

VII JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA  
*Globalización, Desigualdades y Regulación Pública*

**POLÍTICA ECONÓMICA Y  
DESIGUALDAD EN LA FEDERACIÓN RUSA**

Rafael Fernández  
Universidad Alfonso X el Sabio

## 1. INTRODUCCIÓN

Las políticas de ajuste aplicadas a lo largo de la última década en las llamadas economías emergentes, así como en algunas de las economías en transición, basadas en la fijación del tipo de cambio y en la liberalización de la cuenta financiera, han trascendido el ámbito interno de estos países hasta convertirse en uno de los rasgos más sobresalientes de la *globalización*.

En la Federación Rusa se inició una política de este tipo en 1995, que dejó de aplicarse tras el estallido de la crisis financiera de 1998. Para sus partidarios, esa política sirvió para acabar con la hiperinflación de los primeros años, lo que no solamente permitió iniciar una etapa de mayor estabilidad monetaria, sino que también contribuyó a normalizar las relaciones económicas, abrir el país al exterior y frenar el proceso de polarización en la distribución de la renta motivado por el vuelco en las relaciones de precios a que había dado lugar la dinámica inflacionista<sup>1</sup>. Para sus críticos, esta política creó una estabilidad ficticia a costa de asfixiar la recuperación productiva e impedir la normalización institucional. Su lógica de funcionamiento acabó conduciendo a la crisis financiera de 1998, dejando tras de sí a grandes ganadores y a múltiples perdedores.

Es a partir de esta perspectiva distributiva desde la que a continuación se analiza la política de estabilización aplicada en Rusia entre 1995 y 1998. El objetivo es comprobar hasta qué punto esa política corrigió la dinámica de polarización, o si por el contrario generó pobreza y alimentó nuevas desigualdades. La hipótesis que se maneja es esta

---

<sup>1</sup> Los cambios en las relaciones de precios provocados por la inflación perjudicaron fuertemente a la población con menor nivel de renta. Sus ingresos nominales crecieron menos que la inflación y los precios de la mayoría de los productos básicos crecieron más que la media. En 1992, el pan, el aceite y el azúcar, por ejemplo, aumentaron tres y cuatro veces más que la inflación, y después les llegó el turno a la energía y el transporte, cuyos precios habían permanecido inicialmente bajo control (Banco Mundial, 2000: 135).

segunda. Su aplicación efectivamente sirvió para acabar con una importante fuente de desigualdad: la hiperinflación; pero creó sin embargo otros mecanismos por los cuales siguió reproduciéndose una dinámica de concentración de la renta en manos de una minoría, mientras una mayoría quedaba abocada al empobrecimiento. Además, se defiende que la crisis financiera de 1998, que hundió aún más a la economía, empobreciendo a millones de personas, está íntimamente ligada a la aplicación de esa política.

Se ha de advertir, sin embargo, que no resulta fácil demostrar esta hipótesis con datos fiables sobre pobreza y distribución de la renta<sup>2</sup>. En primer lugar, porque la información de la que se dispone no siempre permite marcar una línea entre el antes y el después de la puesta en marcha de esta política. En segundo lugar, porque no pueden atribuirse todos los cambios distributivos acaecidos a partir de 1995 a la política de estabilización; por ejemplo, la privatización fue una fuente de enriquecimiento durante esos años y su aplicación no está directamente relacionada con la política antiinflacionista. En tercer lugar, existe una disparidad relativamente grande según las fuentes consultadas, de manera que las conclusiones si no cambian sí al menos se agrandan o empequeñecen en función de la referencia que se utilice.

No obstante, en algunos casos la contundencia de los datos resulta incuestionable; en otros, la lógica de la argumentación sirve al menos para que no pueda negarse la posibilidad de que efectivamente haya podido darse una relación entre desigualdad y política económica. Por otro lado, el caso ruso tiene la ventaja de que a partir de 1998 se ha aplicado una política cualitativamente diferente de la anterior, por lo que pueden compararse las consecuencias distributivas de una y otra. Así pueden sacarse algunas conclusiones sobre el coste de oportunidad de haber optado por aquella política en detrimento de otras, dando pie a la reflexión sobre la supuesta inevitabilidad de las estrategias propuestas por múltiples economistas y por las más importantes instituciones internacionales durante la pasada década en este y en otros países.

El trabajo se estructura en tres partes. En la primera se explica el funcionamiento de la política económica entre 1995 y 1998, y las consecuencias sociales de su aplicación. En la segunda se justifica la relación entre esa política económica y la crisis financiera, y se analiza el estado en el que quedó la población tras el estallido de dicha crisis; posteriormente, se exponen los principales peligros que se ciernen sobre la economía rusa como consecuencia de los altos niveles de pobreza y desigualdad que presenta. Finalmente, se

---

<sup>2</sup> Las principales fuentes que se manejan son: Banco Mundial (2000), Commander, et. al (1999), Clark (1999) y las estadísticas oficiales publicadas anualmente por el Goskomstat.

añade una reflexión sobre el sentido de haber soportado una política tan severa a la vista de los resultados que está obteniendo la política económica que se viene aplicando desde finales de 1998.

## **2. LAS CLAVES DE LA POLÍTICA DE ESTABILIZACIÓN**

El Plan de Estabilización<sup>3</sup> se puso en marcha en 1995 a instancias del Fondo Monetario Internacional con el objetivo de acabar con la hiperinflación que se había desatado a los pocos meses de la aplicación de la reforma de 1992. Como siempre ocurre, la causa principal de esa hiperinflación era la emisión incontrolada de dinero. De ahí que fuera relativamente fácil eliminarla: bastaba con cerrar ese grifo. Los asesores del FMI consideraron que la mejor manera de que el banco central lo cerrase era proponiéndole a los políticos rusos la fijación de un tipo de cambio sobrevaluado del rublo respecto del dólar, que posteriormente pudiera ir deslizándose en función de las tasas de inflación esperadas. De esa manera se le daba credibilidad a la política restrictiva, garantizando al mismo tiempo su continuidad en la medida en que su abandono llevaría aparejado el coste de la devaluación.

Así se cosecharon los primeros éxitos. El crecimiento de la M2 que estaba disparado desde mediados de 1992 se redujo primero a una tasa del 113% en 1995, disminuyendo hasta el 30% en 1996. De esa manera la inflación que había sido del 325% en 1994, y superior al 1.000% en 1992 y 1993, se redujo al 22 % en 1996<sup>4</sup>.

Una vez atajada la hiperinflación, la fijación del tipo de cambio orientó todos los esfuerzos del gobierno a evitar la devaluación. Así la política económica se introdujo en una dinámica inercial, que permitió reducir cada vez más el crecimiento de los precios: en 1997, la tasa de inflación fue del 11%, llegando al 1,6% durante el primer semestre de 1998, siendo incluso negativa en los meses previos al verano. Y es que con los flujos exteriores completamente liberalizados, la defensa a ultranza de la cotización de la moneda encontraba como única respuesta posible, casi automática, una restricción monetaria cada vez mayor. De esa manera, forzando la situación hasta el límite, se lograba controlar totalmente el crecimiento de los precios y mantener la estabilidad cambiaria, gracias al

---

<sup>3</sup> Sobre la política económica aplicada entre 1995 y 1998, véanse Sapir (1999), Ellman (2000), Tikhomirov (2000b), Palazuelos y Fernández (2002).

<sup>4</sup> Para la obtención de datos actualizados sobre la economía rusa, consúltese EIU (2001); PlanEcon Report (2001); [www.recep.org](http://www.recep.org); [www.bof.fi](http://www.bof.fi)

doble efecto que tenía sobre la balanza de pagos la elevación de los tipos de interés: negativo para las importaciones y positivo para la entrada de capital a corto plazo.

Además, la elevación de tipos era coherente con la otra línea de actuación propuesta en el programa de estabilización: la financiación ortodoxa del déficit público. En el diagnóstico realizado por los expertos del FMI, detrás del exceso de oferta monetaria, que había dado lugar a la hiperinflación, se encontraba la monetización del déficit del Estado. Por consiguiente, en 1995 este organismo exigió al gobierno, como condición a los préstamos que pensaba concederle, que acabara con ese desequilibrio, y que lo financiara, mientras éste persistiera, a través de la emisión de deuda pública.

Así, en 1995 el dinero se prestaba a una tasa de interés real del 190%, en 1996 esa tasa era del 125% y en 1997 del 35%. Esos altos tipos de interés parecían ser la pieza que encajaba en todos los frentes: financiaban el déficit, drenaban dinero líquido, atraían capitales y restringían las importaciones enfriando la inversión. Sin embargo, el mantenimiento de esa política tenía un altísimo coste de oportunidad en términos productivos, institucionales y distributivos, lo que en última instancia ponía en peligro la propia viabilidad de la estrategia de estabilización.

A pesar de ello, los políticos rusos y los que les asesoraban renunciaron a modificar la terapia. Así, con la producción hundida y con una ingente cantidad de recursos subutilizados, la economía real continuó atada a la cruz por unos tipos de descuento cada vez más elevados: en julio de 1998, cuando las amenazas de devaluación se intensificaron, el margen entre los intereses y la inflación superaba los sesenta puntos. El mantenimiento de esa política aparentemente contraria a la lógica (subida de tipos con la economía en recesión y los recursos subempleados) se explica en parte por el doctrinarismo gestado en el consenso de Washington y por la inercia burocrática imperante entre los técnicos del Fondo. Pero esa temeraria obcecación es también una historia de ganadores y perdedores<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> La paradójica aplicación de políticas deflacionistas en momentos de recesión a la que conduce la ortodoxia del tipo de cambio es denunciada por Krugman (2000). El monográfico de *World Development*, nº6, 2000, dedicado al sistema monetario internacional y las crisis financieras, pone de relieve ese mismo dilema; véanse los artículos de Stiglitz (2000) y Eichengreen (2000).

**Cuadro 1**  
**PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS (1992-2001)**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Producto interior bruto (%)	-14,5	-8,7	-12,6	-4,2	-3,5	0,8	-4,9	5,4	8,3	4,9 <sup>a</sup>
Producción agraria (%)	-9	-4	-12	-8	-9,5	1,5	-13	4,1	4,9	0,3 <sup>a</sup>
Producción industrial (%)	-18,2	-14,2	-20,9	-3,0	-4,5	2,0	-5,2	11,0	11,9	5,4 <sup>o</sup>
Formación bruta de capital fijo (%)	-40,0	-12,0	-27,0	-13,0	-18,0	-5,0	-12,0	5,3	17,7	7,3 <sup>o</sup>
Población activa (millones de personas)	71,3	69,9	67,4	67,0	65,9	64,7	63,6	64,0	64,7	64,8
Tasa de desempleo (final del periodo)	4,9	5,5	7,5	8,2	9,3	9,0	11,8	11,7	10,2	8,3 <sup>a</sup>

(a) datos del primer cuatrimestre de 2001

(b) datos a 1 de julio de 2001

Fuente: Goskomstat.

**Cuadro 2**  
**INDICADORES FISCALES Y MONETARIOS (1995-2001)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Gastos Públicos (% del PIB)	18,6	20,9	19,4	16,9	13,9	13,5	13,6 <sup>d</sup>
Ingresos Públicos (% del PIB)	12,9	12,5	12,3	11,0	12,6	16,0	17,6 <sup>a</sup>
Déficit Público (% del PIB)	-5,7	-8,4	-7,1	-5,9	-1,3	2,5	4,0 <sup>d</sup>
Tasa de Inflación (IPC) (%)	131	22	11	84,4	36,5	20,2	21,0 <sup>o</sup>
Crecimiento de M2 (%)	113	30	29,5	36,3	57,2	62,4	42,8 <sup>d</sup>
Tipos de interés (medios del periodo)							
- depósito, (%)	102	55	16,4	21,8	13,7	4,6	3,7 <sup>c</sup>
- préstamo, (%)	320	147	46,2	41,5	40,1	18,2	18,5 <sup>c</sup>
Tipo de cambio rublo/dólar (final de periodo)	4,640	5,560	5,960	20,65	27,00	28,16	29,4 <sup>o</sup>
Volumen de reservas (miles de millones de US\$)	17,2	15,3	17,8	12,2	12,5	27,9	37,5 <sup>o</sup>

(a) datos a 1 de julio de 2001

(b) datos a 1 de agosto de 2001

(c) datos del primer cuatrimestre de 2001

Fuente: Goskomstat.

### 3. LOS BENEFICIADOS... Y LOS PERJUDICADOS POR LA POLÍTICA DE ESTABILIZACIÓN

En Rusia, los que ganaban eran los agentes vinculados a la economía financiera, es decir, la elite enriquecida al calor de la liberalización decretada en 1992 y de los procesos de privatización posteriores: banqueros, dueños y directivos de grandes empresas industriales y energéticas, propietarios de compañías comerciales, altos funcionarios, etc<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Sobre la identidad de los grupos más beneficiados durante la transición, véase Palazuelos y Fernández (2002).

Estos “ahorradores” eran los que se beneficiaban de la alta rentabilidad que ofrecían la deuda pública y otros activos financieros con los que se especulaba en los mercados bursátiles. Al mismo tiempo serían los perdedores en caso de que una repentina devaluación devaluara sus ahorros. Pero el inmenso poder del que disfrutaban les permitía presionar para que algo así no ocurriera. Lo que tampoco les resultaba muy difícil, en la medida en que la clase política era la otra gran beneficiada de la situación. Esa política les condecoraba con los grupos sociales de los que dependía su poder, al tiempo que ofrecían una imagen de éxito y rigor en la aplicación de las recomendaciones del FMI. En la jerga de este organismo, su política ofrecía confianza y credibilidad a los inversores. Precisamente el buen entendimiento con los técnicos del Fondo les permitía seguir contando con sus cuantiosas ayudas, lo cual les interesaba no sólo como políticos sino también como personas de a pie, pues una parte sustancial de ese dinero iba a parar a sus bolsillos<sup>7</sup>. Por último, a los responsables del Fondo, en el juego les iba su prestigio, el dinero del organismo y la defensa de los intereses de las empresas extranjeras (Chase Manhattan Bank, Credit Lyonnais y Citibank, entre otras) que se habían decidido a invertir en el festín especulativo en el que se había convertido la economía rusa.

Desde los tiempos del patrón oro<sup>8</sup> es bien sabido sobre quien recaen los costes de la estabilidad en un esquema basado en la fijación de los tipos de cambio y la ausencia de restricciones en la balanza de pagos. En esas condiciones las políticas fiscal y monetaria quedan supeditadas a la cambiaria; de manera que cuando un déficit por cuenta corriente amenaza la estabilidad cambiaria, la respuesta automática es una política deflacionista perjudicial para el crecimiento y el empleo. En el siglo XX, el sufragio universal introdujo el pleno empleo en la agenda política y acabó con la flexibilidad de los salarios a la baja, lo que obligó a los gobiernos occidentales a renunciar a los compromisos cambiarios, o bien a introducir restricciones en los flujos externos de capitales, para que la política económica pudiera dirigirse al cumplimiento de objetivos múltiples, como la estabilidad, el crecimiento y la redistribución de la renta<sup>9</sup>.

---

<sup>7</sup> Es bien conocido el escándalo del dinero del FMI que fue hecho desaparecer por la clase dirigente rusa. Véanse Yavlinsky (1999) y Wolosky (2000).

<sup>8</sup> En sentido estricto, a política cambiaria aplicada en Rusia no siguió las reglas básicas del patrón oro, pero sí es asimilable a ese esquema, en la medida en que se trata de establecer una relación firme entre reservas y dinero en circulación, garantizando la convertibilidad y el libre movimiento de capitales, contando además con un prestamista de último recurso. Todo ello le impone a la política económica una lógica de funcionamiento muy similar.

<sup>9</sup> Sobre las consecuencias deflacionistas del patrón oro y su coste en términos de desempleo, véase Eichengreen (2000).

La recuperación de un esquema de moneda fuerte y escasa para ser aplicado en economías caracterizadas por la debilidad de sus estructuras sociales y políticas resulta en este sentido (maquiavélicamente) lógica, aunque un tanto sospechosa, y finalmente contraproducente. En cualquier caso la reproducción de esta vieja estrategia le impide ocultar a los responsables de esa política cuál era la escala de sus prioridades y sobre quien pensaban que recayera el coste de la estabilidad: el capital no financiero y los trabajadores asalariados.

Con la demanda deprimida, muchas empresas apenas ingresaban lo suficiente como para pagar a sus proveedores y dadas las condiciones draconianas en que los bancos ofrecían sus créditos comerciales, las compañías acumulaban deudas unas con otras. En esas condiciones difícilmente puede pensarse en el reparto de beneficios entre los accionistas. En principio solamente las grandes compañías energéticas y alguna otra vinculada a la exportación de materias primas podía permitírselo, mientras que las restantes, especialmente las agrarias y las manufactureras, tenían paralizada la inversión y tenían muy difícil el reparto de dividendos.

No obstante, la manera en que se llevó a cabo la privatización y las deficiencias institucionales de la economía mitigaron el daño que provocaba la política económica a los capitalistas industriales<sup>10</sup>. En algunos casos estas empresas eran propiedad de los banqueros, por lo que compensaban sobradamente los perjuicios que soportaban sus industrias con los beneficios que obtenían en el ámbito financiero. En otros casos, las empresas estaban bajo el control de sus directivos, quienes hacían uso de ellas en su propio beneficio, por lo que sacaban provecho de la situación a pesar de la mala marcha de la industria. Además, muchos de ellos contaban con la complicidad de las autoridades - estatales y regionales- para evitar la quiebra de sus empresas, lo que les permitía mantener sus posiciones de privilegio, tanto económicas como sociales. Así pues los principales perjudicados eran los pequeños accionistas (que además de soportar la crisis estaban indefensos ante los abusos de los directivos) y, por supuesto, los trabajadores asalariados.

**Cuadro 3**  
**INGRESOS MONETARIOS DE LA POBLACIÓN Y**  
**MÍNIMO DE SUBSISTENCIA (en rublos)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Salario medio	472	790	950	1005	1.626	2.177
Salario mínimo	42,6	72,7	83,5	83,5	83,5	107
Pensión media	188	302	328	399	448	695
Mínimo oficial de subsistencia	264	370	411	493	1.044	1.210
Salario medio / Mínimo de subsistencia (%)	178	213	231	204	155	180
Salario mínimo / Mínimo de subsistencia (%)	16	19	20	17	8	8,8
Pensión media / Mínimo de subsistencia (%)	41	81	80	81	43	57
Población por debajo del mínimo de subsistencia (%)	26,2	21,5	21,2	24,6	39,1	33,7

\* ingresos per capita (rublos).

Fuente: RECEP (2001).

#### 4. LOS GRANDES PERDEDORES (I): LA POBLACIÓN ASALARIADA

El mejor reflejo del desigual impacto de la recesión sobre las rentas del trabajo y del capital lo constituye el cambio brutal que durante este tiempo experimentó la distribución funcional de la renta: la participación de los salarios en la renta familiar pasó del 70% al 45% entre 1992 y 1998.

En todo el periodo de aplicación de la política de ajuste los salarios reales disminuyeron a un ritmo significativamente mayor que el PIB. En los primeros años de la reforma el descenso ya fue superior al 40%, pero en 1995, coincidiendo con la puesta en marcha del Plan de Estabilización, los salarios reales volvieron a sufrir una brusca caída cercana al 30%, cuando en ese año el PIB real tan sólo disminuyó un 4%. Ese derrumbe dejó el salario medio a un nivel que no llegaba a duplicar el mínimo de subsistencia, mientras que el salario mínimo apenas representaba el 16% de esos ingresos de subsistencia. Al finalizar 1997, después de tres años de programa, los salarios reales eran exactamente la mitad de los de 1990 y un 15% inferiores a los de 1994; y aunque el salario medio ya superaba en 1,3 veces el mínimo de subsistencia, el salario mínimo seguía sin rebasar la quinta parte de los ingresos necesarios para sobrevivir. En 1998, la situación volvería a empeorar, con una nueva caída del salario real que le llevó a situarse apenas a un tercio del nivel registrado al comienzo de la década (Banco Mundial, 2000: 124).

Pero la situación de los trabajadores era aún más dramática si tenemos en cuenta la dimensión que en los años de la estabilidad monetaria alcanzaron los atrasos y los pagos

---

<sup>10</sup> Sobre los procesos de privatización, véanse Apple (1997), Blasy (1997) y Brady (1999).

parciales de los salarios, tanto de los funcionarios como de los empleados de empresas públicas y privatizadas. La falta de liquidez de las empresas, que las llevó a acumular deudas con sus proveedores y a ir creando una red cada vez más extensa de intercambios sin moneda (en 1998, la mitad de las transacciones interindustriales se hacían en forma de trueque), acabó afectando también a los trabajadores. Así éstos vieron cómo la carencia de dinero líquido provocaba el retraso en el abono de sus nóminas –con la consiguiente pérdida de poder adquisitivo- o bien su pago en especie, en un cálculo siempre a la baja del valor monetario del salario, sin contar con el trastorno para el trabajador de tener que deshacerse de esos bienes para poder obtener liquidez<sup>11</sup>.

Los 70 billones de nuevos rublos que el 1 de julio de 1997 debían las empresas a los trabajadores equivalían a un atraso medio de un mes por persona empleada, si bien se daban diferencias importantes entre compañías: las que reconocían retrasos acumulaban un atraso medio de tres meses, siendo los atrasos superiores a esa media en la agricultura y en industrias como la del carbón. La Administración también presentaba retrasos, así en la educación éstos eran de seis semanas y de tres semanas en los servicios sanitarios y de transporte. En 1998, los atrasos representaban el 3% del PIB, mientras que el empleo complementario en el sector informal, aunque existía, no era tan frecuente como se cree, según informa Simon Clark (1999: 28).

Los datos anteriores aun con ser esclarecedores ocultan sin embargo las fuertes diferencias salariales existentes en la economía rusa. Tomando los datos que aporta Dimitriev (2000: 76), recogidos de un informe elaborado por una institución pública rusa, en 1996 el salario medio del diez por ciento de los trabajadores con mayores ingresos duplicaba al salario medio del decil siguiente. El salario máximo que podía obtener un trabajador situado en el decil superior era de 16 millones de rublos, mientras que el salario máximo alcanzable en el decil inferior no llegaba a los 140.000 rublos.

Según Clark (1999: 7), las mayores desigualdades se daban dentro de un mismo sector. Así, por ejemplo, el diez por ciento de los empleados con mejores salarios en el sector bancario ganaban treinta veces más que el diez por ciento con peores salarios, fenómeno que es extensible a otras actividades. Lo que ponen de manifiesto esos diferenciales es que los directivos trasladaron el coste del ajuste a sus empleados, aprovechándose de sus posiciones adquiridas y de un método de privatización que resultó manifiestamente favorable a sus intereses.

---

<sup>11</sup> Sobre el trueque y sus efectos sobre los salarios, véase Yakovlev (2000).

También entre sectores las diferencias de salario eran apreciables. En la industria del gas las remuneraciones eran en 1998 cuatro veces superiores a las de la media; en el carbón, la electricidad y la metalurgia, el doble de la media. A la vez que en sectores como la alimentación, textil, maquinaria, agricultura y servicios sociales, los salarios eran entre un 25% y un 50% inferiores a la media, lo que pone de manifiesto que el impacto sufrido por la mayoría de los trabajadores asalariados fue mayor que el que reflejan las cifras agregadas.

Esas diferencias salariales también indican que el recorte de las remuneraciones apenas estimuló la movilidad de los trabajadores, más aún si hemos de creer la afirmación de Clark (1999: 8) según la cual las diferencias eran importantes incluso entre trabajadores de un mismo sector, en una misma localidad y con una misma ocupación. La movilidad laboral al menos hubiera podido mitigar las bruscas caídas experimentadas por las empresas y los sectores más afectados por la crisis económica, pero la política económica fue aplicada contra una clase trabajadora que no solamente no disponía de mecanismos de defensa frente a la redistribución de rentas a favor del capital, sino que además tampoco contaba como solución con el desplazamiento hacia las empresas, los sectores y las regiones en los que se disfrutaba de mejores condiciones laborales. La herencia soviética, el miedo a perder los servicios y los derechos vinculados a la empresa de toda la vida, las dificultades para reclamar los atrasos en caso de marcha, la inseguridad jurídica de los contratos y la precariedad de los canales de información e intermediación entre oferta y demanda de trabajo se señalan entre las causas explicativas de esa elevada rigidez del mercado laboral<sup>12</sup>.

Así los recortes unidos a la escasa movilidad laboral sumieron en la pobreza a numerosos trabajadores asalariados, cuyo potencial productivo apenas se diferenciaba del que atesoraban las personas que no eran pobres, según las conclusiones a las que llega el Banco Mundial (2000). A la luz de los datos que ofrece Clark (1999: 24) tampoco parece encontrarse un criterio económico objetivo, como puede ser las diferencias en el nivel de formación, para explicar los menores salarios de unos en comparación con otros. En 1997, más de la mitad de los trabajadores jóvenes y de los trabajadores manuales de las empresas estatales eran pobres y un tercio se encontraba en una situación de necesidad, pero un doce por ciento de éstos declaraba disponer de un nivel de ingresos que le permitía vivir

---

<sup>12</sup> Sobre el funcionamiento del mercado de trabajo y la flexibilidad de los salarios a la baja como mecanismo de ajuste, véanse Earle y Sabirianova (1999); Grosfeld, et. al (1999); Lehman (1999).

confortablemente. Al mismo tiempo, un tercio de los trabajadores de cuello blanco de las empresas públicas también era pobre y un 36% estaba en situación de necesidad.

Las condiciones mejoraban en las empresas privadas, pero la variedad de situaciones también era amplia. Un tercio de los trabajadores manuales era pobre, pero un cuarto declaraba vivir bien; mientras que un 16% de los de cuello blanco podía considerarse rico atendiendo a su nivel de ingresos, pero un porcentaje similar era pobre. Sólo los *managers* de las empresas privadas escapaban totalmente a la pobreza; mientras que los empleados de particulares o los asalariados agrícolas eran pobres en su inmensa mayoría. (Clark, 2000: 24)

Esta sensación de que la suerte de cada uno dependía sobre todo de la región y la empresa en la que le había tocado vivir la confirman los datos recogidos en 1998 por el Banco Mundial (2000: 433), que informan de una muy baja correlación educación-ingreso en comparación con otras economías en transición, así como de grandes diferencias en los niveles de pobreza entre unas regiones y otras. En ese año el 31% del conjunto de la población recibía unos ingresos inferiores al 67% de los ingresos medios; pues bien, el 18% de la población universitaria se situaba bajo esa línea, mientras que ese mismo riesgo lo corría un tercio de la población con estudios secundarios. Por lo que se refiere a las diferencias regionales, sólo un 14% de la población de las áreas metropolitanas de Moscú y San Petersburgo contaban con unos ingresos inferiores a los dos tercios de la media, mientras que esa situación le afectaba a más de un tercio de la población en Norte y Noroeste, Central y Tierras Negras Centrales, Volga-Vaytski y Cuenca del Volga, y Urales.

Se comprueba que no existe un patrón claro que relacione pobreza con baja cualificación. Los poco cualificados, si además eran jóvenes y trabajaban en empresas estatales, tenían más probabilidades de ser pobres, pero a trabajadores de similares características podían separarles grandes diferencias de ingreso, según plantea Clark. Asimismo, empleados de baja cualificación podían vivir bien, mientras que otros con mayor preparación vivían bajo el umbral de la pobreza. Bien es cierto que esas arbitrarias diferencias son atribuibles a factores institucionales y no a la política económica, pero ponen de manifiesto el contexto de indefensión en el que se encontraba la población asalariada en el momento en que se puso en marcha la política deflacionista, contexto que hizo que su aplicación tuviera efectos doblemente dañinos para los trabajadores.

## 5. LOS GRANDES PERDEDORES (II): LA POBLACIÓN DEPENDIENTE

Cabe argumentar que la flexibilidad a la baja de los salarios, de la que se sirvió la política económica para aguantar las exigencias de la estrategia de estabilización, sirvió al menos para evitar un desempleo masivo y la expulsión de millones de personas del mercado de trabajo. Dentro del deterioro que ha sufrido la población no propietaria, este hecho puede verse como un fenómeno positivo, puesto que aunque en 1998 la mitad de las familias pobres recibían rentas del trabajo, el riesgo de éstas de caer en la pobreza no era tan alto como entre los desocupados y los inactivos. Según los datos del Banco Mundial (2000: 433) recogidos en 1998, si el 31% de las familias contaba con unos ingresos inferiores al 67% de la media, sólo el 27% de los hogares en los que el cabeza de familia era una persona empleada se situaban bajo esa línea, mientras que el 46% de las casas en las que el cabeza de familia era un desempleado/a, y el 61% en las que éste era una persona inactiva en edad de trabajar, quedaban situadas bajo ese umbral.

No obstante, a este respecto se han de añadir dos cuestiones. En primer lugar que efectivamente la aceptación de menores salarios impidió una destrucción masiva de empleos, pero ello no significa que la pérdida del trabajo afectara a pocas personas. A lo largo de la década, diez millones de rusos se retiraron de la actividad productiva y cerca de un millón lo hizo entre 1995 y 1998, en su mayor parte mujeres y, sobre todo, jóvenes (Clark, 1999: 26). Los desempleados eran en 1998 7,5 millones de personas, lo que representaba un 13% de la población activa. En segundo lugar se ha de señalar que la situación de todos ellos se hacía especialmente dramática –de ahí la aceptación de los recortes, los atrasos y los impagos-, debido a las dificultades para encontrar otro empleo y a la precarización del sistema de protección social.

Esa precariedad, que agravó la situación de los inactivos, los desempleados, las familias con escasos ingresos propios, así como de los jubilados, estaba asimismo relacionada con los postulados del plan de estabilización. Recordemos que el control del déficit era uno de los objetivos del programa, lo que obligó a introducir severos recortes en el gasto público. Además, como la política recesiva y la falta de liquidez limitaban duramente las posibilidades recaudatorias, la austeridad en el gasto se hacía doblemente acuciante. Aunque resultó imposible situar el gasto público al mismo nivel que los ingresos –apenas la décima parte del PIB-, aquél se situó a en torno al 16-18% de un PIB que en esos años había retrocedido a menos de dos tercios del de 1991.

Debido a la fuerte caída del producto, el gasto social pasó del 12,7% al 17% del PIB entre 1992 y 1994, para mantenerse después en torno a ese porcentaje, mientras el producto continuaba descendiendo. Así, en 1998 el volumen de recursos dedicado a este apartado era la tercera parte del de antes de la reforma, a pesar de que las necesidades habían ido en aumento (Dimitriev, 1999: 6). Así se ha hecho inevitable el deterioro efectivo de la protección social: tanto de la prestación de servicios (educación, cultura, sanidad), como de la transferencia de recursos (desempleo, pensiones, becas, etc.).

La insuficiencia del subsidio de desempleo dejó a los parados en una situación de absoluto desamparo; en 1998 todos ellos individualmente podían ser considerados pobres, si bien la posibilidad de acceder a otras fuentes de renta en la economía informal y el apoyo de la red familiar salvaba de la pobreza a más de la mitad de los desempleados. Más desesperada era la situación de las personas en edad de trabajar que estaban fuera del mercado laboral, pues al no contar apenas con la ayuda del Estado su situación arrastraba a la pobreza a sus familias en más del 60% de los casos, especialmente si se trataba de madres solteras o viudas.

El otro grupo dependiente de las transferencias públicas eran los jubilados. Los pensionistas representan un quinto de la población rusa y el descenso real que ha experimentado su poder adquisitivo desde el inicio de las reformas ha sido de un 25%. Aunque el retroceso ha sido importante, la caída no ha sido tan grande como en el caso de la mayoría de los asalariados, lo que unido a la mayor seguridad y continuidad de sus ingresos –a pesar de que en este apartado también se registraron atrasos considerables–, les ha permitido resistir mejor la crisis (Clark, 1999: 22). Dentro de la situación de necesidad que ha sufrido la inmensa mayoría de ellos, se han dado realidades muy diversas, dependiendo fundamentalmente de tres tipos de factores: tiempo trabajado, posibilidad de complementar ingresos y ámbito familiar. Aquellos jubilados que no han contado con la posibilidad de seguir obteniendo ingresos propios y, con más razón, aquellos cuya pensión suponía la principal fuente de ingreso en el hogar, han sido los más propensos a la pobreza: en 1998, una de cada tres familias en esta situación lo era. En cualquier caso lo que se pone de manifiesto es que el recorte del poder adquisitivo de las pensiones hizo que éstas dejaran de ser, por sí solas, una garantía para llevar una vida digna, como lo demuestra el hecho de que entre 1995 y 1998 la pensión media estuviera situada un 20% por debajo del nivel mínimo de subsistencia.

La pobreza en la que quedaron sumidas la mayoría de las familias dependientes de fondos públicos no se debió únicamente a la escasez de recursos, sino también al sesgo de

estas ayudas a favor de los que menos las necesitaban: se estima que a mediados de la década sólo un quinto de este dinero tenía a los pobres como destino -cuando los expertos señalan que ese porcentaje debería ser de aproximadamente el 50%-, debido a que aproximadamente un 70% de la población tenía derecho a alguno de los 150 tipos distintos de subsidios existentes. Esa diseminación de las ayudas se explica por las corruptelas y por la diferente capacidad de presión de las administraciones territoriales, pero sobre todo por la ausencia de unas prioridades definidas y por la desvinculación entre el derecho de percepción y las necesidades reales del destinatario (Mishikina, 1999: 34).

No obstante, este fenómeno tan perjudicial para las familias pobres no parece que pueda ser directamente achacado a la política económica, como sí ocurre con el anterior y fundamental: la escasez de recursos, que está relacionada tanto con la política de gasto como con las dificultades del Estado para recaudar dinero, motivadas en buena parte por la continuidad de la recesión y la falta de liquidez de los agentes. En este sentido, el Banco Mundial (2000: 132) se pregunta si la agudización del deterioro social, provocada por el ajuste fiscal, se podría haber evitado. Su respuesta es que, al menos en parte, sí. Al fin y al cabo, la elección de políticas es una cuestión de necesidades, pero también de opciones y prioridades, y en el caso de las economías ex soviéticas, dice este organismo, la ausencia de sociedad civil ha permitido a su elites escoger aquellas alternativas que les “permitían concentrar las rentas en ellos mismos, mientras le imponían un elevado coste al resto de la sociedad” (Banco Mundial, 2000: 119).

## **6. DEL AJUSTE MONETARIO A LA CRISIS FINANCIERA**

Hasta aquí el estudio de la relación entre las medidas de la política de ajuste y el agravamiento de las condiciones de desigualdad y pobreza. Sin embargo, el análisis del coste social de esa política no puede terminar aquí, dado que su aplicación es inseparable de la grave crisis que sufrió el país en agosto de 1998, tras la cual se agudizaron aún más las precarias condiciones en las que vivía la gran mayoría de la población. Veamos a continuación cómo no es que la política de estabilización acabara truncada por la crisis, sino que esa política acabó llevando a la crisis financiera. Después se expondrá el resultado final de esos tres años de ortodoxia monetaria, en términos de desigualdad y pobreza.

Por lo visto en los epígrafes anteriores se comprende que en la lógica de la política económica instaurada en 1995 tanto el crecimiento de la oferta monetaria como la defensa de la tasa de cambio quedaban a expensas de la entrada de divisas. Mientras el aumento de

los rublos en circulación estuviera respaldado por un incremento de las reservas en divisas, ni la cotización de la moneda ni la estabilidad monetaria tendrían por qué verse amenazados.

Esas divisas provenían de las exportaciones, de los préstamos del Fondo y de los capitales a corto que con la apertura de ese mercado, especialmente del de deuda pública, habían ido llegando a la economía en cantidades cada vez mayores. Por supuesto, si alguna de esas fuentes fallaba, no podría evitarse la devaluación del rublo a no ser que se drenara aún más dinero de la circulación mediante la elevación de los tipos de descuento.

El problema era que dos de estos flujos de divisas estaban estrechamente interrelacionados. Así, cuando el FMI extendía sus préstamos, se acrecentaba la confianza de los capitales financieros, que intensificaban su entrada en el país. A la inversa, la retirada de la ayuda del Fondo socavaba esa confianza, pues los inversores la interpretaban como indicio de la incapacidad del Gobierno para pagar su deuda y mantener la estabilidad del rublo. Si en consecuencia decidían desinvertir, el resultado sería el agravamiento de las dificultades del Gobierno, lo que a su vez reduciría el apoyo del Fondo.

Por tanto, mientras las dos fuerzas soplasen en la dirección favorable, la estrategia parecería viable, pero en el momento en el que una de las dos cambiase de rumbo, la otra le seguiría, y en un proceso de autoconfirmación de sus decisiones, el castillo de naipes se hundiría por todas sus partes, pues esa salida de divisas abocaría a una desvalorización del rublo, que provocaría una retirada en cadena -y a un ritmo exponencial- de más capitales, dejando al Estado con un montón de deudas por pagar y sin recursos para afrontarlas.

Teniendo en cuenta la escasez de liquidez a la que estaba sometida la economía debido a su dependencia de los flujos externos, la cuerda pudo haberse roto por ahí. Sin embargo, no fue así. La sequía de dinero podía haber colapsado toda la actividad productiva; en ese caso, las presiones para romper la atadura del tipo de cambio se habrían hecho insostenibles. Pero las particularidades institucionales del país dieron una salida de urgencia a la situación de las empresas. El incumplimiento de la ley de quiebras y los intercambios sin moneda, que se extendieron como una tupida red por todo el aparato productivo, contando con la complicidad de las autoridades, evitaron el cierre masivo de fábricas y el mantenimiento en precario de la producción. Así se pudo compaginar la restricción monetaria con la supervivencia productiva, protegiendo a un tiempo los

intereses del capital financiero y el industrial, a costa eso sí de un monumental desorden institucional que acumuló aún más ineficiencia en la utilización de los recursos<sup>13</sup>.

Así las cosas, los problemas financieros que rompieron la cuerda no fueron los de las empresas, sino los del Estado. Como sabemos, los negativos efectos que la política monetaria estaba teniendo sobre la economía real, dejaron al Estado sin apenas capacidad recaudatoria. En 1995, el déficit público se redujo al 6% del PIB, pero, en 1996, volvió a colocarse cerca del 10%. El gasto público continuaba recortándose, pero los ingresos apenas rebasaban la décima parte del producto interior bruto. En 1997, con un gasto que no alcanzó el 18% del PIB, el déficit del Estado fue del 7,5% del producto.

En esas condiciones, la trampa era evidente, pues cuanto más alto era el déficit, más se recurría al endeudamiento público, con lo que el Estado se gastaba más dinero en pagar los intereses de esa deuda y más difícil se le hacía reducir su déficit (en estos años, los intereses llegaron a suponer más de la cuarta parte del gasto público). Al mismo tiempo, cuanto más complicada era la situación financiera del Estado, más costoso se le hacía la colocación de deuda, puesto que para venderla debía ofrecer tipos de interés cada vez más altos, con lo que el problema en lugar de corregirse se agravaba, dado que ese aumento de la rentabilidad de los títulos corría paralelo al hundimiento del consumo y la inversión productiva, restringiéndose con ello las fuentes de ingreso del Estado.

La parte “positiva” es que esa elevación de tipos atraía más capital a corto plazo, de manera que la estrategia de estabilización continuaba con su huida hacia delante. Ciertamente, el FMI era cada vez más consciente de que el Gobierno era incapaz de sanear sus cuentas, pero si optaba por retirar sus préstamos, evitando así un mayor despilfarro de dinero, acabaría con la confianza de los inversores en la solvencia del Estado, desencadenando una crisis de la que el primer perjudicado sería el propio Fondo pues tendría muy difícil recuperar el dinero prestado. De esta manera, los dos –el Gobierno ruso y el FMI- se veían obligados a seguir pedaleando en una bicicleta que estaba condenada a estrellarse.

Lo inevitable se aceleró como consecuencia de la crisis asiática de 1997, que acrecentó las sospechas de que algo parecido podía ocurrir en Rusa. A ello contribuyó el Presidente Yeltsin, que, enfrascado en su lucha por el poder, decidió destituir al Jefe de Gobierno, Víctor Chernomirdin, y sustituirlo por el inexperto Sergei Kiriyenko, en el momento más delicado de la situación económica. Habiendo perdido el Gobierno toda

---

<sup>13</sup> Sobre el problema del *barter*, véanse Poser (1998); Gaddy e Ickes (1999); OCDE (2000); y Yakovlev (2000).

credibilidad, y con el FMI en retirada, el flujo de salida de capitales se fue intensificando hasta que en agosto de 1998 se hizo incontenible.

En una semana, el rublo perdió la mitad de su valor y, en apenas unos meses, el índice bursátil cayó más del 65%. Al cerrarse el año, la tasa de inflación era del 84%, la cotización de la moneda rusa era de 20,6 rublos por dólar cuando antes de agosto se cambiaban 6 rublos por un dólar y el déficit público equivalía al 5% del PIB, a pesar de que los gastos no llegaban a representar el 15% del producto interior bruto. Por su parte, la producción, cuya recuperación había quedado supeditada a la consecución de una estabilización firme que nunca llegó, volvía a caer un 4,3%, situándose en el 93% del nivel de 1995 y dejando tras de sí otros cuatro largos años en los que el deterioro de la base productiva continuó profundizándose. A la devaluación, la inflación y la caída de la producción se unieron nuevos recortes en el gasto social, por lo que sólo en 1998 la renta per capita real disponible cayó un 18,2%, situándose un 16% por debajo del nivel alcanzado en 1995.

## **7. EL RESULTADO FINAL: DESIGUALDAD Y POBREZA**

Así las cosas, ¿cuál es finalmente el balance, en términos distributivos, de la política de estabilización, incluyendo la debacle última de 1998?

En primer lugar, se ha de destacar que el índice de Gini, al finalizar ese año de 1998, era igual a 0,48, lo que situaba a Rusia en niveles próximos al de países como México, Nigeria o Tailandia. La distribución por quintiles permitía constatar que el 20% más rico de la población acaparaba casi la mitad de la renta, mientras que menos de un tercio de esa renta se repartía entre el 60% más pobre de la población. Era además significativo que los tramos de mayor renta no descendiesen paulatinamente, es decir que había más personas situadas en los escalones de ingresos más altos que en los inmediatamente anteriores. Jugando con los extremos se comprobaba que el decil más rico disponía del 38% de la renta, mientras que el decil más pobre tan sólo recibía el 1,2%.

La diferencia entre los ingresos medios del decil superior y el inferior no dejó de incrementarse a lo largo de toda la década: en 1992 los ingresos medios de los más ricos eran 18 veces más altos que los medios de los más pobres; en 1995, eran 35 veces más altos. En 1998, los ingresos medios del 20% con mayores rentas eran veinte veces superiores al ingreso medio del 80% restante, mientras que las familias situadas en el vértice de la pirámide, que representaban aproximadamente un 1% de la población,

ganaban entre 10.000 y 50.000 dólares mensuales y el 4% siguiente entre 5.000 y 10.000. Así, el 5% más rico acaparaba un cuarto de la renta del país, al tiempo que el 20% de menos ingresos sobrevivía con apenas dos dólares diarios y el 7% más pobre no llegaba a un dólar por día.

El índice de Gini antes de la desintegración de la Unión Soviética, según los datos ofrecidos por Naciones Unidas, era de 0,26, lo que significa que éste casi se duplicó en apenas unos meses. Ningún otro país del mundo ha experimentado un vuelco tan fuerte en tan breve plazo. Existen trabajos que han revisado los niveles de desigualdad existentes en Rusia antes del inicio de la transición, poniendo de manifiesto que éstos eran más altos de los que la gente supone y de lo que las estadísticas oficiales soviéticas decían (Commander, 1999). Con estos nuevos datos en la mano, que sitúan el índice de Gini en torno al 0,28 durante los últimos años de la URSS, queda algo empujado el aumento reciente de la desigualdad, además de que se desmitifica un poco una de las grandes señas de identidad del viejo sistema. No obstante, aun aceptando que las cifras oficiales exageraban la equidad y por tanto hacen creer que su incremento en estos años ha sido mayor que el real, el ajuste al alza realizado de Commander no impide afirmar que la desigualdad aumentó espectacularmente durante la última década.

Siguiendo la evolución del índice de Gini, la desigualdad se incrementó sobre todo en 1992, coincidiendo con la puesta en marcha de las reformas de 1992, pero volvió a agrandarse tras el plan de ajuste, cuando dicho índice pasó de 0,45 en 1994 a 0,48 en 1996. Durante esos dos años aumentó el porcentaje de renta correspondiente a los cuatro deciles más ricos y disminuyó para los seis más pobres. Durante los dos años siguientes (1997-98), el índice de Gini –ya en niveles extremos- no se incrementó pero tampoco se redujo: el 5% más rico seguía disfrutando de un 25% de la renta, mientras el 10% más pobre tenía que contentarse con apenas el 1%.

El resultado último de esa dispar evolución ha sido la pobreza. Según las estadísticas oficiales, en 1999 el salario mínimo tan sólo representaba el 8% del mínimo de subsistencia y la pensión media no llegaba a la mitad de ese nivel; en suma, el 40% de la población era pobre. El decil más pobre tenía unos ingresos medios que no llegaban a la décima parte del nivel mínimo de subsistencia, situado en el 50% de la renta media. Los ingresos medios de las familias situadas en el siguiente decil eran un 37% del mínimo de subsistencia. El tercer y cuarto decil quedaban a un 62% y un 87%, respectivamente, del nivel de subsistencia (Plysevski, 2000). Según otras fuentes, la pobreza alcanzaba en 1999 a un 55%, mientras que un quinto se encontraba en una situación de pobreza extrema, lo

que no contradice los datos que aporta el Banco Mundial, para quien el 19% de la población estaba por debajo de los 2,15 dólares diarios, considerados por este organismo como el umbral de la pobreza aguda (en países de clima extremo), mientras que el 50% quedaba por debajo de los 4,3 dólares diarios.

Además, en este último informe se afirma que, entre 1994 y 1998, el 42% de la población fue al menos en uno de esos años pobre de solemnidad, en la medida en que sus ingresos anuales no superaron los 2,15 dólares diarios. Esta misma investigación comprobó que el 80% de los que en 1995 eran extremadamente pobres se encontraba un año después exactamente en la misma situación; lo que parece indicar –aunque no hay datos para los años siguientes- que la mayoría de las personas extremadamente pobres lo son con carácter permanente, mientras que aproximadamente un quinto rota año a año, alcanzando a casi la mitad de la población el riesgo de enfrentarse a esa dramática realidad.

Ese deterioro generalizado de las condiciones de vida, que afectaba a las cuatro quintas partes de la población, aunque muy especialmente al tercio más pobre, tenía su reflejo en múltiples indicadores, si bien en este caso resulta aún más difícil distinguir la influencia de la política económica de otros factores responsables de la descomposición social, debido a que se trata de un proceso de empeoramiento paulatino que se viene observando desde el comienzo de la década.

Entre los datos más significativos cabe destacar que en la cesta media de consumo la mitad del gasto era alimenticio, llegando al 80% entre los segmentos empobrecidos, al tiempo que el consumo por habitante de carne y leche registró descensos del 20% y el 35%, respectivamente. La degradación de la situación social ha elevado el número de divorcios, así como el de niños residentes en centros de acogida y el de niños callejeros, que, según estimaciones realizadas en 1998, alcanzan la cifra de un millón. En conjunto, las personas sin hogar se calcula que representan el 1% de la población en las grandes ciudades del país.

El deterioro de las condiciones sanitarias y alimenticias ha reducido la esperanza de vida en cinco años en menos de una década, rebajándose hasta los 58 años en los hombres, mientras ha elevado la mortalidad infantil por encima de los 20 niños por cada mil nacidos. La alcoholemia provoca más de 35.000 muertes al año y el país se ha situado a la cabeza en el ritmo de aumento de casos de sida, al tiempo que no ha dejado de incrementarse el número de suicidios. En conjunto, el incremento de la tasa de mortalidad, acompañado de la caída de la tasa de natalidad a un nueve por mil, ha hecho que la población pasara de 150

a 145 millones en diez años. De continuar esa tendencia, la población caería a 138 millones en 2010 y hasta los 100 millones en 2050.

**Cuadro 4**  
**DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA**

	1992	1994	1996	1998
Primer decil (10% más pobre)	1,9	1,3	1,0	5
Segundo decil	3,6	2,9	2,5	
Tercer decil	4,6	4,1	3,7	10
Cuarto decil	5,6	5,3	4,9	
Quinto decil	6,7	6,7	6,2	15
Sexto decil	8,0	8,0	7,8	
Séptimo decil	9,6	9,6	9,7	22
Octavo decil	11,7	12,0	12,1	
Noveno decil	15,1	15,9	16,3	48
Décimo decil (10% más rico)	33,3	34,2	35,7	
5% más rico	25,0	23,1	24,1	25
Índice de Gini	0,426	0,453	0,481	0,480
Índice de entropía de Theil	0,407	0,415	0,430	0,430
Primer decil / mediana de ingresos	0,284	0,294	0,254	-
Décimo decil / mediana de ingresos	3,304	2,605	2,884	-

Fuente: Commander (1999) y World Bank (2000).

## 8. CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DE LA DESIGUALDAD

Para concluir es conveniente advertir que más allá de las implicaciones morales que pueda tener la situación descrita, ésta tiene también consecuencias económicas. La relación de *tradeoff* que habitualmente se plantea entre equidad y eficiencia no siempre se cumple. En determinadas condiciones, la desigualdad atenta directamente contra la eficiencia institucional de una economía y, consiguientemente, contra su eficiencia productiva y su capacidad de acumulación. Muchos factores sitúan a Rusia ante ese peligro. Todos ellos responden al cúmulo de despropósitos en que se convirtió la transición rusa durante la última década del pasado siglo, aunque algunos tienen una especial relación con la política de estabilización aplicada entre 1995 y 1998.

El primer peligro es puramente cuantitativo. La magnitud de la desigualdad, así como la velocidad con la que el fenómeno se ha implantado en la sociedad, son alarmantes. Aunque recientemente se ha reducido, lo mismo puede decirse de la pobreza y de la

especial intensidad con que azota a al menos un quinto de la población, con el agravante de que en torno a un 80% de los pobres extremos lo son con carácter permanente, lo que significa que se ha ido consolidando una “subclase”, que está o tiende a estar socialmente excluida.

El segundo peligro es que una inmensa mayoría de los pobres son “nuevos pobres”, gentes con estudios, acostumbradas a un empleo y con unas pensiones supuestamente aseguradas, lo que acentúa el impacto social y psicológico de esta realidad. La desmotivación colectiva e individual que ello provoca se incrementa al comprobar que los afectados por la pobreza en poca cosa se diferencian del resto. Se trata de gente que ha quedado atrapada en la pobreza a pesar de disponer de un activo supuestamente valioso -su educación y su experiencia laboral- y cualitativamente similar al de otros muchos ciudadanos no pobres, lo que acentúa su desencanto y su desconcierto.

El tercer peligro es la concentración de los costes de la política aplicada en las espaldas de los asalariados, especialmente en la de los empleados en la agricultura y las manufacturas, así como en los que ocupan los puestos bajos e intermedios de la Administración Pública. El Banco Mundial se sirve del caso mexicano para advertir del coste que tiene en términos de productividad una política de ajuste basada en el deterioro de las condiciones laborales. Un marco institucional capaz de ofrecer un mayor equilibrio entre capital y trabajo, aunque sea a costa de mayores tasas de desempleo, no tiene un efecto tan dañino sobre la productividad, como lo demuestran las economías europeas, tanto las meridionales como las centro-orientales (Banco Mundial, 2000: 127). Claro que esta alternativa hubiera requerido, además, de un sistema adecuado de protección social, capaz de salvar de la pobreza a al menos la mayor parte de la población desempleada. Por otro lado, el deterioro del poder adquisitivo del funcionariado resulta si cabe más peligroso, pues la renovación de la Administración –piedra angular del reto institucional que tiene ante sí el país- depende directamente de la motivación y responsabilidad de su personal.

El cuarto peligro es que la desigualdad tiene su origen en el brusco descenso sufrido por los ingresos reales de una mayoría mientras aumentaban espectacularmente los de una minoría. Este hecho es relevante, puesto que obviamente no es lo mismo que la desigualdad aumente como consecuencia de un reparto inequitativo de los beneficios del crecimiento, a que lo haga como consecuencia de una realidad bifurcada: una minoría que se enriquece, mientras una mayoría se empobrece. En el primer caso todos ganan, aunque unos ganen más que otros. Comparándose consigo mismos a lo largo del tiempo hasta los

menos afortunados pueden hacer una lectura positiva de lo ocurrido, pues aunque la distancia que les separa de los más ricos sea cada vez mayor al menos su situación presente es mejor que la pasada. Ésta es una fuente fundamental de legitimación de la desigualdad y, más extensamente, de legitimación del capitalismo. En el segundo caso, los perdedores no lo son solamente en términos relativos, sino absolutos. Se calcula que durante la década de los noventa al menos tres cuartas partes de la población vio deterioradas sus condiciones de vida, mientras que un 5% las mejoraba de manera espectacular.

El quinto peligro es el origen del enriquecimiento de esa minoría, pues muchas de esas fortunas se han creado aprovechando diversas oportunidades especulativas (incluidas las generadas por la política de estabilización), cuando no a través de distintas formas de corrupción: privatizaciones irregulares, privilegios de exportación, actividades ilegales, malversación de fondos públicos, uso de información privilegiada y toma de decisiones políticas en beneficio de intereses particulares. El perjuicio social que ello provoca es doble, pues los perdedores alimentan por un lado un sentimiento de rencor y engaño, y por otro el convencimiento de que esas son las vías que han de seguir los que quieran mejorar sus condiciones materiales de vida. Además, siendo éstas las principales fuentes de enriquecimiento es de temer que la elite social carezca de incentivos para generar una dinámica nueva en la que la maximización del beneficio individual pase a depender del ordenamiento institucional, la eficiencia y la inversión productiva. Esa dinámica de perpetuación de las irregularidades no es una simple especulación: las investigaciones del Banco Mundial ya han confirmado que, en los países de la antigua Unión Soviética, una vez iniciados los cambios, las presiones para frenarlos o para evitar reorientarlos no han venido de los perdedores sino de los ganadores, quienes han capturado al Estado para utilizarlo al servicio de sus intereses (Banco Mundial, 2000: 119).

Por todo ello, se llega a la conclusión de que en Rusia la desigualdad se presenta como un problema económico de primer orden, por lo que su aparición no debe ser tratada como un peaje costoso pero necesario en el camino hacia el capitalismo, sino como un serio obstáculo para la implantación de unas relaciones económicas socialmente beneficiosas. El carácter problemático de la desigualdad se debe, en primer lugar, a la magnitud que ha alcanzado y a la rapidez con que ésta se ha producido. Como demuestra la experiencia de otros países que arrastran una situación similar, en esas condiciones resulta muy difícil que se forme un tejido social capaz de integrar en un proyecto común a la mayor parte de los colectivos que componen la sociedad.

En segundo lugar, resulta si cabe más preocupante que esa desigualdad apenas esté relacionadas ni con el riesgo empresarial ni con el nivel de preparación de los trabajadores. Al no ser la eficiencia productiva el determinante básico del nivel de rentas, se retroalimentan dinámicas contrarias a la inversión en capital físico y humano. Al mismo tiempo, el empobrecimiento de tantos y la pobreza de muchos dan lugar a la exclusión de una importante minoría y a la insatisfacción social de la mayoría. Todos ellos quedan a expensas de los pocos enriquecidos, que carecen de incentivos para modificar las reglas de juego y, por el contrario, disponen de fuerza suficiente para hacer que el régimen cleptocrático en el que han fundado sus fortunas se perpetúe.

## **9. EPÍLOGO: LA POLÍTICA ECONÓMICA TRAS LA CRISIS FINANCIERA**

Afortunadamente, desde el estallido de la crisis de agosto de 1998, las condiciones económicas y sociales, además de las políticas, han mejorado mucho. Para explicar esa sorprendente recuperación se ha hecho mucho hincapié en la estabilidad política alcanzada tras la renuncia de Boris Yeltsin a la jefatura del Estado y en las reformas institucionales emprendidas por el nuevo Presidente, Vladimir Putin. Asimismo, a nadie se le escapa la favorable influencia que ha ejercido la fuerte subida que experimentaron los precios del petróleo a partir de 1999. Pero sin cuestionar la indudable importancia de estos factores, no puede pasar desapercibida la relación entre esa mejoría y el giro dado a la política económica por Evgueni Primakov, tras su nombramiento como Primer Ministro en el otoño de 1998; un cambio de rumbo que luego sería continuado por Putin, en su etapa al frente del Gobierno, y por Mijaíl Kasianov, una vez que aquél fue nombrado Presidente.

A pesar del pesimismo de los que auguraron la vuelta al populismo macroeconómico y la hiperinflación tras el abandono de la disciplina cambiaria, la depreciación de la moneda, combinada con una política monetaria que al recuperar su soberanía ha ganado en flexibilidad sin perder rigurosidad, ha contribuido a impulsar el crecimiento de la producción, obtener superávits fiscales y mantener relativamente controlado el aumento de los precios<sup>14</sup>.

El contraste entre los resultados de esta política y los de la anterior pone aún más en evidencia su elevado coste. Los que la defienden afirman que gracias a ella pudo lograrse la estabilidad monetaria y arguyen no sin razón que ésta es condición necesaria no sólo

---

<sup>14</sup> Sobre el giro dado por la política económica tras la crisis de agosto de 1998 y sus resultados, véanse Perret (2001); Rucker y Crosnier (2000); Sánchez-Andrés (2000); Stoneman (2000); Tikhomirov (2000a).

para que los recursos se asignen eficientemente sino también para que lo hagan de manera relativamente equitativa o al menos para que esas desigualdades no experimenten cambios bruscos ni estén motivadas por razones absolutamente ajenas a la productividad de los factores. Por ello justifican como necesarios e inevitables, aunque eso sí siempre temporales, los efectos negativos que el logro de la estabilidad pueda tener sobre la renta. Sin embargo, olvidan que la estabilidad alcanzada por aquella política era ficticia, en la medida en que conducía inexorablemente a un callejón sin salida: la crisis financiera, mientras que los recientes acontecimientos demuestran que aplicando otra política los costes sociales no hubieran sido ni tan necesarios ni tan inevitables. Por ello, si esos costes pudieran mensurarse con exactitud habría que tener en cuenta tanto los perjuicios que provocó la política aplicada como los beneficios que dejaron de lograrse por no haber aplicado una política distinta.

Todo ello pone de manifiesto que para enfrentar los retos que presentaban las economías de tipo soviético no valía cualquier reforma ni cualquier política. Sin embargo, después de la alocada reforma de 1992, las autoridades se empeñaron en mantener hasta el final una estrategia de estabilización abocada al fracaso. Quien ha pagado por ello ha sido la población, pero no sus responsables, ni los internos ni los externos, y es que sin querer demonizar a nadie lo cierto es que –a parte la grave responsabilidad del gobierno ruso- en última instancia esa política fue el fruto ya no de los consejos sino de las exigencias del Fondo Monetario Internacional. Este nuevo fracaso del Fondo pone de manifiesto el riesgo que se corre cuando se permite a alguien que se comporte irresponsablemente sabiendo que serán otros quienes paguen los platos rotos. Se trata de un curioso caso de riesgo moral.

## **BIBLIOGRAFÍA:**

- APPEL, H. (1997): “Voucher privatisation in Russia: Structural consequences and mass response in the second period of reform”, *Europe-Asia Studies*, vol.49, nº 8.
- BANK OF FINLAND (2001): *Russian Economy. The month in review*, Institute for Economies in Transition, Bank of Finland.
- BERD (2001): *Russian Federation, Investment Profile*, Londres.
- BLASI, et al (1997): *Kremlin Capitalism*, Ithaca, Cornell University Press, Oxford.
- BRADY, R. (1999): *Kapitalizm. Russia's struggle to free its economy*, Yale University Press, New haven.
- CLARK, S. (1999): “Poverty in Russia”, *Problems of Economic Transition*, vol.42, nº 5.
- COMMANDER, et. al (1999): “Channels of redistribution”, *Economics of Transition*, vol.7(2).
- DIMITRIEV, M. (2000): “The evolution of the Russian pension system under economic crisis conditions”, *Problems of Economic Transition*, vol.43, nº 4.
- EARLE, J. y SABIRIANOVA, K. (1999): “Understanding wage arrears in Russia”, *Stockholm Institute of Transition Economics, Working Papers*, nº 139.

- EICHENGREEN, B. (2000): "Taming capital flows", *World Development*, vol.28, nº 6.
- EICHENGREEN, B. (2000): *La globalización del capital*, Antoni Bosh, Barcelona.
- EIU (2001): *Country Report Profile, 2000*, Londres.
- ELLMAN, M. (2000): "The Russian economy under Eltsin", *Europe-Asia Studies*, vol. 52, nº 8.
- GADDY, C. y ICKES, B. (1999): "An accounting model of the virtual economy in Russia", *Post-Soviet Geography and Economics*, vol. 40, nº 2.
- GROSFELD, I. et al (1999): "Le marché du travail russe: entre inertie et flexibilité", *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, vol.30, nº 2-3.
- KRUGMAN, P. (2000): *El retorno de la economía de la depresión*, Crítica, Barcelona.
- LEHMANN, H. et al, (1999): "Grime and punishment: job insecurity and wage arrears in the Russian Federation", *Journal of Comparative Economics*, 27.
- MISHIKINA, S. (1999): "Social payments and benefits in the Russian Federation", *Problems of Economic Transition*, vol.42, nº 6.
- OCDE (2000): *Fédération Russie*, Études économiques, Paris.
- PALAZUELOS, E. y FERNÁNDEZ, R. (2002): *La decadencia económica de Rusia*, Debate, Madrid.
- PERRET, P. (2001): "La réforme économique en Russie", *Le Courrier des Pays de l'Est*, nº 1015.
- PLANECON REPORT (2001): *Monthly Report*.
- PLYSEVSKI, B. (2000): "The socioeconomic consequences of moving toward market", *Problems of Economic Transition*, vol.43, nº 4.
- POSER, I. (1998): "Monetary disruptions and the emergence of barter in FSU Economies", *Communist Economies and Economic Transformation*, vol. 10, nº 2.
- RECEP (2001): *Russian Economic Trends (monthly update)*, Russian European Centre for Economic Policy, Moscú.
- RUCKER, L. y CROSNIER, M. (2000): "Russie (1999-2000)", *Le courrier des pays de l'Est*, nº 1010.
- SANCHEZ ANDRES,A. (2000): "La política económica en Rusia", *Boletín económico de ICE*, nº 2674.
- SAPIR, J. (1999): "À l'épreuve des faits... Bilan théorique des politiques macroéconomiques mises en oeuvre en Russie", *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, vol.30, nº 2-3.
- STIGLITZ, J. (2000): "Capital market liberalization, economic growth, and instability", *World Development*, vol.28, nº 6.
- STONEMAN, R. et al (2000): "Russia. A growing economy in the new millennium?", *Russian-European Centre for Economic Policy*, Working Papers, octubre.
- TIKHOMIROV, V. (2000a): "Is Russian economic crisis really over?", *Bank of Finland, Bofit on line*, nº 12.
- TIKHOMIROV, V. (2000b): "The second collapse of the soviet economy: myths and realities of the russian reform", *Europe-Asia Studies*, vol.52, nº 2.
- VILENSKI, A. y DOMNINA, I. (1999): "The system of social support for the population", *Problems of Economic Transition*, vol.42, nº 6.
- WOLOSKY, L. (2000): "Putin's plutocrat problem", *Foreign Affairs*, vol. 79, nº 2.
- WORLD BANK (2000): "Making transition work for everyone. Poverty and inequality in Europe and Central Asia", Banco Mundial.
- YAKOVLEV, A. (2000): "Barter in the Russian Economy: classifications and implications (evidence from case study analyses)", *Post-Communism Economies*, vol. 12, nº 3.
- YAVLINSKY, G. (1999): "Russia's phony capitalism", *Foreign Affairs*, vol.77, nº 3.

