung des Prinzips der Eigenerwirtschaftung der Mittel für die erweiterte Reproduktion im Jahre 1968", *GBl.*, II, pp. 459-60, 1967.
- [16] W. Schmieder y F. John, "Höhere Verantwortung für die Finanzwirtschaft in Betrieben und Kombinat", *W.*, N° 21, suplemento, 1968, p. 10.
- [17] G. Schilling, "Weniger Fonds – mehr Wirkung", *D.F.*, N° 11, 1963, p. F2.
- [18] Minister Markowitz, "Materialökonomie geht alle an", *W.*, N° 48, 1965, p. 6; "Beschluß über die Bildung und Verwendung des einheitlichen Prämienfonds in der Volkseigenen Wirtschaft in Jahre 1965", *GBl.*, II, N° 42, 1965, p. 297; A. Neumann, "Probleme der Rationalisierung in der Materialwirtschaft", *Einheit*, N° 16, 1966, pp. 1519-21.
- [19] H. Kaminsky, "Die Aufgaben der Finanz, Bank und Preisorgane im Jahre 1965 bei der weiteren Durchsetzung des neuen ökonomischen System", *W.*, N° 52, 1964, p. 60; H. Geyer, "Die Bildung und Verwendung des Prämienfonds für die Jahre 1966-1967", *W.*, N° 17, 1966, p. 16.
- [20] M. Wittkowski, "Sollen Leistungsfähige Betriebe bestraft werden?", *N.D.*, 12 de diciembre de 1966, p. 5; Dr. Holicki-Buchholz, "Normative Bildung des Prämienfonds – aber wie?", *W.*, N° 36, 1967, p. 16.
- [21] M. Wulkow, "Optimale Vorratswirtschaft in den Mittelpunkt der Leistungstätigkeit stellen", *W.*, N° 3, 1967, p. 14; W. Grohmann y E. Heyde, "Durch eine umfassende Normierung die Gemeinkosten schneller senken", *W.*, N° 21, 1967, p. 19; G. Wagner, "Die Banken unterstützen die Ausarbeitung optimaler Pläne für das Jahr 1968", *W.*, N° 37, 1967, p. 15; G. Fülle, "Materialwirtschaft – immanenter Bestandteil des Reproduktionsprozesses der Volkswirtschaft", *W.*, N° 42, 1967, p. 5; "Materialressourcen effektiver nutzen", *W.*, N° 46, 1968, p. 2.
- [22] R. Geyer, "Die Bildung und Verwendung des Prämienfonds für die Jahre 1966-1967", *W.*, N° 17, 1966, p. 16.

- [23] "Gewinn als Nebenkennziffer", *W.*, N^o 28, 1965, p. 2.
- [24] W. Ulbricht, "Der Weg zur Durchführung der Beschlüsse des VII. Parteitages der SED auf dem Gebiet der Wirtschaft, Wissenschaft und Technik", *W.*, N^o 41, 1967, p. 6.
- [25] G. Grüneberg, "Alle Kräfte für die Stärkung des sozialistischen Staates deutscher Nation", *W.*, N^o 44, suplemento, 1968, p. 4.
- [26] W. Ulbricht, "Probleme des Perspektivplanes bis 1970", *W.*, N^o 51/52, 1969, p. 8.
- [27] W. Ulbricht, "Der Weg zur Durchführung der Beschlüsse des VII. Parteitages der SED auf dem Gebiet der Wirtschaft, Wissenschaft und Technik", *W.*, N^o 41, 1967, p. 6.
- [28] G. Mittag, "Einige Grundfragen unserer "ökonomischen Entwicklung", *W.*, N^o 38, 1966, pp. 16-17; g. Schürer, "Neue Wesenszüge sozialistischer Planung und Wirtschaftsführung", *N.D.*, 8 de junio de 1967, p. 3.
- [29] H. Rademacher, "Wie bewährt sich die Jahrendprämie?", *Einheit*, N^o 4, 1969, p. 460.
- [30] W. Rogge, "Materielle Stimulierung hoher Leistungen", *W.*, N^o 9, 1971, p. 5; H. Geyer, "Die Bildung und Verwendung des Prämienfonds für die Jahre 1966/67", *W.*, N^o 17, 1966, p. 16.
- [31] R. Wiesner, "Zu einigen Hauptaufgaben der Prämierung für den Zeitraum 1969 und 1970", *W.*, N^o 39, 1968, p. 16; H. Rademacher, "Wie bewährt sich die Jahrendprämie?", *E.*, N^o 4, 1969, p. 460.
- [32] M. Böttcher, "Wo stehen wir mit der Planung im NOS?", *W.*, N^o 48, 1965, p. 16.
- [33] J. S. Prybyla, "Soviet Economic Reforms in Industry", *Weltwirtschaftliches Archiv*, N^o 2, 1971, p. 107; O. Kýn, "Czechoslovakia" en H.H. Höhmann y otros, *The New Economic Systems of Eastern Europe* C. Hurst, Londres, 1975, p. 125.
- [34] "Aus dem Bericht über die Ergebnisse der Untersuchung zu Problemen der Verantwortung der Betriebe und Kombinate auf dem Gebiet der Finanzen im ökonomischen System des Sozialismus", *W.*, N^o 18, 1968, p. 27.

- [35] W. Schmieder y F. John, "Höhere Verantwortung für die Finanzwirtschaft in Betrieben und Kombinat", *W.*, N^o 21, suplemento, 1968, p. 10.
- [36] G. Grüneberg, "Alle Kräfte für die Stärkung des sozialistischen Staates deutscher Nation", *W.*, N^o 44, suplemento, 1968, p. 4.
- [37] M Böttcher, "Wo stehen wir mit der Planung im NOS?", *W.*, N^o 48, 1965, p. 17; "Gewinn als Nebenkennziffer", *W.*, N^o 28, 1965, p.2.
- [38] G. Mittag. "Einige Grundfragen unserer ökonomischen Entwicklung", *W.*, N^o 38, 1966, p. 15.
- [39] "Gewinn als Nebenkennziffer", *W.*, N^o 28, 1965, p. 2.