

V Reunión de Economía Mundial

Sevilla, 15-17 mayo de 2003

Desmonetización de la economía rusa (1992-1998)

Vicenta Fuster Estruch

Departamento de Economía

Centro Universitario de Estudios Empresariales -Florida Universitaria-

Centro adscrito a la Universidad de Valencia

e-mail: vfuster@florida-uni.es

DESMONETIZACIÓN DE LA ECONOMÍA RUSA (1992-1998)

Dra. Vicenta Fuster Estruch

Departamento de Economía

Centro Universitario -Florida Centre de Formació- (Catarroja)

Centro adscrito a la Universidad de Valencia

Telf. 96 122 03 80 // Fax 96 126 99 33

e-mail: vfuster@florida-uni.es

1.- Introducción

La transformación de la economía rusa en la década de los noventa estuvo marcada por la aplicación de políticas económicas estabilizadoras similares a las que se utilizan en las economías de mercado maduras. En especial, con el propósito de controlar la inflación, la política monetaria se fundamentó en estrategias de carácter restrictivo que, a partir de 1996, lograron reducir la tasa de inflación a niveles aceptables, aunque también contribuyeron al uso generalizado de intercambios no monetarios que desestabilizaron la economía rusa y determinaron, en gran medida, la crisis financiera de agosto de 1998.

Este trabajo forma parte de un estudio mucho más amplio en el que se analiza la ‘particular’ estabilización macroeconómica que tuvo lugar en Rusia desde 1992 hasta 1998. En concreto, el objetivo de la presente comunicación es identificar los principales rasgos de las transacciones de carácter no monetario que aparecieron y/o se intensificaron con el transcurso de las reformas rusas¹. Bajo la denominación de transacciones no monetarias, se estudiarán diversos instrumentos de carácter no monetario que fueron utilizados indistintamente por la mayor parte de la sociedad rusa. La clasificación que se ha empleado diferencia entre trueque, donde la transacción implica un intercambio en especie; sustitutos monetarios, fundamentalmente, pagarés o *veksels* financieros o de

¹ Conviene puntualizar que, aunque en determinados análisis el término transacciones no monetarias comprende no sólo el uso de sustitutos del dinero como medio para realizar los intercambios, sino también el problema de los atrasos que afloró en todos los ámbitos de la economía rusa, en este trabajo únicamente nos vamos a ocupar

mercancías; y compensaciones o *zachety*, donde la transacción dominante implica deuda de instituciones públicas por bienes. Asimismo, también se expondrá de una manera singularizada el papel que desempeñó el Estado ruso en el proceso de reproducción de este tipo de transacciones. El periodo análisis abarca desde el inicio de la transición, enero de 1992, hasta la crisis financiera y presupuestaria de agosto de 1998. Los cambios en las estrategias de política económica a partir de la crisis mencionada justifican el periodo de análisis.

Antes de comenzar la exposición, consideramos conveniente remarcar la carencia y defectos de los datos estadísticos referentes a la economía rusa, en especial durante los primeros años de transición. Esta complicación en el caso de las variables manejadas en este artículo es todavía más pronunciada. Por ello, trataremos de precisar de la forma más correcta posible la procedencia de los datos manejados. No obstante, considerando el objeto de análisis de este trabajo, trataremos las cifras mencionadas en este análisis como órdenes de magnitud y no niveles exactos.

2.- El trueque y el autoconsumo

2.1.-Precisiones terminológicas

Considerando la conceptualización que Polanyi, Arensberg y Pearson realizaron en 1976 en su obra *Comercio y Mercado en los Imperios Antiguos*, el trueque puede definirse como un mecanismo de coordinación que actúa como alternativa al mecanismo de coordinación de mercado. La principal diferencia entre ambos es que en el trueque los intercambios se producen en términos físicos, sin necesidad de recurrir a las relaciones mercantil-monetarias. En las operaciones de trueque se obtienen unidades de diferentes bienes, bien a través de transacciones directas para adquirir los productos deseados o bien por medio de un acto de intercambio ulterior. En este caso, las transacciones físicas de tipo trueque surgen de la necesidad de obtener objetos cuantificables para el intercambio directo, de tal forma que sustituyen al dinero como medio de intercambio.

La literatura económica actual diferencia varios tipos de trueque. En primer lugar, en función del número de transacciones que se requieren para cancelar un intercambio, podemos distinguir entre el trueque directo -o bilateral- y el trueque indirecto -o multilateral-. En el trueque bilateral, las

de las transacciones no monetarias en sentido estricto, obviando el análisis de los atrasos.

transacciones económicas se cancelan entre dos empresas mientras que en el trueque multilateral intervienen un número mayor de organizaciones. Las transacciones de trueque multilateral tienden a conservar los lazos comerciales existentes puesto que su cumplimiento depende de contratos extralegales. En este sentido, la confianza es un elemento muy importante que determina la dependencia, en este tipo de trueque, de las relaciones históricas existentes entre los diferentes agentes sociales (Hendley, Ickes, Murrell y Ryterman, 1997).

En segundo lugar, en función de si el intercambio se realiza en términos físicos o si se recurre al intercambio parcial en términos monetarios, podemos establecer el trueque puro -o incondicional- y el trueque condicional. El trueque condicional supone el intercambio de bienes y la transferencia de cierta cantidad de dinero que puede cubrir el valor de forma total o parcial. El trueque puro o incondicional, es decir el trueque en el sentido clásico del término, no está conectado con ninguna compensación monetaria, sino que el intercambio es únicamente en términos físicos (Aukutsionek, 1998).

Por último, en función de la voluntariedad de los participantes en el trueque, se pueden distinguir dos categorías: el trueque forzoso y el trueque voluntario. En el primer tipo, la empresa realiza una transacción en la cual recibe un producto que bien no adquiriría, bien lo compraría a otro proveedor diferente si tuviese dinero para ello. Mientras que en el trueque voluntario, la empresa compraría al mismo proveedor el producto intercambiado si dispusiese de los recursos financieros necesarios (Aukutsionek, 1998).

2.2.- Evolución

La mayor parte de los estudios realizados hasta la fecha acerca de la evolución del trueque en la economía rusa, durante el periodo objeto de estudio de este trabajo, utilizan como fuente estadística básica los datos publicados por la revista *Russian Economic Barometer (REB)*. Estos datos provienen de una encuesta longitudinal realizada a cientos de empresas en la cual se pregunta a los directores de las mismas, por la proporción de transacciones realizadas mediante trueque respecto el total de ventas. El Cuadro Estadístico 1 muestra el fuerte incremento del trueque, desde un 6 por

ciento respecto el total de ventas en 1992 a un 51 por ciento en 1998². Uno de los principales defectos que se ha objetado a este registro es que la interpretación de los datos resultó complicada porque los encuestados eran bastante flexibles en lo que consideraban trueque y a menudo incluían esquemas de pago no ortodoxos que no representaban estrictamente intercambios en especie (Treisman, 2000). No obstante, las estadísticas del *REB* resultan interesantes porque incluyen una categorización del trueque que diferencia el trueque puro de los intercambios de bienes entre empresas que se combinan con transferencias de dinero.

Durante los primeros años, el aumento del trueque tanto condicional como puro o incondicional fue similar. Sin embargo, a medida que transcurrió el periodo de transición y los intercambios no monetarios fueron adquiriendo una importancia notable, se incrementó gradualmente el porcentaje correspondiente al componente puro. Según la encuesta del *REB*, la parte correspondiente a los intercambios puros respecto el total de trueque fue en 1995 el 53 por ciento, en 1996 el 60 por ciento y en 1997 el 64 por ciento. En relación con la voluntariedad de los participantes, en abril de 1997, únicamente el 40 por ciento del volumen total de trueque de las empresas rusas fue forzoso (Aukutsionek, 1998, pág. 182, cuadro 3). Luego, la mayoría de flujos realizados mediante intercambios no monetarios siguieron la misma trayectoria que habrían seguido mediante dinero.

Por sectores, el análisis de los datos suministrado por el *Goskomstat* y el *Institute of Economies in Transition*, según una encuesta realizada a los directores de unas 16.000 empresas industriales durante 1996-1998, sugiere que no existen diferencias estadísticamente significativas entre los diferentes sectores industriales, a excepción del gas y la electricidad en los que el trueque fue mucho más elevado que en otras industrias³ (Guriev e Ickes, 2000, pág. 151, cuadro 6.1). Por otra parte, se constata que la utilización del trueque fue proporcional al tamaño de la empresa, de tal modo que las empresas más grandes utilizaron más el trueque que las pequeñas⁴ (Poser, 1998b, pág. 158).

² Fundamentalmente, el trueque estuvo presente en la industria. En 1997, sólo una empresa entre 11 (9 por ciento de las mismas) no recurría al trueque para deshacerse de su producción. Aproximadamente, en un cuarto de las empresas el porcentaje de trueque era inferior al 30 por ciento, en un tercio estaba entre el 30 y el 70 por ciento y en un tercio se situaba por encima del 70 por ciento (Aukutsionek, 1998, pág. 179; Rozanova, 1998, pág. 616).

³ En el siguiente apartado se incidirá en la explicación de este comportamiento.

⁴ Según algunos estudios, la explicación de este comportamiento se encuentra en que las grandes empresas eran menos proclives a asumir riesgos que las pequeñas y, en función de ello, consideraban las transacciones de trueque más seguras que las transacciones monetarias (Rozanova, 1998).

Además del trueque existente en las transacciones entre empresas, también se generó trueque en otros ámbitos. Aunque no existan estudios fiables al respecto, la experiencia empírica constata que el trueque de autoconsumo entre los agentes económicos individuales también aumentó durante el periodo de estudio. De hecho, frente al trueque de carácter industrial, también existía el trueque agrario, basado en el nexo campo-ciudad. Evidentemente, la intensa recesión económica indujo a la población al cultivo de sus propios productos en las *'dachas'*, bien para el autoconsumo, bien para el intercambio por otros productos agrarios o industriales. Sin embargo, pese a que el nexo campo-ciudad es la esfera donde el trueque adquiere mayor sentido, sólo una parte reducida de las transacciones no monetarias se realizaban en este ámbito (Poser, 1998b).

Otro de los ámbitos en el que se desarrolló una variante del trueque multilateral fue en el pago de salarios⁵. Los salarios fueron comúnmente pagados en especie o *quasi* dinero. Las empresas a menudo no desembolsaban todos sus salarios en efectivo, sino que utilizaban sus propios productos para pagar, parcial o completamente, a sus empleados. Las transferencias en especie suponían que los trabajadores estaban obligados a vender o a intercambiar mediante el trueque el 'salario' percibido⁶. En algunas ocasiones, las empresas pagaron los salarios con los productos que habían obtenido a su vez mediante trueque⁷. Además, era habitual que las empresas grandes emitiesen certificados o 'vales' especiales para pagar a sus trabajadores; estos 'vales' podían utilizarse en almacenes de la propia empresa o intercambiarse por otros bienes distintos en empresas vinculadas a ésta (FMI, 1999; Poser, 1998b).

Entre los principales motivos que se manifestaron para justificar el pago de salarios en especie destacamos los siguientes. En primer lugar, las empresas adujeron que no disponían de liquidez

⁵ El pago de salarios en especie es considerado un intercambio mixto, del tipo 'mercancía-mercancía-dinero', de carácter indirecto y cuya finalidad es obtener dinero (Linz y Krueger, 1998).

⁶ Esta forma de pago diferencia, por una parte, entre el salario oficial *-viedomost-*, esto es, el declarado, que aparece publicado en las listas oficiales de salarios mínimos y, por otra parte, el salario del 'sobre' *-convert-*, que es el salario no declarado y que adopta distintas formas (McLure, 1995).

⁷ No obstante, pese a que el trueque secundario, valorado por algunos autores mediante el 'multiplicador del trueque', era utilizado por algunas empresas, las estimaciones reales de este fenómeno son más bien limitadas. Según los datos del *REB* se puede observar que durante el periodo analizado no alcanzó un porcentaje significativo. En enero de 1995 el 'retrueque' supuso el 9 por ciento del volumen de producción, en 1996 el 10 por ciento y en 1997 aumentó hasta el 14 por ciento (Aukutsionek, 1998; pág. 186).

suficiente para pagar los salarios a sus trabajadores en términos monetarios y, por tanto, estaban obligadas a pagarlos en términos físicos con la producción de la propia empresa⁸. En segundo lugar, algunos trabajadores de determinadas empresas recibieron su salario en especie, no porque la empresa careciese de liquidez sino como una estrategia desarrollada por la empresa bien para percibir financiación adicional del Gobierno, bien para eludir el pago de sus obligaciones fiscales⁹.

Uno de los aspectos más interesantes del trueque ruso fue su naturaleza multilateral¹⁰. La mayor parte del trueque que se desarrolló durante la transición no era de carácter bilateral, sino que las empresas estaban inmersas en una red mucho más amplia. En un estudio realizado por el *Institute of Economies in Transition* se indicaba que en el caso del trueque realizado por las empresas rusas en 1995-96 no era relevante únicamente el análisis de las variables cuantitativas, sino que las inferencias cualitativas que podían desprenderse también tenían gran significación: “en la mayoría de empresas estudiadas observamos un incremento en la producción no sólo para destinarlo a la venta en efectivo, sino también producción que se demandaba bajo los esquemas de trueque” (Guriev e Ickes, 2000, pág. 169). Efectivamente, muchas empresas transformaron su estructura de producción no para satisfacer la demanda del mercado real, sino para tratar de satisfacer, directa o indirectamente, las necesidades específicas de los monopolios naturales, de los que recibían financiación indirecta mediante el suministro de energía barata.

Una implicación importante del carácter de las ‘redes del trueque’ fue el historial de vínculos heredado de la estructura anterior. Se puede constatar que una parte importante de las empresas que participaron en el trueque mantenían algún tipo de relación comercial antes de 1992. Aukutsionek (1998) muestra que la extensión del trueque fue un mecanismo para reemplazar los vínculos comerciales existentes entre las empresas¹¹. De hecho, las empresas que más utilizaron el

⁸ Existen muchos ejemplos de trabajadores que fueron pagados con champú, papel pintado, neumáticos de automóvil etc. (FMI, 1999, pág. 145).

⁹ En Rusia, la base impositiva del impuesto sobre los beneficios tomaba como referencia la masa salarial global liquidada, por este motivo a las empresas les interesaba pagar parte de sus salarios en especie.

¹⁰ Este aspecto fue enfatizado por primera vez por Ickes, Murrell y Ryterman en su artículo “*End of the Tunnel? The Effects of Financial Stabilization in Russia*” publicado en 1997.

¹¹ Adicionalmente, dado que la reestructuración de las empresas implicaba cambios en los proveedores y en los clientes, el trueque actuó debilitando los incentivos a la reestructuración (Ickes, Murrell y Ryterman, 1997).

trueque eran aquellas que más conexiones mantenían con sus antiguos proveedores. No obstante, en el análisis realizado por Linz y Krueger no se encontraron evidencias empíricas de que las empresas utilizaran el trueque explícitamente para restablecer las relaciones interempresariales existentes durante la planificación centralizada (Linz y Krueger, 1998). Por el contrario, la permanencia de los vínculos interempresariales previos se produjo porque el trueque exigía una relación de confianza y, por tanto, de conocimiento, entre las empresas que pactaban el intercambio y, en este sentido, constreñía a las empresas a ser más dependientes entre ellas puesto que se mantenían relaciones simultáneas entre los clientes y los proveedores (BERD, 1998). No debe olvidarse que el trueque es una actividad informal que requiere de gran inversión en capital relacional.

Por último, no podemos finalizar este epígrafe sin referirnos al pago de impuestos en especie. Aunque no sea exactamente una variante del trueque, la liquidación de impuestos mediante la entrega de bienes o el suministro de servicios formaba parte del ámbito económico en el que las relaciones mercantil-monetarias estaban ausentes. Todos los niveles de poder colaboraron y sancionaron, tanto explícita como implícitamente, el desembolso de tributos en especie. Por su parte, las empresas incrementaron el pago de impuestos en especie porque les permitía inflar el valor de los bienes transferidos y, por tanto, reducir su pago de impuestos real (Treisman, 2000).

2.3.- Orígenes y fundamentos básicos de perpetuación

El trueque desarrollado durante la transición no fue un fenómeno totalmente inédito en la economía rusa. Durante la etapa de planificación centralizada estuvo bastante extendido, especialmente en los periodos de reestructuración. Las medidas de reforma aplicadas a mitad de los años ochenta para incrementar la independencia de las empresas no se acompañaron de un cambio en el sistema de formación de precios, por ello aumentó la escasez de bienes y se crearon las precondiciones esenciales para un desarrollo importante de los intercambios en especie. El punto álgido en el incremento del trueque tuvo lugar en 1989 y 1990. Durante estos años, tanto las empresas como el público en general recurrieron al intercambio mediante formas no monetarias. Posteriormente, en 1991, con la liberalización del intercambio de mercancías, las empresas, al menos en parte, redujeron este tipo de intercambios y utilizaron el dinero. Como resultado el trueque se estabilizó e incluso según algunas estimaciones descendió. Por todo esto, “la tradición en sí misma de los

intercambios en especie puede ser considerada una precondition histórica definitiva para la posterior ampliación del trueque. Además, esta argumentación también puede explicar la actitud serena del Gobierno hacia el trueque en el periodo 1993-1996, cuando este fenómeno -cuyas causas eran bien diferentes, dadas las nuevas circunstancias- fue percibido como una reliquia del pasado socialista” (Iakovlev, 2000, pág. 81).

Junto a las condiciones históricas, la abundante literatura aparecida en los últimos años sobre el fenómeno del trueque en Rusia destaca una serie de factores específicos que crearon las condiciones necesarias para el desarrollo y ampliación del mismo. Estos factores pueden agruparse en dos grandes bloques. El primer conjunto se centra en la incapacidad del dinero para realizar sus funciones básicas, denominado por Poser ‘trueque estratégico’. Esta incapacidad se vincula con el proceso de desmonetización en el que, dado el contexto de elevada inflación en Rusia, el trueque podía ser racional. También se podía derivar del crecimiento de la economía informal. La decisión de estimular el trueque estaría motivada fundamentalmente por los esfuerzos de los directores para buscar beneficios informales y, especialmente, por el deseo de eludir impuestos (Ickes, Murrell y Ryterman, 1997; Hendley, Ickes, Murrell y Ryterman, 1997). El segundo conjunto de explicaciones se basa en la restricción de liquidez que soportaban las empresas y que les obligaba a utilizar el trueque para mantener sus operaciones en un entorno de restricción de efectivo (Linz y Krueger, 1998). Esta restricción generalizada de efectivo era impuesta tanto por la carencia de recursos en efectivo en la esfera de la empresa, como por la restricción monetaria creciente en el conjunto de la economía¹².

Para explicar las relaciones entre trueque y reducción de las obligaciones fiscales, Johnson, Kaufmann y Shleifer (1997) elaboran un modelo simple que destaca los incentivos que impulsan a las empresas a operar en el sector oficial o en el sector no oficial. Las empresas entrarán en la economía formal si los beneficios exceden a los costes. En el sector oficial, el gobierno suministra bienes públicos que incrementan su productividad, pero impone impuestos y regulaciones que las

¹² En las discusiones habituales sobre el trueque ruso se asume que éste deriva de factores ajenos al control de los directores de empresa. Sin embargo, no necesariamente fue resultado de fuerzas externas a la empresa que no podían controlarse, en realidad, en determinados estudios el trueque se considera una elección que las empresas realizaban dependiendo de la evaluación de costes y beneficios del mismo (Guriev e Ickes, 2000; Johnson, Kaufmann y Shleifer, 1997).

empresas deben cumplir. Los incentivos para las empresas pequeñas derivan de los efectos de red potenciales. Uno de los motivos más importantes para operar en la economía paralela es el deseo de evitar los impuestos oficiales. Como los pasivos impositivos, según la regulación rusa, debían realizarse en el momento la empresa recibiese el pago por sus entregas, el trueque resultaba un instrumento útil para evitar el pago de impuestos. Para algunos expertos, la evasión impositiva fue el primer motivo, y el más obvio, del trueque en Rusia (Gaddy e Ickes 1998b; Yakovlev, 1999).

Sin embargo, esta explicación no está muy extendida entre la literatura científica. En realidad, no es ciertamente convincente por tres razones básicas. Primera, el uso del trueque depende de la creación de canales de intercambio y resulta muy costoso (Commander y Mumssen, 1998 y 2000; Linz y Krueger, 1998; Hendley, Ickes, Murrell y Ryterman, 1997). El trueque requiere una ‘coincidencia doble de deseos’ de los dos agentes que intervienen en la transacción. Esto supone costes de inventario, así como tiempo consumido buscando a la otra parte. En el contexto ruso, no parece cierto que los beneficios del trueque, en términos de eludir impuestos, excedan a los costes asociados¹³. Segunda, el pago en efectivo también podría considerarse como otra medio para evadir impuestos, así lo demuestra la experiencia de los países occidentales. En estos países, las transacciones en efectivo son el instrumento fundamental que se utiliza para no pagar impuestos. Como en Rusia la función de recaudación de impuestos la desempeñaba el sistema bancario, las empresas contaban con fuertes incentivos para evitar las liquidaciones a través del sistema bancario, sin embargo, este argumento no es aplicable al pago en efectivo (Brana y Maurel, 1999). La última explicación está basada en trabajos más empíricos. En una encuesta realizada por la publicación *REB* a las empresas rusas sobre las razones básicas que les impelían a utilizar el trueque, se indicaba que el motivo de incumplimiento de las obligaciones fiscales era relevante sólo para el 20 por ciento de las empresas (Aukutsionek, 1998).

La escasez relativa de capital monetario frente a la falta de reestructuración de las empresas rusas es otro de los dilemas que surgen en el ámbito microeconómico para explicar el crecimiento del trueque. Efectivamente, la carencia en sí misma de este concepto bajo el sistema de planificación centralizada y las consecuencias de la drástica devaluación del capital circulante de las empresas tras

¹³ Para una clasificación detallada de los costes asociados a las transacciones en especie puede consultarse el informe del BERD (1998, pág. 26).

la liberalización de precios en 1992 enfrentaron al sector empresarial a una escasez de liquidez desde el inicio de la transición. El subdesarrollo del sistema bancario, así como la naturaleza relativamente 'cerrada' de los mercados financieros también actuaron como determinantes en este sentido.

El empeoramiento de la situación financiera de las empresas y el incremento implícito en el trueque a medida que avanzó el periodo de transición se ha relacionado con la escasez de liquidez consecuencia del racionamiento del crédito. Para algunos autores, las empresas utilizaban el trueque para tratar de sostener los esquemas de producción socialistas. Esto es, una táctica para retrasar la bancarrota de las empresas, vinculada con la falta de reestructuración (Hendley, Ickes, Murrell y Ryterman, 1997). Sin embargo, en otros análisis se destaca que algunas empresas utilizaban los intercambios en especie independientemente de su situación real y financiera, sólo porque la mayoría de empresas en la región y/o en el sector operaban de este modo. Adicionalmente, Linz y Krueger (1998) y Aukutsionek (1997) indican que el trueque era un mecanismo que se usaba para evitar el cese de empresas potencialmente viables.

En este último caso, el trueque se conecta con la escasez de liquidez en un contexto caracterizado por un mercado financiero imperfecto y, más precisamente por deficiencias en los mercados crediticios. Las tres características que se utilizan para demostrar la existencia del racionamiento del crédito, incluso para las empresas rentables, son las siguientes. Primero, algunas empresas presentaron una restricción de liquidez como consecuencia de su incapacidad para comprometer sus ganancias futuras. Además, en el proceso de transición, el rendimiento pasado era un indicador inadecuado de la futura rentabilidad (Bevan, Estrin y Schaffer, 1999). Segundo, en las economías occidentales, las empresas y bancos pueden acceder a la información privada sobre la liquidez de sus socios. Sin embargo, en Rusia, existieron importantes deficiencias y asimetrías en la información. Según la OCDE, la opacidad de los libros de contabilidad fomentó la economía del trueque (OCDE, 1997). Finalmente, los bancos, al igual que el resto de agentes acreedores carecieron de protección oportuna. En este entorno, el trueque era un medio para mantener la producción y acelerar el movimiento de su capital circulante.

Por su parte Brana y Maurel (1999) mediante el análisis de la relación existente entre la situación

financiera de la empresa y el grado de utilización del trueque, llegan a la conclusión de que se generaron dos tipos de comportamiento simultáneos. En las empresas que tenían mayores restricciones a los créditos bancarios, el trueque actuó como un sustituto del crédito a corto plazo, mientras que para las empresas con una situación financiera más saneada, el trueque fue una vía de financiación externa que les evitaba el coste de la reestructuración, en un contexto de racionamiento de créditos al sector real. Este enfoque es ligeramente distinto al planteado por Gaddy e Ickes (1998b), según estos investigadores, el trueque derivó de la oferta de crédito blando por el Estado al sector estatal y, consecuentemente, el trueque debería ser inferior en las empresas privadas.

De hecho, el trueque no se restringía a las empresas insolventes. Los servicios públicos - electricidad, calefacción, gas y agua- desempeñaron un papel considerable en la ampliación del trueque. Un 60 por ciento de las empresas utilizaba el pago en especie y las compensaciones para liquidar las transacciones con estos bienes (Treisman, 2000; pág. 234). A las empresas les interesaba pagar los bienes básicos de esta forma, bien porque sufrían una escasez de liquidez, bien porque su viabilidad financiera se deterioraría mucho si tuviesen que pagar en efectivo. Además, les resultaba más rentable debido a que el precio de estos servicios era más barato si pagaban en especie que si lo hacían en efectivo¹⁴. Para los productores el trueque resultaba atractivo, precisamente, porque les permitía reducir el precio, prescindiendo de las restricciones gubernamentales sobre reducción de precios, y aumentar sus ventas. Otras razones pueden ya indicadas en este trabajo se relacionan con las presiones políticas desde todas las esferas de poder.

Un aspecto adicional del problema fue la utilización del trueque por parte de los monopolios naturales (*Gazprom*, *RAO UES* -electricidad- y *MPS* -ferrocarriles-, denominados los ‘three fat boys’ -*tri tolstyaka*-) como un medio para discriminar precios entre sus clientes mediante el poder de mercado que ejercían. Así, se argumenta que estas empresas estimulaban las transacciones mediante trueque porque existía una racionalidad económica en su comportamiento: “los monopolios naturales usaban el trueque para diferenciar precios entre sus compradores, recaudaban en efectivo

¹⁴ En relación con los precios aplicados al trueque, la ampliación del trueque fuera de los canales tradicionales produjo un deterioro en la calidad de los bienes intercambiados. Las empresas fijaban dos precios para sus productos: un precio para las transacciones en especie y un precio en efectivo. Dada la parcialidad de la ley rusa contra los descuentos por pronto pago, las empresas optaban en su lugar por suministrar bienes de baja calidad para las transacciones mediante trueque y reservaban los de mayor calidad para las ventas en efectivo (Gurieiev e Ickes, 2000).

de los clientes ricos y pagos en especie de los pobres” (Guriev e Ickes, 2000; pág. 160).

En definitiva, el trueque desarrollado por las empresas rusas fue un fenómeno complejo con diferentes causas e implicaciones. A nivel microeconómico, el trueque debilitó la capacidad del dinero para endurecer los presupuestos de las empresas. También consolidó las relaciones interempresariales existentes de la etapa previa, redujo la competencia en el mercado y generó una demanda artificial. Además, las variaciones en los precios relativos resultaron mucho menos significativas. Consecuentemente, la trayectoria de la transición económica se ralentizó, al tiempo que se complicó la valoración económica y financiera de las empresas.

3.- Sustitutos monetarios: los *veksels*¹⁵

La emisión de *veksels* comenzó su desarrollo a partir de 1993, en un contexto de crisis de pago generalizada, y su crecimiento fue particularmente elevado a partir de 1995. La palabra rusa *veksel* se refiere a pagarés -*veksel* simple- o letras de cambio - *veksel* transferible- emitidos por bancos y otras instituciones financieras, empresas y diferentes niveles de gobierno. En realidad, los *veksels* desempeñaron las funciones de una amplia variedad de instrumentos de deuda tales como certificados de depósito, efectos mercantiles, bonos y otros. Comparándolos con las normas que rigen para este tipo de instrumentos en las economías de mercado desarrolladas pueden calificarse como “una forma primitiva y rudimentaria de letras a cargo propio” (FMI, 1999; pág. 59) “que se negociaban a través de un mercado similar al de los bonos corporativos, no regulado y, a menudo, de carácter informal” (Ickes, 1998; pág. 2).

Las estimaciones respecto el volumen de *veksels* que circularon en Rusia durante el periodo objeto de estudio de este trabajo varían ampliamente. En 1997, el rango se situó entre 80 billones y 500

¹⁵ En Rusia, los sustitutos monetarios comprenden diversas formas de liquidación de las transacciones entre los agentes económicos. Por su relevancia y volumen respecto a otras formas, en este trabajo nos centraremos en el análisis de los *veksels* y las compensaciones impositivas. No obstante, además de éstos, durante el periodo de transición aparecieron en diferentes territorios de la Federación Rusa, sustitutos monetarios mucho más directos. Algunas regiones emitieron su propio ‘*quasi* dinero’, por ejemplo, efectos con marca de agua para pagar las pensiones, estos ‘billetes’ podían utilizarse en cualquiera de las empresas que debían impuestos a los gobiernos locales (FMI, 1999, pág. 144).

billones de rublos, el equivalente al 20-120 por ciento del dinero en sentido amplio (OCDE, 1997; pág. 178). En algunos estudios las cifras estimadas han llegado a superar los dos tercios de la oferta monetaria en sentido amplio, es decir, el 10 por ciento del PIB (Commander y Mumssen, 2000).

Los *veksels* bancarios, aproximadamente el 15-40 por ciento del mercado, fueron considerados sustitutos cercanos al dinero hasta la crisis de agosto de 1998 (FMI, 1999). A mitad de 1998, el volumen de *veksels* emitidos por las instituciones crediticias alcanzó aproximadamente el 12 por ciento del dinero en sentido amplio¹⁶ (Commander y Mumssen, 1998, pág. 10). Las razones básicas que se argumentaron para explicar el gran desarrollo de este tipo de instrumentos como medio para extender créditos bancarios frente a los préstamos en *beznalichnye* son las siguientes. Obviamente, la evasión impositiva era uno de los motivos. Otros factores probables fueron la mayor seguridad que los bancos obtenían cuando prestaban mediante *veksels*. Dado un entorno de debilidad en el cumplimiento contractual, la concesión de préstamos en activos monetarios más líquidos suponía un mayor riesgo en las actividades normales de prestación (Ickes, 1998).

Otra de las razones que se han esgrimido para explicar su proliferación a partir de 1995 se vincula a las medidas que el BCR adoptó respecto a los créditos incobrables y los atrasos de los mismos. La regulación más enérgica del mercado crediticio y el vínculo de los bancos comerciales con los préstamos atrasados, pudo haber inducido a los bancos a emitir *veksels* para transformar los créditos morosos. De hecho, en los últimos años, los créditos en *veksels* se convirtieron en el medio principal de los bancos para conceder préstamos¹⁷.

Una gran parte de los *veksels*, en algunos estudios se indica más del 80 por ciento del volumen total en 1998, fueron emitidos por empresas –principalmente grandes empresas sólidas con reputación y,

¹⁶ En junio de 1997, el *Sberbank* poseía *veksels* por valor de 5.623 billones. Otros bancos emisores destacados fueron: *Oneximbank*, 3.450 billones de rublos; *Inkombank*, 1.170 billones de rublos; *MFK*, 863 billones de rublos y *Avtobank* 523 billones de rublos. Los datos proceden de *Russia Review*, 20 de octubre de 1997, página 16 (Ickes, 1998).

¹⁷ Cuando una empresa necesitaba dinero, el banco emitía un préstamo mediante el cual la empresa compraba un *veksel* del banco, es decir un pagaré bancario. La empresa utilizaba el *veksel* para comprar los recursos que necesitaba. Finalmente, la empresa liquidaba el préstamo y el banco rescataba el *veksel*. Mediante estas operaciones, el banco podía prestar sus propios pasivos y reducir el coste de reservas (Ickes, 1998).

especialmente por los monopolios naturales, *Gazprom*, *RAO UES* y los ferrocarriles nacionales¹⁸. Generalmente, estos *veksels* no merecían tanta confianza como los bancarios y, consecuentemente ofrecían rentabilidades mucho más elevadas (Commander y Mumssen, 1998). Aunque legalmente se suponía que estaban denominados en efectivo y eran libremente negociables, de forma habitual, las empresas establecían determinadas restricciones para asegurar que los *veksels* emitidos por ellas eran reembolsables sólo en su producto -“*veksels* de mercancías”- y/o negociables dentro de un conjunto especificado de empresas. Los beneficios que se atribuían a la circulación de este tipo de instrumentos de pago dentro de un grupo pequeño de empresas vinculadas incluyen la discriminación de precios y la obstaculización de las funciones de las autoridades impositivas. De hecho, los “*veksels* de mercancías” fueron un instrumento muy importante en los acuerdos de trueque (FMI, 1999).

El valor de los *veksels* empresariales dependía de la demanda del producto y de la reputación del emisor. En el caso de los monopolios naturales, la probabilidad de rescate era elevada porque la mayoría de las empresas consumían sus productos. La empresa emisora, por ejemplo, *Gazprom* intercambiaba sus *veksels* por recursos. La empresa que recibía el pagaré podía utilizarlo a su vez como medio de cambio con sus proveedores. Las empresas solían aceptarlos porque sabían que les permitía liquidar sus facturas de gas. El beneficio para la empresa emisora frente al pago en efectivo era que obtenía un préstamo que podía liquidar más tarde con su propio producto. El retraso entre la emisión y el reembolso les permitía obtener beneficios de la transacción (Ickes, 1998).

Respecto a los *veksels* gubernamentales, en su mayoría forman parte de los acuerdos de compensación impositiva discutidos en la próxima sección, a la que remitimos. No obstante, para un estudio más detallado de los diferentes tipos de *veksels* que circularon en Rusia durante el periodo de transición puede consultarse el artículo de Vilenskii, A.V. “The Bill of Exchange as a Money Substitute in Russian Currency Circulation”, publicado en 1998, así como, el Anexo 2 del Informe Económico que la OCDE editó en 1997.

¹⁸Los denominados ‘three fat boys’ fueron emisores significativos de *veksels* empresariales durante todo el periodo de transición. En enero de 1997, *Gazprom* poseía aproximadamente 1.140 billones, *Almazty Rossii-Sakha*, 640 billones; *Sidanko*, 368 billones; *Magnitogorsk Metallurgy*, 342 billones y *Severstal*, 100 billones. Los datos proceden de *Russia Review*, 20 de octubre de 1997, página 16 (Ickes, 1998).

4.- Compensaciones o *zachety*

El término compensaciones se refiere a la variedad de transacciones e instrumentos que originalmente implican la liquidación mutua de deudas existentes con anterioridad. En Rusia, se desarrollaron diferentes tipos de compensaciones o *zachety* que abarcaban canales prolongados de liquidación. Las compensaciones eran frecuentemente utilizadas por las empresas, pero las implicaciones macroeconómicas más relevantes se extendieron en el caso de las compensaciones sancionadas por el Gobierno por los impuestos debidos frente a atrasos en gastos gubernamentales o pagos en especie. Las compensaciones impositivas a las empresas se practicaron en todos los niveles de gobierno.

Los mecanismos de un acuerdo de compensación impositiva básico eran los siguientes. La empresa ofrecía determinados bienes o servicios a una entidad gubernamental, por ejemplo, calefacción. Si la entidad no podía o no quería liquidar la factura consumida, la empresa contaba con la opción de endosarla por falta de pago de la entidad a la oficina financiera del Gobierno, donde sería compensada por impuestos o intercambiada por un certificado para ser utilizado en el futuro en el pago impuestos. Sin embargo, a menudo, el proceso tomaba la dirección opuesta, es decir empresas que negociaban con las autoridades de gobierno para que aceptasen sus productos -muchos de los cuales tenían poca demanda por parte de aquéllas- en lugar de impuestos (Commander y Mumssen, 2000).

Este proceso que prevalecía fundamentalmente en el ámbito subnacional era inconsistente con una gestión presupuestaria adecuada; además de distorsionar los gastos, era altamente discrecional e implicaba muchas oportunidades de abuso. Algunas empresas, a menudo, presentaban facturas falsificadas para compensar impuestos o declaraban erróneamente la cantidad de bienes suministrados, con la complicidad de la entidad que endosaba la factura. Además, la entidad que recibía los bienes contaba con pocos incentivos para desconfiar del precio que el proveedor marcaba en la factura, puesto que el coste, en realidad, era soportado por el Estado. En algunos casos, los gobiernos fueron deliberadamente generosos con el objetivo de ayudar a una industria determinada (FMI, 1999).

Según las estimaciones del Ministerio de Finanzas, durante 1996, los sujetos de la Federación emitieron *veksels* por valor de 50 trillones de rublos. La relación entre esos pagarés y las compensaciones impositivas debe ser clarificada. Estos pagarés eran emitidos por agencias gubernamentales y podían utilizarse para compensar obligaciones fiscales. Fundamentalmente, adoptaron dos formas: KO's (negociables) y KNO's (no negociables). Los KO's denominados *veksels* del Tesoro fueron emitidos por primera vez por el Ministerio de Finanzas en septiembre de 1994 "para optimizar la aplicación del presupuesto federal y reducir la tasa de inflación". Se definieron como un valor gubernamental con un tipo de interés fijado en el 40 por ciento anual. El Ministerio de Finanzas distribuyó KO's entre las entidades con financiación presupuestaria y los ministerios federales. Los beneficiarios usaban los KO's para liquidar deudas con sus acreedores y sus proveedores (Pinto, Drebensov, Morozov, 2000). En 1995, fueron reemplazados por instrumentos no negociables, los KNO's que se eliminaron en verano de 1996¹⁹. No obstante, aunque en 1997 se emitieron regulaciones que restringían la emisión de *veksels* por parte de los gobiernos regionales, éstos eludieron las consecuencias de la aplicación de estas normas recurriendo a los bancos locales como emisores en su propio nombre (Ickes, 1998).

5.- Desempeño del Estado en las transacciones no monetarias

Uno de los soportes principales en el proceso de reproducción y persistencia de la economía no monetaria en Rusia vino dado por el Estado. La renuencia del Estado al establecimiento de algún tipo de límite o restricción efectiva que condujese a la cancelación puntual e íntegra de las obligaciones fiscales de los diferentes agentes económicos, combinada con su incapacidad para proponer un sistema de bancarrota efectivo, fueron los elementos cruciales que permitieron el crecimiento y la persistencia de las formas de pago no monetarias.

La bancarrota representa una de las instituciones más importantes que funcionan en las economías de mercado para proteger a los acreedores con buena fe y suprimir el comportamiento económico

¹⁹ Según el estudio elaborado por Ickes (1998), en los años previos, casi un cuarto de las empresas usaron KO's y KNO's como instrumento financiero en las transacciones.

ineficiente de los deudores. Sin embargo, hasta marzo de 1998, el Estado ruso fue incapaz de aprobar una ley de bancarrota en la que los acreedores fuesen los principales iniciadores en los procesos de quiebra, incluso aunque supusiesen cantidades pequeñas²⁰. La ausencia de esta institución en la economía rusa sirvió como catalizador de un rango amplio de procesos negativos, entre los que destaca el desarrollo de un conjunto de instrumentos de pago no monetarios.

La reproducción de las transacciones no monetarias motivadas directamente por la evasión fiscal no es suficiente para explicar la propagación y la persistencia de este tipo de instrumentos. En la práctica, existió una correlación bastante elevada entre el uso de estas formas de pago no monetarias –pagos fiscales en especie o mediante sustitutos monetarios y compensaciones bilaterales de las obligaciones fiscales- y los intercambios en especie interempresariales, por una parte, y el incremento de las deudas entre empresas, por otra (BERD, 1998). La explicación de esta correlación entre los pagos fiscales en especie y el uso de formas no monetarias por las empresas estuvo vinculada, por un lado, a la aceptación por parte del Estado de bienes -en lugar de pagos en términos monetarios- para cancelar las obligaciones fiscales de las empresas. Estos bienes, a su vez, eran utilizados por el Estado para pagar a las empresas que le suministraban bienes y servicios. Por otra parte, esta correlación fue fomentada mediante el uso recurrente de las compensaciones fiscales bilaterales, esto es, la emisión de pagarés por parte del Estado para liquidar los bienes y servicios suministrados por las empresas, y que éstas podían utilizar a su vez para cancelar sus obligaciones fiscales. Alternativamente, dado que según estipulaba el artículo 410 del Código Civil Ruso cualquier tipo de deudas podían ser comercializadas, las organizaciones que cobraban su producción en pagarés los podían vender a otras empresas, generalmente a cambio de bienes y servicios y no de dinero en efectivo. En definitiva, el Estado fue uno de los agentes que más contribuyó a estimular la utilización de instrumentos no monetarios en las transacciones realizadas en la esfera empresarial (Commander y Mumssen, 1998).

De hecho, el Estado también tenía intereses importantes para canalizar créditos blandos vía pagos en especie, compensaciones y retraso en el pago de impuestos del sector empresarial. Primero, dada la

²⁰ Para un análisis detallado del proceso de bancarrota –causas y procedimientos- de las empresas rusas, durante los primeros años de transición, así como de sus consecuencias sobre el sistema monetario puede consultarse el artículo de Ivanter, Go vtvan', Panfilov y Medkov (1995).

ausencia de una red de seguridad social efectiva dentro de la empresa, los diferentes niveles de gobierno consideraban inaceptables las consecuencias sociales que los cierres masivos de empresas grandes con pérdidas podían acarrear. La debilidad del Estado era considerada por muchos analistas como una parte fundamental de la alternativa entre necesidades fiscales y consideraciones políticas²¹. Segundo, debería considerarse que el Gobierno no era una entidad unificada sino una red compleja de centros de poder federal, regionales y locales, con incentivos diferentes ante las presiones fiscales (BERD, 1999). Tercero, en determinadas ocasiones, la necesidad de aumentar los ingresos impositivos era en sí misma la principal razón que se aducía para aceptar pagos en especie. El Gobierno prefería aceptar pagos no monetarios de aquellas empresas con atrasos y sin efectivo y, de esta forma, registrar algún tipo de ingreso en sus libros de contabilidad. Cuarto, y quizás la razón más importante, la iliquidez del Estado en sí misma condujo a un incremento en el uso de las compensaciones impositivas para pagar los abastecimientos públicos. Además, las fuertes relaciones entre los oficiales públicos y los directores de las empresas también ofrecían muchas oportunidades para la ‘corrupción’, y las transacciones no monetarias eran un mecanismo que facilitaba la ocultación de este tipo de prácticas (Commander y Mumssen, 2000).

²¹ Estas consideraciones políticas incluían el empleo -especialmente en las ciudades que dependían de una sola empresa- así como los vínculos entre los oficiales gubernamentales y los directores/propietarios de empresas clave (Commander y Mumssen, 1998).

BIBLIOGRAFÍA

- Afanas'ev, M.; Kuznetsov, P. E Isaeva, P. (1996): "The Payments Crisis in Russia" *Problems of Economic Transition*, vol. 39, n° 1, pp. 4-25.
- Alfandari, G. y Schaffer, M.E. (1996): "Arrears in the Russian Enterprise Sector" en Commander, S.; Fan, Q. y Schaffer, M.E. *Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia*, World Bank, Washington, D.C., pp. 87-138.
- Aslund, A. (1995): *How Russia Became a Market Economy*, Brookings Institution, Washington D.C.
- Brana, S.; Maurel, M. y Sgard, J. (1999): "Enterprise Adjustment and the Role of Bank Credit in Russia: Evidence from a 420 Firms Qualitative Survey" *Comparative Economic Studies*, vol. XLI, n° 4, pp. 47-69.
- Cochrane, J.H y Ickes B.W. (1995): "Macroeconomics in Russia" en Edward P. Lazear *Economic Transition in Eastern Europe and Russia*, Hoover Institution Press. Stanford, California, pp. 65-106.
- Fan, Q.; Lee, U. y Schaffer, M.E. (1996): "Firms, Banks and Credit in Russia", en Commander, S.; Fan, Q. y Schaffer, M.E. *Enterprise restructuring and Economic Policy in Russia*, World Bank, Washington, D.C., pp. 140-165.
- FMI (1994): Russian Federation 1993. *Economic Reviews*, 8, IMF, Washington, D.C.
- Gaddy, C. e Ickes, B.W. (1999): Stability and Disorder: An Evolutionary Analysis of Russia's Virtual Economy" *Working Paper 276*, The William Davidson Institute.
- Gaddy, C. e Ickes, B.W. (1998): "La economía virtual de Rusia", *Política Exterior*, vol. XII, n° 66, pp. 59-70.
- Hirvensalo, I. (1996): "Payment Arrears and Russian Reforms", en Rautava, J., *Russia's Financial Markets and the Banking Sector in Transition*. Bank of Finland Studies. Helsinki, pp. 167-199.
- Ickes, B.W. y Ryterman, R. (1992): "The Inter-Enterprise Arrears Crisis in Russia" *Post-Soviet Affairs*, vol. 8, n° 4, pp. 331-361.
- Ickes, B.W. y Ryterman, R. (1993): "Roadblock to Economic Reform: Inter-Enterprise Debt and the Transition to Markets" *Post-Soviet Affairs*, vol. 9, n° 3, pp. 231-252.
- Ickes, B.W. y Ryterman, R. (1994): "Financial Underdevelopment and Macroeconomic

- Stabilization in Russia” en Caprio, G. Folketerets-Landau, D. y Lane, T.D. *Building Sound Finance in Emerging Market Economies*, FMI. Washington D.C, pp. 60-83.
- Ivanter, V.V. Medkov, A.A. y Panfilov, V.S. (1997): “The Task of Medium-Term Financial and Monetary Policies” *Studies on Russian Economic Development*, vol. 8, n° 3, pp. 203-207.
 - Johnson, J.E. (1994): “The Russian Banking System: Institutional Responses to the Market Transition”, *Europe-Asia Studies*, vol. 46, n° 6, pp. 971-995.
 - Layard, R. y Richter, A. (1995): “How Much Unemployment is Needed for Restructuring: The Russian Experience” *Economics of Transition*, vol. 3, n° 1, pp.35-58.
 - Lehmann, H.; Wadsworth, J. y Acquisti, A. (1999): “Grime and Punishment: Job Insecurity and Wage Arrears in the Russian Federation” *Journal of Comparative Economics*, vol. 27, pp. 595-617.
 - OCDE (1995): *Economic Surveys: The Russian Federation*, OECD, Paris.
 - OCDE (1997): *OECD Economic Surveys: Russian Federation*, OECD, Paris.
 - Perotti, E.C. (1994): “Collusive Arrears in Transition Economies” *Financial Markets Group Discussion Paper 198*, London School of Economics.
 - Pinto, B.; Drebenstov, V. y Morozov, A. (2000): “Dismantling Russia’s Nonpayments System” *World Bank Technical Paper 471*, World Bank, Washington D.C.
 - Poser, J.A. (1998): “The Interrelationship between Inter-Enterprise Arrears and Macroeconomic Aggregates in Post-Soviet Economies” *Communist Economies & Economic Transformation*, vol. 10, n° 1, pp. 35-46.
 - Rostowski, J. (1993): “The Inter-Enterprise Debt Explosion in the Former Soviet Union: Causes, Consequences, Cures” *Communist Economies & Economic Transformation*, vol. 5, n° 2, pp. 131-159.
 - Ryttilä, T (1993): “Russian Monetary Policy since January 1992” *Review of Economies in Transition*, n° 7. Bank of Finland (Unit for Eastern European Economies), pp. 5-25.
 - Sachs, J.D. (1994): “Prospects for Monetary Stabilization in Russia”, en Anders Aslund *Economic Transformation in Russia*, St. Martin’s Press. New York, pp. 34-58.
 - Sinelnikov-Murylev, S. (1995): “The State of Public Finance, Fiscal Policy, and the Budget in Russia” en McFaul, M. y Perlmutter, T. *Privatization, Conversion and Enterprise Reform in Russia*, Westview Press. Oxford, pp. 19-36.
 - Treisman, D. (2000): “Inter-Enterprise Arrears and Barter in the Russian Economy” *Post-Soviet*

Affairs, vol. 16, n° 3, pp. 225-256.

- Tompson, W. (1997): “Old Habits Die Hard: Fiscal Imperatives, State Regulation and the Role of Russia’s Banks”, *Europe-Asia Studies*, vol. 49, n° 7, pp. 1159-1185.
- Vilenskii, A.V. (1998): “The Bill of Exchange as a Money Substitute in Russian Currency Circulation” *Studies on Russian Economic Development*, vol. 9, n° 4, pp. 402-409