



De Marx
al libre mercado

J á n o s K o r n a i

VUELTA



socialismo— demuestra precisamente lo contrario. En *De Marx al libre mercado* Kornai expone ampliamente que el socialismo no era reformable y que la única salida a una economía centralizada es la modificación radical de ese sistema. Para llegar a esta conclusión dedicó años a analizar cada una de las premisas del socialismo, los mecanismos económicos que se derivan de ellas y su funcionamiento. Los ensayos de este libro son el resultado de ese magnífico esfuerzo.

Isabel Turrent

Otros títulos en esta colección:

La transición incierta

Jaime Sánchez Susarrey

El deshielo del Este

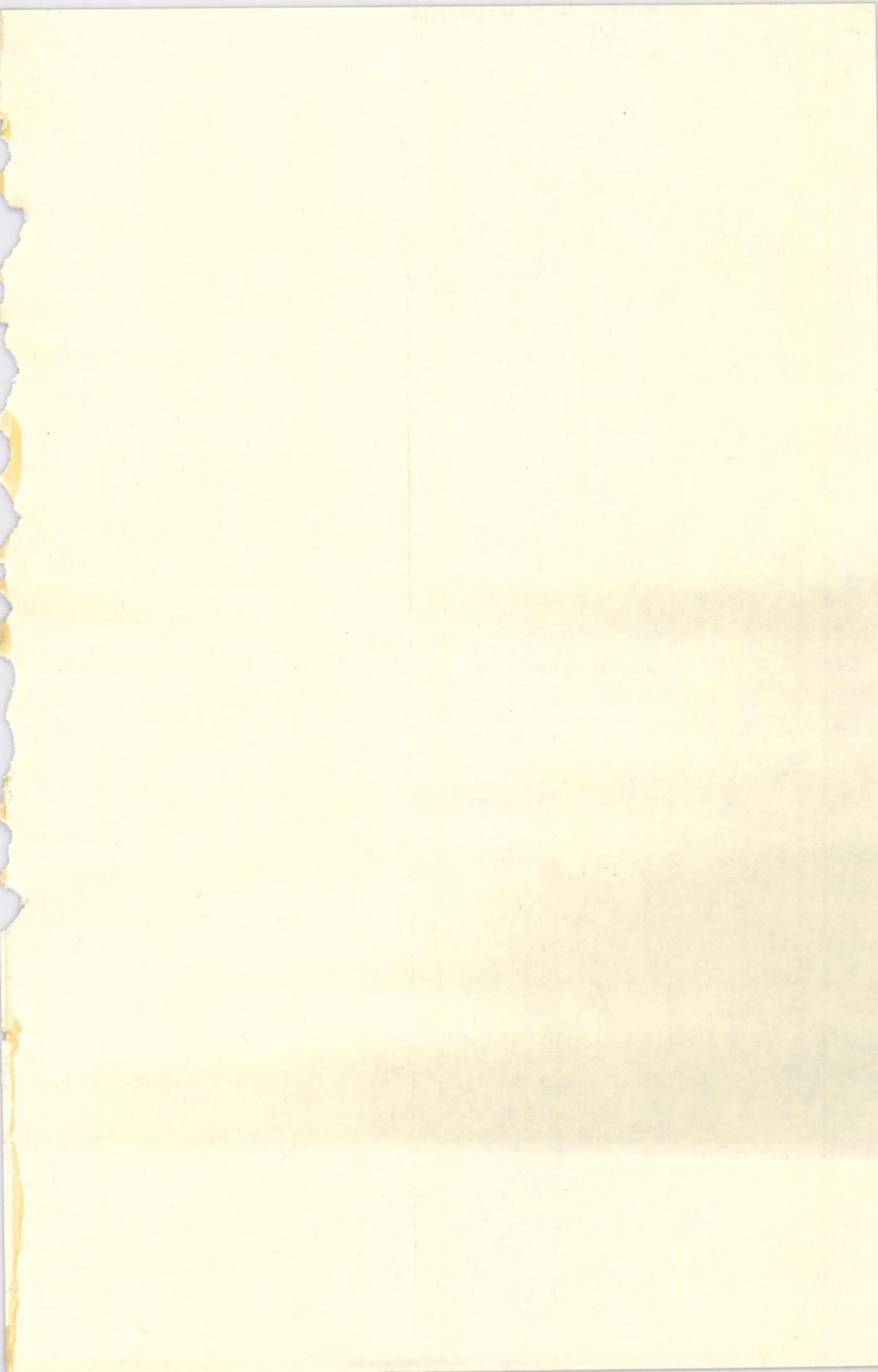
Isabel Turrent

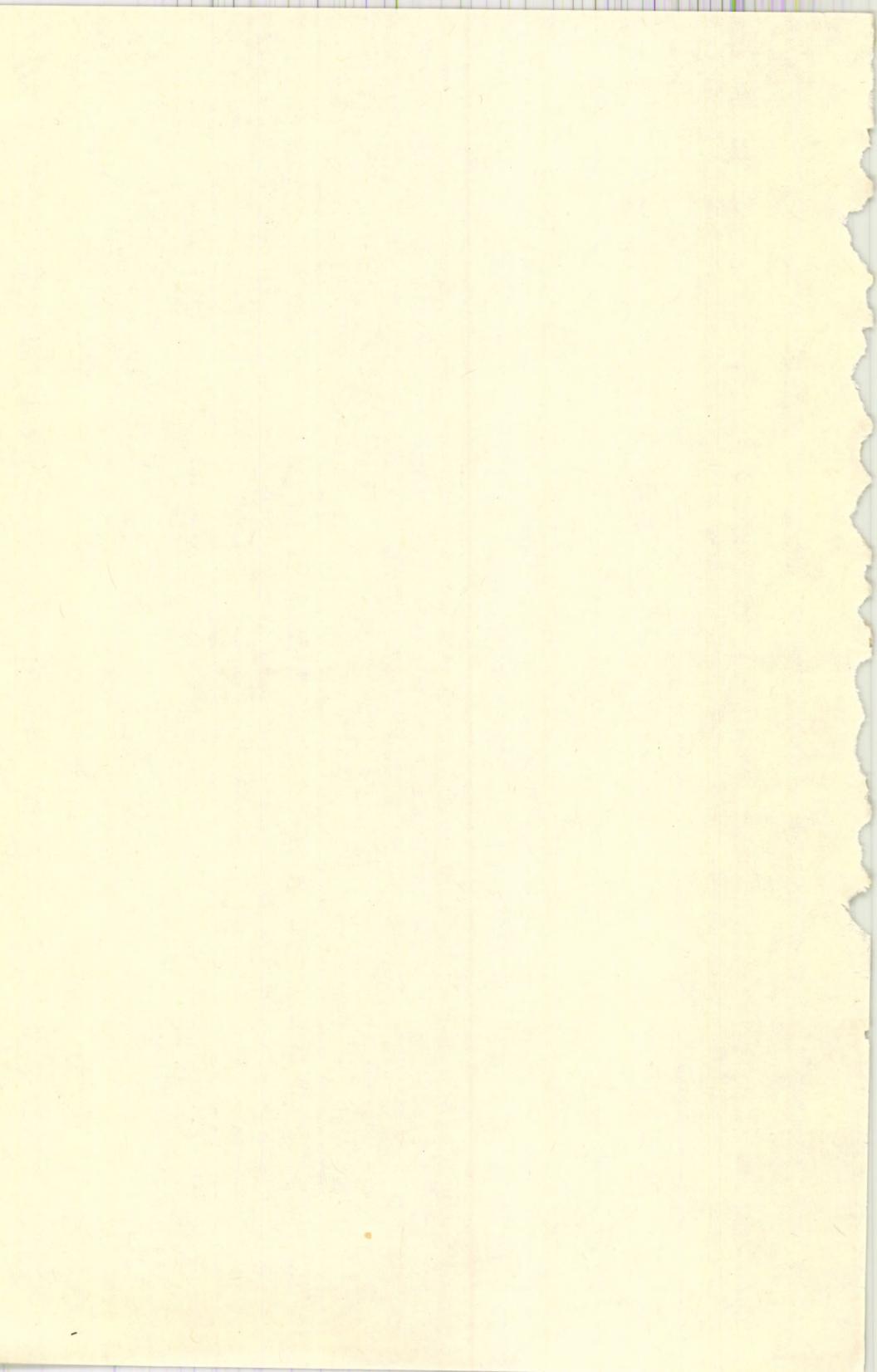
Rojo y naranja sobre rojo

Nedda G. de Anhalt

Árbol que crece torcido

Isaiah Berlin





DE MARX AL LIBRE MERCADO

THE BANK OF THE MEXICO

JÁNOS KORNAI

DE MARX AL LIBRE MERCADO

Traducción del inglés de

HÉCTOR TOLEDANO

Vuelta

La reflexión

De *Contradictions and Dilemmas*: "The Reproduction of Shortage", "Efficiency and the Principles of Socialist Ethics" y "The Health of Nations".

Primera edición en inglés, MIT Press, 1986

Primera edición en húngaro, Budapest, Magvető, 1983

Título original: *Ellentmondások és dilemmák*

ISBN: 0-262-11107-1

De *Vision and Reality, Market and State*: "The soft budget constraint", "The Hungarian reform process: visions, hopes, and reality" e "Individual freedom and reform of the socialist economy".

Primera edición en inglés, Corvina Books, Budapest,

en colaboración con Harvester-Wheatsheaf
and Routledge, New York, 1990.

ISBN: 963-13-3013-3

Primera edición en español, México, 1992

© János Kornai, 1983, 1985, 1990, 1992

D.R. © 1992, Editorial Vuelta, S.A. de C.V.

Presidente Carranza 210, Coyoacán

México, 04000, D.F.

ISBN: 968-6229-57-4

Todos los derechos reservados. Este libro no puede ser reproducido ni en todo ni en parte, ni registrado ni almacenado en, o transmitido por un sistema de recuperación en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o cualquier otro sin el permiso previo, por escrito, del Editor.

Diseño: Myriam Cerda

Impreso en México

PRÓLOGO

Cuando en 1917 los bolcheviques tomaron el poder en Rusia, Lenin y sus seguidores tenían la certeza de haber inaugurado el camino hacia un futuro mejor. El triunfo de la revolución en Rusia era el primer paso para el establecimiento del socialismo en el mundo, la destrucción de las barreras nacionales y la transición al comunismo: al reino de la abundancia, la libertad y la igualdad. Este inmenso experimento utópico se estrelló primero con la renuencia del proletariado occidental a iniciar la revolución socialista en Europa: Rusia quedó aislada y emprendió la construcción del “socialismo en un solo país”. El socialismo soviético instauró el totalitarismo en lugar de la libertad y la escasez crónica en lugar de la abundancia.

Setenta años después el comunismo se vino abajo. El monstruoso sistema burocrático de planificación central que dirigía la economía socialista se convirtió en el punto más débil del gigante. Su sistema económico estaba controlado por líneas de autoridad (los organismos de la burocracia central, los ministerios y el aparato del Partido Comunista) que se sobreponían unas a otras en el ámbito nacional y dentro de cada una de las unidades regionales de ese vasto país que fue la Unión Soviética. Estos organismos establecían, hasta el inicio de la *perestroika* y el derrumbe del comunismo en los países satélites de Europa del Este, las directrices fundamentales de la economía: cuotas de producción, órdenes de distribución de insumos y productos terminados, precios —que al ser determinados por el Estado no reflejaban los costos reales de producción— y costos —que al ser establecidos artificialmente no dependían de la escasez relativa de recursos materiales y humanos.

Sólo dos sectores económicos funcionaban con eficiencia: las pequeñas parcelas privadas de las granjas colectivas y el sector militar. Paradójicamente, tanto las parcelas *koljozianas* como la industria militar escaparon a la planificación central. Las pequeñas parcelas campesinas dependían de la iniciativa individual, tal como la entiende y promueve János Kornai: en ellas los campesinos disponían “libremente de su ingreso, tiempo y esfuerzo”. El contraste entre la productividad de esta pequeña isla de agricultura privada —que nunca abarcó más del 5% del total de la superficie cultivada— y las inmensas granjas colectivas habla por sí mismo. Mientras que la inversión creció en el campo colectivizado hasta abarcar el 31% de la inversión total en la economía en 1977, la producción agrícola se estancó: en 1968 se produjeron 170 millones de toneladas de granos; 16 años después, en 1984, la cosecha fue prácticamente igual: 173 millones de toneladas. El abastecimiento de productos agrícolas dependió cada vez más de las parcelas *koljozianas*. En 1977 —y esta proporción se mantuvo estable hasta el inicio de la perestroika en 1985—, una cuarta parte del total de la producción agrícola de la URSS provenía de las parcelas privadas, que eran además fuente primordial de ingresos para los campesinos.

La producción bélica comprueba con menos claridad las tesis de Kornai porque el Estado favoreció siempre al sector militar con los mejores insumos y un altísimo presupuesto. Es importante apuntar que en la industria bélica prevalecía la competencia en lugar de las órdenes burocráticas centrales.

A pesar del inmenso rezago económico del campo socialista frente a Occidente y de los escasos pero fundamentales ejemplos que demostraban la eficiencia de los sectores privados no sólo en la Unión Soviética sino en Europa Central, muy pocos socialistas dentro y fuera de la URSS reconocieron antes de 1985 que los problemas que vivían los países socialistas eran básicamente el resultado de la aplicación de los

principios económicos más fundamentales del marxismo-leninismo. Sorprendentemente, el argumento de muchos socialistas, hasta hoy, es que la catástrofe soviética es responsabilidad única de Stalin y del totalitarismo que tan cuidadosamente erigió por más de veinte años. Para ellos, el socialismo ha salido inmune del derrumbe y sigue siendo una alternativa económica mejor que el capitalismo para el futuro. El libro de János Kornai demuestra precisamente lo contrario.

János Kornai vivió de cerca la tragedia económica del socialismo. En la Hungría de su infancia se aplicaron todos y cada uno de los principios del centralismo planificador soviético con resultados deplorables. En 1956, después de la revolución húngara, el régimen intentó corregir el caos económico que había heredado. El hombre que sustituyó en el poder a Imre Nagy, János Kádár, maniobró con habilidad frente a Moscú y estableció una “economía mixta” en Hungría —el famoso *comunismo de goulash*. El corazón del programa fue la política agrícola que se centró en tres principios: descentralizar, diversificar y desregular. En otras palabras, los agricultores húngaros empezaron a disfrutar de una libertad casi ilimitada para decidir qué y cómo producir y a quién vender sus productos. A través de una sabia política de exportaciones, el campo húngaro pudo financiar la industrialización, con tecnología occidental, de muchos productos agrícolas. Por último, el gobierno otorgó créditos y facilidades fiscales y fomentó la integración de la agricultura privada y colectiva. El resultado fue una abundancia, inusitada en el campo socialista, de productos agrícolas y bienes de consumo. Sin embargo, la reforma nunca se extendió a la industria y ésta languideció. János Kornai se convenció entonces de que el socialismo no era reformable y que la única salida a una economía centralizada era la modificación radical: “diez medidas a medias —escribió alguna vez—, dan por resultado cinco fiascos completos”. Para llegar a esta conclusión dedicó

años a analizar cada una de las premisas del socialismo, los mecanismos económicos que se derivan de ellas y su funcionamiento. Los ensayos de este libro son resultado de ese esfuerzo.

No es exagerado afirmar que la debacle económica de lo que fue la Unión Soviética tiene pocos paralelos en la historia: un inmenso país, riquísimo en recursos naturales, que a principios de siglo era ya la décima potencia industrial del mundo, no puede ahora ni siquiera satisfacer la demanda de alimentos de sus habitantes. Una palabra ha definido desde siempre a la economía soviética: escasez. En los primeros ensayos que conforman este libro Kornai explica con nitidez, echando mano de paralelismos esclarecedores con la física y la medicina, las razones fundamentales, inherentes a la planificación, de la carestía.

En un sistema capitalista, la restricción de la producción es originada por la demanda: la capacidad de compra del mercado. Lo que Kornai llama "restricción presupuestal" es dura cuando "la empresa capitalista sólo puede gastar tanto dinero como tiene" y pagar sus créditos; en consecuencia, cuando depende sólo de sus ventas. En cambio, en un sistema de planificación central donde la demanda y las ganancias no tienen ninguna función económica, la restricción presupuestal acaba siendo fatalmente "blanda". El Estado ayuda siempre a las empresas a salir de sus problemas financieros a través de subsidios, condonación de préstamos, exención del pago de impuestos, etc. La situación financiera de la empresa no restringe su actividad y cada industria se convierte en una demandante voraz de insumos —lo que favorece la escasez— mientras que sus productos terminados bien pueden tener como destino los inventarios de las empresas.

La economía socialista "clásica", demuestra Kornai, padece siempre restricciones presupuestales blandas, porque los valores socialistas las imponen como una necesidad casi

ineludible: la ineficiencia y la escasez del sistema socialista no fue, ni es aún ahora —el caso de Cuba es ejemplar— resultado único de la “desviación” estalinista, del “cerco capitalista” o de la “mala aplicación” del socialismo, sino del choque abierto entre los valores socialistas y la eficiencia económica. Es evidente que la satanización marxista de la propiedad privada como fuente de todas las desigualdades y la explotación implica su abolición en cualquier sistema socialista. Pero al eliminar la propiedad privada, el Estado no desaparece como suponía Marx sino que se convierte en una inmensa hidra burocrática que absorbe a todo el aparato económico y acaba por matar el espíritu empresarial y la capacidad de innovación tecnológica. Pero más allá del crecimiento desmesurado del Estado y la burocracia, Kornai analiza con detalle la relación entre otros muchos valores socialistas y la eficiencia económica. Principios como la fijación socialista de los salarios —“a todo mundo según su trabajo”, “salario igual por trabajo igual”; o el de “solidaridad”, que implica apoyar a los débiles y ayudarlos a ascender; el principio de seguridad-ayuda a las comunidades, desaparición del desempleo y la prioridad del interés común sobre el particular—, son valores encomiables, pero como lo prueba Kornai con claridad, perfectamente ineficientes como motor de la actividad económica. A fin de cuentas, es difícil pensar en algo más injusto, que castigue más duramente a los débiles y que afecte más profundamente el interés común que la escasez que ha privado por décadas en los países socialistas.

Hoy, esos países deben empezar desde el principio y fomentar un crecimiento radical del sector privado, única vía para transitar a una economía de mercado. Los costos para aquellas naciones que adoptaron lo que Kornai denomina el socialismo “en su versión más pura”, son mucho más elevados que para aquellos países que toleraron la existencia de un sector privado amplio —como la agricultura privada pola-

ca— o que fomentaron el crecimiento de la iniciativa privada en varias ramas de la economía —como Hungría. No es extraño que los economistas que vivieron la planificación central formen parte de las filas de los que creen que la libertad individual es el valor supremo y hagan profesión de fe en el libre mercado: “durante siglos —escribió el economista ruso Nikolai Shmeliiov—, la humanidad no ha encontrado otro criterio para hacer eficiente el trabajo”.

János Kornai va más allá y afirma que el respeto a la libertad es “compatible con los objetivos originales de muchos pensadores socialistas”. La historia reciente de las potencias industriales de Occidente le da la razón: sólo el auge económico permite tejer redes de protección social que resguarden a los débiles y a los desempleados, limen las desigualdades —resultado inevitable de la libertad económica— y alienten un clima de solidaridad e interés común.

ISABEL TURRENT

I. LA REPRODUCCIÓN DE LA ESCASEZ*

La palabra *escasez* que aparece en el título se refiere a un bien conocido conjunto de fenómenos al que todos nos enfrentamos como *consumidores*. Aunque en los últimos años la oferta de bienes de consumo ha mejorado mucho, los "bienes deficitarios" siguen perturbando la continuidad de la oferta. Decenas de miles de personas esperan una línea telefónica o la compra de un auto. El más grave fenómeno de escasez en el consumo es la falta de vivienda, que se ha convertido en un grave problema social.

Seguimos enfrentando fenómenos de escasez no sólo como consumidores, sino también como *productores*. No son raras las dificultades para el suministro de materiales, productos semiterminados y refacciones. La carencia de edificios y capacidad instalada figura en todos los procesos de inversión. Además de todo esto, la insuficiencia de mano de obra retrasa cada vez más el crecimiento de la producción.

Para muchos economistas y administradores, en esta situación influyen fenómenos separados. Aunque los síntomas son similares, la causalidad es diferente en cada caso. Cierta tipo de escasez resulta de los errores del planificador, otro de la negligencia de la fábrica que suministra el producto o de la empresa comercial que lo vende, un tercero puede ser consecuencia de que el precio establecido es muy bajo, etcétera.

En mi opinión todos estos síntomas surgen de la misma raíz y en última instancia pueden ser rastreados hasta sus

* Publicado originalmente en inglés con el título: "Resource-constrained versus Demand-constrained Systems", *Econometrica* Vol. 47, 1979, pp. 801-819. Mensaje presidencial presentado en los encuentros norteamericano y europeo de The Econometric Society, en Chicago, el 29 de agosto de 1978 y en Ginebra, el 6 de septiembre de 1978.

principales causas comunes. Nos enfrentamos a varias manifestaciones concretas del mismo fenómeno *general*. La prioridad de este estudio es investigar lo que tienen en común estos diversos fenómenos y explicarlos.

La palabra "reproducción" que aparece en el título alude al hecho de que no nos enfrentamos a sucesos temporales, provisionales u ocasionales sino a un fenómeno complejo que se reproduce constantemente a sí mismo bajo circunstancias específicas. No es un simple caso de "escasez que engendra escasez" aunque tal autopropulsión y autogeneración también puede presentarse. La escasez renace continuamente de las condiciones sociales y de ciertas características del mecanismo económico de las cuales hablaremos en un momento.

El análisis de la escasez es un tema con múltiples ramificaciones. Ya sea como causa o como consecuencia, está relacionado con todos los procesos importantes de la vida económica. Para analizarlo en su totalidad tenemos que repasar casi todos los capítulos de la teoría económica. Este breve estudio no pretende ser exhaustivo ni un resumen de argumentaciones más vastas y detalladas. Debe conformarse con permanecer dentro de una fracción de esta amplia esfera de problemas y demostrar ciertas relaciones importantes.

La escasez puede ser vista a un tiempo como *buena* y *mala*. Es favorable que no exista capital ocioso sin ser requerido por alguna empresa para uso productivo. Hay pleno empleo. (Más tarde volveremos a esto.) Al mismo tiempo, los logros vienen necesariamente acompañados de problemas. La escasez provoca pérdidas y molestias a los consumidores. Con frecuencia tienen que esperar el abasto, hacer colas y muchas veces se ven forzados a contentarse con bienes diferentes a los que originalmente deseaban. Hay ocasiones en que no pueden cubrir su demanda particular en lo absoluto. La escasez perturba la producción. Se

desarrolla un mercado del vendedor en el cual no hay suficiente incentivo para mejorar la calidad de los productos o para la innovación. Menciono todo esto sólo de manera preliminar: mi estudio tampoco pretende ser una evaluación normativa o una formulación de recomendaciones. Su único propósito es la *descripción* del fenómeno y la *explicación de sus causas*.

El examen de la escasez que surge en la economía socialista tiene muchos precedentes en la historia del pensamiento económico. Por limitaciones de espacio es imposible describirlos aquí en detalle y comparar mi punto de vista con el de otros.

Voy a proseguir mi análisis sobre un plano más bien abstracto; no habrá representación detallada de la realidad económica. Básicamente me ocupo de la forma "clásica" de economía socialista, anterior a las reformas de la administración económica emprendidas en las décadas de los sesentas y setentas. No voy a discutir en detalle hasta qué grado la situación actual del mecanismo económico húngaro es idéntica o diferente de la forma "clásica". Otro supuesto simplificador que haré es descartar el comercio exterior. Comienzo mi estudio con el enfoque microeconómico, y me ocuparé del macroeconómico en la segunda parte.

Análisis microeconómico

Las tres restricciones al incremento de la producción

Concentraremos nuestra atención en la *empresa productora*, ocupándonos exclusivamente de su comportamiento a corto plazo. Se supone que la empresa busca incrementar la producción y no habremos de cuestionar su motivación, es decir, si su impulso proviene del mandato de las autoridades superiores, de su propia decisión voluntaria (con miras a

incrementar utilidades), de los premios prometidos a sus administradores o de las presiones de los clientes, etcétera.

La pregunta es la siguiente: ¿cuáles son las *restricciones* que limitan los esfuerzos por incrementar la producción? Como ilustración podemos visualizar un modelo de programación matemática de la empresa en el que las variables de producción están restringidas por desigualdades. En un momento dado existen miles de restricciones para cada empresa, y si pensamos en la totalidad de las empresas, es decir, en el conjunto de una economía nacional, la producción está delimitada por millones de restricciones superiores. Las restricciones se dividen en tres grandes grupos:

1. *Restricción de recursos*: El empleo de insumos reales¹ en las actividades productivas no puede exceder el total de los recursos disponibles. Éstas son restricciones de naturaleza *física* o *técnica*: la cantidad de mano de obra con diferente grado de calificación disponible en ese momento para la producción, la cantidad de materiales, productos semiterminados y refacciones en bodega, la capacidad de la maquinaria y el equipo en buen estado de las fábricas, el espacio utilizable en terrenos de la fábrica, etcétera.

2. *Restricción de demanda*: La venta del producto no puede exceder la demanda de los compradores a los precios establecidos.

3. *Restricciones presupuestales*: Los gastos financieros de la empresa no pueden exceder el monto de su capital monetario inicial y sus ingresos por ventas. (Más tarde analizaremos el crédito.)

¿Cuál de las tres restricciones es *efectiva* como característica definitoria del sistema social? Para clarificar lo

¹ *Insumo real*. A los gastos del productor en materiales (materia prima, refacciones, maquinaria y mano de obra utilizadas), les llamamos insumos y a los bienes y servicios que entrega el productor les llamamos producto. El adjetivo "real" se refiere al hecho de que estamos hablando de insumos y productos "físicos" y no de insumos y productos "informativos". [N.E. del inglés.]

que quiero decir con "restricción efectiva" quisiera referirme nuevamente a la teoría matemática de los sistemas de desigualdades, por ejemplo a la programación lineal,² cuyo empleo se entiende mejor entre economistas. En la solución de un problema de programación, la igualdad se sostiene para algunas de las restricciones planteadas originalmente en forma de desigualdades. La producción utiliza algún recurso en su totalidad; las ventas quizás se extienden hasta el límite de la demanda; los gastos agotan los fondos disponibles. Las restricciones para las cuales la igualdad se sostiene son *efectivas* porque realmente delimitan la elección. La producción hubiera sido mayor si no se hubieran alcanzado los límites *efectivos*. Sin embargo, la desigualdad se mantiene para otras restricciones ("no están agotadas") en la solución del problema de programación. Éstas no son efectivas desde el punto de vista de la solución momentánea. Es como si no estuvieran ahí: son redundantes, no influyen la elección.

Siempre son las restricciones comparativamente más ajustadas las que son efectivas, porque entran en conflicto con el esfuerzo por aumentar la producción. Las restricciones relativamente más laxas no son efectivas.

Sistemas restringidos por la demanda y sistemas restringidos por los recursos

Se conciben dos tipos de sistemas puros desde el punto de vista de la efectividad de sus restricciones. Uno es el *sistema*

² La *programación lineal* es un procedimiento matemático para calcular un plan de actividades óptimo. Se tiene que determinar el máximo o mínimo de la función objetiva bajo restricciones específicas. (Por ejemplo, debemos calcular el programa de producción de una empresa que maximice utilidades: aquí la función objetiva es la función de utilidades de la empresa y las restricciones son que para cumplir el programa no se puede emplear más maquinaria o mano de obra que las disponibles en ese momento.) [N.E. del inglés.]

restringido por la demanda. En él la restricción efectiva al incremento de producción es la demanda del comprador. La cantidad disponible de recursos permitiría un mayor incremento de la producción. Sin embargo, las empresas productoras no aprovechan esta posibilidad, pues consideran que el excedente no puede ser vendido.

El capitalismo es, en su forma "clásica" un sistema restringido por la demanda. Ésta es la economía de la cual se ocupa Marx en *Das Kapital* cuando escribe acerca de la contradicción entre la tendencia a la expansión ilimitada de la producción y el limitado potencial de compra del mercado.³

La atención de Keynes se centró en este problema.⁴ Él analizó las formas en que se puede incrementar la demanda efectiva. Entre las posibilidades que consideró se cuentan las inversiones gubernamentales y privadas, junto con los efectos indirectos que éstas ejercen sobre el empleo y la demanda del consumidor.

El capitalismo moderno —gracias sobre todo al efecto de la activa intervención estatal, muchas veces emprendida en nombre de Keynes— ya no se puede calificar de sistema restringido por la demanda "puro".

El otro tipo de sistema "puro" es el *sistema restringido por los recursos*. Aquí la restricción efectiva al incremento de la producción son los recursos físicos disponibles. *La economía socialista, en su forma "clásica", es una economía restringida por los recursos.*⁵

³ Véase en Marx (1961-1967) la sección "Conflicto entre la expansión de la producción y la producción de plusvalor", Vol. 3.

⁴ Véase Keynes (1961).

⁵ Esta idea surgió ya en los debates económicos soviéticos de la década de los veinte. En este estudio escrito en 1925, Kritsman hace la siguiente comparación: "...en las economías mercantil-capitalistas se manifiesta un excedente general, y en la economía natural-proletaria una *escasez* general." Encontré la cita en Szamuely (1974).

En su estudio escrito en 1970, Kalecki (1970) planteó como una dife-

Para evitar malos entendidos debe señalarse que calificar a una economía como sistema restringido por los recursos no quiere decir que en tal economía todos los recursos se utilicen al 100% en todo momento. En la producción prevalece una *complementariedad* más o menos estricta en el corto plazo. La tecnología está dada; se deben de combinar diversos insumos en proporciones fijas. Es decir, si se da un cuello de botella momentáneo en alguno de los recursos, al mismo tiempo otros recursos quedan parcial o totalmente ociosos. Cierta número de obreros estarán inactivos en el taller si no hay materiales que procesar, o si falta una refacción para la maquinaria, o si se corta la energía eléctrica; o del lado contrario, sí hay material pero no se le puede procesar porque el trabajador encargado de eso no asistió al trabajo. Hay escasez de los recursos que provocan el cuello de botella y desaprovechamiento de los recursos complementarios. *Por lo tanto, la escasez y la inactividad no son fenómenos mutuamente excluyentes, considerando el conjunto de la producción y un periodo largo, pero sí necesariamente concomitantes.*

Sobre la medición

De la presencia simultánea de escasez e inactividad se desprende una conclusión importante. La pregunta de si debe clasificarse a una economía como restringida por la demanda o restringida por los recursos, no se puede responder únicamente mediante la observación de sus inactividades o de sus recursos desaprovechados. Es posible, pero de ningún modo

encia esencial entre capitalismo y socialismo que en el primero los parámetros de utilización de los recursos están determinados por el lado de la demanda, y en el último por el lado de la oferta. Los economistas checoslovacos Goldmann y Kouba llegan a conclusiones similares en su libro (1969).

seguro, que al comparar dos sistemas económicos —uno restringido por los recursos y otro restringido por la demanda— la utilización promedio de los recursos sea mayor en el primero. El único criterio de distinción es: *¿cuál fue la restricción efectiva durante los procesos elementales de la producción?* Si en la gran mayoría de los procesos elementales la restricción por la demanda fue efectiva y la restricción por los recursos físicos no lo fue, entonces nos enfrentamos a un sistema restringido por la demanda. Si, por el contrario, en la gran mayoría de los procesos elementales se dio la situación opuesta, es decir, la producción se topó constantemente con cuellos de botella, se califica al sistema como restringido por los recursos.

Esto nos lleva a los problemas de *medición*. La escasez no puede describirse mediante ningún agregado macroeconómico y no se puede expresar por la suma del poder adquisitivo no gastado, o en ese momento imposible de gastar, de las unidades económicas. Éste es sobre todo el caso cuando la escasez se vuelve crónica y el comportamiento de las unidades económicas se ajusta de algún modo a la situación. Se vuelve costumbre que el producto o servicio deseado, pero no disponible en ese momento, se sustituya por alguna otra cosa. En este caso decimos que hay *sustitución forzosa*. La sustitución forzosa y el gasto forzoso absorben permanentemente el poder adquisitivo que no se pudo gastar de acuerdo con la intención original de consumo. Es por ello que el “exceso de demanda” agregado, medido en términos monetarios, no es una magnitud operativa.⁶

“Escasez” es el conjunto de millones de sucesos elementales de escasez a nivel submicroeconómico. Presentaremos

⁶ Ésta es una de las formas importantes (pero no la única) en que mi línea de argumentación sobre el fenómeno de la escasez se desvía del análisis que presenta la llamada “teoría del desequilibrio”. (Véase, por ejemplo, Barro-Grossman [1974] y Portes-Winter [1978]).

algunos ejemplos de ellos. (Aquí y ahora, con el propósito de complementar, mencionaremos a las instituciones no lucrativas y a las familias además de las empresas productoras.)

1) En algún lugar no hay oferta de cierto producto o servicio cuando la empresa, institución no lucrativa o familia compradora quiere adquirir exactamente ese producto o servicio precisamente en ese lugar.

2) Falta algún insumo en el taller o en las oficinas de la institución no lucrativa, cuando la empresa o institución no lucrativa necesita exactamente ese insumo para sus actividades.

3) La empresa, la institución no lucrativa o la familia lleva a cabo una adaptación forzosa improvisada para mitigar las consecuencias de una escasez momentánea. Esto puede pasar tanto en el curso de un acto de compra, como en el curso de la utilización del producto. Por ejemplo, se sustituye el producto o servicio faltante con un producto inferior o más caro.

En el caso de una escasez crónica, se dan miles o cientos de miles de tales *sucesos elementales de escasez* o similares. La *intensidad* de la escasez depende de la frecuencia de dichos sucesos elementales de escasez, también de si se trata de sucesos de escasez con consecuencias relativamente sencillas que ocurren con frecuencia, o si se dan también sucesos elementales de escasez con consecuencias graves.

Como éste es un fenómeno estocástico masivo, se puede describir en forma *estadística*. Aunque cada suceso elemental de escasez puede ser bien observado, es obviamente imposible observarlos y registrarlos absolutamente todos. No obstante, para propósitos prácticos se puede reemplazar adecuadamente la medición cabal mediante la observación de muestras representativas y la descripción de cómo se distribuyen los principales tipos de sucesos de escasez característicos.

Como la intensidad de la escasez no puede medirse con una escala que lo incluya todo, *tiene que describirse mediante un conjunto de varios indicadores de escasez*. Uno u otro indicador de escasez puede mostrar, por ejemplo, la frecuencia con que aparece un suceso de escasez típico.

Volviendo a la producción, con base en lo anterior podemos emplear los dos enunciados siguientes como expresiones de contenidos idénticos: "la producción se topa frecuentemente con la restricción por recursos, es decir, con cuellos de botella físicos" y "en la producción la intensidad de la escasez de insumos es alta".

Restricción presupuestal dura o blanda

Tras el rodeo dado en lo relativo a la medición, volvamos a las restricciones de la producción. Hasta el momento no hemos tratado de la tercera categoría, la *restricción presupuestal*. En esta sección habremos de introducir un término que no era usual hasta ahora en microeconomía: distinguiremos entre las restricciones presupuestales dura y blanda.

Una restricción presupuestal es *dura* si se aplica con disciplina de hierro: la empresa sólo puede gastar tanto dinero como tiene. Debe cubrir sus gastos con los ingresos de sus ventas. Tiene derecho a obtener crédito, pero el banco sólo está preparado para conceder crédito bajo condiciones "conservadoras" y "ortodoxas". Por lo tanto, éste sólo puede ser un adelanto de los futuros ingresos por ventas.

La restricción presupuestal es *blanda* si los principios que acabamos de mencionar no se aplican consistentemente.

⁷ Sólo trataba de aportar algunas claves sobre el significado de la categoría "intensidad de la escasez". Debido a la limitación de espacio, en este estudio no podemos profundizar más en los detalles sobre los problemas de medición.

La dureza o blandura de la restricción se puede establecer de manera indirecta mediante la observación de dos fenómenos.

Primero, la *supervivencia*. La restricción presupuestal es dura si las dificultades financieras graves conducen a la empresa a la bancarrota. Muere por sus pérdidas en el sentido estricto de la palabra y sin considerar si el fracaso se debe a su propia negligencia, o a la coincidencia desafortunada de circunstancias externas. La restricción presupuestal es blanda si el Estado ayuda a la empresa a salir del problema. Hay varias maneras de hacerlo: subsidios, exención individual del pago de impuestos u otras contribuciones (su cancelación parcial o total, o su aplazamiento), indulgencia en el precio establecido centralmente para un insumo, incremento abierto del precio de venta establecido centralmente o tolerancia a un aumento encubierto del mismo, concesión de crédito con condiciones blandas, aplazamiento de los pagos de créditos vencidos, etc. El Estado es una aseguradora universal que compensa tarde o temprano a los afectados por alguna pérdida. El Estado paternalista garantiza automáticamente la supervivencia de la empresa.

El segundo fenómeno que nos permite extraer una conclusión indirecta respecto de la dureza o blandura de la restricción presupuestal es el *crecimiento* de la empresa. La restricción presupuestal es dura si el crecimiento de la empresa depende de su propia posición financiera; es decir, por una parte, de cuánto ha sido capaz de ahorrar y acumular de sus utilidades anteriores, y por otra, de si —bajo condiciones “conservadoras”— está en posición de contratar crédito y es capaz de obtenerlo para propósitos de inversión. Esto depende de las perspectivas de su situación financiera y de la rentabilidad esperada de la inversión. Si la inversión resulta un fracaso financiero puede conducir a la quiebra de la empresa. La restricción presupuestal es blanda si el crecimiento de la empresa no está ligado a su situación finan-

ciera presente y futura. En este caso no hay quiebra; la empresa sobrevive aun cuando la inversión implique graves pérdidas.

Lo que yo llamo aquí dureza de la restricción presupuestal no es idéntico a lo que se denomina "incentivo de utilidades de la empresa" en los debates sobre la reforma de la administración económica en los países socialistas. El incentivo de utilidades -por ejemplo, el reparto de utilidades entre administradores y empleados- es compatible con una restricción presupuestal blanda. En esos casos los administradores de una empresa piden apoyo financiero a las autoridades superiores precisamente para que los empleados (y quizá también los administradores) puedan obtener su participación usual de utilidades aun en caso de reportar pérdidas.

Las restricciones presupuestales duras son efectivas en el sentido que hemos explicado. Restringen la actividad y la libertad de elección. "Sólo podemos gastar tanto dinero como tenemos." "Si invertimos mal, nos costará la vida." *Las restricciones presupuestales blandas no son efectivas.* La situación financiera de la empresa no restringe su actividad. El dinero sólo tiene un papel pasivo. "Que cueste lo que sea." "El objetivo principal es obtener material y capacidad, de algún modo conseguiremos dinero para hacerlo." "Una vez que encontremos un contratista no vamos a detener la inversión sólo porque no tenemos dinero." "Si hay pérdidas, las absorberá el presupuesto del Estado."

Los anteriores estereotipos de formas de pensar habituales en los círculos empresariales sugieren que la dureza o blandura de la restricción presupuestal refleja una *actitud*. No debe confundirse con una categoría contable en la hoja de balance de la empresa. Esta última es una identidad *ex post*. Es una relación que se mantiene todo el tiempo: la diferencia entre el monto final de dinero y el monto original es idéntica a la diferencia entre ingresos y egresos. En

oposición a esto, la restricción presupuestal —si es dura y por lo tanto efectiva— es una regularidad de comportamiento *ex ante*, que ejerce su influencia sobre las decisiones de la empresa.

Debido precisamente a que es una restricción *ex ante*, está relacionada con las *expectativas* de los administradores de la empresa. Éstas no se conforman sobre la base de un solo evento, ni se desprenden únicamente de las experiencias de un administrador con su propia empresa, sino que se forman a lo largo de un periodo duradero y como resultado de la generalización del conjunto de experiencias. Si jamás se ayuda a ninguna empresa, o sólo muy rara vez se les rescata de la quiebra financiera, el administrador esperará que suceda lo mismo con su propio caso. Considerará que la restricción presupuestal es dura y actuará en consecuencia. Si la compensación de pérdidas se vuelve más frecuente, si el crecimiento de las empresas empieza a desligarse con mayor frecuencia y en mayor número de lugares de su situación financiera, el administrador puede pensar que ha aumentado la probabilidad de que su empresa también sobreviva aun cuando exceda la restricción presupuestal o fracase financieramente por una mala inversión. Y después de cierto límite, el administrador puede esperar con seguridad casi absoluta que la supervivencia de su empresa está garantizada; puede resistir cualquier pérdida y el fracaso financiero de cualquier inversión. Cuando la gran mayoría de los administradores de empresas tienen esta expectativa para el futuro, se puede decir que la restricción presupuestal es blanda.⁸

⁸ Mediante esta breve descripción queríamos demostrar que *a*) la creación de expectativas se basa en la observación y evaluación subjetiva de las propiedades estocásticas de los sucesos recurrentes y *b*) que el grado de dureza y blandura deben medirse de hecho en una escala continua, ya que no sólo se presentan los dos casos extremos. Es sólo en aras de la simplicidad de la exposición que mi estudio utiliza la dicotomía “duro” y “blando”.

En la forma "clásica" de la economía socialista la restricción presupuestal es blanda. Parece que las reformas a la administración económica —aunque se ha introducido el reparto de utilidades en varios países socialistas, Hungría entre ellos— no han conducido a un endurecimiento significativo de la restricción presupuestal y no la han convertido en una restricción efectiva.

La demanda de la empresa

Existe una estrecha relación causal entre la dureza o blandura de la restricción presupuestal y los dos grupos de restricciones discutidos anteriormente: la efectividad de las restricciones por recursos y de las restricciones por demanda.

Examinemos primero el caso de la restricción presupuestal *dura*.⁹ La demanda por insumos de una empresa depende de su precio y de la situación financiera de la empresa. Los postulados de la teoría de demanda habitual, que conocemos tan bien, son válidos si la restricción presupuestal del comprador es dura (y sólo en ese caso).¹⁰

Como comprador, la empresa está preparada para evitar *voluntariamente* comprar y acumular demasiado material, contratar demasiados empleados y emprender inversiones

⁹ Por el momento, el análisis se restringe únicamente a las relaciones entre empresas y omite las demandas de las familias e instituciones no lucrativas.

¹⁰ Sobre el Principio de Say y la Ley de Walras véase Arrow-Hahn (1971) y Mátyás (1973). El Principio de Say sostiene que quien toma las decisiones no debe de planear gastos que no estén cubiertos por los recursos financieros apropiados. La Ley de Walras establece que en una economía de mercado la suma que desean gastar a precios dados quienes ingresan al mercado equivale a la suma que esperan recibir por los bienes que ellos ofrecen en el mercado. (El economista suizo-francés Leon Walras formuló las bases de la llamada teoría del Equilibrio General en un libro que apareció en 1874.) [N.E. del inglés.]

demasiado fuertes; “demasiado” y “demasiado fuertes” en el sentido de que como vendedor la empresa se puede enfrentar a una restricción por demanda, y entonces no se justificarán los gastos; la empresa puede sufrir pérdidas que tal vez la lleven finalmente a la quiebra. Por lo tanto, la empresa debe tener cuidado al calcular su demanda, porque “pasarse de la raya” implica riesgos y pondría en peligro su existencia.

Todo esto tiene múltiples efectos sobre las relaciones entre las empresas. Cada firma es al mismo tiempo un vendedor y un comprador. La demanda de la empresa *compradora* está limitada por la restricción presupuestal dura. Las ventas de la empresa *vendedora*, y por lo tanto su producción, está limitada por la restricción de la demanda de los compradores. Hemos llegado a un sistema restringido por la demanda.

La demanda agregada se puede incrementar mediante política económica keynesiana. No obstante, mientras la restricción presupuestal siga siendo dura, la demanda será *finita*. Aun con la expansión keynesiana de la demanda el inversionista mantiene su aversión al riesgo. El sistema no se expande hasta los límites establecidos por los cuellos de botella de la restricción por recursos.

Consideremos ahora el caso de la restricción presupuestal *blanda*. En este caso no hay restricción voluntaria por el lado de la demanda. La demanda no sólo es demasiado grande, sino que en primera instancia se puede plantear como infinita.

La demanda por insumos de la empresa no es elástica al precio. La demanda de la empresa no depende de su ingreso financiero. En consecuencia, la forma de la función de demanda de la empresa difiere por completo de la que tiene en la teoría microeconómica habitual.

Si algo impide que la empresa presente una demanda “infinita”, son sobre todo los dos factores siguientes: 1) Aunque

quisiera acaparar tantos materiales, productos semiterminados y refacciones como fuera posible, la capacidad de sus bodegas es limitada. 2) La opinión pública y las autoridades superiores condenan el "acaparamiento", que incluye, además de los insumos mencionados anteriormente, la "reserva" de mano de obra. Da mejor impresión y es por lo tanto mejor estrategia mostrar cierto autocontrol en la determinación de las demandas.

Conservamos en mente estos factores restrictivos al hacer la formulación siguiente: *la demanda por insumos de las empresas es casi insaciable*. Continúa por todos los medios hasta los límites de la oferta de insumos. Por lo tanto, en la esfera de las relaciones insumo-producto entre empresas, el sistema se vuelve restringido por los recursos.

Si la restricción presupuestal es blanda, el Principio de Say no se sostiene y tampoco la Ley de Walras.¹¹ En última instancia, los axiomas fundamentales de la teoría microeconómica habitual dejan de ser válidos. Ahí está la clave para comprender los fundamentos microeconómicos de una economía de escasez.

Debemos concluir el análisis microeconómico en este punto. Para nuestra exposición fue necesaria una extremada cantidad de simplificaciones; no tenemos espacio aquí para una descripción más exhaustiva y completa. De cualquier modo, el aparato microeconómico es suficiente para examinar algunas relaciones macroeconómicas.

¹¹ El análisis detallado del sistema capitalista no pertenece al tema del presente estudio. Sólo quiero llamar la atención acerca del hecho de que también en la moderna economía capitalista están apareciendo ligeros (o no tan ligeros) signos de ablandamiento de la restricción presupuestal.

Análisis macroeconómico

Simplificación de los supuestos

Quisiera explicar lo que tengo que decir con ayuda de un modelo simple. Como antecedente permítaseme repetir los principales supuestos:

1. Discutiremos la forma "clásica" de economía socialista.
2. Se realizará un análisis de corto plazo.
3. Se describirá una economía estacionaria.¹²
4. Sólo nos ocuparemos de los bienes no perecederos; descartaremos los servicios.
5. Se dividirá a la economía en dos sectores: el sector de las empresas y el sector de las familias. Descartaremos el sector de las instituciones no lucrativas (aunque en ciertos momentos nos referiremos a su papel).
6. Como dijimos en la introducción al estudio, no nos ocuparemos del comercio exterior.
7. Se dividirá la producción en dos tipos tomados de la teoría marxista de la reproducción: Tipo I, producción de bienes para el productor, y Tipo II, producción de bienes de consumo. Suponemos que el comprador exclusivo de los bienes de consumo es el sector de las familias, que paga con dinero todas las mercancías. De este modo descartamos el consumo asignado en especie a la población. El sector de las empresas compra los bienes para el productor, tanto del Tipo I como del Tipo II.

Puede demostrarse que las observaciones que presentamos a continuación serían válidas bajo supuestos menos

¹² La "situación estacionaria" es una frase que tomamos prestada de la teoría matemática de sistemas dinámicos. Una economía se encuentra en situación estacionaria si las características esenciales de su situación no varían con el tiempo; por ejemplo, se produce y consume la misma cantidad día tras día. En el vocabulario de la teoría marxista de la reproducción esto se conoce como "reproducción simple". [N.E. del inglés.]

restrictivos. Sin embargo, no podemos relajar los supuestos debido al restringido espacio con el que contamos.

Al diseñar el modelo he tratado de hacerlo tan amplio como sea posible, y por lo tanto no lo presento en forma matemática sino "gráfica". Utilizaremos una *analogía hidráulica*: el flujo de productos será representado por el flujo de un líquido, por ejemplo agua, y su almacenamiento por el almacenamiento de un líquido. La analogía no es nueva. La *máquina de Phillips* se presentó en la London School of Economics hace varias décadas. Se trataba de un modelo de analogía física, en el cual se representaba la interdependencia entre las variables de acervo y de flujo de la teoría macroeconómica de Keynes mediante flujos líquidos reales.¹³ Aquí utilizaremos diagramas para sustituir tanto el modelo físico análogo como la descripción matemática.

Depósito de Tipo II

Iniciaremos la descripción del sistema presentando el segundo depósito que almacena la producción de Tipo II. (Véase figura 1.) La interpretación que debe darse al segundo depósito es que todos los productos de las empresas de Tipo II fluyen a su interior después de ser producidos pero antes de ser transferidos a las familias. De acuerdo con nuestro enfoque macroeconómico, es como si los inventarios totales de la producción terminada de bienes de consumo que producen

¹³ El modelo fue construido como apoyo visual por el mismo A. W. Phillips cuyo nombre se hizo conocido más tarde gracias a la "curva de Phillips" que describe la relación entre desempleo e inflación. Mientras que la máquina de Phillips demuestra el flujo del líquido bajo *presión*, el presente estudio examina el flujo inducido por *succión*. Para una explicación de las dos expresiones, véase Kornai (1971).

La idea de demostrar las interdependencias de una economía de escasez con ayuda de una analogía hidráulica fue inspirada por J. Weibull.

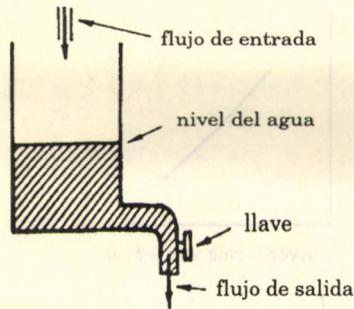


FIGURA 1. El depósito de Tipo II

las empresas y los inventarios acumulados en el comercio se reunieran en una enorme tienda.

Por el momento supongamos que el segundo depósito está perfectamente aislado del depósito de Tipo I.

¿Qué es lo que determina el nivel del agua en el depósito (es decir, qué dimensiones tendrá el conjunto de bienes de consumo terminados)? Eso depende, obviamente, de las proporciones del flujo de entrada y del flujo de salida. Consideremos como dado el ritmo del flujo de entrada o la cantidad de productos que fluyen al interior durante una unidad de tiempo. En ese caso el nivel del agua depende del flujo de salida que se permita pasar a través de la *llave* que hay en el depósito. La llave se puede regular cambiando el nivel de precios al consumidor y el ingreso nominal de las familias. Aquí se hacen valer bien conocidas interdependencias macroeconómicas elementales. El flujo de salida crece si a un nivel dado de precios al consumidor aumenta el ingreso nominal o si a un ingreso nominal dado se reduce el nivel de precios al consumidor. En tales casos el nivel del agua empieza a disminuir, y si el flujo de salida es más rápido que el de entrada durante un periodo largo de tiempo, los inventarios acabarán por extinguirse. A partir de entonces sólo irán llegando a los clientes tantos bienes como se acaben de producir. Y de igual manera, el flujo de salida se reducirá si



FIGURA 2: Relación entre la intensidad de la escasez y la cantidad de inventarios y reservas

a un nivel dado de precios al consumidor el ingreso nominal de las familias disminuye o si a un ingreso nominal dado el nivel de precios al consumidor aumenta. El nivel del agua en el depósito subirá, es decir, la existencia de bienes de consumo aumentará.

La llave puede funcionar porque *la restricción presupuestal de las familias es dura*. El consumidor sólo puede comprar la cantidad que su dinero le permite (tras deducir el monto del ahorro deseado).

Es necesario hacer aquí una pausa, porque tenemos que hablar de la importancia del nivel del agua en el depósito. Existe una estrecha relación negativa *ceteris paribus*, con una organización del sistema dada y propiedades de adaptación de la producción y el comercio dadas— entre los inventarios por una parte y la intensidad de la escasez por otra, o —en términos más generales— entre la disminución de la producción y el comercio por una parte, y la escasez por otra. (Esta relación se muestra en la figura 2.) La relación puede demostrarse rigurosamente en teoría, y también se puede verificar de manera empírica. Pero ahora todo lo que podemos hacer es confiar en la intuición. Consideremos nuestra experiencia cotidiana como compradores. Si emprendemos nuestro itinerario de compras y los estantes y aparadores de

las tiendas están llenos de bienes, podemos esperar que muy probablemente encontraremos lo que deseamos en el primer lugar, o en todo caso tras una corta búsqueda. Sin embargo, si los estantes y aparadores lucen más bien vacíos, es muy fácil que nos digan, no en uno sino en varios lugares, que el artículo que estamos buscando no se halla en existencia. Ésta es tan sólo una relación estocástica. Mayores inventarios tampoco pueden garantizar la satisfacción exacta e inmediata de todas las intenciones de compra, pero pueden reducir la probabilidad de que se presenten fenómenos de escasez.

Dados estos supuestos, el nivel de precios al consumidor y el ingreso nominal (la "llave") regulan el volumen de los inventarios de bienes de consumo (el "nivel del agua"), y por lo tanto la intensidad de la escasez en el mercado de consumo.

Depósito de Tipo I

Ahora presentamos el depósito de Tipo I en la figura 3. De acuerdo con nuestro enfoque macroeconómico el primer depósito también puede interpretarse como una enorme tienda transitoria. A su interior fluyen todos los bienes para el productor producidos por cualquiera de las empresas de Tipo I;

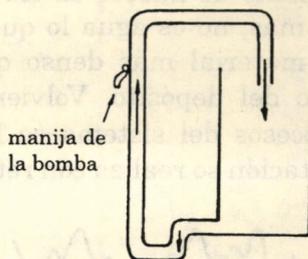


FIGURA 3: *El depósito de Tipo I*

de ahí pueden llegar a las empresas de Tipo I y Tipo II que los usarán como insumos.

Como ya mencionamos, se supone por el momento que este depósito está perfectamente aislado del segundo depósito.

Al comparar los dos depósitos, nos damos cuenta de que el primer depósito no tiene llave. *La restricción presupuestal del sector empresarial es blanda.* El líquido fluye libremente hacia afuera de este depósito: la demanda de los compradores (es decir de las empresas de Tipo I y II) no está limitada por su posición financiera. Más aun, no basta con enfatizar que no hay llave. Podemos apreciar que en la figura hay *bombas* que bombean el líquido fuera del depósito. El depósito está vacío: no hay inventarios de bienes para el productor y al mismo tiempo se presentan fenómenos de escasez intensiva en la producción. Es este primer depósito vacío lo que corresponde (a nivel macroeconómico y en el contexto de la analogía hidráulica) al sistema que llamamos "restringido por los recursos" en la primera parte del estudio.

Antes de hablar sobre bombas, debemos señalar algo. No hay que olvidar una lección importante del análisis microeconómico: la escasez y la inactividad por lo general se presentan juntos. Sin apartarnos de la analogía hidráulica podríamos decir que el fondo del depósito no es completamente liso. Si lo miramos más de cerca (véase figura 4), podemos observar que está lleno de huecos en los que se estanca el líquido. Lo que es más, no es agua lo que fluye dentro del depósito, sino un material más denso que se pega a las paredes y el fondo del depósito. Volviendo a la realidad económica: los procesos del sistema se llevan a cabo con *fricciones*. La adaptación se realiza con retraso y va acompa-



FIGURA 4: *Los residuos de excedentes*

ñada de decisiones equivocadas. Por lo tanto, *a pesar de los efectos del sifón, los inventarios no vendidos pueden deteriorarse y los recursos pueden permanecer desaprovechados.*

Sin embargo, por ahora descartaremos en aras de la simplicidad las consecuencias de las fricciones y volvemos al cuadro macroeconómico más general. Decíamos que las bombas impulsan hacia adelante lo que corresponde más o menos a las reservas del sistema; la escasez es muy intensiva.

Las fuerzas que hacen funcionar la bomba

Debemos mencionar a dos de las fuerzas activas que manipulan las manijas de la bomba. *La motivación cuantitativa* a la producción puede inducirse mediante ajustados planes centrales. En este caso se ordena a las empresas que cumplan elevadas metas de producción. Se sabe que en la forma "clásica" de la economía socialista, en la cual las empresas recibían instrucciones detalladas de las autoridades centrales, se alentaba a los administradores para que aumentaran principalmente el volumen de la producción. Sin embargo, este fenómeno no necesariamente está ligado al sistema de instrucciones (que sólo es uno de los muchos tipos de señales que puede enviar el centro a las empresas). Es factible que se logre un efecto similar si el órgano superior no da instrucciones, pero manifiesta enfáticamente sus requerimientos. Ya sea que el centro mande a las empresas señales del primero o del segundo tipo, lo ajustado del plan significa de cualquier manera que es necesario que la empresa produzca de algún modo más de lo que realmente puede producir con esos recursos a un nivel de organización y adaptabilidad dados. Bajo tales circunstancias el fenómeno de "toparse con la restricción por recursos", que mencionamos en la primera parte del estudio, se presenta necesariamente.

Sin embargo, no sería correcto rastrear el origen de la motivación cuantitativa únicamente a lo ajustado de los planes centrales. También podría surgir aunque el plan central fuera más razonable y moderado. *Existe también un mecanismo de escasez autónomo y descentralizado.* Éste se ha sumado siempre a la escasez generada por el centro y puede prevalecer aun cuando la política económica central no induzca la escasez (o lo haga sólo ligeramente).

Sobre este asunto me remito al análisis microeconómico en la primera parte del estudio. Debido a la restricción presupuestal blanda la empresa como *comprador* genera una demanda casi insaciable. Cualquiera que sea el monto disponible de recursos e insumos, la empresa siempre lo considera insuficiente. No tiene paciencia, o apremia al propio productor, o pide la intervención de los órganos superiores.

Y ahora consideremos el otro papel: la empresa en su función de *vendedor*. Real o simbólicamente, los compradores hacen cola frente a la empresa; están impacientes, presionan a la empresa. Aunque no reciba instrucciones de hacerlo, la empresa empezará a impulsar por voluntad propia un aumento de la producción para poder satisfacer a sus ansiosos clientes en cuanto sea posible. Sin embargo, para lograrlo necesita ella misma mayores insumos, y esto nos sume en el *círculo vicioso autogenerado de la escasez.*

Más aun, la escasez crónica y el continuo toparse con el límite de la restricción por recursos, es decir, con los cuellos de botella físicos, provoca incertidumbre en cuanto al suministro de materiales. Esto genera una tendencia al acaparamiento. Mientras los inventarios de producción disminuyen por todas partes, cada productor trata de acumular sus propios inventarios de insumos. El acaparamiento amplifica todavía más la autogeneración de la escasez.

Por lo tanto podemos decir: *la escasez genera escasez.*

La otra fuerza importante que hace funcionar la bomba es el *impulso a expandirse.* Este puede surgir, de manera

similar al caso de las decisiones de corto plazo sobre el flujo de producción, como consecuencia de los ajustados planes centrales de inversión. Si la política económica desea aumentar la producción a ritmo forzado, establecerá por lo común ambiciosas metas de inversión con requerimientos de insumos que superan la oferta disponible de bienes para inversión. Las actividades de inversión se topan constantemente con las restricciones físicas por recursos para inversión.

Igual que antes, cuando hablábamos del flujo de producción, podemos establecer que el impulso a expandirse no se tiene que imponer mediante instrucciones centrales a las autoridades de nivel medio e inferior de la administración económica y a las empresas. Existe una fuerza *interna* que promueve el impulso a expandirse. *Todas las empresas, sin excepción, desean crecer* y su "representante", las autoridades superiores, también quieren que crezca el sector a su cargo. El apetito de inversión es general y surge una y otra vez aun cuando pueda ser detenido momentáneamente en algunos lugares.¹⁴

Existen varias motivaciones para el impulso interno a expandirse, entre ellas el apetito de inversión. La más importante de todas es la *identificación* con la empresa o en el caso de un organismo superior, con el sector a su cargo. Todo dirigente está plenamente convencido de que las actividades de la unidad a su cargo tienen importancia social. Percibe que su producción es insuficiente. Por lo tanto, considera que la expansión es justificada y urgente. Observamos de nuevo el mecanismo autogenerativo de la escasez, pero ahora en la esfera de las decisiones a largo plazo. La percepción de la escasez intensifica el impulso a expandirse y el apetito

¹⁴ Para la descripción del mecanismo de regulación de las inversiones, utilicé el trabajo de investigación de T. Bauer (1977).

de inversión; el impulso a expandirse y el apetito de inversión intensifican la escasez.

Sin embargo, no basta con reconocer la motivación objetiva que estimula la expansión y la inversión. Quizás sea aun más importante entender que en el caso de la restricción presupuestal blanda, *nada impide a la empresa invertir*. El riesgo en la inversión ha cesado; la quiebra financiera es imposible. Ninguna empresa existente rechazaría de manera voluntaria cualquier oportunidad de inversión que se le presentara. Ésta es la diferencia más importante entre las dos situaciones sociales que nos ocupan y que Keynes abordó en su tiempo. Su problema era cómo alentar al inversionista precavido, temeroso del fracaso, y de qué manera se podía complementar la insuficiente inversión privada, al menos en parte, mediante inversiones estatales. Pero nosotros nos enfrentamos a una empresa cuyo "apetito de inversión" es irrefrenable.

Se desarrolla una particular *ilusión de fondos para inversión*. Parece como si los órganos centrales: la oficina de planeación, las autoridades financieras y los bancos, distribuyeran las cuotas de inversión financiera. De hecho, ellas asignan los permisos para iniciar las actividades físicas de inversión. Y cuando la actividad ha comenzado no se puede detener, aun cuando cueste mucho más dinero del que se había planeado. La oferta de dinero se ajusta pasivamente a la demanda por dinero generada por los insumos físicos para las actividades de inversión. La restricción presupuestal de la inversión también es blanda e ineficaz.

En resumen, se puede asegurar que la motivación cuantitativa crea una demanda casi insaciable por insumos para el flujo de producción y el impulso a expandirse crea una demanda casi insaciable por bienes para inversión.

Desviándome ligeramente voy a mencionar que el papel de las *instituciones no lucrativas* es similar al de las empresas desde el punto de vista de los procesos que examinamos

aquí. También conocen los síntomas de la motivación cuantitativa y el impulso a expandirse.¹⁵ Por lo tanto, ellas también "bombean".

Ya hemos abordado la pregunta de quién maneja en realidad las bombas. Si, como señalamos, es la política económica central la que está detrás de la motivación cuantitativa y la expansión a ritmo forzado, esto refuerza en gran medida los efectos del bombeo. Sin embargo, aun cuando la política económica central sea más moderada, sigue habiendo cientos de autoridades económicas de nivel medio e inferior y miles de empresas e instituciones no lucrativas que tienen la bomba en sus manos. Es difícil hacerles recordar el autocontrol. Si alguno bombeara menos, otros bombearían lo que él pudo haber recibido. Si bien a ningún administrador de empresa, institución no lucrativa u órgano superior le complacen las consecuencias de la escasez, considera de cualquier modo que no pueden parar, se siente compelido a bombear.

Fisuras y filtraciones

El siguiente paso en nuestro análisis es eliminar el supuesto de que los dos depósitos están perfectamente aislados entre sí. Echemos un vistazo a la figura 5, que muestra los dos depósitos juntos. Hay *fisuras* en su pared común, a través de las cuales el líquido se *filtra*. Pasando de la analogía a la realidad económica: no hay dos mercados independientes herméticamente cerrados, uno para uso exclusivo de las

¹⁵ Aquí pertenece la parte del consumo que la población recibe gratis, o casi, a precio simbólico (por ejemplo, los servicios de salud, educación, etc.). Estos servicios llegan a la población por medio de instituciones no lucrativas. La demanda de una parte considerable de ellas es casi insaciable; se dan fenómenos de escasez intensiva. Es comprensible que estas instituciones no lucrativas también participen en el bombeo.

familias y otro para las empresas. Estos dos tipos de compradores compiten entre sí por los mismos productos.¹⁶

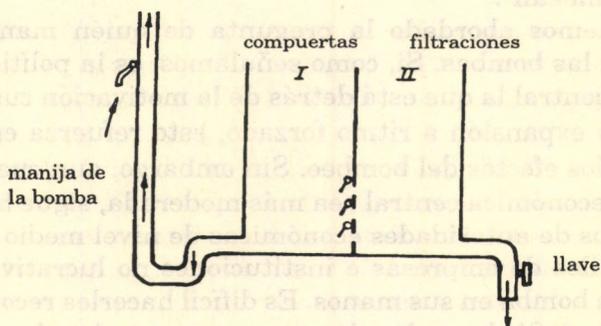


FIGURA 5: Fisuras

A través de las fisuras el agua consigue pasar en ambas direcciones y esto puede suceder de hecho en la economía. (Los dueños de autos particulares compran refacciones antes de que el Estado pueda comprarlas para los suyos, o a la inversa.) Sin embargo, aun cuando existe la posibilidad de simetría, en la práctica la dirección real del flujo es por lo general asimétrica: es el sector de las empresas el que absorbe en su provecho.

No olvidemos que hay una llave del lado derecho, a la salida del segundo depósito, mientras que del lado izquierdo no hay llave. Supongamos que mientras el ritmo de entrada al segundo depósito se mantiene constante, el orificio de salida de la llave se angosta (por ejemplo, aumenta el nivel

¹⁶ De acuerdo con la figura 5 se compete por los productos que los productores han puesto ya en el "depósito". En realidad, por supuesto, la "competencia" comienza en etapas anteriores del proceso vertical de producción: ¿qué sector puede succionar los insumos para la producción? Sin embargo, esto no se puede discutir en el contexto de la analogía que sirve como marco general para el análisis macroeconómico que se expone aquí.

En la "filtración" juega un papel importante el comercio exterior cuyo análisis no se considera en este estudio.

de precios al consumidor). Durante algún tiempo el nivel del agua subirá. Sin embargo, esto será, *ceteris paribus*, sólo transitorio. Se hace valer la ley de los vasos comunicantes. Si hay comunicación entre dos recipientes y uno está lleno mientras que el otro está vacío, el nivel del agua se igualará. También en este caso, el nivel del segundo depósito baja al nivel del primero.

La interpretación económica de la analogía es la siguiente. *Se da una competencia desleal entre los dos tipos de compradores. La "familia" tiene una restricción presupuestal dura y por lo tanto es sensible a los costos. La "empresa" tiene restricción presupuestal blanda y por lo tanto es poco o nada sensible a los costos. Tarde o temprano transfiere el aumento de costos al comprador o al presupuesto. Por lo tanto, en la competencia entre compradores la empresa tiene ventaja sobre la familia; puede absorber parte del suministro destinado a las familias.*

Examinemos uno o dos ejemplos. Suben las tarifas de los taxis. La "familia" reacciona como lo marcan los manuales de microeconomía: su demanda se reduce. Sin embargo, para la empresa los gastos en taxis sólo representan un costo menor; si es que utiliza taxis, lo seguirá haciendo a tarifas superiores. Lo que es más, puede ser que hasta utilice el servicio más que antes, ya que ahora existe mayor disponibilidad y menor tiempo de espera. Examinemos un ejemplo más serio. Supongamos que las rentas de los departamentos públicos aumentan drásticamente. Esto induciría a muchas familias a mudarse voluntariamente a departamentos más pequeños y baratos. Si el aumento de las rentas es suficientemente alto, quedarían incluso departamentos vacíos una vez efectuadas todas las mudanzas. Las empresas absorberían inmediatamente dichas vacantes para utilizarlas como oficinas. El aumento de renta, que puede resultar muy pesado para el presupuesto de las familias, sería cubierto fácilmente por las empresas.

Sin embargo, hay varias razones por las cuales no todos los inventarios se filtran del segundo al primer depósito de acuerdo con la ley de los vasos comunicantes. Aquí sólo señalaremos dos factores. Uno es la "fricción", que ya se ha mencionado. Los agentes de compras de las empresas no se lanzan con suficiente rapidez sobre los productos; tal vez no necesitan exactamente los mismos productos que se ofrecen al consumidor. La otra razón podría ser que las sanciones administrativas prohíben a las empresas comprar bienes y servicios destinados a las familias (por ejemplo, está prohibido usar para oficinas las habitaciones destinadas a departamentos). Dichas sanciones son las que están simbolizadas por las *compuertas* que cierran o reducen parte de las fisuras en la figura 5. Por supuesto, es difícil hacer respetar consistentemente tales restricciones administrativas y sobre todo extenderlas para que cubran todos los productos y servicios que se pueden filtrar.

Nuestra conclusión es la siguiente: *la intensidad de la escasez en el mercado de consumo no depende únicamente de los reguladores habituales como la oferta de bienes de consumo, el precio al consumidor y el ingreso nominal. También depende de la fuerza del efecto de absorción del sector de las empresas e instituciones no lucrativas.*

El vaciado de los depósitos, es decir, la intensificación de la escasez, se da con particular fuerza si, *ceteris paribus*, se abre más la llave del segundo depósito (por ejemplo, si se acelera el crecimiento del ingreso nominal a precios dados y el aumento de la oferta de bienes y servicios de consumo no puede mantener el paso). Pero los depósitos también pueden vaciarse o disminuir a niveles muy bajos aunque eso no suceda y a pesar de una restricción de la demanda de las familias, ya que prevalece el efecto de absorción por la casi insaciable demanda de las empresas que no está limitada por la restricción presupuestal. Ésta es la última referencia a la analogía hidráulica. Podemos ver, de manera gráfica, el

sistema de flujos con sus depósitos, llave, bombas, fisuras y compuertas, que denominé de succión en mi libro *Anti-Equilibrium*.¹⁷

Escasez e inflación

A pesar del carácter abstracto de nuestro análisis, es factible extraer algunas conclusiones prácticas de política económica. Aquí presentamos sólo dos ejemplos: lo relativo a la inflación y el empleo.

*Inflación*¹⁸

En los debates económicos en Hungría ha surgido la idea de que la inflación es un antídoto efectivo contra la escasez. A precios fijos la escasez es intensiva; con un nivel de precios en aumento dicha intensidad disminuiría. Según esto, hay una "compensación"¹⁹ entre escasez e inflación. Cuanto más

¹⁷ Véase Kornai (1971), capítulos 17-22. He descrito aquí el mismo fenómeno que describo en el libro, pero el análisis causal difiere del anterior en varios puntos importantes. Los factores explicativos que yo considero la causa principal de la succión en *Anti-Equilibrium* también desempeñaron un papel en el análisis actual, pero de manera secundaria. El "peso" de las causas se ha reorganizado. Ahora considero que la causa principal de la succión es la estructura institucional, en concreto: la blandura de la restricción presupuestal.

¹⁸ Para evitar malentendidos establezcamos de antemano la fuerte necesidad de distinguir los aumentos de precios y salarios que se dan según una reforma de precios y salarios tipo *de-una-vez-por-todas* del proceso inflacionario. Este último sucede entre procesos en cascada rezagados. Los aumentos de hoy a los precios y salarios son el generador directo de los aumentos de precios y salarios de mañana, etc. El resto de este estudio de ocupa exclusivamente del último, del proceso inflacionario.

¹⁹ *Compensación*. Con frecuencia hay una relación negativa entre dos magnitudes económicas, de tal modo que entre mayor sea una de ellas, menor será la otra. En tales casos se puede hablar de "compensación": la reducción de la primera cantidad económica es "compensada" por el crecimiento de la otra cantidad, o viceversa. [N.E. del inglés.]

fuerte sea una, menor será la otra. Se presume la existencia de cierto tipo de "curva de Phillips socialista". En mi opinión, este punto de vista es equivocado. Se sustenta en supuestos inexactos que no toman en cuenta las condiciones institucionales existentes.

La compensación "escasez-inflación" ciertamente puede darse en una economía *plenamente monetarizada*,²⁰ donde la restricción presupuestal tanto de las familias como de las empresas es dura. En tal economía, si se desatan procesos inflacionarios por el lado de los salarios mientras que el aumento de los precios se contiene artificialmente ("inflación reprimida"), la expansión del exceso de demanda conducirá obviamente a una escasez aun más intensiva.²¹ Bajo tales condiciones, dejar de "reprimir" la inflación, es decir, abrir el camino al incremento de precios, podría drenar el exceso de demanda acumulado. La restricción de la demanda se hace efectiva nuevamente y la escasez puede eliminarse en cierta medida.

Sin embargo, nada de esto se sostiene para el caso de una economía sólo *monetarizada a medias*. En las condiciones institucionales que discutimos en la primera parte del estudio, el sector sujeto a la restricción presupuestal dura está monetarizado, mientras que el sector sujeto a la restricción presupuestal blanda sólo está *aparentemente monetarizado*. *El sector que funciona bajo restricción presupuestal blanda no reacciona a los incrementos de precios mediante una reducción de la demanda*. Como subrayé anteriormente, tarde o temprano la empresa puede transferir cualquier incremento de precio en los insumos al comprador o al pre-

²⁰ *Monetarización*. Cualquier esfera de la economía puede considerarse monetarizada si los productos o servicios pasan de una mano a otra a cambio de dinero y si el precio de los bienes y servicios expresado en dinero tiene una influencia efectiva sobre el comprador y vendedor. [N.E. del inglés.]

²¹ Sobre la teoría de la "inflación reprimida" véase Hansen (1951), Barro-Grossman (1974) y Csikós-Nagy (1975).

supuesto estatal. Por lo tanto, su demanda sigue siendo —aun dentro de cualquier proceso inflacionario— casi insaciable. Lo que es más, este sector puede dedicarse a absorber las existencias en detrimento del sector que ya está sometido a una restricción presupuestal dura, el cual, de hecho, reaccionaría al aumento de precios mediante una reducción de su demanda.

Como consecuencia de la cadena de causas y efectos que hemos resumido brevemente aquí, no hay compensación entre inflación y escasez. *Con precios estables, al igual que con un nivel de precios en ascenso o descenso, la escasez se reproduce mientras existan las condiciones institucionales para su reproducción crónica.*

Empleo

En una economía restringida por los recursos, tras el periodo histórico transitorio de absorción de mano de obra el pleno empleo se vuelve permanente. Éste es uno de los logros más importantes de la economía socialista. Al mismo tiempo surge la escasez crónica de mano de obra como una de las manifestaciones de la escasez de recursos.

El pleno empleo no es resultado de ninguna medida de política económica específica encaminada a incrementar el empleo y ni siquiera de la planeación o el diseño de combinaciones insumo-producto intensivas en mano de obra. La explicación del fenómeno debe buscarse en las condiciones prevalecientes. Es una consecuencia de la restricción presupuestal blanda que la demanda por recursos crezca de manera casi insaciable. La demanda por recursos, incluyendo la demanda por mano de obra, necesariamente tiene que crecer hasta que llegue al límite de la oferta.

Este fenómeno viene en "paquete" junto con los demás efectos de una restricción presupuestal blanda: el pleno

empleo permanente se asocia a la escasez permanente de mano de obra y a otros fenómenos de escasez. Lo contrario también es cierto: por lo general, una auténtica restricción presupuestal dura reproduce continuamente el desempleo, junto con las demás consecuencias negativas y positivas de la restricción presupuestal dura.

Surge la gran pregunta: ¿es posible desarrollar algún tipo de situación intermedia, es decir, una "combinación convexa" de los dos diferentes esquemas institucionales y, junto con ella, una situación tal en que no hubiera ni escasez de mano de obra ni desempleo? ¿O poderosas fuerzas sociales llevan al sistema económico hacia una u otra de estas soluciones de esquina? El autor tiene que confesar que no conoce la respuesta a esta pregunta.

Por último, parece necesaria una observación final. No he presentado propuestas concretas. No he tratado de elaborar una teoría normativa que determine la manera de superar la escasez o el peligro de la inflación. Me he limitado estrictamente al desarrollo de una *teoría descriptivo-explicativa*. El grupo de fenómenos en cuestión es extremadamente complejo y complicado. Se han presentado ya bastantes sugerencias sobre la manera de resolver las dificultades de la economía socialista de las que nos ocupamos aquí, pero cada una de ellas ha demostrado que sólo puede dar tratamiento a los síntomas sin eliminar las causas profundas que reproducen la escasez crónica. Estoy convencido de que los esfuerzos por llevar a cabo un análisis completo de la situación y una mayor clarificación de las relaciones causa-efecto pueden ayudar a descubrir una solución práctica de los problemas.

II. LA EFICIENCIA Y LOS PRINCIPIOS DE LA ÉTICA SOCIALISTA*

Dos sistemas de valores

La reforma económica de 1968 produjo resultados tangibles.¹ Durante los 10 años posteriores a la reforma, la producción creció con vigor y bastante continuidad. Hay pleno empleo. Dado que la reserva de mano de obra ha sido casi totalmente absorbida, el aumento de la producción refleja sobre todo el incremento de la productividad laboral.

Aunque valdría la pena analizar con mayor detalle los resultados obtenidos a partir de la reforma, no es eso lo que quiero discutir, sino algunas dificultades y problemas de la economía húngara. Los economistas húngaros se encuentran en una posición privilegiada para observar un experimento único en la historia. Creo que es nuestro deber informar sobre cómo hemos vivido este experimento, y no sólo sobre su éxito espectacular sino también sobre sus menos notorias dificultades.

Uno de los objetivos de la reforma era volver más eficiente el funcionamiento de la economía húngara. A continuación voy a enumerar *algunas de las condiciones necesarias para la eficiencia económica*.² No aspiro a elaborar una

* Primera edición en inglés en una publicación periódica: "The Dilemmas of a Socialist Economy: the Hungarian Experience", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 4, 1980, pp. 147-157. (Copyright de Academic Press Inc. [London] Ltd.) El artículo fue presentado originalmente como la Twelfth Geary Lecture, 1979, en The Economic and Social Research Institute, Dublín.

¹ Hay mucha literatura disponible sobre la reforma húngara. En particular, debemos llamar la atención sobre Nyers (1969), Friss (ed.) (1971), Gadó (ed.) (1972), Gadó (1976) y Csikós-Nagy (1978).

² Los científicos de la economía tienen aún que establecer una interpretación inequívoca de la expresión "eficiencia". Aquí no es necesario enfras-

lista completa: seguramente un buen número de condiciones importantes quedarán fuera de ella. Tampoco pretendo reducir las condiciones de la eficiencia a un pequeño número de condiciones *definitivas*, es decir, discutir el tema de manera axiomática. En lugar de eso, me conformo con hablar de cinco condiciones que frecuentemente han sido tema de disputa en relación con la reforma húngara.

- 1) Se requiere un *sistema* de incentivos materiales y morales que estimule un mejor desempeño de todos los individuos que participan en la producción; dirigentes y trabajadores por igual.
- 2) Se deben hacer *cálculos* cuidadosos que tomen en cuenta costos y beneficios. Los recursos escasos deben emplearse de manera económica. Las actividades productivas ineficientes deben concluir.
- 3) Debe haber un *ajuste* rápido y flexible a la situación actual y a las condiciones externas.
- 4) Quienes toman las decisiones deben tener *espíritu empresarial*: mostrar iniciativa, y disposición a innovar y correr riesgos.
- 5) Todos los que toman las decisiones deben asumir *responsabilidad personal* por las tareas y decisiones que están a su cargo.

No hay un particular contenido "socialista" en las cinco condiciones antes mencionadas. Sin embargo, tampoco se les puede considerar "capitalistas". Son *principios con validez general* para la organización y administración eficientes. La concepción económica oficial de los países de Europa Oriental siempre ha reconocido —no sólo desde la reforma, sino también antes— estos requerimientos como condiciones neces-

carce en los debates que rodean sus definiciones precisas. Bastará con que el lector perciba claramente las asociaciones de ideas relacionadas con el concepto: llamamos eficiente a una actividad que hace buen uso de los recursos y que parte de una consideración de los beneficios esperados y los sacrificios necesarios para llevarla a cabo.

rias para el desarrollo económico y el aumento de la productividad laboral.

A otro grupo de valores se le puede llamar en forma sintética: *los principios éticos de la economía socialista*. Tampoco ahora pretendo ser exhaustivo; bastantes principios conocidos han quedado fuera de la lista.

Al igual que cuando hablé de la eficiencia, no trato de presentar una formulación axiomática o de establecer postulados *definitivos*, me limitaré a presentar cuatro principios. Tal vez hasta se traslapen parcialmente. De cualquier modo, su importancia se justifica por el hecho de que tienen una gran influencia práctica en la vida económica. Todos ellos surgieron en los primeros días del movimiento laboral en el interior del esquema del sistema capitalista, pero más tarde se evaluaron nuevamente bajo las condiciones económicas socialistas y entonces se les aplicó una interpretación nueva o en algunos casos, modificada. Este estudio sólo se ocupa de la interpretación que se les da *actualmente* en Hungría.

a) El bien conocido principio de *fijación socialista de salarios*: "a todo mundo según su trabajo".³ Esto incluye el otro bien conocido principio de distribución: "salario igual para trabajo igual". Aunque inicialmente este último principio se basaba en las demandas salariales de las mujeres, las minorías y otros grupos en situación desventajosa, la interpretación que se le ha dado en la economía socialista es más amplia. Es claro que una aplicación consistente de la distribución según el trabajo debe ir acompañada del pago igual por trabajo de igual cantidad y calidad.

b) Principio de *solidaridad*. El socialismo elimina la crueldad de la competencia capitalista, que margina a los débiles. No se debe castigar a los débiles por su debilidad. Al contrario, se les debe ayudar a ascender.

³ La formulación clásica de este principio fue dada por Marx (1962) en su *Kritik des Gothaer Programms*.

c) Principio de *seguridad*. Todos los miembros de la sociedad deben sentirse seguros. Este principio está estrechamente vinculado con el principio (b). Algunas de sus implicaciones importantes son las siguientes:

- i) El individuo o la pequeña comunidad derivan una sensación de seguridad de saber que cuando tengan problemas pueden contar con la ayuda de una gran comunidad.
- ii) La sociedad da pleno empleo, no sólo momentáneo, sino definitivo. El miedo al desempleo desaparece.
- iii) Se puede decir lo mismo no sólo del pleno empleo sino, de manera más general, de cada logro. El hecho de que una vez alcanzado cierto nivel la sociedad lo garantiza también para el futuro fortalece aun más el sentimiento de seguridad.

d) *Prioridad del interés común* sobre el interés particular, ya sea este último el de un individuo o el de una comunidad pequeña. Este principio implica la prioridad de los intereses a largo plazo de varias generaciones consecutivas sobre los intereses exclusivos de corto plazo de la generación actual.

Entre los economistas de convicción socialista ha cobrado fuerza el punto de vista de que no hay contradicción entre los dos sistemas de valores, la eficiencia y los valores éticos socialistas. Esta idea fue quizá expresada con mayor fuerza en el estudio clásico sobre la teoría del socialismo escrito por el gran economista polaco Oscar Lange.⁴ Lange plantea una economía de mercado descentralizada según los lineamientos de Walras, que funciona eficientemente y a la vez encaja sin dificultad dentro de un sistema social construido sobre principios socialistas.

Esta interpretación tradicional no se justifica a la luz de la experiencia. Parece ser que *son inevitables los conflictos entre las condiciones (1)-(5) de la eficiencia, por una parte, y*

⁴ Véase Lange (1936-1937).

los principios éticos (a)-(d) de una economía socialista, por otra. Numerosos dilemas de decisión en la economía socialista son provocados precisamente por la incompatibilidad de estos dos sistemas de valores diferentes.⁵

Permítaseme agregar aquí una observación personal. Aunque trato de ser lo más objetivo posible al analizar los problemas de la economía húngara, es casi inevitable que surja mi propio punto de vista subjetivo. Por una parte, soy economista, y en otras de mis obras trabajo con economía matemática. No me sorprendería que principios tales como "racionalidad" y "eficiencia", y las teorías sobre los efectos benéficos de los mercados descentralizados hayan "echado a perder" mi forma de pensar. Por otra parte, mi pensamiento está profundamente influido por los ideales sociales y éticos del socialismo. Por lo tanto, siento como propios los dilemas que enfrenta cada economista preocupado por las condiciones actuales de la economía húngara.

Vamos a examinar tres clases de problemas: (i) los incentivos ligados a las utilidades, (ii) la supervivencia de la empresa y (iii) el crecimiento de la empresa. En estas áreas, los conflictos entre los dos sistemas de valores: las condiciones de la eficiencia y los principios éticos del socialismo, parecen ser particularmente severos.

Quisiera decir de antemano que este estudio no ofrece un análisis *causal*. Sería erróneo pensar que la razón principal para infringir las condiciones de la eficiencia fue el deseo por hacer realidad los principios éticos. Claro que la conducta de las instituciones o individuos que toman las decisiones está influida hasta cierto punto por consideraciones morales, pero las raíces de la regulación fundamental del comportamiento económico de la sociedad son más profundas. El tema de este

⁵Muchos estudios han tocado el problema de la armonización y las contradicciones entre intereses económicos, productividad y exigencias éticas en el debate sobre la reforma del mecanismo económico, entre ellos los de Hegedüs (1965), Huszár (1965) y Berend T. (1981).

artículo es mucho más restringido: no aporta una teoría explicativa, sólo trata de analizar *la posibilidad de armonizar los dos sistemas de valores*.

Incentivos ligados a las utilidades

Uno de los esfuerzos más característicos de la reforma húngara fue fortalecer los incentivos materiales ligados a las utilidades de la empresa. Eso serviría para cumplir las cinco condiciones de la eficiencia, pero sobre todo las dos primeras, es decir el desarrollo de un sistema de incentivos y el cálculo cuidadoso que incluya la comparación estricta de costos y beneficios.

Sin embargo, la experiencia muestra que los incentivos de utilidades chocan con el principio ético (*a*) que prescribe que todo mundo debe participar de los bienes materiales “de acuerdo con su trabajo” y que debe haber “salario igual” por “trabajo igual”.

En las empresas húngaras se ha introducido el reparto de utilidades a los trabajadores. Esto es en sí mismo suficiente para infringir el principio (*a*). El ingreso total de dos trabajadores —de idéntico desempeño e idéntico salario— puede ser diferente si uno recibe más que el otro por reparto de utilidades. Lo que es más, las empresas húngaras tienen mayor independencia para fijar salarios. La empresa más rentable puede pagar más que la empresa menos rentable no sólo mediante reparto de utilidades, sino también de salarios más altos. Por estas razones los ingresos de trabajadores de idéntico desempeño pueden diferir significativamente.

Tomemos un ejemplo. La empresa G es más rentable que la empresa H. Esto puede ser reflejo del mejor trabajo realizado por los administradores y trabajadores de la empresa G: la disciplina es más fuerte, prestan mayor atención a la calidad de sus productos y se ajustan con mayor flexibilidad

a las circunstancias externas, *por lo tanto*, obtienen mayores utilidades. Sin embargo, también es posible que las mayores utilidades de la empresa no se deban a su propio esfuerzo. Varios factores —independientes del esfuerzo— pueden influir en los resultados. Por ejemplo, la empresa G ha heredado mejor maquinaria del periodo anterior a la reforma que la menos afortunada empresa H. O, como la administración central establece los precios de venta de los productos de ambas empresas, puede suceder que los establecidos para la empresa G contengan un margen de utilidad alto, mientras que los de la empresa H contengan uno bajo. O, si ambas firmas exportan, los precios del mercado mundial pueden cambiar favorablemente para la empresa G y desfavorablemente para la empresa H.

Los administradores y trabajadores de la empresa H sentirán que las proporciones establecidas de ganancias son “injustas”. Que sus utilidades sean bajas o nulas no se debe a que trabajen mal, ¿por qué deben entonces salir perjudicados? En consecuencia, tratan de ejercer presión sobre las autoridades superiores para igualar los ingresos. Las propias autoridades superiores muchas veces consideran que está mal tolerar cualquier desigualdad significativa, ya que ello sería contrario a las tradiciones igualitarias del movimiento socialista y al reconocido principio de “igual salario por igual trabajo”.

La tendencia igualitaria tiene muchos medios a su disposición. En primer lugar, hay reglas de validez general que prescriben la manera como se deben de dividir las utilidades brutas de la empresa entre impuestos y otras contribuciones a las autoridades locales y centrales, fondos de inversión y de seguridad social que maneja la propia empresa, y los montos que se pagan por reparto de utilidades e incrementos salariales. Se prescriben fórmulas complicadas y bastante sofisticadas, regidas por diversas consideraciones, incluyendo la igualdad de ingreso. Esto provoca que el sistema de

incentivos pierda transparencia, lo cual disminuye su efectividad. Pero eso no es todo. Las intervenciones intermitentes *ad hoc* en la situación financiera de las empresas, para reducir a través de impuestos los ingresos “demasiado altos” o para compensar las pérdidas sufridas por “dificultades objetivas”, son generalizadas. A la larga, casi dos tercios de las utilidades brutas de las empresas han sido absorbidas a través de impuestos y redistribuidas en años anteriores.

Las frecuentes redistribuciones impredecibles e incalculables, que fluyen a través de cientos de canales, vuelven ilusorios los incentivos de utilidades por diversos motivos. En microeconomía, se supone que los gastos de la empresa maximizadora de utilidades están limitados por la llamada restricción presupuestal. Sin embargo, en las circunstancias descritas anteriormente *la restricción presupuestal de la empresa se “ablanda”; no condiciona realmente sus decisiones. La empresa puede rebasar la restricción presupuestal sin consecuencias graves. Si sufre pérdidas financieras por gastos que no puede cubrir, el Estado habrá de cubrirlos tarde o temprano.*

Si una empresa se mete en problemas —por razones que rebasan su control, por ejemplo dificultades externas— puede reaccionar de dos maneras distintas. Una es enfrentar las dificultades. Esto puede no funcionar y la empresa irse a la quiebra. Y, aun cuando tenga éxito, exige sacrificios. Mientras no se superen las dificultades de la empresa y se incurra en pérdidas, los ingresos serán menores que los de empresas con mayor éxito. El propósito del primer enfoque es ajustar la *producción* a las condiciones reales, con tanta flexibilidad como sea posible. El otro enfoque consiste en pedir ayuda a las autoridades superiores. La empresa manda delegados que se quejan y “lloran”. Comienza el cabildeo: la empresa trata de obtener apoyo para su causa entre las organizaciones políticas y sociales y en las oficinas estatales de alto nivel. Se echa mano de influencias personales. El propósito del

segundo enfoque es obtener *ayuda financiera*: tantos subsidios gubernamentales, exenciones de impuestos y créditos "blandos" como sea posible.

Como resultado del segundo enfoque, la empresa que había obtenido gran autonomía por la reforma se sujeta, casi voluntariamente, al patronazgo. Al pedir ayuda confirma su dependencia de las organizaciones financieras, los bancos, la oficina de precios, en resumen, de todas las instituciones centrales que pueden influir su situación financiera.

Debo mencionar aquí el efecto que tiene la tendencia a igualar el ingreso sobre el espíritu empresarial, que figura como la cuarta condición de la eficiencia. La innovación —ya se trate de un nuevo producto, tecnología u organización, o de la penetración de un nuevo mercado— implica riesgo. Aquellos que no tengan éxito perderán. Por lo tanto, sólo vale la pena intentarlo si el éxito conlleva una ganancia *significativa*. Después de la reforma, las vanguardias económicas en Hungría no pueden perder mucho, pero por lo mismo tampoco pueden ganar mucho. No hay margen para un avance de importancia. La empresa con utilidades descomunal y provocativamente altas será "taponada" tarde o temprano. La igualación de los ingresos implica también más o menos la igualación del desempeño.

Éstos son los primeros ejemplos del conflicto entre las condiciones de eficiencia y los principios éticos de la economía socialista. *Entre más dura sea la restricción presupuestal de una empresa, los ingresos de sus administradores y trabajadores dependerán en mayor medida de su rentabilidad real, la empresa se podrá distanciar más de los principios de fijación de salarios basados únicamente en el trabajo individual, y por lo tanto pueden surgir "injustas" diferencias de ingreso. Por otra parte, entre más se afirme el principio de "salario igual para trabajo igual", más se debilitará el efecto estimulante de los incentivos de utilidades.*

Supervivencia de la empresa

El siguiente tema de nuestro análisis, la supervivencia de la empresa, está estrechamente relacionado con el anterior. Establecimos como segundo principio de la eficiencia que, si la comparación entre costos y beneficios demuestra que una actividad es ineficiente, debe cesar en aras de la eficiencia de la economía en conjunto. Esto se debe hacer aun cuando implique una seria pérdida de prestigio para los administradores de una empresa y tal vez el desempleo temporal de sus trabajadores.

Esta condición puede entrar en conflicto con los principios éticos (b) y (c). Según el principio de solidaridad, no se debe dejar quebrar a una comunidad más débil. Más bien se le debe apoyar para que continúe sus actividades y se levante. Y según el principio de seguridad, ni un solo miembro de la sociedad debe temer la ruina. Todos deben sentirse seguros de que los logros personales alcanzados —como el acceso ininterrumpido al trabajo— también estarán garantizados en el futuro. En particular —y aquí es donde nuestro tema se relaciona con el de la sección anterior— la gente debe sentirse segura cuando los problemas no son culpa suya, sino tal vez de condiciones externas más allá de su control.

Durante los primeros diez años de la reforma, no se presentó en la economía húngara prácticamente ninguna quiebra: ni una sola empresa que operaba con pérdidas fue completamente liquidada. Los trabajadores no sólo tienen garantizado el empleo, sino incluso el empleo en su trabajo actual. Tras la explosión de precios en el mercado mundial ninguna empresa húngara se fue a la quiebra. Usando la expresión popular en Hungría: el presupuesto estatal “absorbió” las pérdidas. No se llevó a cabo la “selección natural” que implica la competencia económica: el fuerte y el débil, el activo y el pasivo, el innovador y el incompetente, todos sobrevivieron a la tormenta.

El Estado puede rescatar de varias maneras a las empresas al borde de la ruina. Concede subsidios especiales; si el producto en cuestión tiene precio fijo admite automáticamente un aumento de precio; permite exenciones fiscales o concesiones arancelarias, el banco otorga créditos en condiciones favorables o admite el aplazamiento de los pagos, etcétera.

No hay manera de juzgar con claridad la situación resultante. La solidaridad y la seguridad son en sí mismos grandes valores. La vida de la empresa, y la de las personas que trabajan para ella, se vuelve más segura, pues se elimina el temor a cualquier peligro potencial. Sin embargo, el mismo fenómeno induce inevitablemente a una actitud indolente y perezosa. Si se garantiza automáticamente la supervivencia de la empresa, disminuye la responsabilidad personal de sus dirigentes, lo cual viola la cuarta condición de la eficiencia.

Como es un problema relacionado, voy a mencionar también en este punto la seguridad del empleo individual. El sistema económico húngaro liberó a los trabajadores de la pesadilla del desempleo, que no sólo provoca grandes pérdidas financieras a la sociedad y al individuo, sino que también socava la dignidad humana, al obligar a los trabajadores a humillarse frente a los patrones. La eliminación del desempleo es un logro de gran importancia histórica. Pero debemos enfrentar el hecho de que garantizar el pleno empleo, con la concomitante escasez crónica de mano de obra, también tiene desventajas. No todas las personas son iguales: unas son más responsables que otras, hay los laboriosos y los flojos, los que hacen su trabajo con cuidado y los negligentes. El hecho de que el mercado laboral sea un "mercado del vendedor" no sólo favorece la posición de los primeros sino también la de los últimos. El administrador de un taller lo pensará dos veces antes de despedir a un trabajador descuidado, ya que no tiene ninguna seguridad de encontrar quien lo reemplace. Y aun cuando sea despedido, el trabajador no se siente en realidad

castigado, ya que por lo común encuentra fácilmente un nuevo empleo.

Estos fenómenos estrechamente interdependientes —la garantía de supervivencia de la empresa y del empleo individual— conducen a problemas muy difíciles y arraigados. ¿Puede una sociedad lograr una alta eficiencia sólo mediante incentivos materiales y morales *positivos*, es decir, recompensando el trabajo bien hecho? ¿Son prescindibles los incentivos económicos negativos: el temor a la quiebra y a las pérdidas morales y materiales individuales? Por mi parte no estoy seguro de la respuesta.

Lo que sí parece seguro es que aquí nos enfrentamos otra vez a graves dilemas, al conflicto entre sistemas de valores diferentes. *Hay contradicción entre las condiciones de la eficiencia por una parte, y los principios éticos de solidaridad y seguridad por otra.*

Crecimiento de la empresa

Nuestro siguiente tema es el crecimiento de la empresa y, en ese contexto, la distribución de la inversión. Aquí el conflicto entre las diversas condiciones de la eficiencia y los principios éticos tal vez se manifiesta de una forma aun más complicada que en los dos campos previamente analizados.

Partamos de un sistema hipotético, en el cual las decisiones de inversión están perfectamente descentralizadas. Este sistema ciertamente tendría ventajas desde el punto de vista de la eficiencia. Las condiciones (3), (4) y (5) se aplicarían con mayor vigor: el espíritu empresarial se fortalecería, junto con la iniciativa y la propensión a innovar. El ajuste sería más flexible. La responsabilidad personal por las decisiones de inversión sería menos ambigua.

Sin embargo, aun ignorando por el momento el aspecto ético, la perfecta descentralización entraría en conflicto

con una u otra de las condiciones de la eficiencia. En primer lugar, chocaría con la segunda condición, relativa al cálculo de costos y beneficios, si interpretamos con amplitud dichas categorías. Nos enfrentaríamos a un bien conocido problema de la economía del bienestar. Un mercado perfectamente descentralizado —sin ninguna intervención gubernamental o social de otro tipo— no toma en cuenta los efectos externos de las decisiones locales que no se reflejan en los precios de mercado; esto se aplica tanto a la consideración de los beneficios como de los costos externos. Dicha consideración nos lleva al principio ético (*d*); la prioridad del interés común. Si cada empresa toma sus decisiones de inversión según sus propios intereses de utilidades, entonces se podrían suprimir algunos proyectos con importantes beneficios externos, mientras que otros con grandes costos externos podrían llevarse a cabo.

Consciente de este dilema, la reforma húngara de 1968 decidió que los niveles administrativos superiores e inferiores deberían compartir la responsabilidad por las decisiones de inversión. Se previó un grado considerable de descentralización respecto del periodo anterior a la reforma, pero una gran cantidad de autoridad permaneció en manos de las instituciones centrales. Así, por ejemplo, en 1976 casi la mitad de la inversión total de la economía fue asignada a través de decisiones centrales. El resto, que representa poco más de la mitad del total, se clasifica como "inversión de las empresas", porque es iniciada por las empresas y porque, formalmente, la decisión de invertir la toman éstas. Pero sólo la mitad de la llamada "inversión de las empresas" se financia exclusivamente con los propios ahorros de la empresa. Por lo tanto, sólo alrededor de una cuarta parte de la inversión total se puede considerar plenamente descentralizada. Para reunir el otro cuarto, la empresa tiene que buscar un subsidio gubernamental o crédito a largo plazo, lo que significa que las organizaciones financieras y de planeación cen-

tral, el banco y la empresa, participan conjuntamente en dichas decisiones de inversión.⁶

El arreglo establecido, que implica una mezcla de centralización y descentralización, tiene numerosas ventajas. Donde las inversiones plenamente descentralizadas se darían en proporciones desfavorables desde el punto de vista de la sociedad en conjunto, las autoridades centrales pueden contrarrestarlas mediante decisiones centrales de inversión. De este modo, la asignación de la inversión total puede ajustarse satisfactoriamente a los planes centrales, sin que sea necesaria la asignación central de todos los recursos de inversión hasta el último centavo.

Puede verse, por lo tanto, que en caso de conflicto el centro tiene los medios para hacer prevalecer los intereses sociales sobre los intereses locales o de la empresa. El centro puede contribuir a los intereses a largo plazo de la sociedad —no siempre expresables en términos de dinero— cuando éstos se opongan a los intereses de utilidades a corto plazo de la empresa.

Este compartir la autoridad en la toma de decisiones permite utilizar muchos recursos de información diferentes al preparar cualquier decisión particular. Las empresas aportan su información parcial específica y las autoridades superiores que participan en el proceso de toma de decisiones aportan el punto de vista amplio de las interrelaciones a nivel del conjunto de la economía y de los planes a largo plazo.

Sin embargo, las ventajas vienen acompañadas de ciertas desventajas. Dado que la mayoría de las inversiones requieren de crédito o subsidio financiero central, la toma de decisiones está precedida por un largo proceso burocrático.

⁶Respecto de la discusión sobre la responsabilidad en la toma de decisiones de inversión después de la reforma húngara, véase el estudio de Deák (1978).

Esto reduce la flexibilidad del ajuste, lo que implica infringir la tercera condición de la eficiencia.

Las empresas y las autoridades de niveles inferiores tratan de influir a las autoridades superiores. Argumentan a favor de su caso, pero pueden utilizar también sus influencias personales, si consideran que eso ayudará al proyecto de inversión iniciado o apoyado por ellos. Los economistas y planificadores que trabajan para las autoridades centrales no son representantes impersonales de una racionalidad social general; no son los filósofos del Estado ideal de Platón, dotados de sabiduría, que se elevan por encima de la sociedad. Son personas reales que viven dentro de la sociedad, ligados mediante miles de lazos a sus colegas activos en la vida económica. Es imposible saber qué papel desempeñan en sus decisiones las propuestas estrictamente racionales de los cálculos económicos en comparación con sus motivos personales, que tal vez racionalizan subsecuentemente. Quienes forman parte de las autoridades superiores que toman decisiones de inversión siempre deben estar especialmente atentos a los efectos externos de los proyectos, que no se reflejan en los cálculos de la empresa en cuestión. Sin embargo, dicha responsabilidad es con frecuencia opacada por la necesidad de tomar en cuenta los intereses internos de la empresa.

Debemos entender tanto la sociología como la psicología social del proceso de decisión de inversiones para poder responder a la pregunta: ¿qué pasa si una inversión fracasa? Es sencillamente imposible descubrir quién es responsable de la decisión equivocada. Como la toma de decisiones estuvo precedida por un proceso iterativo de numerosas etapas —tanto para reunir la información como para preparar la decisión— todas las personas y organizaciones participantes son responsables. Son responsables y al mismo tiempo no lo son. Pueden decir que en realidad no querían que la inversión asumiera dicha forma, pero que se vieron obligados a llegar

a un acuerdo con los demás. Finalmente, por lo tanto, se diluye la responsabilidad personal por la toma de decisiones de inversión, lo que viola la quinta condición de la eficiencia.

Hemos llegado a una explicación del fenómeno abordado en la primera parte de este artículo: que el Estado ayuda a salir de sus dificultades a las empresas que sufren pérdidas. No es simplemente un "Estado" impersonal el que las ayuda, sino más bien el uso de recursos estatales para este propósito por parte de los funcionarios que participan en la acción original a través de la toma de decisiones colectivas. Supongamos que fue efectivamente una decisión equivocada de inversión lo que provocó las pérdidas. El trabajo de construcción se ha retrasado, las máquinas y los edificios cuestan más de lo esperado, los bienes producidos con la nueva capacidad y destinados a la exportación no pueden venderse al precio previsto, etc. ¿Quién pagará por esto? Todos los participantes en la decisión tienen interés por garantizar que la cuestión de la responsabilidad no llegue muy lejos. Por sí solo, este hecho explica en gran medida la razón por la cual se debe rescatar a la empresa en problemas.

La situación relativa a la asignación de las inversiones también está estrechamente ligada a los dos tipos de problemas discutidos anteriormente en este artículo. Como he mencionado, sólo una pequeña parte de la inversión se realiza mediante autofinanciamiento o el crédito que otorgaría el banco si considerara únicamente las utilidades esperadas. El subsidio gubernamental o el crédito a largo plazo también se pueden conceder a las empresas en mala situación financiera. Por lo tanto, la empresa cobra conciencia de que ni su supervivencia, ni siquiera su crecimiento, dependen estrictamente de la rentabilidad. Ésta es una de las explicaciones más importantes del fenómeno que denominamos "ablandamiento de la restricción presupuestal". Al tomar sus decisiones de inversión, la empresa puede rebasar sus recursos financieros disponibles en ese momento o en el futuro cerca-

no sin correr demasiado riesgo. Tarde o temprano la pérdida será cubierta por el Estado. Esto puede conducir entonces a irreflexivas iniciativas de inversión y a su puesta en práctica con desperdicio, lo que daña nuevamente a la eficiencia.

Resumamos lo que se ha dicho. *Por una parte, está el principio ético (d), que establece la prioridad de los intereses sociales sobre los particulares. El cumplimiento de este principio es una de las principales razones de que la responsabilidad de las empresas y las instituciones locales por la toma de decisiones de inversión sea limitada. Las autoridades centrales conservan un amplio margen de autoridad para representar los intereses sociales. Pero la aplicación de este principio choca frecuentemente con la otra parte, es decir, con las condiciones de la eficiencia. Además, el principio ético (d) no se aplica consistentemente; los intereses parciales prevalecerán una y otra vez, aun cuando sean definitivamente contrarios al interés común de la sociedad.*

Algunos comentarios finales

Hemos considerado tres asuntos que tienen relación entre sí: el incentivo de las utilidades, la supervivencia y el crecimiento de la empresa. Hemos visto cómo pueden entrar en conflicto las diferentes condiciones de la eficiencia y los principios éticos. Lo dicho hasta ahora trata de señalar cuáles son los *dilemas* a los que se enfrenta la vida económica húngara, más que la manera como dichos dilemas habrán de resolverse. Como la experiencia húngara no puede alardear de haber encontrado la manera de eliminar toda contradicción intrincada, no podemos decir mucho de la solución de los dilemas. De hecho, tal vez podría considerarse como una de las mayores cualidades de la práctica húngara de los últimos años el que no pretende en absoluto crear la ilusión de haber encon-

trado una solución definitiva, sino que asume la tarea de experimentar y explorar formas y medios.

No hay sociedades "puras", perfectamente "consistentes". Todo sistema real se construye a partir de la concertación pragmática de principios y requerimientos mutuamente contradictorios. Esto caracteriza también a la situación húngara posterior a la reforma. En el mejor de los casos —que es, afortunadamente, bastante frecuente— el arreglo es una "combinación convexa" de principios y requerimientos contradictorios. Se hace valer, al menos parcialmente, el efecto benéfico de todos los principios involucrados en un proceso. Sin embargo, en el peor de los casos —que tampoco es raro— no hay "convexidad". Dos principios chocan, la aplicación exclusiva de cualquiera de ellos implica desventajas, pero también ventajas significativas; sin embargo, su combinación pone de manifiesto las desventajas de ambos y suprime sus ventajas. Este tipo de combinaciones de principios y requerimientos, con las que se pierde tanto la eficiencia como la ética, se dan con frecuencia. En algunos casos, la combinación de un mercado descentralizado —orientado a la eficiencia— y la intervención central —para tomar en cuenta la ética socialista— puede funcionar de tal manera que extinga mutuamente los efectos benéficos particulares.

Los reformadores de instituciones y mecanismos económicos son propensos al "perfeccionismo". Al detectar los primeros puntos débiles quieren reformar la reforma continuamente. Por ejemplo, durante los once años que han pasado desde la reforma de 1968, se emitieron más de cien órdenes y regulaciones legales para reglamentar las utilidades y el reparto de utilidades de las empresas. Tan bien pensadas e ingeniosas como puedan ser algunas de ellas, la búsqueda incesante de la perfección es precisamente lo que debilita su efecto. Los participantes no se pueden entrenar bien en el juego si las reglas cambian constantemente. Por lo tanto, llegamos a enfrentarnos a un nuevo dilema: el esque-

ma institucional —hasta ahora sólo probado a medias— no puede asentarse debido a la incertidumbre generada por la constante búsqueda de la perfección y las desventajas de la inestabilidad resultante.

La tradición de la teoría económica nos ha acostumbrado al concepto de que todo puede y debe ser “optimizado”. Por lo tanto es comprensible que haya surgido la idea de que debe diseñarse un “sistema económico óptimo”, que combine las mejores “reglas del juego” y mecanismos de control operativo posibles. Quienes postulan dicho objetivo tienen en mente algo semejante a una visita al supermercado. En los estantes podemos encontrar los diversos componentes del mecanismo, que incorpora las características ventajosas de todos los sistemas. En un estante está el pleno empleo como se ha logrado en Europa oriental. En otro, el alto grado de disciplina y organización laboral, como en la fábrica suiza o de Alemania Federal. En un tercer estante está el crecimiento económico libre de recesión; en un cuarto, la estabilidad de precios; en un quinto, el rápido ajuste de la producción a la demanda del mercado internacional. El diseñador de sistemas sólo tiene que empujar su carrito y reunir los “componentes óptimos” para después en su casa construir con ellos el “sistema óptimo”.

Pero sólo se trata de ensueños ingenuos e ilusorios. La historia no nos ofrece tales supermercados en los que podamos elegir a nuestro gusto. Cualquier sistema económico real constituye una totalidad orgánica. Puede contener aspectos malos y buenos, y más o menos en proporciones fijas. La elección de sistema sólo se puede dar entre varios “paquetes”. No es posible tomar de los diferentes “paquetes” los componentes que queremos y excluir los que no nos gustan.

A mi modo de ver, *es imposible crear una teoría socioeconómica normativa, cerrada y consistente, que pueda asegurar, sin contradicciones, un sistema de valores político-éticos*

y garantizar al mismo tiempo la eficiencia de la economía.⁷ Es imposible si dicha teoría pretende ser realista y desea tomar en cuenta las verdaderas características del comportamiento de las personas, comunidades, organizaciones y grupos sociales.

Es más importante y urgente observar a las sociedades existentes y encontrar explicaciones para sus regularidades de comportamiento. Nuestra ciencia tiene que responder a la pregunta: ¿qué arreglos entre los diversos principios normativos logran las fuerzas sociales de los diferentes sistemas sociales? Debemos tratar de encontrar una forma más racional y benéfica de dar salida a las contradicciones inevitables. Ésta es una actividad científica que puede producir beneficios sociales.

⁷Los problemas planteados en mi estudio tienen cierta semejanza con las interrogantes del célebre "teorema de la imposibilidad" de Arrow. Véase Arrow (1951). Los dos postulados de Arrow son prescripciones de "racionalidad", y otros dos postulados posteriores son de tipo "político-ético". Pero los cuatro postulados de Arrow y los 5 más 4 principios que he enumerado sólo se traslapan parcialmente. Arrow demuestra con rigor lógico que la compatibilidad perfecta de sus cuatro postulados es imposible. Yo pretendo mucho menos: sólo utilizo ejemplos que ilustran los conflictos inevitables entre los dos conjuntos de valores. Sospecho que podríamos ir más lejos. Parece ser posible analizar las contradicciones a las que me acabo de referir de manera más rigurosa y axiomática.

III. LA SALUD DE LAS NACIONES. REFLEXIONES SOBRE LA ANALOGÍA ENTRE LA CIENCIA MÉDICA Y LA ECONOMÍA *

Introducción

Este ensayo está elaborado a partir de una analogía. Examino las similitudes entre la lucha de la ciencia médica por la salud del organismo humano y el esfuerzo de la economía por lograr la salud de las naciones, el buen funcionamiento de los sistemas económicos.¹ Me ocupo exclusivamente de la analogía entre las dos *disciplinas* y comparo al médico investigador con el economista investigador. Aunque podría ser muy interesante, no discuto en detalle las semejanzas entre el médico general que da tratamiento a un paciente y el político y administrador económico que controla un sistema económico.

Aunque esta analogía es casi una invitación a la ironía y las ocurrencias chistosas, trataré de evitarlas. Soy un economista y planteo la siguiente pregunta a mí mismo y a mis colegas "¿Qué podemos aprender de otra disciplina?" Existen

* Primera edición en inglés en una publicación periódica: "The Health of Nations: Reflections on the Analogy between the Medical Sciences and Economics", *Kyklos*, vol. 36, 1983, pp. 191-212. El ensayo fue leído originalmente como el discurso de aceptación del Frank A. Seidman Distinguished Award in Political Economy en Memphis, Tennessee, Estados Unidos, el 23 de septiembre de 1982.

¹ El título en inglés "The Health of Nations" ("La salud de las naciones") evoca, por supuesto, el título de la obra clásica de Adam Smith, *The Wealth of Nations* (*La riqueza de las naciones*), una alusión intraducible, por ejemplo, al húngaro.

Debo agradecer a los doctores Tibor Fazekas, Hedvig Graber y Árpád Székely sus valiosos consejos. Mi estudio ha sido inspirado por varias obras; me gustaría mencionar especialmente el volumen de Elmér Hankiss (1982), un eminente sociólogo y filósofo social húngaro.

muchas razones para considerar a la ciencia médica con la debida modestia y respeto. Tiene un pasado de muchos siglos; el nuestro es de sólo dos o trescientos años. La humanidad emplea una cantidad incalculablemente mayor de capacidad intelectual, trabajo, medios materiales y equipo técnico en la ciencia médica que en la economía.

Tal vez la diferencia más importante entre las dos disciplinas es que para la ciencia médica la relación entre la investigación y su "objeto", el hombre enfermo que desea recuperarse, es más inmediata que en nuestro campo. El éxito y el fracaso son mucho más obvios. El dolor y la muerte que causan la enfermedad, o el alivio del dolor, su eliminación y la postergación de la muerte, son alternativas que vuelven dramática la lucha de la ciencia médica. Dicha naturaleza dramática y directa de las consecuencias del trabajo médico es una vigorosa fuerza que le da impulso. La gratitud de los pacientes y sus familiares, o, por el contrario, su amargura y desilusión, ejercen gran influencia y control social. El impacto de los éxitos o fracasos de la economía es mucho más indirecto y mucho menos espectacular. Existe también otra diferencia importante. La ciencia médica, como muchas otras ciencias naturales, puede probar experimentalmente la mayoría de sus hipótesis, mientras que la economía está privada de dicha posibilidad fuera de algunos de sus más restringidos campos de investigación.

Estas diferencias no se pueden explicar por las cualidades personales de los respectivos grupos de investigadores de ambas disciplinas. Más bien, la explicación radica en las diferencias objetivas entre sus posiciones. La ciencia médica tiene un mayor grado de madurez que la economía. Esto es cierto a pesar de que la medicina no pueda responder aún muchas grandes preguntas de vital importancia. No idealizo el estado actual de la medicina; pero a pesar de todas sus limitaciones, ha llegado mucho más lejos que nuestra disciplina. Por lo tanto, vale la pena reflexionar sobre lo que

podemos aprender de su filosofía, metodología de investigación y de la manera como aborda los problemas.

No quiero exagerar el punto; Dios me libre de desarrollar una especie de "bioeconomía". Las diferencias esenciales entre los objetos de estudio de las dos disciplinas y, en consecuencia, entre sus metodologías, son obvias. Ninguna disciplina puede basar su enfoque en analogías, en la adopción mecánica de las experiencias de otra rama de la ciencia. Pero el peligro de que una analogía llevada al extremo pueda conducir a conclusiones tontas no debe impedirnos tratar de analizar, con la debida precaución, la analogía entre las dos disciplinas.²

Breve patología

Iniciemos la línea de argumentación con una breve *patología económica*. Me gustaría mantener este estudio dentro de límites estrechos. No pretendo evaluar la historia económica de miles de años, enumerar y clasificar todos los sufrimientos y agonías que han acompañado a la humanidad en su camino a la acumulación de bienestar material, al desarrollo de tecnologías y organización. Limitémonos al presente. Aun dentro de estos tiempos, me gustaría ocuparme exclusivamente de los males de las economías mediana y altamente desarrolladas. Los países en vías de desarrollo luchan contra males hasta cierto punto similares y hasta cierto punto diferentes; y no habremos de ocuparnos de ellos aquí.

Enumeraré siete *grupos principales de enfermedades*. El agrupamiento es arbitrario. Aplico varios *criterios de clasificación*, como se hace en la medicina. En ella, los males

² Varios economistas han percibido la importancia de las analogías biológicas; entre otros Marshall, Boulding y Georgescu-Roegen. Véase el artículo de Thoben (1982).

individuales concretos se incluyen dentro de un grupo principal común porque se les puede rastrear hasta causas idénticas o similares (por ejemplo, las infecciones bacterianas). O el criterio de agrupación es el órgano que la enfermedad ataca: el corazón, el sistema gastrointestinal y demás. Otros agrupamientos se basan en las similitudes en el desarrollo de la enfermedad o de sus síntomas o de sus consecuencias. Por ejemplo, los diversos tipos de tumores malignos se pueden clasificar en un grupo común de enfermedades, aunque sus causas no sean uniformes y puedan atacar a varios órganos diferentes.

Otro elemento arbitrario de clasificación es lo que consideramos como grupos *principales* de enfermedades. Se conocen muchas otras enfermedades graves de la economía. Pero una cosa es segura, tanto los expertos como la mayoría de los profanos consideran graves las enfermedades enumeradas a continuación. Precisamente por ser fenómenos bien conocidos, ninguno de los grupos de males requiere mayor explicación. Casi su solo nombre basta para saber qué tipo de problema del sistema económico tenemos en mente.

1. *Inflación*. Su forma suave es la inflación lenta, paulatina. Su forma más grave es la inflación galopante. Su forma fatal es la hiperinflación acelerada, en aumento constante. No hay una frontera obvia, única, donde el "saludable" incremento del nivel de precios (tal vez una necesidad inevitable para el flexible movimientos de los precios) termina y la "enfermedad" inflacionaria comienza. La delimitación implica juicios de valor y la evaluación de políticas económicas. Y esto se aplica no sólo al presente caso, sino también a los otros seis grupos principales de enfermedades. Sin embargo, algo es seguro: cada una de las enfermedades principales tiene un grado de intensidad que sería clasificado sin duda como desviación, perturbación funcional, "enfermedad" por gran parte de los expertos.

2. *Desempleo*. Se presenta en su forma suave en todos los sistemas. Debido a las fricciones en los procesos de información y decisión del mercado laboral, la oferta y la demanda existentes no coinciden. Pero las formas más graves de desempleo califican sin duda como enfermedades; provocan daño material, ponen al desempleado en una situación humillante, socavan la sensación de seguridad de quienes conservan su empleo y causan pérdidas económicas al sistema económico en conjunto. El desempleo significativo va por lo general acompañado de un desaprovechamiento parcial de otros recursos materiales: se acumulan inventarios superfluos, el capital fijo no se utiliza en su totalidad, etcétera.

3. *Escasez*. En esta enfermedad, la oferta siempre muestra un rezago respecto de la demanda. El comprador —una familia, empresa o agencia pública— no obtiene el bien o servicio que desea y se ve obligado a sustituirlo por algo peor o más caro, o a retrasar la compra o descartarla por completo. Los fenómenos concomitantes habituales son las colas, mercados negros, corrupción y la indiferencia del productor y el vendedor a la calidad de sus productos y a la satisfacción de las necesidades del cliente.

4. *Crecimiento excesivo de la deuda externa*. Incurrir en endeudamiento externo no es malo en sí mismo si se le utiliza bien. Podemos hablar de enfermedad cuando los créditos no se utilizan adecuadamente y el país se hunde —por un proceso autogenerativo— cada vez más en sus deudas. Una forma más suave de la enfermedad es la carga de un fuerte servicio de la deuda cuyo ritmo no puede ser igualado por las exportaciones. Su forma fatal ocurre cuando el país se vuelve insolvente.

5. *Perturbaciones al crecimiento*. Éste es un grupo amplio de enfermedades con muchas variedades. Una de ellas es el crecimiento anormalmente lento, el estancamiento, o incluso la disminución de la producción y el consumo. El tipo opuesto

es el crecimiento demasiado ambicioso, forzado. Un particular caso mixto, que acompaña sobre todo al segundo tipo, es el crecimiento desproporcionado y sin armonía. El desarrollo de algún sector es sobresaliente, mientras que otros decaen y se estancan, o entran incluso en una situación catastrófica. Podríamos clasificar el atrofiamiento de los procesos económicos dentro de las perturbaciones del crecimiento en crisis parciales frente a aquellas que se extienden por toda la economía, y en aceleraciones y desaceleraciones periódicas.

6. *Distribución injusta.* Cierta desigualdad en la distribución del ingreso y la riqueza, y por lo tanto en el consumo de bienes y servicios, no sólo es compatible con el saludable funcionamiento de la economía, sino hasta una de sus condiciones. Se discute en qué punto termina la desigualdad necesaria y saludable y comienza la degeneración: degeneración a un tipo y grado de desigualdad que afecta el sentimiento de justicia de una gran parte de la población y entorpece el funcionamiento de la economía. Pero aun cuando esto se discuta, casi todo mundo está de acuerdo en que la extravagancia y la miseria conviven codo con codo en muchos tipos de sistemas económicos. Debido a un destino individual determinado por cuestiones de origen, color de la piel, situación familiar, salud, edad y otras razones, bastante gente vive en una situación injustamente desventajosa, mientras que otros reciben un ingreso excesivo sin tener méritos ni logros.

7. *Burocratización.* Esto se manifiesta en el hecho de que un número creciente de *decisiones distributivas y de asignación* pasan de las manos de los directamente afectados, las personas moral y materialmente interesadas, al control de la autoridad impersonal de un aparato de grandes ministerios y organizaciones. De manera simultánea surgen relaciones de dependencia. Las personas afectadas, que reciben perjuicio o beneficio de las decisiones de asignación o distribución, entran en un estado de dependencia de la burocracia.

La enfermedad se vuelve particularmente peligrosa si se da una proliferación semejante al cáncer y las células de la burocracia empiezan a dividir irresistiblemente, arrancando el tejido sano.

Puede decirse que *no podemos encontrar un solo país mediano o altamente desarrollado que esté libre por completo de cada una de las siete enfermedades principales*. La situación de un país puede considerarse relativamente favorable si sólo lo aqueja una de las enfermedades principales, complementada a lo sumo por dos o tres de las otras en una forma más suave. La situación es peor en muchas economías; están gravemente afectadas por dos, tres o incluso más enfermedades y en grado menor por varias otras.

Dicha situación hace difícil definir el estado "saludable" del sistema económico. Para la ciencia médica, la salud es un concepto básico que sólo puede explicarse por circunscripción, tautológicamente. El organismo humano está sano si cada uno de sus órganos funciona bien y se ajusta bien a los cambios.³ El hecho de que sus características pueden observarse y medirse empíricamente facilita la descripción del organismo saludable. De acuerdo con las reglas del muestreo representativo, se puede observar a un gran número de personas saludables y tomarse en cuenta la distribución de sus parámetros más importantes, por ejemplo, su actividad cardiaca. Por último, se pueden desprender inferencias estadísticas del hecho de que el corazón de un hombre saludable en estado de reposo late a razón de 60-80 latidos por minuto a ritmo constante. Presumiblemente, aquellas personas cuyos corazones laten más rápido o sin ritmo no están sanos. La descripción estadística del saludable latir del corazón se

³ La constitución de la Organización Mundial de la Salud (OMS) de las Naciones Unidas (1975) presenta la siguiente definición manifiesta (aunque, de hecho, igualmente tautológica): la salud es un estado de total bienestar físico, mental y social. Sobre el concepto de salud véase también Simonovits (1975).

vuelve menos ambigua entre más logramos excluir de la muestra a aquellos que sufren alguna enfermedad del corazón o de cualquier otro tipo; es decir, sólo se registran los parámetros de actividad cardiaca de las personas consideradas sanas para delimitar empíricamente el dominio saludable de los parámetros. Cada postulado concreto de anatomía y fisiología sobre las propiedades características del organismo humano saludable se basa en la premisa de que *existe* gente saludable cuyo organismo *en su totalidad*, no sólo un órgano u otro, es saludable. A la economía no le fue dado poder basar el concepto de “salud” en premisas similares y en la observación empírica estadística de sistemas sanos. Dado que la historia no ha creado hasta la fecha una economía sana en todos sus aspectos, para nuestra disciplina la “salud” sólo es una categoría *hipotética*. Únicamente contamos con un transfondo empírico *parcial*. Si, por ejemplo, consideramos saludable a una economía que no tiene desempleo durante mucho tiempo, sólo nos podemos referir a sistemas económicos existentes —no hipotéticos, sino empíricamente observables— que, aunque han eliminado el desempleo, están plagados de otras graves enfermedades como escasez, burocratización, etc. Por lo tanto, la economía perfectamente sana es una *idealización* que construye el modelo de un sistema completo a partir de, en sí mismos, subsistemas sanos de diferentes sistemas reales existentes.⁴

La imagen de una economía completamente sana sólo puede bosquejarse dentro del esquema de la teoría normativa. Por ejemplo, se puede desarrollar una teoría en forma axiomática que derive de determinados postulados políticos y éticos, criterios de lo deseable, las propiedades que un

⁴ Es materia de reflexión el que la lengua húngara no tenga un sustantivo independiente que corresponda a “salud”. El sustantivo húngaro (egészség) está formado por el adjetivo “completo” (égesz) y por lo tanto significa literalmente algo parecido a “estar completo” o “cabal”.

sistema debe tener para satisfacer dichos postulados. En este ensayo no emprendo tal análisis teórico. Me parece que para mi razonamiento basta con enfrentar el problema de manera pragmática. A un proceso se le considera "enfermedad" del sistema económico si (1) provoca sufrimiento físico o mental, directo o indirecto, a muchos miembros del sistema y pérdidas económicas a toda la sociedad y (2) si se puede demostrar que no aparece en algún sistema económico actual. Por lo tanto, de acuerdo con la segunda condición, los procesos que implican pérdidas y sufrimiento pero que están presentes hoy en día *en todos los sistemas y en todo momento*, sin excepción, no son considerados en este ensayo como "enfermedades".⁵

Ahora podemos plantear la pregunta: ¿qué tan importante es el papel del estudio de las enfermedades en las dos disciplinas que estamos comparando? Consideremos primero la medicina. Si pensamos únicamente en la literatura que se emplea actualmente en todo el mundo, sin tomar en cuenta las obras más antiguas, hay en circulación cientos de textos generales sobre patología; la cifra de las obras más específicas ciertamente alcanza los miles, si no es que más. Los estudiantes de medicina, al iniciar sus estudios, cuando menos aprenden tanto sobre la anatomía y fisiología del organismo enfermo como del organismo saludable. Además, en las materias clínicas individuales, las proporciones son similares cuando se trata de un órgano o de un sistema.

En contraste, en la investigación y educación económica las proporciones en que se estudia la "salud" y la "enfermedad" son muy diferentes. Si examinamos cualquiera de los

⁵ También se pueden concebir otras definiciones de la salud o enfermedad de los sistemas económicos. Por ejemplo, en otros trabajos míos también interpreto el "estado normal" de los sistemas económicos de diferente manera. En este ensayo, sin embargo, debido a que toda la línea argumentativa descansa sobre la analogía con la medicina, la definición anterior parece ser la más apropiada.

libros de texto estadounidenses sobre economía general descubrimos que la mayor parte del material se ocupa de cómo funcionaría la economía si funcionara bien. La "patología" apenas si figura. Algo similar sucede con los libros de texto que sirven para enseñar economía política del socialismo en las facultades de economía de Europa oriental. También en estos libros hay, a lo más, unas cuantas páginas dedicadas a las enfermedades características de la economía.

Cierto, tanto en oriente como en occidente hay economistas investigadores que se especializan en el estudio de una u otra enfermedad. Hay enfermedades que se discuten en gran cantidad de literatura (por ejemplo la inflación o el desempleo). Se publican trabajos importantes sobre algunos males más (por ejemplo la injusta distribución del ingreso), pero no son parte del foco de interés principal. Y, finalmente, también hay enfermedades que apenas si se han estudiado hasta ahora (por ejemplo la burocratización o la escasez).⁶ Y lo que es más característico de la situación de nuestra disciplina a este respecto es que no existe una sola obra sobre economía que discuta *en forma amplia y general* las enfermedades de los sistemas económicos.⁷ De hecho, su mera sistematización y clasificación así como un resumen metodológico de sus causas, síntomas y consecuencias sería muy instructivo.

⁶ Son sobre todo los sociólogos quienes discuten la burocratización. (Véanse, por ejemplo, las obras de Merton, Crozier, Gouldner y, entre los húngaros, las de Hegedüs y Kulcsár.) Aunque el problema surge con frecuencia en las obras económicas como un asunto secundario, por lo que sé no se ha publicado hasta ahora ninguna obra importante sobre *economía* que haya elegido como tema principal la burocratización del proceso económico.

Fue el autor de estas líneas quien escribió la primera monografía sobre la escasez crónica que surge en la economía socialista (Kornai, 1980).

⁷ La sociología cuenta ya con algunas obras generales sobre patología social. Véase, por ejemplo, el libro de B. Wooton (1959). Sobre el interés de la sociología en la patología véase Hankiss (1982).

Efecto y efecto secundario

Uno de los problemas básicos del tratamiento médico es sopesar los efectos deseados y los adversos efectos secundarios de una terapia. Ya se trate de tratamiento médico, intervención quirúrgica o cualquier otro tipo de terapia, los principales efectos deseados conllevan efectos secundarios adversos. Consideremos el caso de los corticosteroides. Se trata de preparaciones hormonales que se aplican en el caso de muchas enfermedades. Se emplean para tratar asma, artritis, dermatitis y muchos otros males. A veces el paciente los percibe como una panacea; en procesos patológicos duraderos se da una rápida mejoría y en poco tiempo cesan los terribles dolores. El paciente quisiera convencer a sus doctores de que no sólo utilicen la preparación temporalmente, sino durante un periodo más largo. Sin embargo, los efectos secundarios son tan fuertes como los principales. En los casos en que se toman preparaciones de corticosteroides por un periodo largo, se puede perturbar el funcionamiento del sistema hormonal, el metabolismo del azúcar, las reservas de sal y agua, el sistema óseo, etc. El doctor tiene que reflexionar con cuidado y consultar con su paciente hasta qué tipo de efectos secundarios vale la pena incurrir para obtener los efectos principales deseados.

El tratamiento con corticosteroides es un ejemplo particularmente revelador pero no el único. Un problema similar, aunque tal vez en forma menos extrema, surge con cada tipo de terapia. Entre los médicos existe la opinión generalizada de que no se puede esperar ningún efecto verdadero de un medicamento que no tenga efectos secundarios.

Un amigo médico me prestó uno de los libros más comunes de la gran cantidad de literatura sobre efectos secundarios: *Side Effects of Drugs - An Encyclopaedia of Adverse Reactions and Interactions* de Meyler.⁸ La obra ha llegado a

⁸ Excerpta Medica, Amsterdam, 1980.

su novena edición y un comité editorial internacional la actualiza continuamente a partir de los últimos logros científicos. Para mí, economista de profesión, hasta la estructura del volumen ha resultado muy instructiva. Hace un repaso de la materia por grupos de medicamentos y clasifica la información en cada uno de ellos de acuerdo con los siguientes subtítulos:

i) *Patrón de reacciones adversas*. Aquí se resumen los efectos secundarios adversos.

ii) *Órganos y sistemas*. Esta sección examina una por una todas las partes del organismo, empezando por los sistemas cardiovascular y respiratorio, pasando por el hígado y los riñones para terminar en la piel, y presenta en detalle todos los efectos secundarios sobre dichos órganos y sistemas de la droga en cuestión.

iii) *Situaciones de riesgo*. Tal vez, la droga se le puede administrar a un paciente que, además del mal que se pretende combatir con ella, sufre también de otra enfermedad o anomalía, o al cual la edad (bebé, niño, anciano) o el embarazo pueden provocar problemas adicionales. Al considerar los efectos secundarios debe prestarse particular atención a estas diversas situaciones de riesgo.

iv) *Interacción*. ¿Cuál es el efecto de la droga en cuestión si se le administra junto con otras drogas?

En relación con cada uno de los encabezados el libro ofrece información breve sobre la frecuencia esperada de los efectos secundarios y los fundamentos fidedignos de la observación. También presenta problemas tales como los efectos secundarios que no se han aclarado todavía de manera satisfactoria, pero señala igualmente la necesidad de mayor investigación.

Pasé las páginas del libro con no poca vergüenza en nombre de mi profesión. ¡Qué lejos estamos de haber reunido sistemáticamente los adversos efectos secundarios de las terapias!

Pasemos ahora a las principales enfermedades de los sistemas económicos. Por el momento, discutiré el alcance de los problemas tratados en la enciclopedia bajo (i) y (ii), es decir, los problemas primarios de la interrelación entre efectos y efectos secundarios. Más tarde volveremos sobre los temas de las situaciones de riesgo y la interacción.

Consideremos por turnos las siete principales enfermedades de los sistemas económicos mediana y altamente desarrollados de nuestros tiempos, para cuyo tratamiento los economistas sugieren diversas terapias. (Los números entre paréntesis indican el número de serie de las enfermedades que surgen como efectos secundarios.)⁹

Enfermedad principal núm. 1: inflación. La inflación puede disminuir o eliminarse con alguno de diferentes instrumentos, o quizás con la aplicación combinada de varios de ellos. Si el principal instrumento de la terapia es la restricción de la oferta monetaria o del gasto público, es decir, en última instancia, una restricción de la demanda, entonces los efectos secundarios típicos son la disminución de la producción (5) y el aumento del desempleo (2). La situación actual de Estados Unidos y de varias otras economías capitalistas desarrolladas muestra con claridad dicha interrelación. Y si en aras de una terapia contra la inflación se aplica con mucha fuerza el control administrativo de precios y salarios, entonces el efecto secundario habitual es la perturbación del desarrollo regular de los procesos de mercado, la proliferación de la burocracia (7). Esto también puede venir acompañado por fenómenos de escasez (3). En tales casos, en una economía capitalista la inflación reprimida ocupa el lugar de la inflación abierta; con ella aparecen

⁹ En algunas ocasiones ilustro mi mensaje con ejemplos tomados del sistema capitalista, en otras con ejemplos tomados del sistema socialista y en otras con ejemplos tomados de ambos sistemas. Por razones de espacio no puedo tocar en todos los casos problemas de ambos sistemas.

los síntomas habituales: cuellos de botella, colas, sustitución forzosa provocada por la escasez, mercados negro y gris.

Enfermedad principal núm. 2: desempleo. Consideremos primeramente a la economía capitalista. El principal efecto secundario de las medidas keynesianas para combatir el desempleo es, como se ha declarado cientos de veces en los últimos años, el aceleramiento de la inflación (1). En cuanto a la economía socialista, ésta es capaz de eliminar permanentemente el desempleo; de hecho, el mercado laboral se desplaza hacia una especie de estado de escasez crónica de mano de obra. Esto está garantizado por el mecanismo de operación de la economía, por los intereses de quienes toman las decisiones y por la estrategia de crecimiento que provoca un incesante impulso a la expansión, apetito inversionista y una demanda casi ilimitada por insumos para la producción. Todo ello absorbe los recursos previamente desaprovechados, incluyendo el desempleo masivo. Al mismo tiempo, sin embargo, estos procesos vienen acompañados siempre por los efectos secundarios de escasez crónica (3), burocratización de los procesos económicos (7) y, si no en todos los casos sí en bastantes, por un crecimiento excesivo, y tal vez incluso acelerado, del endeudamiento externo (4). Podemos comprobar esto en varios países de Europa oriental.

Enfermedad principal núm. 3: escasez. Durante mucho tiempo Yugoslavia fue el ejemplo más ilustrativo de los efectos secundarios de las reformas encaminadas a combatir una economía de escasez. Permitieron un papel más amplio al mercado y al mecanismo de precios. Como resultado, se redujeron en gran medida la demanda insatisfecha, las colas y el mercado negro. Pero al mismo tiempo surgió la inflación (1), que a veces se aceleraba rápidamente. Hay considerable desempleo (2) en el país, en parte abierto y en parte encubierto debido a que el exceso de oferta laboral se reduce mediante la exportación de trabajadores temporales a los

países capitalistas desarrollados de Europa. El endeudamiento externo es excesivo (4).

En Hungría surgen también problemas similares, aunque de manera menos clara. En algunos sectores de la economía se obtuvieron éxitos en la lucha contra la escasez crónica. En parte como efecto secundario y en parte por el impacto de otros factores, han aparecido también otras dificultades. Entre ellas, la tendencia inflacionaria cobró impulso (1) y el total de la deuda ha crecido con rapidez (4). Volveremos a los problemas de Hungría en el contexto de la enfermedad núm. 7.

Enfermedad principal núm. 4: crecimiento excesivo de la deuda externa. Este mal se está extendiendo como una plaga en nuestros días, casi ningún país está libre de él. Se le combate con varias terapias: devaluación de la moneda nacional, políticas arancelarias proteccionistas, restricción administrativa de las inversiones, subsidios a la exportación, etc. Aparecen varios efectos secundarios: desaceleración del crecimiento o hasta disminución absoluta de la producción (5) y como síntoma que acompaña a esto último, crecimiento del desempleo (2) en Occidente, o el aumento de fenómenos de escasez interna en Europa oriental (3). La terapia conduce con frecuencia al incremento de la inflación (1). En la medida en que se recurre a medidas administrativas ya sea para restringir las importaciones o para garantizar por la fuerza las exportaciones, esto implica la burocratización de ciertos procesos económicos (7).

Enfermedad principal núm. 5: perturbaciones al crecimiento. Como ejemplo, cito aquí únicamente la típica perturbación al crecimiento en los países capitalistas, la fluctuación cíclica, y dentro de ella, la fase de recesión en particular. Su terapia está relacionada con el tratamiento del desempleo. Consecuentemente, los efectos secundarios también son similares. El más importante de ellos es el incremento de la inflación (1).

Enfermedad principal núm. 6: distribución injusta. En el mundo capitalista fueron los países escandinavos los que iniciaron con mayor energía el tratamiento de esta grave enfermedad, en primer lugar mediante una fuerte y severamente progresiva imposición fiscal, la provisión gratuita o casi gratuita de varios servicios (educación, salud, etc.), y después con seguros generalizados contra la enfermedad, la incapacidad, la vejez y el desempleo. Si bien en estos países se han logrado grandes progresos hacia la equidad y la seguridad económica, han surgido varios efectos secundarios adversos. Parte de los procesos económicos se ha burocratizado (7), se da escasez en algunos servicios subsidiados (3) y la expansión de los servicios públicos ejerce un gran peso sobre el presupuesto gubernamental cuyo déficit contribuye a acelerar la inflación. Surgieron además otras consecuencias negativas (por ejemplo el debilitamiento de los incentivos para el desempeño laboral) que ni siquiera se han incluido entre las enfermedades principales.

Enfermedad principal núm. 7: burocratización. Su principal terapia es la desregulación, la transferencia del control de las instituciones administrativas a los mecanismos de mercado. Podemos observar esta terapia en varios países capitalistas desarrollados como Estados Unidos, Gran Bretaña, etc. Y aun cuando el punto de partida sea diferente, la dirección del cambio es similar en las reformas de varios países de Europa oriental, entre ellos Hungría. Se presentan varios tipos de efectos secundarios. Dado que algunas de las regulaciones redistributivas burocráticas cumplían propósitos de nivelación igualitaria, la remoción de dichas regulaciones conduce a un incremento de las desigualdades de ingreso y riqueza (6). Un efecto similar provoca la liquidación o reducción de los subsidios estatales otorgados previamente a las empresas o a grupos y estratos sociales. Esto deteriora obviamente los niveles materiales de vida y la seguridad económica de los afectados, y aumenta las diferencias de

ingreso entre las empresas que obtienen ganancias y las que incurren en pérdidas. Otro efecto secundario característico es que la eliminación de las regulaciones burocráticas de precios y salarios permite una mayor libertad para que surja la, hasta este momento, inflación reprimida (1).

Hemos llegado al final de nuestra lista. El espacio disponible para este ensayo no nos permite ocuparnos de ningún tipo de compensaciones. Si bien podría señalar problemas muy graves con sólo una o dos frases, este breve examen ya conduce a conclusiones bastante deprimentes. Parece que la realidad ni siquiera plantea la pregunta de cómo se puede lograr una economía sana en todos aspectos. Es posible que el verdadero dilema de decisión que enfrentan los países, pueblos, partidos, gobiernos, estadistas y, en última instancia, los ciudadanos, sea: ¿qué clase de enfermedad se prefiere si es imposible lograr la salud perfecta?

¿No es demasiado pesimista dicha conclusión? Deseo con toda mi alma que la ciencia pudiera refutarla. Hay dos maneras en que podría lograrse la prueba de tal refutación. La primera es una investigación *teórica* de las compensaciones que pueden darse entre las enfermedades de los sistemas económicos. Temo que entre mayor cuidado y circunspección ponga el constructor de un modelo en tomar en cuenta todos los efectos de alguna terapia, más se ha de acercar al razonamiento expresado anteriormente: que pagamos las curaciones radicales con nuevas y graves enfermedades. Desafortunadamente, la literatura teórica sólo discute la interrelación de dos, a lo más tres, enfermedades principales. Todavía no se realiza un análisis teórico amplio para investigar, metódicamente y a profundidad, las interrelaciones entre las siete enfermedades principales que enumeré y sus efectos secundarios.

Es mucho más fácil resolver las dudas mediante el estudio de la *experiencia histórica* que con el puro análisis teórico. Aventuro la siguiente proposición: *A lo largo de*

la historia, cada vez que llegó a prevalecer en un sistema económico alguna de las principales enfermedades económicas en estado avanzado y se emprendió una terapia radical, surgió cuando menos otra enfermedad principal en grado notable.

Me gustaría llamar la atención sobre los límites de la proposición anterior. Hablo únicamente de aquellos casos en que alguna de las enfermedades principales afecta ya a uno u otro sistema en forma *grave* y la terapia que se utiliza para combatirla es *radical*. El tratamiento suave de una enfermedad ligera no implica necesariamente estos desplazamientos inevitables de un gran problema a otro.

De mi línea argumentativa *no* se desprende que jamás se deban emprender tratamientos radicales o que nunca valga la pena hacerlo. La ciencia médica propone en varios casos intervenciones quirúrgicas definitivamente graves, drogas fuertes, o radioterapia, aunque sabe muy bien que ello puede implicar serios efectos secundarios adversos. Pero sólo puede hacerlo si sopesa con cuidado el conjunto de efectos positivos y dañinos de la terapia y concluye que el beneficio esperado supera las desventajas.¹⁰ Tiene que compartir la responsabilidad de la decisión con el paciente o, si éste se encuentra en un estado que lo incapacita para tomar decisiones, con sus familiares. Confesemos con sinceridad: este tipo de enfoque muchas veces está ausente entre los partidarios de la transformación revolucionaria o la reforma radical de los sistemas económicos. Ellos por lo general subrayan que en la situación prevaleciente esta o aquella enfermedad atormenta de ma-

¹⁰ Durante mucho tiempo la ciencia y la práctica médicas consideraron el principio de *nil nocere* (no haga daño) como postulado ético. La medicina moderna ha reconocido que la aplicación de este principio es equivocada ya que puede restringir las oportunidades de curar. En su enfoque actual la medicina sopesa la relación entre riesgos y beneficios y entre beneficios y costos. De este modo se ha acercado más al enfoque de cálculo racional de la teoría de las decisiones y la economía normativa.

nera insoportable a la sociedad; que el desempleo o la inflación, la distribución injusta o la burocracia, son intolerables. La sociedad "paciente", o al menos una parte considerable de ella, está muy afectada por el sufrimiento causado por el mal en cuestión y aprueba los cambios radicales que se proponen. Se incurre en dicho error cuando el científico que propone la terapia no revela (es decir, lo reprime, o tal vez él mismo no lo ha pensado lo suficiente) que aunque el cambio elimina el mal que los ha estado afectando hasta ahora, tal vez pueda provocar el surgimiento de nuevas enfermedades.¹¹

Puede suceder que la mayoría de la sociedad acepte la terapia propuesta aun conociendo los posibles efectos secundarios adversos. (También el paciente desea siempre recuperarse con mayor urgencia del mal que más lo atormenta en ese momento.) Pero también puede suceder que la sociedad prefiera cargar con el viejo problema conocido que sufrir alguno nuevo. La elección de la terapia radical y los efectos secundarios adversos que la acompañan es, en última instancia, una decisión que implica un juicio de valor, una elección política y ética.

Situación de riesgo e interacción

Regresemos a los capítulos de la enciclopedia de efectos secundarios, a los aspectos (iii) y (iv) que no hemos abordado aún. Consideremos el aspecto (iii), el problema denominado por el médico *situación de riesgo*. El mismo medicamento que

¹¹ Los científicos sociales marxistas incurrieron en este tipo de negligencia cuando, al ver los males que provocaba el mercado, no analizaron qué problemas nuevos y diferentes se podrían provocar con la eliminación del mercado. O cuando los keynesianos, al proponer la bien conocida terapia para los problemas causados por el desempleo, no reflexionaron cabalmente sobre los peligros que implicaban la inflación y burocratización que acompañan a la interferencia gubernamental.

puede ser ingerido sin miedo por una persona sana en los demás aspectos puede causar graves trastornos a alguien que sufra, por ejemplo, alguna enfermedad en el riñón o en el hígado. Una operación que el cirujano realiza con toda seguridad en un paciente joven o de edad media, no se le practicará a un paciente viejo.

Muchos economistas son menos precavidos y dan menor importancia a la situación concreta del paciente. Proponen con valentía sus adoradas recetas, sin sopesar cuidadosamente cuál es la situación particular de la economía en cuestión ni los peligros económicos, sociales y políticos a los que está expuesta. Ejemplos característicos de este enfoque son los exponentes más rígidos y ortodoxos de la escuela monetarista. Proponen la misma receta para Estados Unidos, Gran Bretaña, Chile, Israel o hasta China, Yugoslavia y Hungría, sin tomar en cuenta las enormes diferencias en los niveles de desarrollo económico, sistemas sociales y estructuras políticas de dichos países, ni tampoco la actitud de los gobiernos, patrones y empleados, la burocracia estatal y los sindicatos, respecto de la política monetarista.¹² La misma política económica que funciona bien en un país en cierta situación histórica definida, puede fracasar en otro país o conducir a una agudización de los conflictos sociales internos del sistema. O simplemente no se puede aplicar debido a la resistencia de la sociedad. Del mismo modo que se necesita

¹²Aunque en la introducción prometí abstenerme de la ironía, no puedo resistir el evocar aquí aquel examen de medicina que aparece en *El enfermo imaginario* de Molière. El candidato recibe las preguntas de los doctores experimentados sobre cómo curaría el edema, los cólicos, el asma, los males de la vesícula o los pulmones y demás. El candidato contesta lo mismo, palabra por palabra, a todas las preguntas, en latín: "Clistorium donare-Postea seignare-Ensuitta purgare." (En traducción burda: "Prime-ro irrigar, después sangrar y por último purgar.") Esta monótona respuesta es suficiente para ser admitido en la sabia orden de los médicos.

La cita es de las *Œuvres Complètes* de Molière. Vol. 8, Société des Belles Lettres, París 1952, p. 238.

la cooperación del paciente para curarlo del mal que lo aflige, o tal vez más, se requiere del apoyo de la población para curar las enfermedades del sistema económico.

Me gustaría ilustrar el problema (iv) de la enciclopedia de efectos secundarios, la analogía económica de la *interacción* entre drogas, a partir de la experiencia húngara de la última década y media.

Durante mucho tiempo se utilizó la política económica para tratar de combatir dos problemas a la vez: la debilidad de la estimulación económica y la injusticia de la distribución social. Los medicamentos utilizados para el primero fueron la introducción de incentivos de utilidades en las empresas paraestatales y permitir la iniciativa privada en varios campos. Los medicamentos para el segundo mal fueron la política salarial y medidas fiscales que propiciaban la nivelación de ingresos. Pero éstas son drogas que debilitan mutuamente su efecto. Los diferentes tipos de medidas igualitarias, la garantía de la supervivencia de las empresas y la salvaguardia de todos los empleos, debilitan el poder estimulante de las utilidades. Una mayor intervención en la distribución del ingreso puede impedir que la iniciativa privada siga una política empresarial a largo plazo y la realización de inversiones importantes. Al mismo tiempo, la introducción de relaciones de mercado, incentivos de utilidades e iniciativa privada fue suficiente para aumentar las desigualdades en la distribución del ingreso y la riqueza y para dañar por lo tanto la sensación de justicia de muchas personas.

El origen y resistencia de las enfermedades

La ciencia médica clasifica las enfermedades desde varios puntos de vista. Vale la pena reflexionar sobre algunos de ellos en aras de la analogía económica.

Una de las distinciones importantes es si nos tenemos que enfrentar a una enfermedad *congénita* o a algún desorden *adquirido* a lo largo de la vida. La medicina no considera enfermedades a ciertos elementos del primer grupo, sino que los clasifica más bien como anomalías. Éstos son los casos en que se dan desviaciones de la norma, de lo saludable, con las cuales vive el organismo en cuestión durante toda su vida.

En la medida en que nos enfrentamos a problemas congénitos, surge la pregunta: ¿es una enfermedad *heredada* o resultado de los efectos sufridos durante el periodo embrionario o el nacimiento, o de otras causas?

En muchos casos, debido a la herencia o por otras razones, el individuo no nació enfermo, pero tiene una *predisposición* congénita a alguna enfermedad específica. Aquellas personas cuyos dos padres fueron diabéticos tienen mayor probabilidad de desarrollar diabetes. En esos casos la enfermedad se puede manifestar con la edad o bajo el impacto de otras circunstancias, por ejemplo de hábitos nutricionales incorrectos.

Otra distinción importante: ¿se trata de una enfermedad *aguda* de la cual puede curarse por completo el paciente con ayuda de sus propios mecanismos internos de defensa y la eventual intervención médica, o de una enfermedad *crónica* de la cual no podrá recuperarse por completo el paciente en lo que le resta de vida? En el último de estos casos aun se puede influir sobre la gravedad de la enfermedad con un modo de vida adecuado y tratamiento médico; por lo tanto podemos preguntar: ¿se agravará la enfermedad rápidamente o puede hacerse más lento este proceso? O incluso: ¿puede acaso mejorarse sustancialmente el estado del paciente? De cualquier manera, la enfermedad crónica requiere de atención constante, ajuste y tratamiento cuidadoso.

En algunos casos se podrá luchar contra las formas agudas de cierta enfermedad adquirida, pero la *predisposición a la recurrencia de la enfermedad* persiste. Es bien

sabido, por ejemplo, que la piel de alguien que contrajo alguna vez una infección de hongos seguirá proclive a una nueva infección aun después de haber sanado. Ciertamente, en tales casos la predisposición es insuficiente para que surja la enfermedad. La causa principal de la nueva infección, en nuestro caso una nueva exposición a los hongos, es absolutamente necesaria. Pero los hongos que causan infecciones en la piel son muy abundantes en muchos lugares. Por lo tanto es una cuestión de capital importancia el grado de predisposición a la infección de una persona.

Y ahora volvamos a la economía. La debilidad principal de la patología económica radica en el hecho de que no delimita adecuadamente las diferentes enfermedades de acuerdo con la clasificación anterior. ¿Es la inflación alguna grave enfermedad adquirida que se contagia por "infecciones" externas? Se puede encontrar una explicación causal de este tipo detrás de la teoría de la "inflación importada". ¿O es verdad que una economía moderna, sobre todo en sus periodos de crecimiento rápido, tiene una predisposición congénita a la inflación crónica? ¿Es la política anti-inflacionaria de los gobiernos conservadores la causa exclusiva del desempleo o se trata de una anomalía congénita del sistema económico capitalista? O, en otras palabras, ¿es tal vez una enfermedad que sólo se puede eliminar durante periodos largos mediante una estimulación artificial que, sin embargo, "estimula excesivamente" la circulación de la sangre y el sistema nervioso y conduce a la inflación, el endeudamiento grave y otras consecuencias negativas? ¿Son los fenómenos de escasez en la economía socialista meras perturbaciones *ad hoc* o, también, anomalías congénitas de la administración económica altamente centralizada y burocrática?

El médico tiene que enfrentarse al fenómeno de las anomalías congénitas, las enfermedades heredadas, las crónicas y la predisposición a alguna enfermedad determinada. No

debe descartar la idea de la naturaleza crónica de alguna enfermedad sólo porque desea curar, o al menos aliviar, los problemas y el dolor; no tiene derecho a tranquilizarse a sí mismo o al paciente asegurando que sólo se trata de una problema pasajero de fácil curación. Debemos confesar que el economista, debido precisamente a la naturaleza política e ideológica de su profesión, ofrece con frecuencia una imagen sesgada o distorsionada del problema. Aunque considera que la enfermedad del paciente de *otro* doctor, o al menos su predisposición a la enfermedad, es congénita, o que la enfermedad adquirida es crónica, consuela a *su propio* paciente y a sí mismo diciéndole que pronto se va a recuperar si acepta su receta y su tratamiento.

Algunas conclusiones profesionales y éticas

De lo dicho se desprenden ciertas conclusiones más generales. Algunas son de naturaleza profesional en el sentido más restringido, otras tienen que ver con los problemas éticos de la investigación científica.

Por lo general distinguimos entre el análisis económico positivo y normativo. Con cierta simplificación se podría decir que el primero examina lo que *existe* y el segundo lo que *debería ser*. Debo confesar que en el tiempo que llevo dedicado a la investigación económica he sentido una y otra vez cierta sospecha, y con frecuencia hasta aversión, por la mayor parte de las teorías normativas. Ahora, tras reflexionar sobre la analogía entre medicina y economía, entiendo mejor mi propia suspicacia y aversión. Una gran parte de las teorías normativas en economía —y aquí puede incluirse el grueso de las teorías basadas en los más diversos credos ideológicos y políticos— tratan de delinear el sistema económico *ideal* o sus partes individuales. En la ciencia médica también existen análisis tanto positivos como normativos.

Pero están separados uno de otro, y relacionados entre sí, de diferente manera. La anatomía y la fisiología describen la estructura y funcionamiento del organismo humano saludable, pero de hombres realmente existentes y no el de alguno ideal y perfecto. El organismo humano es una máquina maravillosa, pero dista mucho de ser perfecta; está lleno de elementos torpes y frágiles. Es bueno que tengamos reservas de algunos órganos importantes. Tenemos dos ojos, dos oídos, dos pulmones. Es una lástima que no tengamos dos corazones. Pero un médico razonable no se pregunta si éste es el estado ideal de las cosas, si un organismo humano óptimo no debería de tener hasta dos corazones. El organismo humano es como es y tenemos que partir de este hecho, no de algún fantasma de la perfección.¹³ También es parte de la realidad positiva que las personas pueden sufrir miles de enfermedades distintas. Por lo tanto, *el planteamiento inteligente de un problema normativo no parte del estado ideal, sino de la realidad de la enfermedad. ¿Cómo puede curarse una enfermedad concreta? O, si esto es imposible, ¿cómo pueden controlarse su desarrollo y consecuencias?* Aunque esta manera de formular los problemas no es desconocida en nuestra profesión, no se encuen-

¹³ En este punto algunos lectores del manuscrito de mi ensayo presentaron severas objeciones. Pusieron énfasis en que el organismo humano es una creación de la naturaleza y por lo tanto sus propiedades biológicas están fundamentalmente dadas y pueden modificarse muy poco. En contraste, la estructura de la sociedad es producto del hombre y puede ser cambiada por el hombre. Lo reconozco, y tampoco me gustaría llevar aquí la analogía hasta el extremo. Ciertamente, los grandes pensadores, políticos, movimientos de masas, partidos, pueden tener un fuerte impacto en la estructura de la sociedad. Pero permítaseme agregar, precisamente en este ensayo, que su efecto puede darse *sólo dentro de ciertos límites*. Hay cambios que, utilizando un término médico, se pueden volver "orgánicos" y que la sociedad amalgama profunda y duraderamente. Y hay cambios artificiales, antinaturales, que la sociedad elimina tarde o temprano, igual que el sistema inmunológico del organismo humano rechaza el trasplante de ciertos órganos.

tra por lo general en el centro de la investigación y la docencia.

Las teorías normativas en economía están profundamente entreveradas de un *optimismo ingenuo*. Según una teoría normativa, el individuo toma decisiones que son óptimas para su propio interés personal. Los partidarios de esta teoría normativa, confiados en la perfección del mercado, agregan que si permitimos que el mercado, y sólo el mercado, armonice a los atomizados individuos que toman decisiones, el funcionamiento de la economía nacional en conjunto será igualmente óptimo. Sin embargo, los protagonistas de la teoría normativa basada en el credo de la omnipotencia de la planificación, llegan a la conclusión no menos optimista de que las previsiones de los planificadores son capaces de coordinar óptimamente las actividades de cada miembro de la sociedad.

A veces surge un académico excepcional, que tiene el valor de declarar la existencia de dilemas *irresolubles*. Aunque en la actualidad muchos lo menosprecien, en mi opinión Phillips tiene mucho mérito. Ciertamente, según el estado actual de la macroeconomía, la curva de Phillips requiere de muchos complementos para ser exacta; sólo muestra parcialmente la interacción entre desempleo e inflación. Pero aun así, Phillips fue de los primeros que expusieron con claridad el profundo dilema al que nos referimos en el presente estudio como el conjunto general de problemas de efecto y efecto secundario. Otro ejemplo clásico es la obra de Arrow sobre la elección social. Arrow señaló que es imposible satisfacer simultáneamente todos los postulados deseables y racionales de elección social.¹⁴ Algunos postulados serán inevitablemente infringidos. Un tercer ejemplo es el argumento de Lindbeck de que es ingenuo aspirar a un sistema económico en que no exista ni el mercado, con sus particulares conse-

¹⁴ Véase Arrow (1951) y (1979), pp. 12-15 y 153-155 respectivamente.

cuencias sociales negativas, ni burocracia, con su otro tipo de dañinos efectos sociales secundarios.¹⁵ Pero aun cuando existan tales obras, no son ellas las que imprimen su carácter distintivo a nuestra profesión; más bien, dicho carácter se asemeja al ciego optimismo del Doctor Pangloss de Voltaire.

En cierto sentido, la medicina es “pesimista”, porque enfrenta valientemente el hecho de que la inmensa mayoría de las personas caen enfermas alguna vez a lo largo de sus vidas, tal vez incluso varias veces, y por lo general mueren, finalmente, por alguna enfermedad. Pero dicho pesimismo no les impide entrar en acción; de hecho, eso es lo que los impulsa a la investigación científica y a la aplicación de los logros de la ciencia. Rieux, el médico que es héroe de *La Plaga* de Camus, ilustra esto asombrosamente en su conversación con su amigo Tarrou, que lo ayuda a combatir la plaga. “Oui, approuva Tarrou, je peux comprendre. Mais vos victoires seront toujours provisoires, voilà tout.” —Rieux parut s’assombrir.— “Toujours, je le sais. Ce n’est pas une raison pour cesser de lutter.”¹⁶

Es ajeno a la ciencia médica y a su aplicación responsable y ética actuar a cualquier precio, sin tomar en cuenta las consecuencias; pero no le es menos ajena la pasividad, el confiar en la fe de que todo debe dejarse en manos de la naturaleza que curará por sí misma todos los males. En Occidente, los protagonistas económicos de este último punto de vista son los que proclaman que el mercado resolverá todos los problemas a su debido tiempo con la única condición de que no sea perturbado por intervenciones gubernamentales. Aunque haya problemas, que las fuerzas naturales del mer-

¹⁵ Véase Lindbeck (1971).

¹⁶ En traducción burda: “Sí,” concedió Tarrou, “comprendo. Pero sus victorias siempre serán provisionales, ésa es la verdad.” —Rieux pareció perturbarse.— “Siempre, lo sé. Ésa no es razón para dejar de luchar.” (La fuente de la cita en francés es: A. Camus: *La Peste*. Gallimard, París, 1947, p.147.)

cado los resuelvan. Existe también un argumento simétrico en el bloque oriental: si hay problemas, que la planificación los resuelva uno por uno. No hay mal que requiera una reforma, una interferencia más profunda en la estructura de la sociedad. No debemos aceptar tal inercia conservadora. Debemos luchar con los medios a nuestra disposición para curar los males de la sociedad.

No son necesarias la ilusión y la fe en la existencia del hombre estrictamente racional, el mercado perfecto, el plan perfecto, o el sistema social óptimo para que la economía realice un trabajo honesto. La economía mundial se encuentra en un estado deprimente. No hay razón para creer que en el futuro cercano todo va a cambiar para bien. Creo que el economista investigador de finales del siglo XX tiene todas las razones para estar ansioso, desesperado y furioso. Pero ello no debe reducirlo a la inactividad y la capitulación. El estado de la economía mundial, y de nuestra propia disciplina, debe al menos incitarnos a mostrar la debida modestia, abstenernos de la seguridad absoluta del charlatán fanático y confesar sinceramente los límites de nuestro conocimiento. Debemos asumir, en nombre de nuestra ciencia, una posición más cautelosa, más considerada, más circunspecta, a la hora de aconsejar sobre cuestiones relativas a la curación de la economía enferma.

IV. LA RESTRICCIÓN PRESUPUESTAL BLANDA*

En muchos segmentos de las economías contemporáneas se puede observar una tendencia notable: la restricción presupuestal de las unidades económicas se vuelve "blanda". El fenómeno aparece en las economías mixtas y es muy evidente en los sistemas socialistas. El síndrome de la "restricción presupuestal blanda" se asocia generalmente con el papel paternalista que adopta el Estado ante las organizaciones económicas, es decir, las empresas paraestatales y privadas, instituciones no lucrativas y familias.

El presente capítulo está organizado de la manera siguiente. El propósito de la sección 4.1. es clarificar conceptos. Introduje el concepto de restricción presupuestal blanda en mi libro *Economics of Shortage* (1980) y en el ensayo explicativo (1979) que resume la teoría de la escasez crónica en las economías socialistas. Desde entonces el concepto se ha discutido ampliamente y he recibido multitud de comentarios orales y escritos.¹ Aquí presentaré una reformulación, que en parte se traslapa y en parte se distancia de las definiciones e interpretaciones originales.²

* Este capítulo es producto de la investigación realizada durante el periodo en que el autor era miembro del Institute for Advanced Study de Princeton entre 1983 y 1984 y Profesor-investigador F. W. Taussig de Economía en Harvard de 1984 a 1985. Se reconoce con agradecimiento el apoyo de ambas instituciones. Este capítulo fue originalmente un ensayo presentado en la Ninth Annual Marion O'Kellie McKay Lecture en la Universidad de Pittsburg en 1985.

¹ Me he beneficiado con muchos comentarios estimulantes que me han hecho en gran número de seminarios y conferencias y en las reseñas de mi libro (1980). Estoy particularmente en deuda con las sugerencias de A. Bergson, K. Farkas, S. Gomulka, A.O. Hirschman, A. Leijonhufvud, Á. Matits, D.N. McCloskey, F. Seaton, J.D. Sachs, A. K. Soós y J. W. Weibull.

² No quiero aburrir al lector con una comparación meticulosa de la

La sección 4.2. examina la forma en que el “ablandamiento” de la restricción presupuestal afecta la conducta de la empresa. Las secciones 4.3. y 4.4. describen observaciones empíricas en tres economías socialistas, Hungría, Yugoslavia y China, y en economías mixtas no socialistas.

4.1. Clarificación de conceptos

El término “restricción presupuestal” fue, por supuesto, tomado de la teoría microeconómica de las familias. El supuesto de que quienes toman las decisiones tienen una restricción presupuestal equivale a suponer que el principio de Say prevalece.³ De acuerdo con Clower (1965) la restricción presupuestal no es una identidad contable ni una relación técnica, sino un postulado de la planeación racional. Debemos subrayar dos propiedades importantes. Primera, la restricción presupuestal se refiere a una característica del comportamiento de quien toma las decisiones: está acostumbrado a cubrir sus gastos con el ingreso que genera la venta de su producción y/o la renta que producen sus activos. Por lo tanto, ajusta sus gastos a sus recursos financieros. Segunda, la restricción presupuestal es una restricción que afecta a las variables *ex ante* y sobre todo a la demanda; se basa en las expectativas sobre la situación financiera futura cuando realmente se efectúe el gasto en cuestión.

El “ablandamiento” de la restricción presupuestal aparece cuando se relaja la estricta relación entre ingresos y egresos debido a que alguna otra institución, por lo general el Estado, pagará los gastos que superen a los ingresos. Otra condición del “ablandamiento” es que quien toma las deci-

formulación original (1980) y la revisada. Por diferentes que puedan ser, este artículo representa mi pensamiento actual sobre el tema.

³ Véase Clower (1965) y Clower-Leijonhufvud (1983).

siones considera muy probable la obtención de tal ayuda financiera externa y dicha probabilidad está profundamente implantada en su comportamiento. La figura 4.1. es una ilustración simplista del caso.

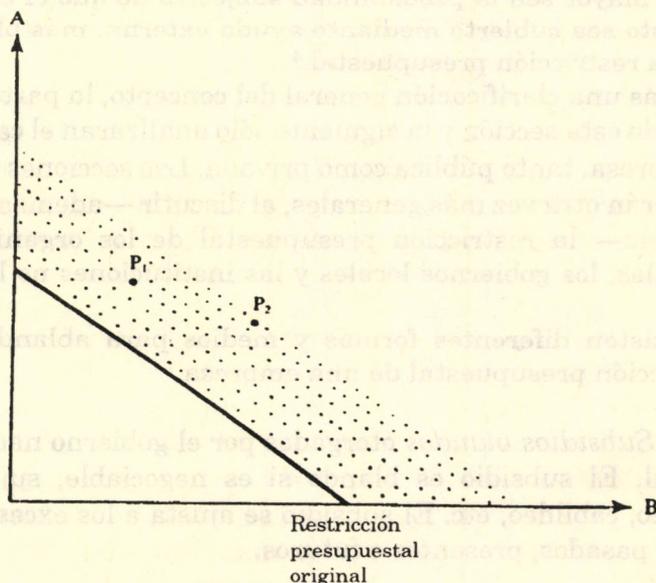


FIGURA 4.1. El "ablandamiento" de la restricción presupuestal.

Vemos el habitual eje de coordenadas para dos bienes A así como B y la línea del presupuesto original. Se aprecia que los costos de la unidad económica se han desbordado: el gasto real P_1 excede la línea del presupuesto original. Sin embargo, el sobrante será cubierto mediante algún apoyo financiero externo. Tal vez en el siguiente periodo, con los mismos recursos financieros internos, el gasto real P_2 sea aun mayor, pero el exceso será cubierto nuevamente. La restricción presupuestal, que por lo general se considera una línea estrictamente determinada, se vuelve "prescindible". (Esto está representado en la figura 4.1. por la línea punteada.) Otra

manera de expresar este concepto es mediante términos probabilísticos: la ayuda externa es una variable aleatoria. Quien toma las decisiones tiene una percepción subjetiva de la distribución de probabilidades de dicha variable aleatoria. Entre mayor sea la probabilidad subjetiva de que el exceso de gasto sea cubierto mediante ayuda externa, más blanda será la restricción presupuestal.⁴

Tras una clarificación general del concepto, la parte restante de esta sección y la siguiente sólo analizarán el caso de la empresa, tanto pública como privada. Las secciones 4.3. y 4.4. serán otra vez más generales, al discutir —además de la empresa— la restricción presupuestal de los organismos estatales, los gobiernos locales y las instituciones no lucrativas.

Existen diferentes formas y medios para ablandar la restricción presupuestal de una empresa.

4.1.1. *Subsidios blandos* otorgados por el gobierno nacional o local. El subsidio es blando si es negociable, sujeto a regateo, cabildeo, etc. El subsidio se ajusta a los excesos de costos pasados, presentes o futuros.

4.1.2. *Impuestos blandos*. El atributo de blando no se refiere a la tasa impositiva. Aun con una tasa impositiva baja el sistema fiscal puede ser duro si las reglas son uniformes, se han establecido para un periodo largo y el pago de los impuestos es rigurosamente obligatorio. En contraste, los impuestos son blandos, aun con una tasa elevada, si las reglas son negociables, sujetas a regateo y a presiones políticas. Las reglas fiscales no son uniformes, sino que están hechas casi a la medida de la situación financiera de los diferentes sectores o regiones o formas de propiedad. No se exige el

⁴ Para una formalización del esquema probabilístico de la ayuda financiera paternalista véase Kornai-Weibull (1983).

riguroso cumplimiento de las obligaciones fiscales; existen lagunas, excepciones *ad hoc*, aplazamientos, etcétera.

4.1.3. *Créditos blandos*. Una vez más, la blandura no se refiere a la magnitud de la tasa de interés. El sistema crediticio puede ser duro aun con una tasa de interés baja (siempre y cuando el mercado de crédito genere una tasa reducida), si se exige el estricto cumplimiento de los contratos de crédito. El acreedor presta dinero porque espera disciplina en el servicio de la deuda y no por ayudar a una empresa en dificultades que no podrá dar servicio a su deuda. Se exige el cumplimiento del contrato de crédito hasta sus últimas y amargas consecuencias: severas sanciones en caso de insolvencia, incluyendo sindicatura, bancarrota, fusión obligada, remate u otros medios legales similares. En contraste, el sistema crediticio puede ser blando, aun con elevadas tasas de interés, si no se exige el cumplimiento de un contrato crediticio, se tolera un servicio de la deuda poco confiable, y los aplazamientos y reestructuraciones están a la orden. El crédito blando se utiliza para ayudar a las empresas con problemas financieros grandes o crónicos, sin esperanzas reales de que se llegue a pagar.

4.1.4. *Precios administrativos blandos*. Esto se puede aplicar a los casos en que no es un contrato libre entre comprador y vendedor lo que establece el precio, sino alguna institución burocrática. El precio administrativo es duro si, una vez establecido, restringe el gasto y no se ajusta automáticamente a los aumentos de costos. Un precio administrativo es blando si se establece de acuerdo con algún principio indulgente de margen sobre los costos, lo que casi automáticamente ajusta el precio a los costos.

Estas cuatro maneras de ablandar la restricción presupuestal no son mutuamente excluyentes; pueden aplicarse

en forma simultánea o sucesiva. La lista no es exhaustiva, existen también otras maneras.

Deben agregarse a la descripción general algunas condiciones y comentarios explicativos.

La figura 4.1. presenta una imagen estática. En la vida real el caso en cuestión es dinámico. Las cuatro formas de ablandar la restricción presupuestal de una empresa se refieren a procesos dinámicos: la ayuda llena la brecha entre el flujo de gastos y el flujo de ingresos generados por las ventas de la empresa.

No tiene caso hablar de la blandura o dureza de la restricción presupuestal tomando en cuenta únicamente la historia de una empresa en particular. Como se mencionó en las definiciones generales, la distribución subjetiva de las probabilidades de ayuda externa dependerá de la experiencia colectiva. A este respecto, la pregunta fundamental es la siguiente: ¿cuál ha sido la experiencia habitual de un gran número de empresas durante un periodo largo? ¿Y puede esperarse que ocurran experiencias similares en el futuro?

“Duro” y “blando” son dos posiciones extremas en una escala de severidad. En un modelo maximizador determinista una restricción superior o se mantiene o no se mantiene. Pero aquí nos enfrentamos a un problema estocástico: expectativas subjetivas sobre la posibilidad de ayuda externa y la obligatoriedad de la disciplina financiera. Por lo tanto, pueden existir posiciones intermedias entre una restricción estrictamente obligatoria y otra totalmente redundante. Consideremos el límite de velocidad en las carreteras.⁵ Algunas personas lo respetarán, otras no; el límite permitido se puede exceder con mayor o menor frecuencia, en mayor o menor grado. La distribución de las violaciones dependerá de la severidad con que se haga respetar el límite. Pero aun con poca severidad, el hecho mismo de que exista un límite

⁵ La analogía fue sugerencia de A. O. Hirschman.

puede tener cierta influencia sobre la velocidad. Es decir, la restricción no es completamente redundante.

Existe otra razón para pensar en términos de una escala de severidad en lugar de un esquema de "sí o no", según el cual una restricción presupuestal totalmente obligatoria y otra totalmente ineficaz son posibilidades mutuamente excluyentes. Por lo general, la ayuda externa no se concede automáticamente y se requiere cierto esfuerzo para obtenerla. Los administradores de la empresa (y en el caso de una empresa privada también los dueños) tienen que recurrir a cabilderos y grupos de presión política o a sus relaciones personales. El soborno explícito puede ser frecuente o raro, así como la costumbre de cambiar de un país a otro. Lo más generalizado es cierta corrupción encubierta que adopta la forma de favores recíprocos. Todos estos esfuerzos se asemejan al comportamiento regido por la búsqueda de rentas descrito por A. O. Krueger (1974). Ella discute principalmente los esfuerzos dirigidos a recibir intervenciones menos negativas mientras que aquí nos referimos a los esfuerzos encaminados a obtener intervenciones más positivas. De cualquier modo, la búsqueda de rentas y el ablandamiento de la restricción presupuestal no están libres de costos. Por lo tanto, aun cuando pueda ablandarse, la restricción presupuestal tiene al menos cierta influencia en el comportamiento de la empresa o de otras unidades microeconómicas.

La dureza de la restricción presupuestal no es sinónimo de maximización de utilidades. Cuando una empresa maximizadora de utilidades opere con números rojos tratará de reducir sus pérdidas. Una restricción presupuestal dura significa que aun cuando la empresa se esfuerce por reducir sus pérdidas el entorno no tolerará un déficit prolongado. El énfasis está en el castigo. La restricción presupuestal es dura si la persistencia del déficit es cuestión de vida o muerte; entre más pueda evitar las consecuencias trágicas quien incurre en pérdidas, más blanda será la restricción. Lo real-

mente importante es el efecto psicológico de la restricción: con una restricción presupuestal dura el déficit provoca temor, porque puede acarrear consecuencias extremadamente serias. La maximización de utilidades se refiere al establecimiento interno de metas por parte de quien toma las decisiones en una empresa; la blandura-dureza de la restricción presupuestal se refiere a los límites externos de tolerancia a las pérdidas.⁶

De esta línea de argumentación se desprende que la severidad de la restricción presupuestal no es simplemente una cuestión financiera. Refleja en términos financieros un fenómeno socioeconómico más profundo. Utilizando un término marxista: refleja cierta relación social entre el Estado y una microorganización económica. Clower y Due (1972) escribieron, refiriéndose al principio de Say (y de igual manera a la restricción presupuestal dura), que "constituye una definición implícita del concepto de negociante como algo distinto del concepto de ladrón o de filántropo".

En el caso de una restricción presupuestal blanda, ni el Estado ni la empresa son meros negociantes, ni es la empresa un ladrón y el Estado un filántropo. Nos enfrentamos a un nuevo tipo de relación. Vienen a la mente diversas analogías: el Estado como padre protector y la empresa como niño, el Estado como benefactor y la empresa como protegido, el Estado como compañía de seguros y la empresa como asegurado. El síndrome de la restricción presupuestal blanda es la manifestación del papel paternalista del Estado moderno.

La teoría económica del mercado se concentra en la relación horizontal entre el vendedor y el mercado. La teoría sociológica de la burocracia, desde sus inicios con Max Weber

⁶ El concepto de una restricción presupuestal dura o blanda también puede emplearse si se maximiza un objetivo distinto a las utilidades, por ejemplo las ventas o la producción, o si el comportamiento de la empresa se describe dentro de un esquema no maximizador como comportamiento satisfactorio.

hasta la fecha, estudia la relación vertical entre superiores y subordinados dentro de una jerarquía. La empresa con restricción presupuestal blanda es un caso que se ubica en la intersección de estas dos disciplinas. Nuestra empresa tiene relaciones horizontales con sus clientes y proveedores, al mismo tiempo una muy particular relación vertical con el Estado.

Un último comentario a propósito de la clarificación conceptual. Este ensayo evita en forma deliberada dar una definición abiertamente pedante. Me refiero al término convencional de "restricción presupuestal" por aludir a ciertas asociaciones con la teoría microeconómica. Sin embargo, el concepto no se debe interpretar de manera demasiado literal, sino más bien como metáfora.⁷ El concepto de restricción presupuestal blanda se refiere a una tendencia dentro de la sociedad moderna: el relajamiento de la disciplina financiera, el debilitamiento de la sensación de que el gasto, la supervivencia y la expansión dependen de la capacidad de obtener ganancias y no de la ayuda externa.

4.2. El impacto en el comportamiento de la empresa

La tendencia hacia el ablandamiento de la restricción presupuestal tiene muchas consecuencias interrelacionadas. Aquí examinaremos únicamente tres de ellas: su impacto en la sensibilidad a los precios, en la eficiencia y en la formación de excesos de demanda. Al igual que en la segunda mitad de la sección anterior nos seguimos enfocando al comportamiento de la empresa.

⁷Por supuesto el concepto de restricción presupuestal rigurosamente definido en la teoría microeconómica de las familias también es una metáfora, como todos los demás modelos económicos. (Véase el artículo de McCloskey [1983] sobre la retórica en economía.)

El primer tema es el efecto de los precios en la toma de decisiones de la empresa. El caso trivial de una curva de demanda con pendiente hacia abajo para los insumos de la empresa presupone la existencia de una restricción presupuestal dura. Entre más blanda sea la restricción presupuestal, más débil será la necesidad de ajustar la demanda a los precios relativos. En el caso extremo de una restricción presupuestal perfectamente blanda, la elasticidad de la demanda al propio precio es cero, la curva de demanda es vertical, es decir, está determinada por otras variables explicativas y no por el precio. Como resulta evidente tras echar un vistazo a la figura 4.1., la pendiente exacta de la línea del presupuesto original no tiene mayor importancia si los incrementos en costos pueden ser fácilmente compensados por la ayuda externa, de tal modo que la estricta línea presupuestal es reemplazada por una amplia franja borrosa.

La blandura de la restricción presupuestal reduce la elasticidad de la demanda de todos los insumos alternativos, de todos los factores; reduce la sensibilidad de la empresa a las tasas de interés, el tipo de cambio y demás. De manera similar, la empresa con múltiples productos será menos sensible a los cambios en los precios relativos de su producción. En resumen: la sensibilidad general de la empresa a los precios disminuye.⁸

Gran parte de la literatura dedicada a los estados de desequilibrio o de no equilibrio en el mercado se ocupa de la rigidez de los precios, salarios, tasas de interés, tipo de cambio y demás. Por importantes que puedan ser estos temas, están precedidos por uno todavía más fundamental: ¿tiene el precio algún efecto en lo absoluto? Y de ser así, ¿es

⁸ Un indicador de la sensibilidad general de una empresa a los precios podría ser un promedio ponderado de las elasticidades de la demanda por diferentes insumos; otro indicador podría ser un similar promedio ponderado de las elasticidades de oferta para diferentes productos. El valor de tales indicadores es cero en caso de una total falta de sensibilidad.

dicho efecto fuerte o más bien débil? En muchos sistemas la explicación del estado no walrasiano del mercado no es tanto la rigidez en la formación de precios sino sobre todo la debilidad de la sensibilidad a los precios y este último atributo de un sistema depende en gran medida de la blandura de la restricción presupuestal.

Un segundo tema digno de atención es el impacto sobre la eficiencia de la tendencia hacia una restricción presupuestal más blanda. No se puede lograr una asignación eficiente cuando las combinaciones insumo-producto no se ajustan a las señales de precios. No existen dentro de la empresa estímulos suficientemente fuertes para maximizar esfuerzos: se tolera un rendimiento inferior.⁹ La atención de los directivos de la empresa se distrae del piso de ventas y del mercado hacia las oficinas de la burocracia, donde pueden solicitar ayuda en caso de problemas financieros.

El tema más importante es el ajuste dinámico. Si la restricción presupuestal es dura, la empresa no tiene otra opción que ajustarse a las circunstancias externas desfavorables mejorando la calidad, reduciendo costos, introduciendo nuevos productos o nuevos procesos, es decir, se tiene que comportar de manera empresarial. Sin embargo, si la restricción presupuestal es blanda, tales esfuerzos productivos dejan de ser imperiosos. En lugar de eso, es probable que la empresa busque ayuda externa y solicite que se le compense por las circunstancias externas desfavorables. El Estado actúa como una compañía de seguros general que asume todos los peligros morales con las bien conocidas consecuencias: el asegurado tendrá menos cuidado de proteger su riqueza.¹⁰ Schumpeter (1911) subrayaba el significado de la

⁹ En la terminología de Leibenstein (1966), esto conduce a una pérdida de la eficiencia-X.

¹⁰ Jackall (1983) caracterizaba la actitud de un administrador bajo control burocrático de la siguiente manera: socializa el riesgo y privatiza los beneficios.

“destrucción constructiva”: la eliminación de viejos productos, tecnologías y organizaciones que son superadas por otras nuevas y más eficientes. La restricción presupuestal blanda protege a la vieja línea de producción, a la empresa ineficiente contra la destrucción constructiva y por lo tanto impide la innovación y el desarrollo.

Una tercera consecuencia del síndrome de la restricción presupuestal blanda puede surgir en la formación de excesos de demanda. Cualesquiera que sean las metas de los administradores de la empresa (maximizar utilidades a corto o largo plazo, ventas, crecimiento de las ventas, tamaño de la empresa, independencia y poder), dichos objetivos o cualquier combinación de ellos estarán asociados con la expansión. Y cualesquiera que sean las combinaciones específicas insumo-producto que favorezcan la expansión, el impulso por lograr las metas arriba mencionadas genera una demanda siempre creciente por, cuando menos, algunos insumos a lo largo del tiempo. Si la restricción presupuestal es dura, dicha demanda es limitada. El gasto en insumos está condicionado al monto de los ingresos pasados, presentes y futuros que se generen por las ventas de la producción, que a su vez están restringidas por la demanda que tenga la producción de la empresa. Sin embargo, si la restricción presupuestal de muchas empresas es blanda, su demanda por insumos se vuelve irrestricta (al menos desde el punto de vista del financiamiento). Surgirá la demanda galopante. Dichas empresas consideran que cuando ya no puedan pagar sus cuentas aparecerá alguien para rescatarlas. Por lo tanto no existe un límite obligatorio a la demanda por insumos y, sobre todo, por inversión.¹¹ Si la proporción de unidades económicas con restricción presupuestal blanda y tendencia a la demanda galopante es lo suficientemente grande para tener un efecto

¹¹ La literatura húngara llama a esta demanda casi insaciable por recursos para inversión “apetito de inversión”.

significativo sobre la demanda total, el sistema se convierte en una "economía de escasez".

Ahora llegamos a algunas conclusiones teóricas. Como subrayamos antes, la existencia de una restricción presupuestal (dura) significa que el principio de Say está vigente. Sin embargo, si la restricción presupuestal es blanda en segmentos suficientemente grandes de la economía, entonces el principio de Say no se sostiene y por lo tanto la ley de Walras tampoco se sostiene. Consideremos a una empresa grande que planea un proyecto de inversión. El principio de Say supone que la empresa sólo se decidirá a iniciar el proyecto si considera seriamente que el flujo de ingresos provenientes de la venta de la producción generada por el nuevo proyecto va a cubrir el flujo de gastos necesarios para llevarlo a cabo. Ciertamente, en un mundo de incertidumbres las diferentes personas que se enfrentan a una decisión pueden mostrar grados distintos de aversión al riesgo. Pero dada la distribución de la aversión al riesgo de todos los que toman decisiones de inversión, la demanda total por recursos para inversión (créditos para inversión, bienes de inversión, etc.) será restringida, debido al auténtico temor a la quiebra financiera, es decir, porque la restricción presupuestal es dura. Existirá autorrestricción en las decisiones de formación de capital. Esta relación simétrica entre la demanda por recursos para inversión y la oferta generada por esos mismos recursos está detrás del concepto de la ley de Walras, es decir, la suma de los valores (positivos y negativos) de los excesos de demanda será cero.

Este tipo de simetría se pierde cuando hay un número suficientemente grande de tomadores de decisiones con restricciones presupuestales blandas. La simetría se derrumba si el apoyo financiero puede aparecer como maná. La empresa puede iniciar un proyecto aunque tenga la sospecha inconsciente de que el costo será mayor y los ingresos inferiores a lo planeado. En caso de quiebra financiera será rescatada.

Bajo tales circunstancias no existe autorrestricción de las intenciones de inversión; la demanda no está contrarrestada por una consideración "realmente seria" de los ingresos y, en última instancia, de la oferta.

Existen identidades en todas las economías: balances de acervos y flujos reales de insumos, producción y dinero. Es evidente que dichas identidades se mantienen también en una economía con restricciones presupuestales blandas. Pero la ley de Walras no es una identidad sino una relación específica entre las intenciones de compra y de venta. Dichas intenciones pueden no ser consistentes. En el caso de una restricción presupuestal blanda *son* inconsistentes. Los subsidios, las exenciones fiscales blandas, los créditos blandos, etc., serán financiados mediante la redistribución del ingreso vía impuestos e inflación. Hay cargas esperadas (el impuesto habitual, la tasa de inflación esperada habitual, etc.). Todo el mundo toma en cuenta la carga fiscal, tasa de inflación, etc., habituales al momento de planear sus finanzas. La expectativa de que la empresa puede gastar más que sus "ganancias" ya que en caso de quebrar será rescatada, prevalece sobre todo lo demás. Ahí radica una fuente de asimetría: la posibilidad de demanda galopante en la empresa con restricción presupuestal blanda. Las expectativas individuales pueden ser incompatibles entre sí. El ablandamiento de la restricción presupuestal es una invitación a tal incompatibilidad: entre más blanda sea la restricción presupuestal y más amplia la esfera de la economía donde el síndrome prevalece, surgirá mayor incompatibilidad.

Otro aspecto importante es la efectividad de la política monetaria. Un techo monetario¹² es una condición necesaria para la disciplina financiera, pero no es suficiente para asegurarla. Véase Hicks (1983). El engranaje entre una

¹² Estoy en deuda con A. Leijonhufvud que me llamó la atención sobre esta relación con las ideas de Hicks respecto de los techos monetarios.

política monetaria más restrictiva y la respuesta microeconómica se vuelve poco confiable en el caso de una restricción presupuestal blanda. Esta última es como una rueda dentada hecha de masticado en el engranaje. La microunidad no reaccionará a la restricción monetaria restringiendo su demanda si no está convencida del peligro de quiebra financiera. En la esfera de las microunidades con restricción presupuestal blanda el dinero es más o menos "pasivo", véase Brus (1961) y Grossman (1965). La administración de la demanda sólo funciona si está asociada con restricciones presupuestales suficientemente duras. Ésta es una de las relaciones importantes entre las unidades macro y microeconómicas.

4.3. Las experiencias de las economías socialistas: Hungria, Yugoslavia y China

Ahora nos concentraremos en observaciones empíricas, primero de las economías socialistas. El caso del "socialismo clásico", es decir, la economía por mandato altamente centralizada previa a la reforma, es bastante simple. Se reconoce oficialmente que la rentabilidad no debe desempeñar un papel determinante: el ingreso, la salida, la expansión o contracción de una empresa no dependen de su rentabilidad sino de la decisión de las autoridades superiores, que aplican otros criterios. Una empresa o todo un sector con pérdidas pueden sobrevivir indefinidamente, siempre y cuando los organismos superiores del Estado así lo quieran.

Es un mayor desafío estudiar lo que sucede en Yugoslavia, Hungría y China, que fueron los países pioneros en la introducción de reformas descentralizadoras asociadas con un papel más importante para los incentivos de utilidades. Si observamos —como es el caso— que la restricción presupuestal en estas tres economías sigue siendo bastante

blanda, podemos suponer que una proposición semejante respecto del "socialismo clásico" prerreformista también es válida *a fortiori*.

En estos tres países se lleva a cabo desde hace varias décadas un proceso de reforma con resultados impresionantes. Sin embargo, éste no es el lugar indicado para hacer una evaluación general del balance entre éxitos y fracasos.¹³ Queremos concentrarnos en un solo tema: la severidad de la restricción presupuestal en los tres países.

En Hungría un grupo de investigadores está estudiando la situación financiera de todas las empresas paraestatales (1 755 empresas en 1982) que generan el grueso de la producción total.¹⁴ Se han procesado las contabilidades de todas estas empresas y computado varios indicadores especiales para realizar los análisis transversal y dinámico. Aquí sólo podemos presentar unos cuantos ejemplos de los resultados numéricos.

Es necesario explicar algunos aspectos de la terminología (si se desean definiciones más detalladas, véanse las fuentes mencionadas en la nota 14). Distinguimos cuatro categorías de utilidades.

4.3.1. *Utilidad original*. Ésta es una cantidad hipotética: las utilidades antes de recibir cualquier tipo de subsidio del Estado y de pagar cualquier tipo de impuesto al Estado. La palabra "antes" no se refiere al orden temporal en tiempo real

¹³ Para una descripción y evaluación general de las reformas véase Antal (1979), Balassa (1983), Hare (1983), Hewett (1981) y Nyers-Tardos (1980) en lo relativo a Hungría; Bergson (1982), Burkett (1983), Horvat (1976) y Tyson (1980) en lo relativo a Yugoslavia; Perry-Wong (1985) en lo relativo a China.

¹⁴ El estudio es dirigido por el autor y por A. Matits. Los principales hallazgos del primer reporte (Kornai-Matits-Ferge [1983]) han sido resumidos en inglés en Kornai-Matits (1983a). Los resultados más recientes se encuentran en el segundo reporte: Matits (1984). La fuente de todos los datos en las tablas 4.1. a 4.4. son estos dos reportes.

de calendario, sino al orden lógico abstracto de la compleja redistribución fiscal de las utilidades.

Al computar la "utilidad original" (y de igual manera a lo largo de todo el proyecto de investigación) tomamos como dados los precios existentes. No calculamos precios-sombra y después computamos las utilidades-sombra de la empresa. De igual manera, la "utilidad original" no es la utilidad que resultaría bajo las condiciones imaginarias de un mercado competitivo asociado con los auténticos precios necesarios para limpiar el mercado.

4.3.2. *Utilidad original corregida.* Ésta es la utilidad original más los subsidios otorgados para mantener bajos ciertos precios al consumidor, menos los impuestos a la productividad aplicados para mantener altos ciertos precios al consumidor. El razonamiento para esta corrección es el siguiente. Queremos filtrar los componentes de la redistribución fiscal que pretenden subsidiar o cobrar impuestos a las familias consumidoras y no a las empresas productoras.

4.3.3. *Utilidad reportada.* Ésta es la utilidad reportada en la contabilidad y más tarde en todas las estadísticas nacionales y sectoriales sobre utilidades. Ya se refleja en ella un alto grado de redistribución fiscal: en esta etapa se suman la mayoría de los subsidios y se restan la mayoría de los impuestos a la utilidad original.

4.3.4. *Utilidad final.* Una vez que se ha determinado la utilidad reportada, se suman algunos subsidios y se restan algunos impuestos.

En algunos cálculos utilizamos una fracción en lugar del volumen de utilidad, el numeral de dicha fracción es uno de los cuatro indicadores de utilidad y el denominador es el valor de los activos físicos (estructura, equipo e inventarios), es decir, el "capital físico". Llamamos a este tipo de indicador

“rentabilidad” y lo usamos para facilitar las comparaciones transversal y dinámica.

Lo primero que observamos es que la magnitud de la redistribución fiscal es muy grande. Esto se muestra en la tabla 4.1.

TABLA 4.1. *Magnitud relativa de la redistribución fiscal en Hungría*

	Subsidios totales entre utilidad original total	Impuestos totales entre utilidad original total
1980	1.09	1.28
1982	0.91	1.27

El sector paraestatal en conjunto es un pagador neto de impuestos. Pero el resultado final neto está precedido por una amplia reorganización de las utilidades que forma una intrincada red entre todas las empresas individuales. El Estado toma con una mano el dinero de cierta empresa y luego le da dinero a otra empresa (o quizás a la misma, pero bajo diferente “rubro”) con la otra mano. O dicho con mayor precisión, el Estado no tiene sólo dos manos sino que es una Shiva con muchas manos: existen en total 276 tipos de impuestos y subsidios utilizados por diferentes autoridades recaudadoras de impuestos o adjudicadoras de subsidios (véase Falubíró [1983a]).

La tabla 4.2. presenta los coeficientes de correlación entre los diferentes indicadores de rentabilidad para el total de la población de empresas paraestatales y para las empresas paraestatales dedicadas a la manufactura.

La parte más reveladora de la tabla 4.2. son las dos esquinas superiores de la derecha, que muestran que no existe correlación sustancial entre la rentabilidad previa a la redistribución y la rentabilidad posterior a la redistribución. Incluso si neutralizamos el efecto de la política de

TABLA 4.2. *Coefficientes de correlación entre los indicadores de rentabilidad en Hungría en 1982*

	Indicadores de rentabilidad			
	1	2	3	4
<i>Total de empresas paraestatales</i>				
1. Rentabilidad original	1	0.63	0.42	0.09
2. Rentabilidad original corregida		1	0.64	0.15
3. Rentabilidad reportada			1	0.39
4. Rentabilidad final				1
<i>Empresas paraestatales manufactureras</i>				
1. Rentabilidad original	1	0.63	0.33	0.04
2. Rentabilidad original corregida		1	0.47	0.05
3. Rentabilidad reportada			1	0.42
4. Rentabilidad final				1

precios al consumidor *vía* subsidios e impuestos implícita en los precios al consumidor, la correlación entre los indicadores 2 y 4 sigue siendo muy débil, sobre todo en la manufactura.

En este punto son pertinentes algunas palabras de precaución. No estamos sugiriendo que la rentabilidad núm. 1 deba ser el indicador de la genuina eficiencia. Dado el distorsionado sistema de precios relativos, ése no puede ser el caso. Por lo tanto no es legítimo sacar la simple conclusión normativa de poner fin a la redistribución financiera diferenciada y aplicar una especie de impuesto uniforme al tiempo que se mantiene la actual estructura de precios. Aquí no deseamos extraer ninguna conclusión normativa, únicamente señalar el rasgo característico de la presente situación. Cuando las redistribuciones fiscales son tan complejas y están tan extendidas, la "rentabilidad" no tiene ni puede tener ningún significado razonable. Las rentabilidades reportada y final dependen cuando menos en igual medida de la generosidad o severidad de las diferentes autoridades asignadoras de

subsidios o recaudadoras de impuestos que del éxito o fracaso de su producción y del mercado.

La redistribución fiscal de las utilidades muestra una notoria tendencia a otorgar ayuda financiera a los perdedores. Calculamos el siguiente indicador: el subsidio total concedido a una empresa entre el total de impuestos pagados por la misma empresa. Lo llamamos "tasa de redistribución". Los coeficientes de correlación entre la rentabilidad original y la tasa de redistribución para el total de la población de empresas paraestatales es -0.99 para 1980, -0.97 para 1981 y -0.92 para 1982. La fuerte correlación negativa demuestra que entre menor sea la rentabilidad original, mayor es la probabilidad de obtener un subsidio más grande y de pagar menos impuestos.

Por lo tanto, el patrón de redistribución consiste en traspasar las utilidades de los ganadores a los perdedores. Para motivos de demostración, las empresas están clasificadas en cuatro categorías: "empresa con pérdidas" significa una rentabilidad inferior a -2% ; "rentabilidad baja" es entre -2% y $+6\%$; "rentabilidad media" es entre $+6\%$ y $+20\%$, y "rentabilidad alta" es más de $+20\%$. La tabla 4.3. presenta las probabilidades de transición de una categoría a la otra

TABLA 4.3. Probabilidades de transición debidas a la redistribución fiscal en Hungría en 1982

A: Rentabilidad final	Empre- sa con pérdidas	Rent. baja	Rent. media	Rent. alta
De: Rentabilidad original				
Empresa con pérdidas	0.11	0.77	0.06	0.06
Rentabilidad baja	0.03	0.93	0.04	0
Rentabilidad media	0	0.84	0.13	0.03
Rentabilidad alta	0	0.46	0.43	0.11

debido a la redistribución fiscal para todas las empresas paraestatales.

Tras la redistribución, las empresas con alta rentabilidad original sólo tienen una probabilidad de 11% de terminar en la misma categoría; casi una de cada dos empresas será degradada a rentabilidad baja. En contraste, 9 de cada 10 empresas con pérdidas ascenderá de categoría. Ésta es una forma bastante paradójica de redistribución "igualitaria": los incentivos de utilidades neutralizados por el nivelamiento de las utilidades.

Cada año, unas cuantas empresas paraestatales húngaras dejan de operar. Son liquidadas o se fusionan con una empresa mayor. Nuestro análisis, al igual que otros estudios,¹⁵ han demostrado que su salida no tiene relación con su rentabilidad. También merece atención la relación entre la rentabilidad y el crecimiento de la empresa. Para facilitar las comparaciones transversal y dinámica hemos definido un indicador de la "actividad inversionista": el gasto en la formación de capital real dividido entre el valor de los activos físicos. La tabla 4.4. examina el efecto potencial rezagado de la rentabilidad sobre la actividad inversionista. La tabla demuestra con claridad que la actividad inversionista no está correlacionada en lo absoluto con la rentabilidad.

La investigación sobre redistribución fiscal en las empresas húngaras continúa. Hasta ahora, los resultados apoyan la impresión de que a pesar de las medidas descentralizadas, la restricción presupuestal de las empresas paraestatales sigue siendo bastante blanda. La dependencia financiera de la empresa en el Estado sigue siendo muy fuerte.

En Yugoslavia, el grueso de la producción total la llevan a cabo empresas de propiedad social. (Dado que los altos funcionarios de la empresa son elegidos por los trabajadores y no designados por las autoridades estatales, esta forma de

¹⁵ Véase Laki (1982).

TABLA 4.4. *Correlación entre rentabilidad y actividad inversionista en Hungría*

Correlación con la actividad inversionista en los últimos años	1976	1977	1978	1979	1980
<i>Rentabilidad en el año abajo mencionado</i>					
<i>Rentabilidad original</i>					
1975	-0.03	-0.03	-0.04	-0.04	-0.02
1976		-0.03	-0.07	-0.04	-0.08
1977			-0.04	-0.01	-0.07
1978				-0.03	-0.11
1979					-0.08
<i>Rentabilidad reportada</i>					
1975	-0.07	-0.07	-0.03	-0.03	-0.03
1976		-0.07	-0.04	-0.03	-0.01
1977			-0.04	-0.03	-0.01
1978				-0.04	0
1979					0

propiedad no privada no puede considerarse "propiedad estatal".) En la terminología yugoslava la unidad económica se denomina "Organización Básica de Trabajo Asociado" (OBTA); las empresas más grandes pueden estar compuestas por varias OBTA.

La tabla 4.5. muestra que un gran número de unidades económicas están sufriendo pérdidas.

La mayor parte de las unidades con serios problemas financieros sobrevive. La "rehabilitación" implica muchas formas de asistencia externa: en parte subsidios no reembolsables y en parte créditos. Existe una gran variedad disponible de fuentes de financiamiento para las empresas con pérdidas; los bancos (que de hecho están controladas por las

TABLA 4.5. *Pérdidas y rehabilitación en Yugoslavia en 1980-1981*

	Número de OBTA's	Número de trabajadores involucrados (miles)
Total (fin de 1981)	13,667	4,848
Unidades con pérdidas no cubiertas en el reporte financiero anual de 1980	1,303	277
Unidades en proceso de rehabilitación	178	51
Unidades donde se ha iniciado el procedimiento de quiebra	20	2

Fuente: Knight (1984), pp. 5 y 80.

propias OBTA's), así como los organismos locales, regionales y federales participan en el proceso de rescate de la empresa.

Una notable manera de "resolver" los problemas de liquidez es el muy generalizado crédito interempresarial que funciona de manera independiente del sistema bancario. A finales de los setentas las obligaciones interempresariales crecieron a una tasa del doble de la inflación, véase Knight (1984). Con frecuencia, el proveedor del bien es obligado a aceptar el crédito interempresarial: la empresa compradora no paga con sus fondos, sino que emite un pagaré. Los problemas de liquidez son transferidos de una empresa a otra y los efectos secundarios conducen a crisis de liquidez más generalizadas.¹⁶

Tal situación queda bien ilustrada por dos citas de fuentes yugoslavas. "En Yugoslavia cualquiera podía ordenar bienes, invertir, distribuir y consumir sin pagar por ello. A las personas culpables no se les castigaba con la privación, mediante la quiebra, del derecho a administrar la propiedad

¹⁶ Véase Tyson (1977).

social." La cita fue tomada de uno de los principales periódicos, *Ekonomiska Politika* en 1969.¹⁷ Como muestra la tabla 4.5., las cosas no han cambiado mucho desde entonces. A. Bajt, el célebre economista yugoslavo escribió: "Se contraen obligaciones sin la intención de cumplirlas; los castigos a las violaciones son suaves o inexistentes, lo que permite el aumento descontrolado de transacciones que no se pagan."¹⁸

El consenso ampliamente compartido por los analistas¹⁹ y la conclusión a la que nos llevan los datos arriba citados es la siguiente: la unidad económica yugoslava de propiedad social muestra todos los atributos de una restricción presupuestal bastante blanda.

En cuanto a China, no tenemos acceso todavía a estadísticas generales que reflejen la severidad de la restricción presupuestal de las empresas paraestatales. El analista tiene que basarse en el estudio de las resoluciones gubernamentales que regulan la retención de utilidades e impuestos y en los reportes que describen las experiencias de diferentes sectores y regiones publicados en la prensa cotidiana y en publicaciones profesionales. En principio, se introdujo un esquema de retención de utilidades en 1978 que evolucionó en un "sistema de contrato de utilidades" a principios de los ochentas. Esto último significa un acuerdo negociado entre el propietario, es decir el gobierno central o local, y la empresa respecto de la entrega obligatoria de las utilidades al Estado. La empresa puede conservar las

¹⁷Citado en Havrylyshyn (1984).

¹⁸Bajt (1971), citado en Soós (1984a).

¹⁹Por ejemplo, L. Tyson (1983) se refiere a la "persistente blandura" de las restricciones presupuestales de las empresas, que reducen su sensibilidad a los cambios en las condiciones financieras y monetarias. P. Knight (1984) observa que "el sistema entreverado de bancos, empresas y comunidades sociopolíticas ha producido una restricción presupuestal muy blanda". Pueden encontrarse declaraciones semejantes en Burkett (1984) y en Havrylyshyn (1984).

utilidades que rebasen la cuota. "Regatear las utilidades en lugar de regatear las metas de los planes se convirtió en una de las principales actividades de la jerarquía industrial", escribe Naughton (1985, p. 238). La última etapa se denomina sistema de "impuestos-por-utilidades". Se sustituye el pago de impuestos por la "entrega de utilidades" previamente negociada. Existen diversos impuestos; uno de ellos se llama "impuesto de ajuste", cuyo propósito explícito es nivelar la carga entre diferentes empresas con costos de operación más o menos favorables. La tasa efectiva del impuesto de ajuste se determina mediante negociaciones caso por caso. Citamos a Naughton (1985) en lo concerniente a su impresión general: "En la actualidad, es absolutamente incuestionable que las empresas chinas enfrentan una restricción presupuestal blanda: existen numerosos caminos para que las empresas chinas eludan las consecuencias de sus decisiones equivocadas de inversión o producción. El funcionamiento del sistema de contrato de utilidades ejemplifica en la práctica el significado de una restricción presupuestal blanda y los economistas chinos describen el mismo fenómeno cuando dicen que las empresas son 'responsables de las utilidades, pero no de las pérdidas'. Si bien el sistema de impuestos-por-utilidades podría modificar marginalmente esta situación, en el futuro previsible es poco probable que la altere en lo fundamental (p.248). Riskin (1985) y Wong (1985) llegan a conclusiones similares.

4.4. La experiencia de las economías mixtas

Las economías socialistas presentan un grado más bien extremo de blandura en la restricción presupuestal. En menor grado y en segmentos más restringidos del sistema también se pueden observar fenómenos similares en las economías mixtas.

Es imposible formular postulados generales definitivos respecto del grado de blandura o dureza de la restricción presupuestal en las economías mixtas. La diversidad es grande; existen amplias diferencias entre países y dentro de un mismo país la situación puede variar al cambiar los partidos y las corrientes políticas en el poder. Lo único que podemos ofrecer es una clasificación y examen sistemáticos de los diferentes tipos de organizaciones donde aparece el síndrome de la restricción presupuestal blanda.

i) En muchas economías mixtas existen empresas no privadas que pertenecen a los gobiernos centrales o locales. Por lo general no tienen una categoría legal privilegiada, sino que se les considera negocios empresariales que se supone deben obtener ganancias. No obstante, muchas de ellas presentan pérdidas durante periodos largos y se les mantiene con vida mediante subsidios u otros métodos de "ablandamiento".²⁰ En algunos casos la verdadera razón de las nacionalizaciones es permitir que el Estado (es decir, en última instancia, los contribuyentes) paguen los déficits persistentes de las empresas privadas en problemas. En algunos otros casos el déficit de la empresa paraestatal es resultado directo de una política gubernamental de precios que mantiene artificialmente bajo el precio de ciertos bienes o servicios producidos por dicha empresa.

En el caso de muchas empresas de servicio público que tienen monopolio o casi monopolio de la oferta de ciertos bienes o servicios, es inevitable alguna forma administrativa de regulación de precios. Es bastante común que el precio administrativo sea "blando" y se aplique algún principio de margen a los costos. El precio administrativo se ajusta a los

²⁰ El establecimiento de metas y el desempeño de las empresas públicas se discute en Aharoni (1981) y Borchering, Pommerehne y Schneider (1982).

costos reales cualquiera que sea la razón del aumento de costos. Éste es a su vez un fenómeno típico de la restricción presupuestal blanda.

ii) El proyecto público de inversión está emparentado con el caso (i). Una vez concluido puede ser operado por una organización pública o transferido a la iniciativa privada. El financiamiento de los gastos procede total o parcialmente de fuentes gubernamentales. Es frecuente que los hechos sucedan de la manera siguiente: al principio, se realizan estimaciones de costos demasiado optimistas; después, el exceso de costos es cubierto finalmente con fondos públicos. Resulta claro que se trata de un caso de restricción presupuestal blanda. El sesgo a la baja de la estimación *ex ante* es inducido por la expectativa bastante segura de que, por una parte, eso puede aumentar las probabilidades de que el proyecto sea aceptado, mientras que por otra el público acabará por pagar el exceso de costos.

iii) En muchos países los gobiernos nacionales o locales están dispuestos a proporcionar ayuda regular durante largos periodos de tiempo a empresas privadas que de otra manera tendrían problemas financieros. En algunos casos, dicho apoyo se concede a las grandes empresas o a sectores enteros (acero, construcción de barcos, etc.) compuestos por grandes empresas. En otros casos la ayuda va dirigida a los productores en pequeña escala (por ejemplo agricultores).

Sería un grave error sobreestimar las similitudes a este respecto entre las economías socialistas y no socialistas. El rescate de Chrysler no significa que la restricción presupuestal de las grandes corporaciones de Estados Unidos sea blanda. Chrysler quedó comprometida a pagar rápido toda la asistencia financiera y *lo hizo*. El caso de Chrysler fue una excepción a la regla, que atrajo mucha atención en el país. En Hungría estamos presenciando la primera quiebra de una

empresa paraestatal. Allá la quiebra es la excepción y el rescate es la rutina normal. El lector debe recordar que la restricción presupuestal se vuelve blanda cuando quienes toman las decisiones pueden esperar con una alta probabilidad subjetiva que recibirán ayuda externa. Sí existen segmentos en muchas economías mixtas modernas en que éste es el caso, pero no es la situación general de la mayoría de las empresas privadas.

iv) Los bancos comerciales privados tienen una situación especial. En la mayoría de los países están sujetos a controles gubernamentales especiales. El público tiene la certeza de que el gobierno o alguna otra institución central (por lo general el Banco Central) garantiza la seguridad de los depósitos. Desde las traumáticas experiencias de la Gran Depresión, el respaldo al sector bancario privado se volvió más explícito en la mayoría de los países. Esto lleva al ablandamiento de la restricción presupuestal de los bancos privados: les preocupa menos conceder préstamos riesgosos desde que están seguros de que serán rescatados.

v) Existe una gran variedad de instituciones no lucrativas que ofrecen diversos servicios al público. Algunas son organismos individuales (por ejemplo una universidad), otras son enormes organizaciones con múltiples niveles (por ejemplo los servicios de salud o los fondos de pensiones a nivel nacional, las radiodifusoras públicas y demás). Su categoría legal es diferente a la de los organismos gubernamentales; no son parte del servicio público. Al mismo tiempo, muchas de ellas no son independientes del gobierno: obtienen privilegios, pero también están sujetas a cierto control gubernamental. Y lo que es más importante desde nuestro punto de vista, dependen hasta cierto punto del apoyo financiero del gobierno. "No lucrativa" significa, en sentido estricto, que no pueden aceptar dinero de inversionistas privados ni pagar

dividendos sobre dicha inversión privada. En lo demás se supone que deben ser autosuficientes y financiar sus gastos con las contribuciones de sus miembros, donaciones y las utilidades que generan sus activos. Sin embargo, en muchos casos caen en problemas financieros y tienen que recurrir al gobierno en busca de ayuda. O desde el principio se establecen de manera tal que una parte de su ingreso regular proviene de fuentes gubernamentales. Esto por supuesto debilita su autonomía. Al mismo tiempo, provoca los fenómenos comunes de la restricción presupuestal blanda: se negocia la ayuda externa y se toleran ineficiencias y costos excesivos con la esperanza de que los déficits serán cubiertos con fondos públicos.

Un ejemplo sobresaliente —y en muchos aspectos muy especial— es el servicio médico. No sólo los servicios nacionalizados de salud pueden presentar los síntomas comunes del síndrome de la restricción presupuestal blanda, sino que los mismos síntomas pueden aparecer también en un sistema de salud individual y privado, con base en el seguro médico voluntario. El proveedor del servicio médico, el doctor o la clínica, no cuida mucho los gastos porque cualquiera que sea el costo éste no será pagado directamente del bolsillo del paciente. Las cuentas son cubiertas por instituciones impersonales, que pueden transferir el aumento de costos en pequeñas cantidades a un gran número de individuos asegurados. Esto es aun más cierto si la gran institución burocrática de servicio médico y seguros no es una empresa privada, sino alguna especie de institución no lucrativa que puede solicitar ayuda financiera del Estado.

vi) En muchos países los gobiernos locales tienen hasta cierto punto autonomía financiera y se supone que deben ser autosuficientes, es decir, cubrir sus gastos con los impuestos y demás ingresos que pueden obtener. Si un gobierno local

obtiene fondos adicionales de un presupuesto gubernamental de mayor nivel, puede presentarse una situación de restricción presupuestal blanda. La ayuda externa depende de la negociación. Si el gobierno local incurre en pérdidas, puede tener la esperanza de que será rescatado por las autoridades de mayor nivel. Existen buenas probabilidades de que hasta los gastos irresponsables no conduzcan a la catástrofe financiera.

vii) En el párrafo (*vi*) examinamos las estructuras gubernamentales de múltiples niveles en una dimensión espacial-regional. Se pueden observar situaciones hasta cierto punto similares si examinamos la dimensión funcional, en concreto la posición de diferentes departamentos o ministerios que trabajan codo a codo en un mismo nivel del gobierno. No se espera que un departamento o ministerio sea autosuficiente, dado que obtiene todos sus recursos financieros del presupuesto común. La asignación del presupuesto entre los departamentos y ministerios es resultado de un complejo proceso de negociación y regateo, tanto en el plano burocrático como político. Los altos funcionarios deben "pelear" la obtención de mayores fondos para su propia área. Nuevamente, aparecen por lo general algunos rasgos del síndrome de la restricción presupuestal blanda. Una vez asignado el presupuesto, no existen estímulos suficientemente fuertes para ahorrar, porque dejar recursos sin utilizar puede provocar recortes en los presupuestos futuros. De hecho, para las maniobras futuras resulta útil excederse un poco en los gastos, porque eso demuestra que no fue suficiente la cantidad asignada la vez anterior. Entre mayor prestigio y poder tenga el departamento o ministerio (un caso típico es el departamento de la defensa), más intensivo será el síndrome de la restricción presupuestal blanda. No existe motivación fuerte para minimizar costos. Los graves excesos de costos nunca provocan la cancelación de un proyecto, puesto que las

fuentes de financiamiento se ajustan al aumento de los mismos.²¹

Tras examinar las organizaciones que pueden tener una restricción presupuestal menos dura o acaso hasta blanda, deben decirse algunas palabras sobre las fuerzas que provocan este fenómeno.²² Como primera aproximación consideremos los argumentos de las organizaciones que están pidiendo y esperan recibir ayuda externa. Por supuesto, la variedad de argumentos específicos es muy grande, pero podemos tratar de descubrir sus ingredientes comunes más importantes.

a) La razón citada con mayor frecuencia para recibir ayuda externa es la protección de empleos. En un sistema en que tanto las familias como las empresas tuvieran restricciones presupuestales perfectamente duras toda adaptación —los ajustes macroeconómicos cíclicos al igual que los ajustes microeconómicos estructurales— estaría asociada con enor-

²¹Existe semejanza con el síndrome de la restricción presupuestal blanda en la situación de los presupuestos internos de muchos gobiernos: déficits crecientes que son cubiertos por créditos en aumento constante. Con frecuencia, dicha situación tiene consecuencias similares a la restricción presupuestal blanda de una empresa: menor cuidado con el gasto porque el gobierno no puede "quebrar". Sin embargo, siento que incluir este tema en nuestra lista (i) a (vii) sería extender demasiado el concepto de la restricción presupuestal blanda. Un componente sustancial de la definición dada en la sección 4.1. es éste: la restricción presupuestal blanda refleja una relación social entre un benefactor paternalista y una organización patrocinada. Sin una reinterpretación artificial, este componente de la definición no puede sostenerse para el caso del presupuesto gubernamental interno.

²²La sección 4.4. discute las observaciones en economías mixtas. La mayor parte de estas situaciones también pueden observarse *mutatis mutandi* en las economías socialistas. La sección 4.3. sólo analiza la restricción presupuestal blanda de empresas de propiedad no privada, es decir la categoría (i) de la lista que antecede. No hay espacio en el presente estudio para revisar nuevamente las categorías (ii) a (vii) con especial referencia a los sistemas socialistas.

mes despidos y con fluctuaciones de los salarios en ambas direcciones según sea la situación del mercado de trabajo. La quiebra de una empresa daña a los propietarios, administradores y empleados; ellos tratan de obtener ayuda del gobierno para evitar los cierres. Durante las recesiones las grandes masas apoyan las demandas de intervención estatal. Pero aun en épocas de auge hay sectores o empresas individuales que siguen teniendo problemas. Los empleados consideran que no es justo que se les deje al margen de los beneficios del crecimiento.

b) Otro argumento bastante frecuente es la protección de la producción nacional frente a la competencia extranjera. Esto coincide muchas veces con el aspecto (a), es decir, la protección de empleos. No todas las medidas proteccionistas implican el ablandamiento de la restricción presupuestal, pero sí muchas de ellas. Las medidas más importantes de este tipo son los subsidios a empresas o sectores completos que —debido a los altos costos nacionales— tienen dificultades para competir con las empresas extranjeras que venden a precios más bajos.

c) En muchas instancias el ablandamiento de la restricción presupuestal se relaciona con políticas redistributivas en favor de los pobres, los minusválidos, los enfermos, los viejos. Esto puede estar detrás de muchos de los casos discutidos en los párrafos (iv)-(vii). Los objetivos de redistribución en nombre de la equidad, la justicia social y la solidaridad pueden alentar a las instituciones no lucrativas, gobiernos locales, o ciertas ramas de los gobiernos nacionales en sus demandas de ayuda financiera adicional.

d) Un argumento importante, estrechamente relacionado con (a) y (c) en favor de ablandar la restricción presupuestal, es el reclamo de seguridad y estabilidad: proteger a los

individuos y en última instancia a la sociedad en su conjunto contra las fluctuaciones y la incertidumbre. Ya hemos utilizado la analogía del Estado como compañía general de seguros. Este deseo de estabilidad y seguridad es lo que motiva a impedir la "selección natural" que lleva a cabo el mercado, a garantizar la supervivencia de bancos y empresas productoras ineficientes.

e) Cada organización tiene —casi por definición— algún propósito; un importante argumento es referirse a la relevancia social de dicho propósito en particular al momento de justificar el apoyo externo adicional. Como se mencionó antes los dirigentes de una organización "luchan" por la supervivencia y expansión de su unidad, la mayoría de las veces con el apoyo de su personal. En esta lucha, los líderes militares se referirán a la importancia de la defensa nacional, los altos funcionarios de la policía a la importancia de la seguridad pública, los principales administradores del sistema de salud a la importancia de la asistencia médica, etc. Todos estos requerimientos son, por supuesto, admisibles y legítimos. Dado que satisfacen objetivos que no tienen "valor de mercado", es inevitable que su valoración relativa quede determinada por un proceso político.

En última instancia, el fenómeno de la restricción presupuestal blanda es el resultado conjunto de dos tendencias sociopolíticas estrechamente emparentadas. Primero, la creciente, y muchas veces desbordada, exigencia de la sociedad al Estado de que se convierta en un "protector", responsable del bienestar, el crecimiento y los intereses económicos nacionales,²³ y segundo, la tendencia autorreforzada a la burocratización. El ablandamiento de la restricción presupuestal es un indicador del hecho de que muchos procesos distributivos y selectivos básicos no quedan en manos del mercado,

²³Véase Crozier-Huntington-Watanuki (1975).

sino que están fuertemente influidos o absorbidos por las burocracias y las fuerzas políticas. Esta tendencia prosigue a diferentes velocidades en distintos países; también se dan reveses durante algunos periodos. De cualquier modo, no existe ninguna economía mixta contemporánea donde el papel paternalista del Estado y las fuerzas políticas no sea mucho más fuerte que, digamos, hace medio siglo.

Un último comentario sobre las implicaciones éticas y políticas. Con seguridad habrá lectores que extraigan conclusiones extremadamente conservadoras de las ideas aquí bosquejadas. Ello dista mucho de las intenciones del artículo, que no sugiere que la restricción presupuestal dura sea "buena" y la blanda "mala".

Un sistema basado en una restricción presupuestal perfectamente dura para cada una de las unidades que toman decisiones es terriblemente cruel. Los símbolos de tal sistema son la prisión para los deudores, el administrador que remata el hogar y las pertenencias de una familia insolvente, los despidos masivos en las empresas quebradas y demás. Todos los cambios que se aparten de estos extremos brutales contienen algún elemento de restricción presupuestal más blanda. Resulta difícil negar que la mayor parte de la población de todos los países deseaba alejarse de tales posiciones extremas.

Si pasamos a las recomendaciones de política se vuelve necesaria una cuidadosa consideración de cada caso. A veces, tal consideración es relativamente sencilla. La restricción presupuestal puede endurecerse en favor de la eficiencia sin (o con pocas) consecuencias humanas dolorosas. Pero hay multitud de casos en que la decisión es mucho más difícil. Puede darse una compensación entre los dos tipos de consecuencias al ablandar o endurecer las restricciones presupuestales: el impacto en la eficiencia y el impacto sobre el bienestar y el sufrimiento humanos. La dureza de la restricción presupuestal se basa en el miedo a una catástrofe

financiera, la blandura elimina dicho miedo. Una restricción presupuestal dura induce a competir: el ganador se beneficia, el perdedor queda arruinado. Una restricción blanda muestra piedad por el que pierde. No es el propósito de este artículo "resolver" los dilemas éticos. No existe una solución general; se tiene que buscar un equilibrio aceptable en cada caso. Aquí sólo deseamos enfatizar que *hay* un profundo dilema. La eficiencia y la seguridad-solidaridad son en gran medida objetivos en conflicto.

V. EL PROCESO HÚNGARO DE REFORMA: VISIONES, ESPERANZAS Y REALIDAD*

5.1. Introducción

La economía húngara ha experimentado importantes cambios sistémicos durante los últimos treinta años. Todos los ciudadanos húngaros sienten el impacto de las reformas. Sin embargo, la influencia de la experiencia húngara no termina en las fronteras de este pequeño país de Europa Oriental. En otros países socialistas surge al menos la tentación de seguir un camino similar. Los dirigentes de la economía china estudian con cuidado la situación húngara con el propósito de aprender de sus éxitos y fracasos. En la Unión Soviética y algunos países más pequeños de Europa Oriental, donde aún no comienza una verdadera reforma, los partidarios de realizar cambios de mayor alcance aluden con frecuencia a Hungría. Acaso no sea exagerado decir que la reforma húngara tiene cierta relevancia mundial.

Según un punto de vista ampliamente compartido, la economía húngara se ha transformado ya o se aproxima a un sistema de "socialismo de mercado". Refiriéndose al famoso

* En primer lugar, tengo una gran deuda con Moses Abramovitz, por su ayuda constructiva y su aliento. Estoy agradecido con muchos colegas, especialmente con Tamás Bauer, Abram Bergson, Zsuzsa Dániel, Katalin Farkas, Károly Fazekas, János Gács, Gregory Grossman, Edward A. Hewett, Pál Juhász, János Köllő, Mária Lackó, Mihály Laki, Paul Marer, Ágnes Matits, Tamás Nagy, Richard Portes, András Simonovits, Aladár Sipos, Márton Tardos y Laura D'Andrea Tyson por sus útiles sugerencias y críticas al primer bosquejo y borradores. Quisiera expresar mi agradecimiento por el apoyo del Institute for Advanced Studies (Princeton), el Instituto de Economía de la Academia Húngara de Ciencias y el Departamento de Economía de la Universidad de Harvard. También se reconoce con agradecimiento la dedicada asistencia de Mária Kovács. Naturalmente, la responsabilidad por las opiniones expresadas y los errores que persistan es exclusivamente mía.

modelo de socialismo de Oscar Lange (1936-1937), Paul R. Gregory y Robert C. Stuart (1981) escriben: "De manera general, el NME (Nuevo Mecanismo Económico de Hungría) se asemeja bastante al modelo de Lange" (p. 299). Yo estoy convencido de que tal interpretación de la reforma húngara es errónea y el propósito de este capítulo es fundamentar mi rechazo a dicha opinión. Finalmente, se revisarán diferentes "visiones" del socialismo de mercado y se confrontarán con la realidad húngara. Pero antes de tal confrontación de las "visiones" con la realidad, hace falta una descripción objetiva. Trataré de responder a la siguiente pregunta: ¿si no es un "socialismo de mercado", cuál es la verdadera naturaleza del actual sistema húngaro? Para responder, tenemos que revisar con cierto detalle la situación de Hungría, para evitar la excesiva simplificación.

El presente capítulo está dirigido al lector familiarizado con este tipo de publicaciones, no sólo a los especialistas en sistemas comparativos y economías socialistas; por lo tanto no puedo evitar incluir información que los expertos ya conocen. El enfoque es bastante "institucional"; las cifras se utilizan para ilustrar. No se trata de apoyar mediante análisis econométricos hipótesis rigurosamente formuladas. Muchas preguntas importantes siguen sin respuesta; el artículo llega hasta los límites actuales de la investigación en Hungría y otros lugares.

Existen docenas de libros y cientos de artículos especializados sobre la reforma húngara.^{1, 2} Este capítulo no es una

¹ Este capítulo hace referencia a trabajos en inglés o húngaro. Estos últimos se distinguen con la letra "H" en el texto.

Las tablas de este capítulo se refieren con frecuencia a reportes de la Oficina Central de Estadística, publicados en húngaro. Para ahorrar espacio, las tablas indican la fuente sólo de la siguiente forma general: OCE H. La bibliografía suplementaria contiene información detallada sobre las fuentes de la OCE para cada tabla.

² Una breve muestra de reseñas resumidas y evaluaciones sobre la reforma húngara: Rezső Nyers y Márton Tardos (1979), József Bognár

compilación plenamente mecánica de todos los enfoques. Reconoce y presenta las principales alternativas, pero, en última instancia, describe y evalúa la reforma húngara a la luz de mis propios puntos de vista. Es mejor decirlo de una vez: ésta es una descripción y evaluación *subjetiva* de la reforma húngara, su trasfondo intelectual y su verdadero desarrollo. También cabe otro señalamiento personal. Aunque mis escritos no dejan de tener cierta influencia en mi país, no pido que se me considere como uno de los "arquitectos" de la reforma. No he sido ni soy funcionario del gobierno ni miembro de ninguna instancia de toma de decisiones ni asesor designado formalmente. En otras palabras, no soy responsable ni de los grandes logros de la reforma ni de sus limitaciones. Al mismo tiempo, he sido y sigo siendo firme partidario y observador crítico del proceso de reforma. Confío en que esta posición especial me da cierta proximidad a los acontecimientos pero también la necesaria distancia para una evaluación franca y justa.

Subjetividad no significa originalidad. El capítulo contiene algunas ideas tomadas de mis propios escritos pero también las ideas de otros economistas cuyas contribuciones serán reconocidas. En algunos casos es imposible rastrear al iniciador porque la idea o formulación fue generada de manera anónima y ahora pertenece a la tradición de la disciplina económica húngara. En algunos aspectos este capítulo refleja un consenso bastante amplio compartido por un grupo mayor de húngaros. Eso no implica que exista algo parecido a un "punto de vista húngaro" universalmente aceptado. Las opiniones de los economistas húngaros no están menos divididas que las de sus colegas de cualquier país.

(1984), László Antal (1985a H), en la literatura húngara; Richard Portes (1977), Béla Balassa (1978, 1983), Edward A. Hewett (1981), Paul Hare, Hugo Radice y Nigel Swain (1981), Paul Marer (1986a, b) en la literatura extranjera. Reconozco con agradecimiento mi deuda intelectual con estas obras.

El análisis no es imparcial; mi propio criterio de lo deseable irá quedando claro al lector conforme vaya avanzando en el capítulo. Sin embargo el artículo se mantendrá dentro de los márgenes del análisis positivo y discutirá algunas corrientes intelectuales; no intento presentar mi propio proyecto actualizado de un sistema socialista "ideal".

Dado que este capítulo se ocupa de cambios institucionales, toca inevitablemente problemas que pertenecen a los campos de la sociología, la psicología social, la ciencia política y la historia política. No obstante, se trata del trabajo de un economista que se centra en temas económicos sin pretender un análisis exhaustivo de sus aspectos políticos.

Más que un acontecimiento súbito, la reforma húngara ha sido un proceso lento. Su historia intelectual comenzó con los artículos de György Péter (1954a H, b H) que contienen una penetrante crítica al viejo sistema y un proyecto de reforma.³ La historia de las medidas prácticas de reforma comienza en 1956-1957 con la abolición de las entregas obligatorias en la agricultura, aunque el rasgo dominante del periodo 1957-1964 fue la preservación del viejo mecanismo económico burocrático. En 1968 se llegó a un parteaguas importante al introducirse todo un paquete de cambios sustanciales. Después vinieron nuevas medidas. Pero incluso después de 1968 el proceso de reforma no siguió un solo camino: tras etapas de avance se dieron algunos reveses. Después de la gran oleada de reformas de finales de los sesentas, los años de 1972 a 1979 representaron nuevamente un periodo en que las fuerzas contrarreformistas lograron abrirse paso. En 1979 comenzó una nueva ola de medidas de reforma que ha continuado hasta la fecha. Además de los

³ La historia de la reforma, incluyendo su historia intelectual es examinada en Iván T. Berend (1983 H) e Iván Pető y Sándor Szakács (1985 H). Los estudios de László Szamuely (1982, 1984) y János Mátyás Kovács (1984 H) discuten principalmente la historia intelectual.

altibajos consecutivos, las tendencias en favor y en contra de la reforma se han manifestado muchas veces de manera simultánea.

Desafortunadamente, las limitaciones de espacio no permiten una discusión de la evolución histórica de la reforma. Este capítulo se concentra en los fenómenos que prevalecieron durante el periodo de 1968 a 1985 y que determinan la situación actual, con sólo ocasionales vistazos hacia el pasado.

El lector occidental reconocerá muchos temas que le son familiares desde la propia experiencia de su economía o, cuando menos, del sector público y la administración de su propio país. Ciertamente sería instructivo discutir las similitudes y diferencias entre distintos sistemas socioeconómicos. Existe también una gran cantidad de literatura teórica o empírica sobre ciertos temas, que son las contrapartes occidentales de los problemas discutidos en este capítulo para el caso húngaro. Por ejemplo, existen muchos estudios valiosos sobre impuestos, control de precios y salarios, regulación, privatización y la relación entre el gobierno y las empresas paraestatales en las economías no socialistas. Fuera de algunas alusiones ocasionales, tal estudio comparativo y el examen de la literatura occidental sobre cuestiones análogas rebasa las limitaciones del presente capítulo.

5.2. Clarificación de conceptos

Hay algunos conceptos generales que representan piezas clave para nuestro pensamiento, conceptos que no dejan de ser ambiguos. No pretendemos llegar a definiciones exactas aplicables a todos los casos. El propósito de la sección 5.2. es más modesto: clarificar de una manera más bien pragmática el significado de ciertos conceptos en el contexto del presente artículo.

5.2.1. *Sistemas económicos*

Utilizamos el término *sistema económico* no sólo para referirnos a los “grandes” sistemas, como el “capitalismo” o el “socialismo”, que podrían considerarse más bien “familias” de sistemas, sino también a los miembros particulares de dichas familias. Por ejemplo, en la actualidad Checoslovaquia, Hungría y Yugoslavia tienen sistemas diferentes, aunque los tres son países socialistas.

En lugar de una definición abstracta, doy una lista resumida de los principales componentes de un sistema económico:

1. Las organizaciones que operan dentro de la economía: por ejemplo, los órganos administrativos, instituciones no lucrativas, empresas, familias, asociaciones.
2. La distribución de las diferentes formas de propiedad y de derechos de propiedad.
3. La distribución del poder de toma de decisiones.
4. La estructura de información: los tipos de información que fluyen entre las organizaciones.
5. Los incentivos que motivan a quienes toman las decisiones.
6. El papel de los órganos políticos y del gobierno en los asuntos económicos.
7. Las leyes y resoluciones gubernamentales, es decir, la regulación legal formal para el funcionamiento de la economía.
8. Las “reglas del juego” informales: los patrones rutinarios de comportamiento que hacen cumplir, obstaculizan o complementan a la regulación legal formal.

Esta lista no es exhaustiva.⁴ Los elementos que la componen son interdependientes; no se les puede elegir arbitrariamente.

⁴ La literatura económica comparativa ofrece diversas interpretaciones, en su mayoría traslapadas, del concepto de *sistema económico*. Véase

En la literatura húngara los términos *mecanismo económico* o simplemente *circunstancias institucionales* se utilizan más o menos como sinónimos de *sistema económico*.

Contrastamos el concepto de *política* con el concepto de *sistema*. El primero es la determinación de ciertas variables llevada a cabo por funcionarios dentro del esquema de un sistema dado. A este respecto seguimos la costumbre de las discusiones húngaras, que aplica consistentemente la distinción entre lo relativo a la política económica y lo relativo al mecanismo económico.

5.2.2. Las coordinaciones burocrática y de mercado

Un sistema coordina las actividades e interacciones de sus miembros, es decir, individuos y organizaciones. Para los propósitos de nuestro estudio distinguimos dos formas puras de coordinación.⁵

1. *Coordinación burocrática.*⁶ Existe una relación *vertical* entre los individuos u organizaciones que coordinan y los individuos u organizaciones que son coordinados. Una jerarquía de múltiples niveles ejerce el control. La coerción administrativa y las sanciones legales obligan a los individuos y organizaciones a aceptar órdenes y prohibiciones superiores. La relación vertical es duradera e institucional; mutuamente

por ejemplo Egon Neuberger y William Duffy (1976) y John M. Montias (1976).

⁵ Si se desea profundizar más, véase Kornai (1984). Se reconoce la influencia de Max Weber [1922](1947), Karl Polányi (1944), Charles Lindblom (1977), Oliver Williamson (1975) y György Konrád e Iván Szelenyi (1979).

⁶ El término *burocrático* se utiliza frecuentemente con carga peyorativa en la literatura de Europa oriental. El presente capítulo no sigue dicha costumbre: de acuerdo con la tradición weberiana, el término es una denominación libre de juicios de valor dada a una forma particular de coordinación.

conocida tanto "arriba" como "abajo". Las transacciones no están necesariamente monetarizadas, pero de ser así, el individuo u organización subordinada es financieramente dependiente de su superior. La burocracia tiene un papel activo en la asignación de recursos y la redistribución del ingreso.

2. *Coordinación de mercado.* Existe una relación *horizontal* entre el individuo u organización vendedora y compradora; los dos participantes son iguales desde el punto de vista legal. La motivación de individuos y organizaciones son las ganancias financieras. En su forma pura la coordinación de mercado se lleva a cabo a precios basados en el acuerdo entre vendedor y comprador. Las transacciones están monetarizadas.⁷

Algunos escritores prefieren una definición más amplia; sin embargo, el presente artículo aplicará consistentemente la estrecha definición arriba bosquejada. Nos referimos a la coordinación de mercado sólo cuando entran en acción dinero, precios y utilidades.

El debate sobre la reforma de los sistemas socialistas se puede traducir al lenguaje de la clasificación anterior: quienes participan en él sugieren combinaciones alternativas de las formas básicas. Los cambios sistémicos en el mundo real se pueden describir como combinaciones nuevas de las dos formas básicas con cambios en los pesos relativos y nuevos lazos entre ellas.

5.2.3. *Reforma*

La reforma es un concepto utilizado ampliamente por muchos partidos y movimientos políticos en todo el mundo. El

⁷ También existen otras formas básicas "puras". Aunque éstas pueden ser importantes, para nuestro tema la consideración de las formas 1 y 2 será suficiente.

presente capítulo aplicará una definición restringida diseñada especialmente para nuestra discusión. Nos reservamos el término *reforma* para expresar el cambio en un sistema económico socialista, siempre y cuando dicho cambio disminuya el papel de la coordinación burocrática e incrementa el papel del mercado.

Modernizar con ayuda de computadoras la regulación altamente burocrática de una economía no constituye una "reforma". Tampoco aplicamos este nombre a los esfuerzos dirigidos a fortalecer la disciplina laboral. Tan útiles como puedan ser estas medidas políticas, no implican cambios en el sistema; no conducen a la reducción del papel de la burocracia y al incremento del papel del mercado.

En este sentido sólo hay tres países donde se está llevando a cabo un genuino proceso de reforma: son, en el orden en que lo iniciaron, Yugoslavia, Hungría y China; vanguardias cuyo ejemplo probablemente seguirá Polonia.

5.3. El sector paraestatal

Dividimos la economía en dos principales *sectores sociales*: las organizaciones que trabajan con capital propiedad del Estado y el resto de la economía, es decir, el sector no paraestatal. (El adjetivo *social* será empleado en todo el artículo para referirse a los diferentes sectores distinguidos por su régimen de propiedad.) En la sección 5.3. se discuten los cambios sistémicos asociados con el sector paraestatal y en la sección 5.4. los relacionados con el sector no paraestatal.

Debe subrayarse que el sector paraestatal era y sigue siendo el sector dominante en la economía húngara. Como se muestra en la tabla 5.1., según registros oficiales las empresas paraestatales producen alrededor de dos tercios del ingreso nacional total.⁸

⁸ El tamaño de la producción no registrada oficialmente se discutirá más tarde.

TABLA 5.1. *Participación de los sectores sociales en el empleo y el ingreso nacional (distribución porcentual)*

	Distribución de los perceptores de ingreso en activo				Contribución al ingreso nacional		
	1966	1975	1980	1984	1975	1980	1984
1. Sector paraestatal	65.0	70.9	71.1	69.9	73.3	69.8	65.2
2. Sector no paraestatal							
a. Cooperativas	30.7	24.9	25.5	25.9	17.8	19.8	20.6
b. Agricultura familiar	—	—	—	—	4.0	3.2	2.8
c. Producción auxiliar de los empleados	—	—	—	—	3.0	3.7	5.9
d. Sector privado formal	4.3	4.2	3.4	4.2	1.9	3.5	5.5

Fuente: Columna 1: OCE H, 1967, pp. 52-53.
 Columna 2: OCE H, 1976, pp. 92-93.
 Columna 3-4: OCE H, 1985a, p. 23.
 Columna 5: OCE H, 1976, p. 58.
 OCE H, 1982, p. 87.
 OCE H, 1983b, p. 93.
 Columna 6-7: OCE H, 1985a, pp. 55, 60.
 OCE H, 1982, p. 85.
 OCE H, 1983b, p. 85.
 OCE H, 1985c, p. 77.

No hay cifras húngaras disponibles, separadas de acuerdo con nuestra clasificación, para la contribución al ingreso nacional en 1966.

Nota: Los sectores no paraestatales se discuten en la sección 5.4. "Ingreso nacional" es un concepto de producción neta dentro del esquema del "Sistema de Producción Material" (SPM), el sistema contable utilizado en los países socialistas. Con excepción de los sectores 2b y 2c, la tabla no cubre al sector privado informal.

5.3.1. La abolición de los planes obligatorios

Empecemos con una breve descripción de la *economía por mandato* según la cual se administraba al sector paraestatal en el periodo anterior a la reforma.⁹ Habitualmente se considera como sinónimos a la tradicional economía centralmente planificada o economía socialista clásica, a la economía de tipo soviético, o simplemente al “viejo” mecanismo económico en contraste con el “nuevo” mecanismo reformado.

El plan nacional es elaborado por el Consejo Central de Planeación y aprobado por las más altas instancias políticas. Después de eso, el plan es estrictamente obligatorio. La economía es manejada por una burocracia, que se estructura en una jerarquía de múltiples niveles.¹⁰ Los lineamientos del plan vienen desde la cúspide y pasan sucesivamente de los niveles superiores a los inferiores. En la base, la empresa paraestatal recibe cada año cientos de miles de lineamientos del plan obligatorio, divididos en cuatro grupos. En primer lugar está el conjunto de las metas de producción, expresadas, cuando es posible, en términos físicos o en términos reales agregados a precios fijos a partir de un año base. Una empresa con múltiples productos puede recibir tantas metas de producción como productos o grupos de productos tenga. En segundo lugar, las cuotas de insumos, nuevamente en

⁹ Se puede encontrar una descripción más detallada en inglés en David Granick (1954), Joseph Berliner (1957), Balassa (1959), Włodzimierz Brus [1961](1972), Alec Nove (1983, a, b), Morris Bornstein (1981), Gregory and Stuart (1981).

¹⁰ Aquí y a todo lo largo del artículo no discutiremos por separado el papel del Partido. El Partido no es simplemente un movimiento político como en los países no socialistas, sino también un aparato encargado de conducir todos los asuntos. Aunque desde un punto de vista legalista el Partido y el gobierno son entidades separadas, en la práctica están entreverados y trabajan conjuntamente en todos los procesos de control relevantes. El Partido desempeña el papel central en las operaciones conjuntas. Por lo tanto los términos *burocracia* o *control burocrático* se refieren en este artículo al papel desempeñado por el aparato del Partido.

términos físicos o en términos de su valor real. Este conjunto contiene las raciones de materiales o productos semiterminados que se distribuyen centralmente, con indicaciones relativas no sólo a cantidad y calidad, sino también al proveedor obligado a entregarlos. Hay también cuotas de mano de obra y fondos salariales. En tercer lugar, indicadores financieros obligatorios relativos a los costos de producción, utilidades y topes al crédito. En cuarto lugar, una lista de ciertas medidas que deberá tomar la empresa: introducción de nuevas tecnologías o productos, proyectos de inversión, etc. Aunque todos los indicadores del plan son obligatorios, se exige más estrictamente el cumplimiento de ciertos "indicadores prioritarios". Por lo general, éste es el caso, cuando menos, de un indicador de la producción agregada, de algunos topes al gasto en salarios y también en ocasiones de algunas metas de exportación específicas.

El flujo de información no corre en una sola dirección. Las empresas presentan sus propuestas al momento de elaborarse los planes y reportan resultados durante y después del periodo comprendido por el plan. Sin embargo, el flujo más importante es el que corre de arriba a abajo: las órdenes que dan los niveles superiores a los niveles inferiores de la jerarquía.

Una de las características más negativas del sistema por mandato es la rigidez. Una vez dadas las órdenes es difícil que cambien. Cada cambio tiene que pasar por las numerosas etapas de un proceso de aprobación en los diferentes sectores y niveles de la jerarquía. Por supuesto, el sistema de indicaciones detalladas del plan es interdependiente; como una especie de imagen de "equilibrio general" de los procesos económicos futuros. Se requiere que todos los efectos en cascada de cualquier cambio significativo se continúen en todos los demás segmentos afectados y que se realicen los ajustes apropiados. Es comprensible que a los planificadores no les agrade este trabajo adicional. Por lo tanto, la respuesta

a cualquier cambio inesperado de la oferta, demanda o tecnología es lenta e incompleta.

Los planificadores de más alto nivel tratan de garantizar una "planificación ajustada" (Holland Hunter, 1961). El plan debe tener un efecto "movilizador", al extraer la mayor producción posible de los recursos dados. Ésta es una razón más para la rigidez: no quedan reservas fácilmente accesibles para ser utilizadas en un ajuste rápido. Además, el plan provoca tácticas defensivas en los subordinados. A los administradores de la empresa les conviene ocultar su verdadera capacidad para establecer una meta más moderada que pueda cumplirse cómodamente aun cuando los insumos no lleguen a tiempo. Por supuesto, las autoridades superiores lo saben. Entonces se procede al "regateo del plan": el planificador de mayor jerarquía busca más producción con menos insumos, el subordinado quiere lo contrario. Mientras se está llevando a cabo el plan, el objetivo del administrador es lograr las metas, tal vez incluso superarlas ligeramente, pero sin exagerar. De otro modo las metas superadas este año formarán parte de las metas obligatorias del año siguiente. En consecuencia, es común un funcionamiento restrictivo.¹¹

Las combinaciones insumo-producto están distorsionadas. El sentido de la distorsión depende de la naturaleza exacta de los indicadores "prioritarios". Si, por ejemplo, el producto bruto en términos de valor agregado es rigurosamente obligatorio, el interés de los administradores radica en producir bienes que contengan grandes cantidades de materiales caros. Si la meta de producción se da en toneladas o, como en la industria textil, en metros, el administrador

¹¹ El problema se ha discutido en Europa Oriental desde los cincuentas. Allá se denomina al fenómeno "enfoque de año base". La literatura occidental introdujo el adecuado nombre de "principio de trinquete" (Berliner, 1957; Michael Keren, 1972; Keren, Jeffrey Miller y James R. Thornton, 1983).

está motivado para producir bienes pesados o telas delgadas. Los planes de producción se deben cumplir a cualquier precio, descuidando todos los demás objetivos "no prioritarios" o que sea más difícil que las autoridades supervisen, como el mejoramiento de la calidad, la introducción de nuevos productos, la reducción de costos, el mantenimiento apropiado de maquinaria e instalaciones.

El modelo abstracto de la economía por mandato que opera en el sector paraestatal es el control burocrático estrictamente vertical, ejercido de manera consistente por una burocracia disciplinada. En la vida real, las economías por mandato no son tan "puras" como el modelo; también existe cierta coordinación horizontal. En parte, tal coordinación funciona sobre una base no pecuniaria: se establecen acuerdos informales de asistencia recíproca entre empresas productoras y consumidoras relacionadas, complementados por algunos incentivos monetarios para los proveedores con el fin de garantizar mayor confiabilidad en las entregas (es decir, una relación de "mercado" hasta cierto punto tolerada y hasta cierto punto prohibida). De cualquier modo, a principios de los cincuenta el sistema del sector paraestatal húngaro se acercaba bastante al modelo puro de un sistema por mandato.

A finales de los cincuenta y principios de los sesentas se introdujeron cambios menores, por ejemplo, algunas formas limitadas de reparto de utilidades para los empleados. Cuando se reanudó el debate sobre la reforma a mediados de los sesentas, se discutió hasta qué punto se deberían de abolir en el país las órdenes obligatorias. Finalmente, los dirigentes optaron por una solución radical. Tras una preparación cuidadosa se abolió por completo, y de golpe, el sistema por mandato a corto plazo a partir del primero de enero de 1968. Se declaró formalmente la autonomía de las empresas paraestatales respecto de los planes de insumos y producción a corto plazo.

Los economistas ortodoxos de Europa oriental tenían miedo de que el sistema socialista se derrumbara sin la planeación obligatoria. Resultaron estar equivocados. Este capítulo hará muchos comentarios críticos sobre la reforma húngara, pero esto no debe eclipsar una de las conclusiones más impresionantes e innegables respecto de los cambios sistémicos en Hungría: es viable la abolición radical de la planeación obligatoria a corto plazo incluso sin un mecanismo de mercado plenamente desarrollado.

5.3.2. *Dependencia dual*

¿Qué sustituyó al sistema por mandato? La empresa paraestatal en la economía húngara reformada opera en una condición de *dependencia dual*. Depende de manera vertical de la burocracia y de manera horizontal de sus proveedores y clientes. Un breve panorama de la vida de una empresa paraestatal ilustrará el funcionamiento del sistema de dependencia dual.

Entrada. La creación de una empresa paraestatal es resultado de un largo proceso burocrático. Éste puede ser iniciado por un individuo o un grupo, pero se necesita el apoyo muy activo de los órganos burocráticos para que tenga éxito.

Recientemente se han relajado las condiciones legales para establecer pequeñas empresas paraestatales. Las empresas existentes pueden “ramificarse” y crear empresas subsidiarias, en parte subordinadas y en parte independientes de sus fundadoras. También existe cierta posibilidad de que ingresen al mercado productores no paraestatales como competidores potenciales de la empresa paraestatal, pero ello está sujeto a severas restricciones.

Salida. Hay empresas paraestatales que dejan de operar, pero su número es bastante pequeño y su salida (tanto la

liquidación final como su absorción por parte de otra empresa paraestatal) es decidida por los productores burocráticos. La "muerte" no es resultado de un proceso de selección natural en el mercado. No se puede encontrar ninguna correlación positiva sustancial entre la salida y la insolvencia o los déficits persistentes.¹²

Selección y nombramiento de los ejecutivos. Ésta siguió siendo la principal relación vertical. Hasta la introducción de ciertos cambios a mediados de los ochentas, los principales ejecutivos de una empresa eran designados por alguna autoridad superior. La promoción de un administrador eficiente se logra ascendiendo dentro de la misma empresa o al ser transferido a otra empresa o a alguna agencia estatal. De manera similar, un funcionario exitoso de un ministerio puede ser nombrado director de una empresa importante. No existe un genuino "mercado de trabajo" para los administradores; su carrera depende en gran medida de la opinión de la alta burocracia. Por lo tanto, es comprensible que uno de los principales objetivos de los administradores sea complacer a sus superiores.

En 1985 se introdujeron nuevas regulaciones. Los altos administradores de la mayoría de las empresas paraestatales ya no son designados por las autoridades superiores sino elegidos, directa o indirectamente, por los empleados de la empresa. Las organizaciones administrativas y políticas tienen poderes formales o informales de veto tanto en la pre-selección de los candidatos como en el resultado de la elec-

¹² Esta observación y algunas otras a las que nos referimos en el capítulo están basadas en un proyecto a gran escala que examina la contabilidad de todas las empresas paraestatales húngaras de 1975 a 1982. El proyecto está dirigido por el autor y Ágnes Matits; los resultados se discuten en Kornai y Matits (1983b H, 1984), Matits (1984a H, b H, c H) y Éva Várhegyi (1986 H). Véase también Mihály Laki (1982, 1984), Galina Lamberger, György Matolcsy, Erzsébet Szalai y Eva Voszka (1986 H), Gábor Papanek, Péter Sárkány y Erzsébet Viszt (1986 H).

ción. Es demasiado pronto para evaluar el efecto de estos arreglos.

Determinación de la producción. A este respecto, la autonomía de las empresas ha aumentado mucho. Los planes anuales a corto plazo son establecidos por la empresa. Las autoridades superiores ya no determinan las metas de producto agregado y ése es un cambio importante. Sí presentan, sin embargo, "pedidos" informales que le dicen a las empresas lo que se "espera" de sus administradores. Por lo general, se insiste en ciertas entregas para exportación o para clientes que son protegidos del funcionario que interviene o para la eliminación de ciertas escaseces apremiantes. De cualquier modo, lo más común es que los administradores de las empresas estén dispuestos a acceder.

Determinación de los insumos. El sistema de cobertura total de racionamiento y distribución formal de materiales ha quedado disuelto, aunque todavía se asignan de manera central algunos bienes. Existen, sin embargo, cuotas informales, licencias y otras restricciones (János Gács, 1982).

Las relaciones horizontales entre empresas paraestatales en su condición de vendedores y compradores son ciertamente más fuertes de lo que eran antes de la reforma. Tales relaciones son una mezcla de genuinos contratos de mercado establecidos después de negociar de manera empresarial los precios, niveles de calidad y fechas de entrega, y "acuerdos entre caballeros" basados en favores recíprocos. Pero las relaciones horizontales no están separadas aún de la decisiva influencia de la regulación vertical. En caso de desacuerdo o violación de los contratos, las quejas son dirigidas a la burocracia, a la cual se pide que juzgue e intervenga.

Elección de tecnología. Se da la intervención administrativa, pero no de manera generalizada. A este respecto la autonomía de la empresa ha crecido sustancialmente.

Determinación de precios. Antes de la reforma los órganos administrativos establecían de manera arbitraria el precio

de casi todos los productos de las empresas paraestatales. Los precios relativos estaban muy distorsionados. Las reglas han cambiado varias veces a lo largo del proceso de reforma. Algunos precios todavía se determinan en forma administrativa, aunque por lo general con cierta influencia y en bastantes casos con fuerte presión por parte de las empresas. La mayoría de los precios dejaron de ser administrativos, al menos nominalmente, desde 1968. La mayor parte de dichos precios aún no se convierten, tampoco, en genuinos precios de mercado. El control burocrático de precios tiene diferentes formas y medios para ejercer fuerte, y en algunos casos decisiva, influencia en la formación de precios.

En primer lugar, hay reglas estrictas que prescriben la manera de calcular el precio de muchos bienes. Las regulaciones determinan los casos en que se debe aplicar el principio de un "margen sobre costos". Para tales cálculos existen instrucciones estrictas acerca de cómo calcular los costos y los márgenes de utilidad permitidos. En algunos otros casos es obligatoria la aplicación de los llamados principios competitivos de determinación de precios. Los márgenes de utilidad de los productos que se venden en el mercado interno no deben exceder los márgenes de utilidad obtenidos en los mercados de exportación. Se prescribe una correspondencia similar entre los aumentos de precios de los productos vendidos internamente y los de exportación (pueden encontrarse comentarios críticos en Róbert Hoch, 1980 H; Lajos Zelkó, 1981 H). Existen muchas excepciones a los principios de cálculo establecidos, determinadas una vez más por una larga secuencia de reglas burocráticas.

En segundo lugar, el productor debe de informar con anterioridad de muchos de los cambios supuestamente decididos por la empresa a la autoridad reguladora de precios, la cual puede o no intervenir, formal o informalmente.

En tercer lugar, existen leyes contra las "utilidades injustas" y los "precios injustos". Los criterios son, por supues-

to, vagos; mucho depende de la interpretación y de juicios arbitrarios. Como se hacen frecuentes auditorías a las empresas, siempre existe la preocupación de que su política de precios pueda ser reprobada.

Desafortunadamente, no tenemos acceso a ningún estudio que nos dé una idea clara de cómo se compara el actual sistema de precios relativos en Hungría con uno racional, que refleje de manera más o menos correcta las escaseces relativas. Algunos autores sostienen que los precios se han acercado mucho más a proporciones racionales que antes de la reforma, sobre todo porque las principales materias primas, la energía y muchos bienes comerciables se encuentran más cerca de los precios relativos del mercado mundial (Béla Csikós-Nagy, 1985 H). Otros, incluyendo al autor, aceptan estos resultados pero sostienen que sigue prevaleciendo un alto grado de arbitrariedad, debido a las generalizadas y burocráticas intervenciones antes mencionadas. En un sistema de precios interdependientes cada aspecto arbitrario afecta al resto del sistema y conduce a mayores distorsiones. Una evidencia indirecta que apoya el punto de vista de los críticos es el estudio de László Halpern y György Molnár (1985), quienes calcularon un sistema de precios-sombra, con "margen sobre costos" basado en tasas uniformes de utilidad con ayuda de una tabla de insumo-producto. El cálculo (p. 824) muestra una dispersión impactantemente amplia de las relaciones precio-sombra/precio real.

A partir de la reforma, el impacto de los precios en las decisiones de las empresas se ha fortalecido hasta cierto punto, pero sigue sin ser decisivo; discutiremos eso más tarde. Pero aun cuando las empresas consideren atentamente los precios, éstos pueden seguir enviando señales equivocadas.

Determinación de los salarios y el empleo. Un cambio importante: los topes absolutos al gasto total en salarios, cifra que constituía una de las metas más importantes en la era anterior a la reforma, fueron abolidos por completo.

Existen todavía varios instrumentos burocráticos para interferir en la formación de los salarios. Dichos instrumentos han cambiado varias veces desde el inicio del proceso de reforma. Por mencionar sólo algunos: impuestos progresivos a las empresas ligados a los salarios promedio o al gasto en salarios o al aumento de los salarios; lineamientos de política salarial acompañados por fuertes presiones para acatarlos.

Como resultado de la reforma se abolieron las cuotas de empleo obligatorias, pero en los setentas reaparecieron restricciones formales e informales a la contratación de mano de obra como reacción a la creciente escasez de trabajadores (Károly Fazekas y János Köllö, 1985b H).

Crédito. Hungría tiene un sistema monetario muy centralizado. Existe un permanente exceso de demanda por crédito. El sector bancario, excepto algunas instituciones nuevas que se discutirán más tarde, actúa como una autoridad administrativa racionadora de crédito y no como un genuino banco que sigue principios comerciales (György Tallós, 1976 H). Está estrechamente vinculado con la supervisión de las empresas paraestatales que llevan a cabo los planificadores y demás autoridades. La decisión sobre conceder o negar crédito casi no tiene correlación con la rentabilidad pasada o presente de la empresa o con sus merecimientos. Hasta cierto punto, lo que prevalece es la relación opuesta. Con frecuencia, el sistema crediticio se utiliza para rescatar a empresas que quiebran en el mercado. Tal vez pronto surja una práctica más orientada al mercado tras los recientes cambios en el sector financiero. Volvemos a este tema en la sección 5.5.3.

Impuestos y subsidios. Antes de la reforma las empresas tenían que entregar todas las utilidades brutas, excepto una pequeña parte que retenían, al presupuesto central. La introducción de impuestos, que deja a las utilidades después de impuestos en manos de la empresa, es un cambio importante. Sin embargo, el sistema fiscal es extremadamente

complicado. El número total de impuestos y subsidios de diferentes tipos que deben de pagar o recibir las empresas paraestatales es de entre 290 y 300 (Vilmos Falubíró, 1983b H). Pocos de ellos se basan en reglas que afecten equitativamente a todas las empresas. Muchas regulaciones fiscales o de subsidios aparentan ser generales, pero si se miran con detenimiento se descubre que están calibradas para afectar sólo a un pequeño grupo predeterminado, en muchos casos sólo a unas cuantas docenas de entre 1600 o 1700 empresas. Se trata de reglas "a la medida". Además, se conceden excepciones fiscales *ad hoc* o se posponen pagos vencidos para ayudar a las empresas con problemas financieros. Las empresas sufren por el carácter imprevisible de los impuestos. Cada vez que las autoridades centrales sienten que las empresas tienen "demasiado dinero", pueden incrementar arbitrariamente las tasas fiscales o introducir nuevos impuestos u obligar a las empresas a ahorrar (prescribiendo, por ejemplo, depósitos o reservas obligatorias).

La suma de todos los subsidios para el sector paraestatal en su conjunto es más o menos equivalente al total de las utilidades brutas antes de impuestos; los impuestos totales son aun mayores que la utilidad bruta total porque el sector paraestatal es un pagador neto de impuestos. Esto significa que se lleva a cabo una enorme redistribución de las utilidades brutas mediante el cobro de impuestos y la repartición de dinero a través de cientos de canales.

Inversión. Las decisiones de inversión y su financiamiento estaban fuertemente centralizadas antes de la reforma. Como resultado de la reforma se incrementó el albedrío de las empresas; pueden retener una fracción sustancial de las utilidades para propósitos de inversión. No obstante, el poder central sigue siendo muy fuerte. Para los proyectos importantes la empresa necesita capital adicional ya sea del banco o del presupuesto gubernamental. Sólo una pequeña porción de las inversiones del sector paraestatal, alrededor

de una quinta parte del total, se decide en realidad a nivel de las empresas y es financiado exclusivamente con sus propios ahorros. En cuanto al resto, la empresa tiene que llegar a un acuerdo con quienes conceden asistencia externa; por lo tanto la burocracia puede tener una influencia decisiva en la asignación de inversiones (Várhegyi, 1986 H). Otra forma de intervención es congelar los ahorros de la empresa reservados originalmente para propósitos de inversión.

La asignación central de recursos para inversión no se basa en criterios de rentabilidad. Lo cierto es casi lo opuesto. La redistribución ayuda a los perdedores con el dinero recaudado fiscalmente a las empresas que tienen grandes utilidades. Una revisión atenta de las cifras financieras de las empresas que aparecen en los estudio de Kornai y Matits (1983b H, 1984), Matits (1985 H), y Várhegyi (1986 H) muestra que no existe correlación sustancial entre la rentabilidad antes o después de impuestos en un año dado y las actividades de inversión en los años subsecuentes (la rentabilidad pasada o presente no tiene ningún efecto). Y tampoco hay correlación sustancial en la dirección opuesta, es decir, entre la actividad de inversión en un cierto año y la rentabilidad antes o después de impuestos en los años subsecuentes. Por lo tanto, la rentabilidad futura esperada no tiene efecto, suponiendo que existe una correlación sustancial entre la rentabilidad esperada y la real.

Hasta cierto punto, los acontecimientos recientes mejoran esta situación. Se han creado nuevos intermediarios financieros y se permiten nuevas formas de recaudación de capital. Volveremos a este tema en la sección 5.5.3.

5.3.3. Restricción presupuestal blanda y débil sensibilidad a los precios

En las declaraciones oficiales, el principal criterio para evaluar el desempeño de una empresa es su rentabilidad. Los

estímulos económicos para los administradores están ligados a las ganancias y también existe reparto de utilidades para los empleados.¹³ Se esperaba que tales medidas transformarían a las empresas en genuinos maximizadores de utilidades. Esto no ha sucedido. La tabla 5.2. ilustra dicha situación.

Examinemos primero a los perdedores. Las pérdidas, incluso cuando son de largo plazo, pueden ser compensadas por diferentes medios: subsidios permanentes *ad hoc*, condi-

TABLA 5.2. Posibilidades de transición a causa de la redistribución fiscal en el sector paraestatal de la manufactura en 1982

De rentabilidad original	A rentabilidad final			
	Con pérdidas	Rent. baja	Rent. media	Rent. alta
Con pérdidas	.233	.500	.122	.145
Rentabilidad baja	.038	.853	.103	.006
Rentabilidad media	.000	.734	.206	.060
Rentabilidad alta	.008	.394	.515	.083

Fuente y detalle: Matits (1984 H, p. 48).

Nota: Los fundamentos de investigación de esta tabla se indican en la nota 12. *Transición* significa la proporción de empresas en cualquier clasificación de rentabilidad original que pasan a formar parte de una clasificación de rentabilidad final dada, a causa de la redistribución fiscal. La transición de rentabilidad "original" a "final" significa la transición de una posición previa a los impuestos y subsidios a otra posterior a los impuestos y subsidios.

¹³ Dos señalamientos. Primero, los bonos para los administradores están ligados a la rentabilidad después de impuestos, lo que le da al administrador un estímulo más para tratar de obtener menos impuestos y más subsidios. Segundo, el reparto de utilidades es parejo; en contraste con la elevada varianza de la rentabilidad, las tasas de reparto de utilidades y salario por trabajador tienen una varianza muy pequeña (Kornai y Matits, 1983b H, 1984).

ciones fiscales *ad hoc* o permanentemente favorables, o créditos de rescate. Las autoridades que determinan los precios pueden ser flexibles y permitir el aumento del precio administrativo o el apartarse de ciertas reglas intervencionistas de precios. El autor (1979, 1980, 1986a) acuñó el término *restricción presupuestal blanda* para describir este fenómeno. La posición financiera de la empresa paraestatal no deja de tener influencia. Aunque *existe* una restricción presupuestal que impone cierta disciplina financiera a la empresa, ésta no es estrictamente limitante, sino que puede ser "ampliada" a voluntad de las autoridades superiores. En principio, la empresa debe cubrir sus gastos con los ingresos obtenidos en el mercado. En la práctica, los ingresos obtenidos en el mercado pueden ser complementados arbitrariamente mediante ayuda externa.

El asunto crucial es el destino de las empresas con pérdidas crónicas. Su suerte mostrará claramente si las utilidades son cuestión "de vida o muerte" o sólo una ilusión. La burocracia estatal tiene una actitud paternalista hacia las empresas paraestatales. Esto es comprensible dado que dichas empresas son criaturas del Estado y su creador no puede abandonarlas. Existen fuertes presiones para mantener con vida a las empresas en apuros por muchas razones, por ejemplo, en aras de la seguridad del empleo (Granick, 1984) o de la sustitución de importaciones. Pero muchos observadores se hacen la siguiente pregunta. Si la empresa tiene serios problemas financieros y por razones sociopolíticas no se le puede cerrar ¿por qué al menos no se despide a los administradores? Este tipo de tratamiento severo aumentaría —dicen estos observadores— la influencia de los incentivos de utilidades. En realidad los administradores o se quedan en su puesto o son transferidos a otro trabajo sin sufrir una pérdida significativa de ingreso o prestigio. La razón es simple. Debido a las miles de intervenciones burocráticas, el administrador no tiene toda la responsabilidad

por el desempeño. En caso de quiebra puede argüir, tal vez con buenas razones, que tomó todas las decisiones cruciales después de consultar a sus superiores. Además, muchos de los problemas son consecuencia de las intervenciones centrales, de los precios fijados arbitrariamente y demás. Bajo tales circunstancias, la burocracia se siente obligada a proteger a las empresas con pérdidas.

En el otro extremo del espectro se encuentran las empresas que obtienen grandes utilidades. La tabla 5.2. muestra que existe una peculiar tendencia igualitaria cuyo fin es reducir las grandes utilidades. La restricción presupuestal no sólo es blanda sino también perversa. Debido a los incesantes e impredecibles cambios de las reglas financieras, impuestos y subsidios, las empresas se sienten inseguras y expuestas a las improvisaciones arbitrarias de la burocracia (K. A. Soós, 1984b).

Hay diferencias en cuanto a terminología, pero en lo sustancial un numeroso grupo de economistas húngaros está de acuerdo: la disciplina financiera es débil y no existe una fuerte coerción de mercado para forzar la búsqueda de utilidades. Este síndrome de la "restricción presupuestal blanda" tiene muchas consecuencias negativas. En este momento sólo mencionaremos una, la débil sensibilidad a los precios, sobre todo en el lado de los insumos. Si el ajuste equivocado a los precios relativos no implica un castigo automático a través de un proceso selectivo de mercado que funcione bien, la empresa no tiene estímulos fuertes para realizar un ajuste rápido y completo. Hay algunos estudios, no muchos desafortunadamente, que muestran la débil respuesta de las empresas a los precios relativos. Judit Szabó e Imre Tarafás (1985), con ayuda de múltiples análisis de regresión, demuestran que las modificaciones en el tipo de cambio de las divisas sólo tiene un débil impacto sobre la elección de los productores respecto de su producto y todavía menos respecto de sus insumos.

Nos enfrentamos a un círculo vicioso entre la arbitrariedad e irracionalidad del sistema de precios relativos por una parte y el síndrome de la restricción presupuestal blanda por otra, como sostuvieron Halpern y Molnár (1985), Antal (1985a H), y Kornai y Matits (1984). Como los precios son arbitrarios y distorsionados, las empresas tienen razones legítimas para pedir una compensación. Y al concederse ayuda externa, esto conduce a la conservación del precio equivocado.

5.3.4. *Distribución por tamaño, monopolios*

La distribución por tamaño de las empresas en el sistema productivo húngaro está mucho más sesgada a favor de las grandes unidades que en las economías capitalistas desarrolladas (Iván Schweitzer, 1982 H; Gábor Révész, 1979; Éva Ehrlich, 1985a, b H), como se ilustra en la tabla 5.3. En 1975 los tres productores más grandes en la industria húngara proveían más de dos tercios de la producción de 508 de 637 productos agregados (Zoltán Román, 1985).¹⁴ La concentración extremadamente alta debilita o elimina la rivalidad potencial y crea monopolios u oligopolios en muchos segmentos de la producción.

Existen bastantes organizaciones que tienen el estatus legal de "empresa paraestatal", pero que prácticamente desempeñan el papel de una autoridad del Estado. Su número es ahora menor que antes de la reforma, pero sigue siendo significativo. Tienen el poder de determinar el racionamiento de los productos o servicios que proveen a sus clientes. Ésta es, por ejemplo, la situación de la compañía monopólica que distribuye los automóviles. Hay un banco monopólico dueño

¹⁴ Los 637 agregados de productos cubren alrededor de 75% de la manufactura total.

TABLA 5.3. *Distribución por tamaño de las empresas manufactureras*

	Hungría	Muestra de economías capitalistas
Promedio de empleados por empresa	186	80
Distribución porcentual de empleados por categoría de tamaño		
10-100	14	35
101-500	26	33
501-1000	19	13
más de 1000	41	19

Fuente y detalle: Ehrlich (1985b H, p.92).

Nota: Las cifras se refieren a los promedios de varios años en los setentas. La columna de la derecha cubre la siguiente muestra de países: Austria, Bélgica, Francia, Italia, Japón y Suecia.

exclusivo del derecho de conceder crédito e hipotecas a los consumidores.

En los últimos años se han realizado serios esfuerzos por romper las posiciones monopólicas y fragmentar las grandes entidades en varias más pequeñas. La distribución por tamaño se ha vuelto en cierto modo menos extrema, con un pequeño desplazamiento hacia las unidades más pequeñas. Pero el proceso es lento y se enfrenta a fuerte resistencia.

Hay una peculiar disparidad en el trato dado a las empresas paraestatales grandes y pequeñas. Por una parte, las empresas grandes tienen mucho más éxito en sus cabildos para obtener favores, sobre todo recursos para inversión. Algunas de ellas tienen graves problemas financieros, no obstante, se les conceden grandes créditos o subsidios (Mária Csanádi, 1979 H, 1980 H, 1983 H; Erzsébet Szalai, 1982; Matits, 1984c. H). Por otra parte, las unidades pequeñas tienen menos importancia para los supervisores. Sufren de

inspecciones menos frecuentes y les es más fácil que a las empresas mayores eludir ciertas regulaciones rígidas (Támas Bauer, 1976, 1985b).

5.3.5. *Resumen: del control burocrático directo al indirecto*

La reforma ha mejorado el desempeño del sector paraestatal húngaro. Ahora las empresas tienen mayor espacio de maniobra; se han vuelto menos rígidas y más adaptables. Responden de una manera más flexible a los cambios en la demanda y prestan mayor atención a las mejoras de calidad y al progreso tecnológico. Dichos logros son todavía más evidentes si se compara a Hungría con las economías socialistas no reformadas.

A pesar de esta apreciación, la reforma sólo se llevó a cabo parcialmente. Las empresas paraestatales húngaras no operan dentro de la estructura de un socialismo de mercado. El sistema reformado es una combinación específica de coordinación burocrática y de mercado. Lo mismo puede decirse, obviamente, de cualquier economía contemporánea. No existe ninguna economía capitalista donde funcione el mercado sin ninguna intervención burocrática en lo absoluto. Lo que en realidad importa es la fuerza relativa de los componentes de la mezcla. Aunque no tenemos mediciones exactas y, por lo tanto, nuestra formulación es vaga, aventuramos la proposición siguiente. La frecuencia e intensidad de la intervención burocrática en los procesos de mercado tiene ciertos valores críticos. Una vez que se rebasan dichos valores críticos, el mercado queda impotente y es dominado por la regulación burocrática. Éste es exactamente el caso del sector paraestatal húngaro.¹⁵ El mercado no está muerto. Realiza

¹⁵ Portes (1972, p. 657) presentó el mismo argumento general mucho antes, al escribir "existe un umbral que debe ser trascendido para que la

ciertas funciones de coordinación, pero su influencia es débil. El administrador de la empresa mira a su cliente y su proveedor con un ojo y a sus superiores y la burocracia con el otro. La experiencia le ha enseñado que es más importante mantener bien abierto el segundo ojo: su carrera administrativa, la vida o muerte de la empresa, los impuestos, subsidios y créditos, los precios y salarios, todos los "reguladores" financieros que afectan la prosperidad de la empresa, dependen más de las autoridades superiores que de su desempeño en el mercado.

A lo largo de la reforma la propia burocracia ha cambiado: se ha vuelto menos estrictamente centralizada. Es un conjunto peculiar de burocracias parciales de múltiples niveles que con frecuencia actúan de manera inconsistente; es más policéntrica que antes de la reforma. La cabeza de cada rama tiene sus propias prioridades y lleva a cabo sus propias intervenciones, concede favores a ciertas empresas y aplica una carga mayor a otras. Entre más se desarrollan dichas líneas de control independientes, más entorpecen mutuamente sus efectos.

Las "reglas del juego" no se generan de manera natural, orgánica, a partir de los procesos económicos y sociales; más bien son elaboradas artificialmente por los funcionarios y comités de las autoridades administrativas. Nunca son, por supuesto, perfectas: no producen exactamente los resultados que se esperan y por lo tanto se les revisa una y otra vez. Por eso son incapaces de aportar lineamientos estables para el comportamiento de la empresa. Cuando las reacciones de las

descentralización pueda arraigarse". Sin embargo, él estaba bastante confiado en que en Hungría "la estrategia y táctica han llevado a la reforma al otro lado de esta frontera". Esta opinión era compartida por muchos observadores externos. La opinión que expresamos en el presente capítulo es diferente: la reforma húngara no cruzó el umbral crítico que separa a la genuina economía de mercado (asociada con un cierto grado de intervención burocrática) de una economía controlada básicamente por la burocracia (con ciertos elementos de coordinación de mercado).

empresas se hacen manifiestas, se revisan las reglas nuevamente.

El papel del Estado no se limita a determinar o influir los pocos macroagregados o parámetros económicos generales de importancia, como el tipo de cambio o la tasa de interés. Como hemos visto, se dan millones de microintervenciones en todas las facetas de la vida económica; la *microrregulación* burocrática sigue prevaleciendo.

Las empresas no están indefensas. Cada nueva táctica de los órganos superiores provoca una nueva contratáctica. En primer lugar, todo el tiempo se llevan a cabo negociaciones sobre todos los aspectos. Ésta es una sociedad negociadora, y la principal dirección de las negociaciones es vertical, entre diferentes niveles de la jerarquía, o entre la burocracia y la empresa, no horizontal, entre vendedor y comprador. Todos los temas mencionados en la sección 5.3.2. —entrada, salida, designación, producto, insumo, precio, salario, impuesto, subsidio, crédito e inversión— están sujetos a meticulosas negociaciones, luchas, cabildeos, la influencia de partidarios u opositores abiertos o encubiertos. La literatura húngara llama a este fenómeno “negociación reguladora”; que ocupa el lugar de la “negociación de planes” que prevalecía en la economía por mandato. Las empresas contaban con bastante poder de negociación aun dentro del sistema clásico por mandato y su posición negociadora mejoró sustancialmente en el nuevo sistema, sobre todo la de las grandes empresas.

Si la negociación fracasa, la empresa tiene en sus manos otro instrumento: evadir las regulaciones, de preferencia no en forma explícitamente ilegal, sino utilizando ciertos trucos, pretendiendo cumplir con la letra de la ley, pero violando sus intenciones. Entonces, cuando el legislador reconoce que hay lagunas, trata de crear un decreto nuevo y más perfecto; el juego comienza otra vez.

Resumamos. Para futuras referencias necesitamos un nombre corto para designar el sistema que se ha desarrollado

en el sector paraestatal húngaro. Proponemos llamarlo *control burocrático indirecto*, en oposición al *control burocrático directo* del viejo sistema por mandato. El nombre refleja el hecho de que la forma dominante de coordinación sigue siendo el control burocrático pero que existen cambios significativos en el conjunto de instrumentos de control.

5.4. El sector no paraestatal

5.4.1. Digresión: la reforma en la agricultura

En términos generales, las secciones 5.3. y 5.4. consisten en una revisión de los diversos sectores sociales sobre la base de sus diferentes formas de propiedad. En este apartado haremos una digresión para mirar con mayor detenimiento todas las formas de propiedad en un sector específico, la agricultura. Ésta es quizá el área de mayor éxito de la reforma. Por lo tanto es instructivo discutir la agricultura como un todo (Ferenc Donáth, 1980; Swain, 1981; Csaba Csáki, 1983; Michael Marrese, 1983; Aladár Sipos, 1983).

En los últimos 25 o 30 años se han desarrollado tendencias contradictorias. La proporción de granjas paraestatales permaneció más o menos estable. Hubo dos grandes olas de "colectivización", es decir, de formación forzada de cooperativas agrícolas: la primera a principios de los cincuentas y la segunda de 1959 a 1961. Esta última transfirió a manos de las cooperativas más de dos tercios de la tierra cultivable de propiedad privada. A los miembros de las cooperativas sólo se les permitió conservar una pequeña parcela y unos cuantos animales. Las proporciones actuales de los diferentes tipos de propiedad aparecen en la tabla 5.4. Sin embargo, a pesar de los cambios dramáticos en dirección de la propiedad cooperativa, la agricultura húngara es diferente del prototipo de organización de producción agrícola "colectivizada".

TABLA 5.4. *Contribución de los sectores sociales al producto agrícola bruto total (distribución porcentual)*

	1966	1975	1980	1984
Granjas paraestatales	16.4	18.0	16.8	15.3
Cooperativas	48.4	50.5	50.4	51.1
Agricultura casera	23.7	19.0	18.5	18.4
Producción auxiliar y granjas privadas	11.5	12.5	14.3	15.2

Fuente: Columnas 1,2 y 3: OCE H, 1983b, pp. 28, 37 y 116.
Columna 4: OCE H, 1985c, p. 73.

Cooperativas. Éste ha seguido siendo el mayor sector social en la agricultura. Se han dado muchos cambios importantes en su funcionamiento. En el sistema prerreformista la posición de una cooperativa no era muy distinta a la de una granja paraestatal. Encajaba con precisión en el esquema de una economía por mandato; al igual que las empresas paraestatales, recibía un plan con detallados objetivos obligatorios. Como resultado del proceso de reforma, se abolió el sistema de planes obligatorios en 1966, como sucedió en el sector paraestatal dos años más tarde. Sin embargo, se siguieron dando frecuentes intervenciones informales.

Hasta en el viejo sistema los líderes de las cooperativas eran elegidos y no designados; ésa era la diferencia legal fundamental entre las empresas paraestatales y las cooperativas. Sin embargo, en la práctica se manipulaban las elecciones y los miembros de la cooperativa sólo daban su aprobación formal a los administradores previamente seleccionados. Esta práctica no ha sido erradicada, aunque la participación de los miembros en la selección y nombramiento de los administradores se ha vuelto más activa; la voz de los miembros tiene mayor peso que antes.

En las cooperativas de principios de los cincuenta los incentivos materiales eran débiles. Las cuotas de entrega

obligatoria a precios administrativos muy bajos absorbían la mayor parte de la producción. En otras palabras, los agricultores soportaban una pesada carga fiscal. En los años de mala cosecha apenas si quedaba en las aldeas semilla para el año siguiente y alimento para el consumo de los propios agricultores. Según las expresiones acuñadas durante aquellos años, las entregas obligatorias limpiaban los desvanes de las casas de los agricultores. La venta de sobrantes en el mercado estaba legalmente permitida, pero quedaba poco o ningún sobrante para vender.

Ha habido cambios sustanciales a este respecto. Algunas, (aunque no todas) las distorsiones de precios, tanto del lado de los productos como de los insumos, han sido eliminadas. Los incentivos materiales son fuertes. Como se ha mencionado, el sistema de entregas obligatorias se abandonó desde 1956-1957. Las cooperativas pueden vender a las organizaciones comerciales del Estado sobre una base contractual, pero se les permite realizar su propia comercialización si lo prefieren. La cooperativa en conjunto tiene incentivos para obtener mayores ingresos y utilidades. Las cooperativas tienen mayor autonomía para decidir cómo utilizar sus propias ganancias. En muchas áreas se aplica una forma especial de descentralización dentro de las cooperativas: personas o equipos de trabajo se encargan de una cierta línea de producción y obtienen su propia porción del ingreso neto de su línea de producción.

Antes de la reforma, las cooperativas agrícolas tenían prohibido dedicarse a cualquier actividad que no fuera agrícola. Durante el proceso de reforma se han desarrollado actividades no agrícolas. Las cooperativas se dedican al procesamiento de alimentos, la producción de piezas para la industria paraestatal, a la industria ligera, la construcción, el comercio y el negocio de los restaurantes. La participación de la producción no agrícola en el producto total de las cooperativas fue de 34% en 1984. De esta manera han aumen-

tado las ganancias y se pueden superar con mayor facilidad las lagunas estacionales de empleo (Kálmán Rupp, 1983).

Granjas caseras privadas de los miembros de las cooperativas. Aquí es donde se descubren los cambios más dramáticos. Si bien los límites legales al tamaño de las parcelas caseras no han cambiado,¹⁶ se dedica mucho más trabajo familiar a este tipo especial de agricultura privada. Se han levantado las restricciones a la cría de animales y la propiedad de maquinaria. Las granjas caseras producen un alto porcentaje de la carne, productos lácteos y otros productos animales, frutas y verduras. Con pocas excepciones, no hay obstáculos legales a la venta de la producción y los precios están determinados por la oferta y la demanda en el libre mercado de comestibles; por lo tanto los campesinos tienen un fuerte incentivo para trabajar duro y producir más. Las actitudes tanto de las cooperativas como del aparato administrativo agrícola han cambiado mucho. En el viejo sistema la cooperativa era hostil; la agricultura casera privada se consideraba un "remanente burgués" que debía ser reemplazado rápidamente por formas colectivas de producción. Ahora se declara que la agricultura casera privada es un elemento permanente de la agricultura bajo el socialismo. Las cooperativas prestan ayuda de diferentes formas: aportan semillas, ayudan con el transporte, prestan maquinaria, dan asesoría especializada y ayudan con las ventas. Se ha desarrollado una notable división del trabajo según la cual las cooperativas se concentran sobre todo en los granos y el forraje, que se pueden producir con mayor eficiencia en operaciones a gran escala, mientras que las granjas caseras privadas se concentran en productos intensivos en mano de obra donde las operaciones a pequeña escala tienen mayor éxito.

¹⁶ Los miembros de las cooperativas tienen derecho a una parcela casera no mayor a 0.57 hectáreas.

No queremos dibujar una imagen idealizada: de hecho, hay muchos problemas en esta área. Se han dado periódicas y caprichosas intervenciones burocráticas en el sector agrícola casero, lo que confunde a los agricultores y debilita su confianza. Existen grandes distorsiones en los precios ofrecidos a los productores privados por las organizaciones comerciales del Estado, que son los principales compradores de muchos productos agrícolas. A pesar de estos problemas, las granjas caseras son relativamente prósperas.

Producción agrícola auxiliar. Hungría es un país con fuerte tradición agrícola. Las personas que trabajan en profesiones no agrícolas gustan de tener un jardín o una pequeña parcela, donde pueden cultivar frutas y verduras o criar aves y cerdos. Las medidas liberalizadoras en la agricultura dieron nuevo ímpetu a estas actividades. La producción agrícola auxiliar resulta ser una proporción nada despreciable de la producción total, que no sólo cubre una porción sustancial del propio consumo de los hogares participantes, con lo que disminuye la demanda por productos en el mercado, sino que también contribuye a la oferta en el mercado. Algunas de estas unidades productoras se convirtieron en granjas privadas especializadas, intensivas en capital, que producen mercancía casi exclusivamente para el mercado.

Granjas paraestatales. La proporción de granjas paraestatales en la producción agrícola total no ha cambiado mucho, pero ahora su situación es diferente. Todos los cambios sistémico discutidos en la sección 5.3. también se aplican al área paraestatal de la agricultura. Aquí también encontramos la dependencia dual, pero la fortaleza relativa del mercado es mayor y la coordinación burocrática es más débil que en otras ramas del sector paraestatal. Ahora los precios son razonables, los administradores son más "empresariales" y los incentivos de utilidades son más fuertes. Esta diferencia se explica principalmente por el hecho de que en la agricul-

tura un pequeño número de empresas paraestatales está rodeado por un número muy grande de cooperativas y granjas caseras privadas más competitivas, más orientadas al mercado y las utilidades. En esta rama, el comportamiento de la minoría se ajusta hasta cierto punto al comportamiento de los sectores dominantes.

En resumen: la agricultura húngara muestra una mezcla particular de éxitos espectaculares y problemas sin resolver. Los principales logros son la mejora significativa de la oferta interna de alimentos, algunos resultados buenos en las exportaciones y la mayor motivación para trabajar en todos los subsectores. Pero todos estos logros se obtuvieron a un alto costo: fue necesaria una gran inversión de capital y la severa "autoexplotación" de los campesinos.

La actual distribución por tamaño no es satisfactoria; las unidades de tamaño medio, menores a las unidades paraestatales y cooperativas a gran escala y mayores que las unidades a "mini" escala de la agricultura casera, casi no existen. En otros países con una agricultura altamente desarrollada la forma dominante es una granja que funciona con un número reducido de personas pero gran intensidad de capital. Una forma tan eficiente y productiva aún no se ha desarrollado en Hungría ni en el sector cooperativo ni en el privado. El desarrollo en esa dirección se ha visto entorpecido por los privilegios de las unidades a gran escala existentes y por las restricciones burocráticas conservadoras.

5.4.2. *Cooperativas no agrícolas*

Ahora regresamos a nuestra línea argumentativa central, a discutir uno por uno los diversos sectores sociales. Nuestro próximo tema es el sector cooperativo y como ya hemos discutido a las cooperativas agrícolas en la sección 5.4.1., ahora nos enfocaremos a las cooperativas no agrícolas. Du-

rante el proceso de reforma ha crecido su importancia en la manufactura, construcción, comercio y servicios. Son similares en muchos aspectos a las cooperativas agrícolas; no repetiremos lo que ya se ha dicho.¹⁷ Una distinción importante: se da un trato menos favorable a las cooperativas no agrícolas que a las agrícolas en lo relativo a crédito, impuestos, subsidios e importaciones.

¿Cuáles son las principales similitudes y diferencias entre las empresas paraestatales y las cooperativas? Todo lo descrito en las secciones 5.3.1. y 5.3.2., la abolición de los planes obligatorios y la dependencia dual de la empresa, se aplica también a las cooperativas. Existe, sin embargo, una diferencia de pesos relativos; en todos los aspectos (salida, entrada, selección de administradores, precio, salario, impuestos, crédito) se da hasta cierto punto menor intervención burocrática y mayor influencia de las fuerzas del mercado que en el sector paraestatal. La restricción presupuestal es en cierto modo más dura; las cooperativas no agrícolas (sobre todo las más pequeñas) no pueden esperar sobrevivir incondicionalmente¹⁸ y ser rescatadas de forma casi automática por la burocracia. La cooperativa es mucho más sensible a los precios; sus incentivos de utilidades son más fuertes.¹⁹ Las cooperativas reciben un trato menos favorable que las empresas paraestatales en la asignación de créditos para inversión y subsidios.

El tamaño promedio de las cooperativas es mucho menor al de las empresas paraestatales, y éste ha sido el caso sobre

¹⁷ Si se desean consultar estudios importantes sobre el control burocrático indirecto de las cooperativas véase Gábor Agónacs *et al.* (1984 H) y Gyula Tellér (1984 H).

¹⁸ Las cooperativas agrícolas están mucho más protegidas. No es de sorprender que este segmento de la economía se oponga testarudamente a la introducción de leyes de quiebra y otras medidas para endurecer la restricción presupuestal.

¹⁹ Todas estas diferencias son menores y las similitudes mayores entre las cooperativas *grandes* y las empresas paraestatales.

todo en los últimos años, porque se han abierto más posibilidades de establecer las llamadas pequeñas cooperativas que trabajan bajo condiciones legales y financieras más sencillas y flexibles que el resto de las cooperativas.

La situación de las cooperativas es importante desde el punto de vista de la ideología socialista. La idea de que las cooperativas serán una de las formas básicas de propiedad en el socialismo, o incluso *la* forma básica, tiene una larga tradición intelectual en la izquierda húngara. Los partidarios del concepto tradicional de cooperativa siempre han recalcado el principio de la participación voluntaria. En la actualidad este principio se aplica más o menos consistentemente en el sector no agrícola. (No se puede decir lo mismo de la formación de cooperativas en el pasado.) En Hungría hay escasez generalizada de mano de obra. Por lo tanto, la gran mayoría de los miembros actuales tienen la genuina posibilidad de escoger entre ingresar y permanecer en una cooperativa o conseguir trabajo en otros sectores. Aquellos que se quedan parecen preferir esta forma porque combina la eficiencia de una empresa de mediano tamaño con cierto grado de participación en las decisiones administrativas. La relación entre el desempeño individual y colectivo y el ingreso individual es más directa que en una empresa paraestatal. Por supuesto, sólo se podría realizar una prueba definitiva si el entorno económico del sector cooperativo fuera más competitivo y orientado al mercado y las cooperativas tuvieran que demostrar eficiencia y rentabilidad frente a competidores más vigorosos.

5.4.3. *El sector privado formal*

El rasgo más espectacular del proceso de reforma húngaro es el crecimiento del sector privado. Desde el punto de vista de la ideología, ésta es la ruptura más audaz con la ortodoxia.

El término *sector privado* tiene tanto definiciones más amplias como más estrechas. En la presente sección discutimos únicamente una parte bien definida de él, el sector privado *formal*; otras partes y también ciertos problemas de definición serán los temas de la próxima sección. Lo que distingue al sector privado formal de otros tipos de iniciativa privada es que tiene permiso oficial de la burocracia.

La tabla 5.5. muestra el tamaño del sector privado formal. La mayor parte del personal está compuesto por artesanos, contratistas de la construcción, tenderos y dueños de restaurantes. Trabajan solos o con la ayuda de otros miembros de su familia o de unos cuantos empleados. El tamaño de este sector ha crecido rápidamente en los últimos años cuando las autoridades empezaron a conceder licencias con mayor liberalidad. También las regulaciones relativas a la contratación de empleados se volvieron menos restrictivas: en la actualidad el número máximo de empleados, además de la familia, es de siete. Éste es, por supuesto, un número muy reducido para quienes están acostumbrados a las economías de libre mercado, pero grande en comparación con otros países socialistas. Significa la legalización del "pequeño capitalismo". Debemos agregar que los negocios capitalistas a mediana o gran escala están prohibidos en Hungría.

Recientemente ha surgido una nueva forma: la llamada sociedad empresarial de trabajo, una empresa a pequeña escala que se basa en que sus participantes son sus propietarios privados. Es una mezcla de pequeña cooperativa y pequeña empresa capitalista operada por sus dueños. Esta forma pertenece también al sector privado formal.

El sector privado formal sigue siendo un segmento menor de la economía (véase la tabla 5.5.). No obstante, su ritmo de crecimiento es notable: el mero permiso de existir y tal vez cierto estímulo en los discursos oficiales fueron suficientes para provocar un auge repentino. Al parecer, miles de perso-

TABLA 5.5. *El tamaño del sector privado formal*
(en miles de personas)

	1953	1955	1966	1975	1980	1984
1. Artesanos privados	51.5	97.6	71.3	57.4	63.7	76.1
2. Empleados y aprendices de artesanos privados	4.0	16.0	26.7	19.7	20.1	26.9
3. Comerciantes privados	3.0	9.0	8.5	10.8	12.0	22.4
4. Empleados de comerciantes privados	—	1.0	1.5	3.4	8.2	28.5
5. Personas que trabajan tiempo completo en sociedades empresariales de trabajo	—	—	—	—	—	11.0
6. Total de personas que trabajan tiempo completo en el sector privado formal	58.5	123.6	108.0	91.3	104.0	164.9

Fuentes: Rubros 1 y 2 de las columnas 1, 2 y 3: OCE H, 1972, pp. 12-13.

Rubros 3 y 4 de las columnas 1 y 2: OCE H, 1957, p. 61.

Rubros 1 y 2 de las columnas 4, 5 y 6: OCE H, 1985a, p. 324.

Rubros 3 y 4 de la columna 3: OCE H, 1967, pp. 56, 199.

Rubros 3 y 4 de la columna 4 y 5: OCE H, 1981, pp. 132-133, 325 y OCE H, 1976, p. 93.

Rubros 3 y 4 de la columna 6: OCE H, 1985a, pp. 52-53, 210.

Nota: Desde 1968 las personas que tienen un trabajo regular de tiempo completo en el sector paraestatal o cooperativo pueden obtener una licencia para un segundo trabajo de medio tiempo en el sector privado formal. Cifras de 1984: 47 200 personas trabajan como artesanos privados de medio tiempo con licencia y 31 500 personas como miembros de medio tiempo de sociedades empresariales de trabajo.

nas tenían el deseo latente de ingresar a la iniciativa privada; a la primera oportunidad, corrieron a formar parte del sector privado formal. Y esto sucedió a pesar de muchas dificultades. Los negocios privados están en desventaja para obtener

insumos del sector estatal. Rara vez reciben crédito del sector bancario paraestatal y por lo tanto deben apoyarse en la recaudación de fondos a través de canales privados y con frecuencia ilegales. El crédito privado no tiene un respaldo legal satisfactorio.

Hay un amplio consenso de que la evasión fiscal es bastante común; por lo menos, la obligatoriedad de las leyes fiscales es bastante flexible. Una mayor severidad podría espantar fácilmente a muchas personas del sector privado. Esto conduce a un tema más amplio, el problema de la confianza.

Es probable que la mayor parte de las personas que trabajan en el sector privado formal estén satisfechas con su ingreso actual. Quizá no todos son conscientes de que su posición relativa en la distribución del ingreso es mucho mejor que la de los dueños de negocios pequeños en una economía de mercado. En ellas los artesanos o pequeños comerciantes tienen por lo general ingresos muy modestos. En Hungría, muchos de ellos pertenecen al grupo de ingreso más alto. Sin embargo, no pueden estar seguros de cuánto tiempo durará eso. Estas personas o sus padres vivieron el periodo de confiscaciones de los cuarentas. A pesar de las repetidas declaraciones oficiales de que su actividad es considerada como un rasgo permanente del socialismo húngaro, en lo profundo de sus corazones albergan ciertas dudas. Es por eso que muchos de ellos son miopes maximizadores de ganancias, con poco interés en construir una buena voluntad duradera ofreciendo buen servicio y entregas rápidas y confiables o invirtiendo en activos fijos de larga vida. El estímulo y el desaliento se alternan; los periodos tranquilos se ven interrumpidos por campañas orquestadas por los medios de comunicación que claman en contra de la "especulación" y el "acaparamiento". Se requiere aún de la experiencia de muchos años para fortalecer la confianza y extender estos horizontes restringidos.

5.4.4. *El sector privado informal, la segunda economía*

Debemos empezar por una clarificación conceptual. Los expertos húngaros que se ocupan de las actividades privadas y el ingreso obtenido fuera del sector paraestatal y cooperativo no están de acuerdo en cuanto a terminología y definiciones.²⁰ El presente capítulo aplica las nociones siguientes.

Al sector privado *informal* pertenecen a) todas las actividades privadas llevadas a cabo fuera del sector privado formal como quedó definido en la sección previa y b) todo el ingreso que no se origina como pago por servicios laborales ofrecidos a las agencias gubernamentales, instituciones no lucrativas con registro oficial, empresas paraestatales, cooperativas y empresas privadas formales. Los componentes de actividad e ingreso a) y b) de la definición no se traslapan del todo.

La *primera economía* está compuesta por las agencias gubernamentales, instituciones no lucrativas con registro oficial, empresas paraestatales y cooperativas. La *segunda economía* es el conjunto del sector privado formal e informal.²¹ Una advertencia: la característica determinante que distingue a la "primera" de la "segunda" economía para nuestro uso no es la legalidad frente a la ilegalidad, o el pago de impuestos frente a la evasión fiscal. (Ése es el criterio comúnmente utilizado en la literatura occidental para distinguir a la "economía subterránea".) Muchas de las actividades de nuestra segunda economía son legales; parte del

²⁰ Los escritos húngaros más importantes son los de István R. Gábor (1979, 1985), Gábor y Péter Galasi (1981 H), Tamás Kolosi (1979 H), Pál Belyó y Béla Drexler (1985 H), János Timár (1985a H, b H), y Katalin Falus-Szikra (1986). En la literatura extranjera los trabajos pioneros fueron realizados por Gregory Grossman (1977) en lo relativo a la segunda economía soviética; en Grossman (1985) se presenta una bibliografía detallada.

²¹ Aquí seguimos más o menos la definición de segunda economía usada por Gábor, el principal experto húngaro en este campo.

ingreso de la segunda economía paga impuestos. Nosotros aplicamos una clasificación basada en el tipo de sistema. La primera economía es la esfera considerada por la interpretación ortodoxa previa a la reforma como el genuino sector "socialista", la segunda economía era clasificada como "no socialista". Discutiremos esta esfera multifacética desde varios ángulos.

Horas de trabajo. Hungría, con cierto retraso, sigue la tendencia de las economías industrializadas de reducir el horario de trabajo en la primera economía. Simultáneamente, las actividades de la segunda economía consumen más tiempo que nunca. Hay personas que trabajan en la segunda economía como su actividad principal. Algunos miembros de una familia trabajan de tiempo completo en la granja familiar privada, mientras que otros miembros de la familia están empleados en la granja paraestatal o en la cooperativa. Muchos pensionados tienen alguna actividad (ilegal o "semilegal") de medio tiempo o de tiempo completo. Pero la mayoría trabaja en la segunda economía como actividad complementaria a un primer empleo en alguno de los sectores formales. Trabajan "doble jornada" en las noches, fines de semana, durante sus vacaciones pagadas. Sucede, ilegalmente, que la gente trabaja durante incapacidades por enfermedad, pagadas por el sistema nacional de salud, o durante el horario regular de trabajo pagado de su primer empleo.

Las cifras agregadas se muestran en la tabla 5.6. La relación increíblemente alta (de uno a dos) entre el tiempo total de trabajo empleado en la segunda y primera economías demuestra la fuerte preferencia de gran parte de la población húngara por obtener mayor ingreso y consumo en lugar de descanso. Éste es sólo uno de los secretos del "milagro húngaro": la gente está dispuesta a trabajar más si se le permite; se esforzarán al máximo en aras de un mayor consumo. Los miembros de un alto porcentaje de fami-

TABLA 5.6. *El tamaño relativo de la segunda economía*

	Primera economía (Empresas paraestatales y cooperativas) (porcentajes)	Segunda economía (Sector privado formal e informal) (porcentajes)
1. Distribución del tiempo activo total (excluyendo el tiempo ocupado en el trabajo hogareño y el transporte) en 1984	67	33
2. Participación de los sectores sociales en la construcción habitacional (medido por el número de nuevas casas) en 1984	44.5	55.5
3. Participación de los sectores sociales en los servicios de reparación y mantenimiento en 1983	13	87

Fuentes: Rubro 1. Timár (1985b H, p. 306); Rubro 2: OCE H, 1985a, p. 139; Rubro 3: Drexler y Belyó (1985 H, p. 60). Ambos estudios se apoyan en microencuestas (entrevistas y cuestionarios).

Nota: La tabla cubre tanto la parte oficialmente registrada como la no registrada de las actividades totales. Las cifras relativas a esta última se basan en estimaciones elaboradas por los investigadores que compilaron la base de datos para la tabla. Las cifras en el rubro 1 son agregados de todas las ramas de la producción, incluyendo la construcción habitacional. Esta última también se examina por separado en el rubro 2. Las cifras de la "primera economía" incluyen las actividades de las llamadas sociedades empresariales de trabajo de ámbito restringido, que serán discutidas en la sección 5.4.5. Las cifras de la "segunda economía" en el rubro 3 son la suma de tres partes: sector privado formal 14%, sector privado informal excluyendo las actividades de "hágalo usted mismo" 19% y las actividades de "hágalo usted mismo" dentro de los hogares 54%.

lias trabajan hasta el punto del agotamiento físico y psicológico.²²

Del 33% del tiempo activo empleado en las actividades de la segunda economía, una pequeña parte se dedica al sector privado formal, contribuyendo así al PIB oficialmente registrado. La mayor parte de ese 33% se ocupa en el sector privado informal. Dependiendo de cómo se mida la productividad en el sector privado informal, este subsector puede aportar quizá 20% o más del PIB registrado oficialmente.

Producción para el autoconsumo: el papel de las familias. Antes de la reforma existía una fuerte tendencia a reducir el papel de la familia y de los hogares como instituciones productivas y dueñas de propiedades y a desplazar cada vez mayor número de actividades y propiedades al dominio de las grandes organizaciones, de preferencia paraestatales. La reforma revirtió dicha tendencia en cierta medida.

Este cambio no es consistente y va acompañado de muchas fricciones. En algunas áreas se presenta una especie de vacío: los viejos sistemas de servicios socializados ya no son totalmente responsables de satisfacer la demanda que se hace de ellos mientras que los hogares y las familias todavía no están en posición de asumir satisfactoriamente dichas responsabilidades (Bauer, 1985b).

Ya hemos discutido una importante forma de producción para el autoconsumo: el crecimiento de la agricultura casera privada y de la producción agrícola auxiliar. Tales actividades cubren en parte los propios requerimientos de las familias. Otra área extremadamente importante es la vivienda. La tendencia en el sistema anterior a la reforma se inclinaba hacia la vivienda pública. Todos los edificios de departamen-

²² Como se mencionó en la nota a la tabla 5.5., muchas personas tienen un primer empleo en el sector paraestatal o cooperativo y un segundo empleo en el sector privado formal. Aunque consideramos esta actividad como parte del sector privado formal, los comentarios anteriores sobre la extensión del horario de trabajo también se aplican a este grupo.

tos fueron nacionalizados; su ocupación era racionada por la burocracia. Dicha tendencia se ha revertido. En 1980, 71.4% del total de viviendas era de propiedad privada y el resto era propiedad del Estado. La tendencia continúa: 85.7% de las viviendas construidas en 1984 eran privadas.²³ Este nuevo desplazamiento está relacionado con severas tensiones económicas y sociales (Iván Szelényi, 1983; Zsuzsa Dániel, 1985).

Un ejemplo más es el transporte. Jruschov era partidario de la total abolición de los automóviles privados a favor del transporte público como una tendencia deseable dentro del socialismo. La Hungría actual está atestada de autos privados. El número de coches de propiedad privada aumentó 13.7 veces entre 1966 y 1984. Pero los servicios de reparación y la construcción y mantenimiento de la red de carreteras no puede seguir el ritmo de crecimiento de los autos privados.

Existen muchos ejemplos más del giro de la "socialización" a la autosuficiencia dentro de la familia y el hogar: el cuidado de los niños y los enfermos, la cocina y otros trabajos domésticos, y las reparaciones y mantenimiento de tipo "hágalo usted mismo". El alcance de esta última tendencia se demuestra en la tabla 5.6.

Contribución a la oferta para consumo. Otra manera de evaluar la importancia de la segunda economía es observar su contribución a la oferta para consumo. La tabla 5.6. presenta algunas cifras características que demuestran el alto grado de participación de la segunda economía a este respecto. Y, por supuesto, existen muchas áreas más que no aparecen en la tabla.

Rendimientos de la propiedad privada. Los párrafos anteriores de la sección 5.4.4. hablaban de aquellas actividades de la segunda economía cuyos participantes combinan su propia fuerza de trabajo con su propio equipo, digamos un reparador con su caja de herramientas. Sin embargo, puede

²³ Fuente: OCE H (1984, p. 470), (1985b, p. 10).

suceder que utilice, ilegalmente, el equipo de su empleador en la primera economía. Existe también otra categoría de personas: rentistas cuya fuente de ingreso en la segunda economía es el rendimiento que obtienen de alguna propiedad privada. El ejemplo más común es el subarrendamiento de casas privadas o de casas de campo en las zonas recreativas, ya sea a inquilinos de largo plazo o a visitantes y turistas de corto plazo.²⁴

Legalidad. Existe un amplio continuo que va de las actividades "blancas" perfectamente legales, a las "negras", perfectamente ilegales, considerando entre las últimas sólo aquellos casos en que la ley se aplica con rigor. En todos los países socialistas existe un sector privado informal o una segunda economía. No es posible la comparación cuantitativa, pero los expertos están convencidos de que la participación de este sector en Hungría es mucho más grande que en la mayoría de las demás economías socialistas. Esto es consecuencia directa de la actitud del Estado. Existe el esfuerzo deliberado de legalizar actividades anteriormente ilegales, de ser tolerante con los casos ambiguos, siempre y cuando se considere que dichas actividades son socialmente útiles o que al menos no son dañinas. Dicha tolerancia despertó una tremenda energía en gran parte de la población. Ciertamente no se trata de una organización muy satisfactoria de la actividad humana; está llena de conflictos y de injusticias; pero aun así, si no hubiera tolerancia la energía seguiría adormecida. Debe agregarse, sin embargo, que el espíritu de tolerancia y la tendencia hacia la legalización no funcionan

²⁴ Los inquilinos de un departamento público tienen en la práctica una "cuasi propiedad" bajo las condiciones de escasez crónica. La posesión de un departamento puede heredarse, venderse ilegalmente por dinero a un nuevo inquilino o legalmente al Estado. Por lo tanto, no está fuera de lugar el ubicar los acuerdos de subarrendamiento de un departamento público en la misma categoría que la utilización del equipo de un empleador de la primera economía.

consistentemente. Lo que se ha dicho sobre la alternancia de estímulo y desaliento al sector privado formal se aplica todavía más al sector informal. En consecuencia, la situación aquí es bastante inestable.

5.4.5. *Formas combinadas*

Un rasgo característico de la reforma húngara es la experimentación con diferentes formas mixtas, que combinan la propiedad estatal con la actividad o la propiedad privadas. Discutiremos brevemente tres formas.

Empresas de propiedad mixta. Unas cuantas docenas de empresas son propiedad conjunta del Estado húngaro y de empresas privadas extranjeras. No existen negocios cuya propiedad sea compartida por el Estado húngaro y la iniciativa privada húngara.

Arrendamiento. Esta forma se aplica ampliamente en el comercio y el sector restaurantero. El capital fijo sigue siendo propiedad del Estado, pero el negocio es administrado por un particular que paga una renta establecida por medio de un contrato además de impuestos. Conserva las ganancias o cubre las pérdidas bajo su propio riesgo. El arrendatario es elegido por subasta; la persona que ofrece mayor renta obtiene el contrato. En 1984 alrededor de 11% de las tiendas y 37% de los restaurantes estaban arrendados de esta forma (OCE H, 1985a, p. 210).

Sociedades empresariales de trabajo de ámbito restringido. En contraste con las "sociedades empresariales de trabajo", que son una forma que pertenece claramente al sector privado formal como se mostró en la sección 5.4.3, ahora nos ocupamos de un grupo de personas que son empleados de una empresa paraestatal. Bajo un contrato especial, hacen trabajo extra por un pago adicional, pero sin salirse en cierto sentido de la estructura de la empresa paraestatal de la cual son empleados. En muchos casos el equipo es comisionado

por la propia empresa. O recibe el encargo de fuera, pero con el consentimiento de su empleador. En muchos casos se permite a los miembros utilizar el equipo de la oficina. Las "sociedades empresariales de trabajo de ámbito restringido" sólo se pueden establecer con permiso de los administradores de la empresa; cada miembro debe tener permiso de sus superiores para unirse al equipo. En Teréz Laky (1985) y David Stark (1985) puede encontrarse una descripción y análisis más detallados.

El propósito de crear esta nueva forma es claro. Le da un marco legal a cierto tipo de actividades anteriormente ilegales, mencionadas en la sección 5.4.4., y al mismo tiempo permite a la empresa empleadora mantener cierto control sobre ellas. Muchos administradores apoyan este arreglo porque así le pueden dar la vuelta a las regulaciones centrales sobre salarios: por un pago extra el equipo realiza una labor que de otro modo llevaría a cabo (tal vez en horas extras regulares) dentro del esquema de su trabajo regular. El número de tales unidades está creciendo rápidamente. Era de 2 775 en 1982 y creció a 17 337 para finales de 1984 (OCE H 1985a, p. 326). Muchos observadores son bastante críticos y cuestionan si es realmente eficiente tener un primer y un segundo trabajo dentro de la misma organización. Por otra parte, este arreglo tal vez pueda conducir más tarde a cierta descentralización saludable dentro de las empresas.

5.4.6. Resumen: fuerte orientación al mercado y restricciones burocráticas

Como hemos visto, el proceso de reforma ha creado o fortalecido a una gran variedad de formas de propiedad y actividades no paraestatales. Es un gran mérito de los reformadores haber permitido o iniciado tales experimentos con valentía y mente abierta.

Hay algunos rasgos comunes entre las diferentes formas. Las unidades económicas en el sector no paraestatal (tal vez con excepción de las grandes cooperativas) tienen una restricción presupuestal dura; no pueden contar con el apoyo paternalista del Estado para su supervivencia y crecimiento. Entran al mercado con la esperanza de obtener utilidades y salen del mercado si quiebran financieramente. Todas sus actividades están más orientadas al mercado y son más sensibles a los precios que las llevadas a cabo por las empresas paraestatales.

El sector no paraestatal funciona como un estabilizador inserto en la economía y es mucho menos sensible a las fluctuaciones de tipo "parar y seguir" que se sienten con tanta fuerza en el sector paraestatal. Es capaz de crecer aun cuando haya problemas con la balanza de pagos o restricciones a las importaciones o a la inversión.

Sin embargo, el sector no paraestatal no está libre del control burocrático. Hay restricciones y regulaciones permanentes, también intervenciones impredecibles e improvisadas y frecuentes cambios en las reglas. El mismo fenómeno que acabamos de alabar, la experimentación audaz, puede también confundir un poco. La falta de estabilidad y las muchas restricciones burocráticas no permiten el cabal desarrollo de la iniciativa de las personas que participan en el sector no paraestatal.

No obstante, con todas sus carencias, el surgimiento de un vigoroso sector no paraestatal es algo completamente nuevo e importante en la historia de los países socialistas.

5.5. Asignación general de recursos y distribución

En las secciones 5.3. y 5.4. examinamos diversos sectores sociales. En esta sección estudiaremos temas que cortan transversalmente a toda la economía, sin importar la clasi-

ficación por régimen de propiedad. También haremos algunos señalamientos sobre la relación entre los sectores sociales.

5.5.1. Planeación

En el uso de los países socialistas "planeación" tiene un doble significado. Primero, se refiere a la exploración *ex ante* de las posibilidades y la comparación de soluciones alternativas. Un plan establece metas y asigna instrumentos para cumplir las metas. El "producto" del trabajo de los planificadores es el propio plan: un documento aceptado por los cuerpos políticos y legislativos, que sirve como programa de trabajo para el gobierno. Segundo, el término *planeación* también se usa para denotar lo que este capítulo llama control burocrático directo. La ideología oficial de la economía por mandato buscaba deliberadamente convencer a la gente de que estos dos conceptos son inseparables.

Nosotros sugerimos una separación estricta de los dos conceptos y reservamos el término *planeación* exclusivamente para el primero. Los documentos oficiales de la reforma húngara adoptan esta interpretación cuando repiten que, aunque las metas y cuotas obligatorias se han abolido, la planeación debe mantenerse.

Nominalmente, estas resoluciones se han aplicado. El aparato planificador está trabajando y se elaboran planes cuando corresponde hacerlo. No obstante, un examen más detenido muestra que la planeación aún no encuentra un nuevo papel apropiado. Se podría esperar que tras ser liberados de las molestias del "trabajo de despachador" (es decir, establecer cuotas, supervisar desempeño, apresurar las entregas, etc.), el tiempo y la energía intelectual de los planificadores podría finalmente dedicarse a sus genuinas obligaciones de exploración, cálculo, comparación y coordina-

ción *ex ante*. Dichas posibilidades no han sido explotadas a fondo. Se hacen esfuerzos por elaborar planes a largo plazo, pero el lazo entre estos planes y la auténtica regulación de los asuntos económicos es bastante débil. Los planificadores han obtenido resultados impresionantes en la coordinación de la política macroeconómica y la regulación microeconómica a corto plazo descritas en la sección 5.3.2. en un estado de emergencia (por ejemplo, cuando surgieron tensiones en la posición crediticia internacional de Hungría). Sin embargo, el problema no ha sido resuelto. La vieja metodología, apropiada para la planeación imperativa, ya no es aplicable y aun no se dispone de una nueva metodología consistente que sea compatible con los cambios sistémicos.

5.5.2. Sistema fiscal

El sistema fiscal sigue siendo extremadamente grande (Mihály Kupa, 1980 H, László Muraközy 1985 H). El gasto total del gobierno central representó 52.8% del PIB en 1970, creció a 62.7% en 1980 y decreció ligeramente a 61.3% en 1983.

En las economías capitalistas esta proporción correlacionada estrechamente con el nivel de desarrollo (PIB per cápita). Para comparar, observemos a los países capitalistas europeos que han alcanzado un nivel de desarrollo similar al de Hungría: en 1980 el cociente del gasto gubernamental/PIB fue de 37.7% en Finlandia, 36.5% en Grecia y 29.4% en España.²⁵

²⁵ El cociente húngaro de 1980 fue incluso un poco mayor que el de Suecia, Dinamarca y los Países Bajos, aunque estos tres países están en un nivel de desarrollo muy superior y gastan relativamente mucho más en rubros de seguridad social. La tasa de gasto gubernamental en la producción (sobre todo inversión y subsidios) en industria, agricultura, transporte, comercio y servicios como porcentaje del PIB fue de 25 en

Existen varias razones para el alto grado de centralización de los flujos financieros a través del presupuesto gubernamental. La mayor parte de ellas están relacionadas con los temas ya discutidos: la enorme carga de los subsidios, el profundo involucramiento fiscal en el financiamiento de las inversiones y los gastos del enorme aparato burocrático. Dichas propiedades del sistema fiscal aportan notable evidencia de que no se ha avanzado mucho en la descentralización de los procesos económicos mediante la coordinación de mercado.

La siguiente sección discutirá el papel de los bancos y el mercado de capital. Se puede señalar una cosa por adelantado. El hecho de que una proporción muy grande del ingreso neto de la economía fluya a través del presupuesto del gobierno central deja un menor margen para la actividad de los bancos, otras instituciones de intermediación financiera, las empresas y las familias en la redistribución de fondos. Esto es sumamente claro en el caso de la asignación de inversiones. Entre mayor sea la proporción de inversión financiada por el presupuesto central, quedará menos capital disponible a discreción de otros actores y surgen menos posibilidades para la creación de un mercado de capital que funcione bien.

A ese respecto existe una tendencia hacia la descentralización. La proporción de inversiones financiadas por el presupuesto del gobierno central era 40% en 1968-1970 y disminuyó a 21% en 1981-1984; el porcentaje de inversiones financiadas con crédito bancario y con los propios ahorros de

Hungría y menos de 9 en el promedio de una muestra de 14 países capitalistas industrializados. Las cifras están calculadas en base a definiciones que aseguran la comparabilidad. Se refieren al mismo conjunto de gastos (incluyendo los gastos gubernamentales centrales y locales). El PIB de Hungría se calcula de acuerdo con definiciones occidentales.

La fuente de todos los datos es Muraközy (1985 H, pp. 746-747) y un artículo inédito de Muraközy.

los productores se incrementó de la misma manera (János Dudás, 1985 H).

5.5.3. Sistema monetario, mercado de capital

En una economía de mercado completamente monetarizada, el dinero es un medio de integración de toda la economía nacional. Eso queda asegurado por el hecho de que el dinero es un medio universal de intercambio, que puede ser utilizado por cada uno de sus poseedores para cualquier propósito que se elija. El sistema clásico anterior a la reforma fragmentó la economía a este respecto. Se permitieron cierto tipo de flujos monetarios entre diferentes segmentos del sistema mientras que otros quedaron totalmente prohibidos. El sector estatal pagaba salarios monetarios a las familias pero, a excepción de minúsculos y muy restringidos créditos para el consumidor concedidos por el banco de ahorro monopólico, éste no podía otorgar crédito a sus clientes. Las familias pagaban el precio de los bienes y servicios que el Estado ponía en el mercado, pero no podían invertir sus ahorros en una auténtica formación de capital por parte del sector estatal. Aun dentro del sector estatal el dinero estaba "predestinado". La empresa tenía cuando menos tres clases de dinero: "dinero para salarios", "dinero para cubrir gastos corrientes distintos a salarios" y "dinero para inversión". Estas categorías de dinero sólo podían ser utilizadas en los propósitos asignados (Brus [1961], 1972; Grossman, 1966; Kornai, 1980; Tardos, 1980).

La reforma ha traído cierta flexibilidad a este respecto; la economía se ha acercado a un sistema integrado por el dinero. Sin embargo, todavía está lejos de ser una economía con libre flujo de fondos.

Bancos. Hungría ha tenido, hasta hace poco, un sistema "monobancario". A este respecto sigue siendo similar a una

economía socialista clásica. El Banco Nacional Húngaro ha combinado dos funciones: desempeña el papel usual de un banco central y también funciona como banco comercial, prácticamente como el banco comercial monopólico para la mayoría de las operaciones financieras de los sectores paraestatal y cooperativo. También han existido algunos bancos especializados, por ejemplo, el banco de comercio exterior y el banco de ahorro familiar, pero han disfrutado únicamente de una autonomía aparente.

Ahora existen resoluciones para establecer en el futuro cercano un sistema bancario de dos niveles. Hasta arriba estará un banco central con las funciones acostumbradas y en el nivel inferior un conjunto de bancos paraestatales pero competitivos regulados por el banco central. Aun antes de que este plan se lleve a cabo, se han establecido unos cuantos intermediarios financieros pequeños, que pueden prestar para fines específicos (ciertos tipos de inversión, innovaciones, promoción de exportaciones). De cualquier modo, no sabemos aún qué grado de genuina autonomía disfrutarán las unidades del sector bancario descentralizado y hasta qué punto estarán sujetas a las presiones de las burocracias central y local.

Empresas. Antes de la reforma, la empresa paraestatal casi no tenía elección respecto de sus decisiones financieras.²⁶ La porción del capital de trabajo que tenía que ser depositada en el Banco Central era regulada estrictamente; una parte muy pequeña de la inversión bruta era financiada con las utilidades retenidas y los fondos para depreciación. El crédito comercial estaba prohibido. El banco tenía un monopolio cuidadosamente protegido para el otorgamiento de crédito a las empresas.

²⁶ Por limitaciones de espacio, no podemos discutir los mismos aspectos en lo que respecta a otros sectores sociales.

Ahora la situación es diferente. Empecemos por el lado de los activos. Una empresa puede depositar dinero en el banco y dentro de poco podrá elegir entre diferentes bancos. Puede conceder créditos comerciales a otras empresas que compren sus productos.²⁷ Puede invertir en su propia planta o establecer una pequeña subsidiaria, conservando sólo parte de las acciones de la nueva empresa. Puede contribuir al capital de una compañía de reciente fundación junto con otras empresas o instituciones. Puede comprar bonos emitidos por otras empresas o autoridades locales que se comercian en el mercado de bonos. La tabla 5.7. presenta información sobre el tamaño del mercado de bonos.

En el lado de las obligaciones la situación es simétrica; sólo es necesario hacer algunos señalamientos adicionales. Desde 1976 las tasas de interés han aumentado varias veces. La tasa de interés promedio de los créditos a mediano y largo plazo concedidos a las empresas paraestatales era 13% en 1985, es decir, una tasa de interés real de alrededor de 5%. No existe evidencia decisiva sobre la manera en que respondieron las empresas al aumento de las tasas de interés (Miklós Breitner, 1985 H; Tivadar Grósz, 1986 H). Existe un permanente exceso de demanda por crédito, aunque la proporción de créditos rechazados respecto de los aceptados ha disminuido un poco. La mayoría de los observadores coinciden en que el súbito decremento de la actividad inversionista se logró principalmente a través de la intervención burocrática directa en la aprobación y ejecución de grandes proyectos

²⁷ Éste es sólo un signo parcial de la saludable "comercialización" de las relaciones de intercambio. Un gran porcentaje del crédito comercial es involuntario; el comprador sencillamente no paga la cuenta en el plazo acordado, obligando de este modo al vendedor a extender crédito. De hecho, este arreglo se está convirtiendo en un método común para "ablandar la restricción presupuestal". Por supuesto, el crédito comercial involuntario ya era conocido antes de la reforma.

TABLA 5.7. *La disponibilidad de bonos, mayo de 1986*

	Valor nomi- nal total (miles de millones de forintes) ^a	Rendimien- to (porcen- taje)	Tamaño relativo (porcentaje)
A disposición de los ciudadanos privados	4.5	7-13	2.0 ^b
A disposición de empresas e instituciones	2.0	7-15	9.7 ^c

Fuentes: Las cifras sobre valores nominales, información proporcionada por el Banco Estatal de Desarrollo. Las cifras sobre rendimientos, *Heti Világgazdaság* (1986 H, p. 55).

^a Cubre todas las emisiones de bonos anteriores a mayo de 1986.

^b Valor nominal total/total de depósitos familiares en los bancos de ahorro.

^c Valor nominal total/total del crédito bancario para inversión por pagar.

y el recorte de la oferta de crédito; no por la influencia de la política de tasas de interés.

Anteriormente la única fuente de crédito para las empresas era el banco central. Ahora, si la empresa desea recaudar capital puede solicitarlo a alguno de los intermediarios de reciente creación que acabamos de mencionar. En cuanto a los bonos, pueden ser comprados por las familias, lo que abre una nueva fuente de recaudación de fondos.

La larga lista de opciones da una impresión más favorable que un examen detenido de la situación real. Existen todavía muchas restricciones formales e informales tanto en el lado de los activos como de las obligaciones: bloqueo o congelamiento temporal de depósitos, restricciones a la inversión autofinanciada. Muchas de estas opciones son promesas para el futuro cercano y no hechos todavía. Por ejemplo, es notable que las empresas no muestren mucho entusiasmo

por comprar bonos; el número total de bonos es muy pequeño. La mayoría de las empresas prefieren utilizar sus ahorros para reinvertir en su propia producción aun cuando el rendimiento esperado es menor al de los bonos emitidos por otras empresas o autoridades locales.²⁸

Familias. El conjunto de opciones disponibles para las familias también se ha ampliado. Antes de la reforma las familias podían depositar dinero en los bancos de ahorro.²⁹ También podían comprar, bajo fuertes restricciones legales, metales preciosos o bienes raíces. Recientemente, la reforma amplió el portafolios potencial al permitir la compra de bonos. Se dieron los primeros pasos para establecer una especie de mercado de bonos institucionalizado. Ésta es una nueva posibilidad importante, pero es difícil juzgar su verdadero significado en una etapa tan incipiente.

Como se mencionó antes, los individuos pueden prestar a otros individuos o invertir dinero como "socios silenciosos" de una empresa privada. Sin embargo, sin protección legal suficiente, esto puede implicar altos riesgos.

Para resumir: están surgiendo los primeros contornos vagos de un mercado de crédito y capital, pero la economía húngara todavía está lejos de una "monetarización" generalizada y de la sólida institución de un mercado de crédito y capital bien desarrollado, funcional y flexible.

5.5.4. *Mercado de trabajo*

Mientras que los pasos dados para la creación de un amplio mercado de capital son modestos, los movimientos hacia un

²⁸ Este fenómeno apoya indirectamente la observación de que las empresas paraestatales no tienen fuertes incentivos de utilidades. Les interesa más la expansión de su propia capacidad.

²⁹ La tasa de interés que pagan los bancos de ahorro a los depósitos familiares a un año es de 5%, mientras que la tasa de inflación en los últimos años ha sido de entre 6 y 9% según las estadísticas oficiales.

libre mercado laboral son importantes. En la cúspide de la centralización burocrática directa, la fuerza de trabajo estaba rigurosamente atada al lugar de trabajo. Había diversas restricciones: la prohibición administrativa de cambiar de empleo excepto bajo instrucciones explícitas de las autoridades, la prohibición de aceptar empleo en las ciudades sin permiso especial y la distribución de muchos bienes y servicios a través de los empleadores, las empresas paraestatales, por ejemplo vivienda, cuidado de los niños, recreación, alimentos y otros bienes de consumo en especie.

Con la reforma las dos primeras restricciones sobre la elección individual se han abolido. Todavía existen remanentes de la tercera en vivienda, recreación, servicios médicos y guarderías. Sin embargo, los lazos son menos restrictivos que antes.

No sólo se ha logrado el pleno empleo general, sino que también se absorbió el desempleo rural encubierto a principios de los setentas. Éste es un logro importante. Sin embargo, el generalizado exceso crónico de demanda por mano de obra está acompañado por el acaparamiento de fuerza laboral y no excluye un desempleo friccional menor en ciertas profesiones o regiones (Péter Galasi y György Sziráczy, 1985; Károly Fazekas y János Köllö, 1985a). El exceso de demanda, junto con la eliminación de las restricciones administrativas, resulta en altas tasas de renunciaciones: 15.7% en 1982, comparado, por ejemplo, con el 7% en Checoslovaquia en el mismo año. La mano de obra es sensible a las prestaciones así como a las diferencias en las ofertas salariales de distintas empresas y se mueve con rapidez en dirección de las mejores condiciones (Fazekas y Köllö, 1985b H). Esto se aplica al movimiento de la mano de obra dentro del sector paraestatal. Se aplica todavía más a las relaciones entre los sectores paraestatal y privado. El ingreso ofrecido por los sectores privados formal e informal atrae a la fuerza laboral de las empresas paraestatales, que pagan mucho menos. El sector

privado formal puede ofrecer empleo de tiempo completo. O los empleados de la primera economía se pueden dedicar a actividades privadas informales, como doblar turnos o aun trabajar ilegalmente durante sus horas regulares de trabajo. De cualquier modo, las actividades adicionales agotan al individuo y consumen mucha de su energía; por lo tanto trabajará con menor atención y diligencia en su primer trabajo. Aquí yace un costo oculto de la regulación burocrática. Las empresas paraestatales tienen restricciones para aumentar salarios, pero el sector privado formal, y sobre todo el informal, pueden darle la vuelta a dichas restricciones. Éste es un dilema doloroso; la simple desregulación de los salarios no ayudaría si todas las demás circunstancias, como el exceso de demanda por mano de obra, los débiles incentivos de utilidades, la restricción presupuestal blanda, no cambian. Sólo conduciría a presiones inflacionarias más fuertes impulsadas por los salarios (István R. Gábor y György Kövári, 1985 H; Katalin Falus-Szikra, 1985 H).

5.5.5. Resumen: coexistencia y conflicto de los sectores sociales

Esto completa nuestra descripción de los cambios sistémicos. Nuestras observaciones se pueden resumir de la manera siguiente.

Hungría tiene una economía multisectorial; diferentes formas de propiedad coexisten y compiten entre sí. Pero la competencia se da en términos desiguales. Con cierta simplificación, podemos hablar de un orden de preferencias de la burocracia: 1. grandes empresas paraestatales, 2. pequeñas empresas paraestatales, 3. cooperativas agrícolas, 4. cooperativas no agrícolas, 5. sector privado formal, 6. sector privado informal.³⁰ Este orden se sigue para los rescates (para 1,

³⁰ En algunos casos las grandes cooperativas agrícolas reciben un trato

2 y 3, con mayor certeza para 1) y en la concesión de créditos (1, 2, 3, 4). El sector privado formal sólo recibe estos favores ocasionalmente; el sector privado informal no recibe nada. Sin embargo, esto no significa que la posición relativa real de los distintos sectores siga la misma jerarquía. Una vez más con cierta simplificación, se podría decir que el mismo orden prevalece en lo relativo a los siguientes problemas y cargas: frecuencia e intensidad de las intervenciones microeconómicas; inspecciones y auditorías, sobre todo interferencias en la determinación de precios y salarios, y en el cumplimiento de las leyes fiscales. En estos aspectos el sector privado informal tiene la ventaja de estar menos a la vista de la burocracia. Ésta es una razón importante, aunque no la única, de que mucha gente prefiera, a pesar de los menores favores formales, trabajar en los sectores ubicados en el nivel inferior de la escala de preferencias de la burocracia.

Las coordinaciones burocrática y de mercado están totalmente entrecruzadas en todos los sectores. Entre más bajamos en la escala de preferencias de la burocracia, mayor libertad hay para la coordinación de mercado. Esto no se debe necesariamente a que la burocracia conceda dicha libertad en forma deliberada, sino, al menos en parte, a que es menos capaz de aplicar los mismos métodos a algunos cientos de empresas grandes que a varios miles de negocios o a millones de individuos. Pero ni siquiera los sectores privados formal e informal trabajan en un mercado "libre"; la burocracia regula el margen de legalidad y tiene muchos otros instrumentos de restricción e intervención.

Existe una sensación de complementariedad pero también de rivalidad entre los diversos sectores; hay choques entre ellos. Los sectores situados en el nivel inferior de la escala de preferencias del Estado sufren porque en muchos procesos de asignación regulados por la burocracia son "des-

más favorable que las pequeñas empresas paraestatales.

plazados" por los sectores en la parte superior de la escala. Al mismo tiempo, los sectores de menor preferencia pueden lograr "desplazar" a los favoritos del Estado en la competencia de mercado. El ejemplo más importante, la disputa por la escasa mano de obra disponible, se acaba de mencionar.

En resumen: la economía húngara es una simbiosis entre un sector paraestatal bajo control burocrático indirecto y un sector no paraestatal con orientación de mercado pero que opera bajo fuertes restricciones burocráticas. La coexistencia y el conflicto entre los sectores sociales se da de muchas formas todo el tiempo.

5.6. Tensiones y desequilibrios

La idea del socialismo de mercado está asociada con la expectativa de que la "mercadización" de la economía socialista produzca un equilibrio entre la oferta y la demanda. Es una prueba de fuego crucial para la reforma considerar si se ha logrado tal equilibrio en Hungría, si persisten las tensiones y desequilibrios característicos de la anterior economía burocrática por mandato o si han surgido otros nuevos.

5.6.1. La clásica economía de escasez

El sistema húngaro clásico anterior a la reforma sufría de escasez crónica, que también es característica de otras economías socialistas. Los primeros estudios al respecto fueron Kornai [1957] (1959), Franklyn D. Holzman (1960), Herbert S. Levine (1966). El fenómeno de la escasez y su explicación causal se analizan con mayor detalle en el libro del autor *Economics of Shortage* (1980). Existe un exceso generalizado de demanda en muchos mercados, que está asociado con colas, sustitución forzosa de los bienes deseados por otros

menos deseados pero disponibles, aplazamiento forzoso del consumo y ahorro forzoso. El fenómeno de la escasez atormenta tanto al consumidor como al productor, este último en su condición de comprador de insumos. También existe un exceso de demanda por recursos para inversión, divisas y, en las economías socialistas más industrializadas, mano de obra. Se dan efectos en cascada: el escaso suministro de insumos provoca cuellos de botella que retrasan la producción y generan escaseces en otras áreas. La poca confiabilidad de las entregas induce al acaparamiento de insumos. La escasez engendra escasez.³¹

La escasez crónica no excluye el desaprovechamiento de recursos y el exceso de capacidad instalada e inventarios. Por el contrario, la escasez contribuye incluso a la creación de excedentes innecesarios debido al acaparamiento y a los constantes cuellos de botella que dejan sin aprovechar por completo algunos factores complementarios de la producción.

La escasez crónica daña el bienestar del consumidor; el comprador se siente frustrado por la demanda insatisfecha

³¹ Existe una importante escuela de pensamiento (con frecuencia llamada, con acierto o no, la "escuela del desequilibrio") que estudia las economías de planificación central y niega que la escasez sea crónica en el sistema socialista clásico anterior a la reforma o al menos en el mercado de consumo de dicha economía. El líder intelectual de esta escuela es Richard Portes (Portes y David Winter, 1977, 1978, 1980; Portes, Richard Quandt, Winter y S. Yeo, 1983; Portes, 1986). Se han producido muchos estudios valiosos y notables utilizando las ideas teóricas y los métodos econométricos de esta escuela. Puede encontrarse una bibliografía amplia en Portes (1986).

El autor mantiene un debate que continúa hasta la fecha con la escuela del desequilibrio (Kornai, 1980, 1982). La controversia se refiere a cuestiones de agregación, medición e interpretación del concepto de exceso de demanda agregado, el aislamiento del mercado del consumidor del resto de la economía, la independencia frente a la codeterminación de la oferta y la demanda, la existencia de ahorro forzoso, la relación entre escasez y oferta de mano de obra, etc. Éste no es el lugar para profundizar en estos polémicos temas. Volveremos a examinar algunos de los resultados empíricos de la escuela del desequilibrio en la siguiente sección.

o por el ajuste forzoso al producto disponible. Esto implica el dominio del vendedor sobre el comprador: este último es tratado sin cortesía y frecuentemente humillado. En la producción, los problemas con los suministros y las sustituciones forzosas e improvisadas en las combinaciones insumo-producto provocan pérdidas de eficiencia. El vendedor tiene un mercado seguro y el comprador está dispuesto a aceptar incondicionalmente lo que recibe. Esto conduce a la consecuencia más dañina de la escasez: la falta de estímulos para el mejoramiento de la calidad y la innovación de productos.

La escasez crónica es el resultado conjunto de la interacción de varios factores causales.

A pesar de los esfuerzos restrictivos por parte de la política macroeconómica, existen tendencias sistémicas al surgimiento de excesos de demanda. La fuerza más vigorosa es el llamado *apetito de inversión*, la insaciable demanda por recursos para inversión. El apetito surge en todos los niveles del control jerárquico, empezando por los más altos delineadores de políticas y planificadores que persiguen altas tasas de crecimiento, hasta los administradores de las tiendas y las empresas, que también tienen deseos de expandirse. Esto está estrechamente ligado con el síndrome de la "restricción presupuestal blanda" discutido en la sección 5.3.3. Dado que el potencial fracaso de las inversiones no implica consecuencias graves, hay poca restricción voluntaria de la demanda del solicitante por recursos para inversión, es decir, por permisos para proyectos, subsidios o créditos. Si el presupuesto de quien toma las decisiones no es estrictamente restringido, su deseo de expandirse tampoco tiene restricciones.

El impulso a la inversión es más intenso en los periodos en que la política económica central busca con mayor agresividad un crecimiento forzado y acelerado. La política central es intermitente a este respecto; se alternan los periodos de parar y seguir, de aceleración y desaceleración, lo que provo-

ca fluctuaciones cíclicas (Bauer, 1978, 1981 H; Soós, 1975-1976; Mária Lackó, 1980, 1984).

La demanda por productos intermedios aumenta debido a la tendencia a acaparar antes mencionada. El comprador no insiste en obtener sólo lo que necesita en ese momento, sino que está dispuesto a comprar todo lo que le pueda ser de utilidad más tarde.

La demanda de los productores por bienes intermedios importados es muy fuerte. Como factor de equilibrio, la política central trata de impulsar las exportaciones. Por supuesto, la demanda de los importadores en las economías extranjeras es limitada.³² Sin embargo, las compañías de comercio exterior del país socialista están dispuestas a vender a precios inferiores con tal de incrementar la cantidad total de divisas obtenidas por exportación. Si el *dumping* provoca pérdidas internas, éstas serán cubiertas mediante los múltiples instrumentos de la restricción presupuestal blanda. En otras palabras, la demanda del sector paraestatal de comercio exterior frente a los productores de bienes para exportación es casi ilimitada, lo que agrega un componente más a la galopante demanda total.

Las familias tienen restricción presupuestal dura; en el sistema clásico su ingreso está sujeto a estricto control central. Por lo tanto el exceso de demanda de las familias puede o no aparecer, dependiendo de cuál sea el manejo macroeconómico de la demanda, en primer lugar, mediante la política de salarios y precios al consumidor. Sin embargo, en ciertos países y periodos el exceso de demanda de las familias es una de las causas principales de la demanda total galopante (por ejemplo en Polonia durante los últimos 5 a 10 años).

Los precios relativos se distorsionan. Muchos bienes y servicios tienen precios absurdamente bajos o se distribuyen

³² Excepto por el importante apetito de otras economías de escasez por ciertos bienes.

en forma gratuita, lo que genera una demanda casi insaciable.

Por muchas razones la capacidad de adaptación del sistema es pobre. Ello se aplica a los ajustes de corto plazo: la rápida modificación de las combinaciones insumo-producto requiere de reservas móviles de todos los factores complementarios en todos los aspectos de la producción. Si hay escasez de uno o dos factores, los cuellos de botella impiden un ajuste flexible. La adaptación a largo plazo también es lenta. Los empresarios que desean aprovechar oportunidades no contempladas deben tener a su disposición capital inactivo que no esté ya comprometido. Pero el irresistible apetito de inversión compromete *ab ovo* todos los recursos para inversión. La gran concentración de ingreso neto en el presupuesto del gobierno central, los procedimientos burocráticos para aprobar proyectos y la falta de un mercado de capital dificultan el rápido ajuste descentralizado de los recursos invertibles.

La adaptación depende también de las motivaciones. El productor-vendedor está en una posición contradictoria. Por una parte, no puede quedar indiferente a los reclamos del cliente insatisfecho, quien tiene el apoyo de sus propias autoridades superiores en muchos casos. Por otra parte, está interesado en preservar la escasez, que le facilita la vida por el lado de la producción ya que no tiene que prestar mucha atención a la calidad, tiempo de entrega y costo.

El peso relativo de los diferentes factores que provocan la escasez es polémico (Soósb, 1984; Szabó, 1985 H; Stanislaw Gomulka, 1985; Kornai, 1985a, b). Sin embargo, existe consenso general en que todos estos factores desempeñan un papel importante en la explicación de la escasez crónica.

Los temas descritos en las secciones 5.3.1., 5.3.2. y 5.3.3.—control burocrático directo, restricción presupuestal blanda, débil sensibilidad a los precios— y los problemas que acabamos de discutir a propósito de las causas y consecuen-

cias de la escasez crónica están muy relacionados, o dicho con mayor precisión, son aspectos interrelacionados de un mismo sistema. La escasez crónica es la consecuencia necesaria de un sistema dominado por la coordinación burocrática y que excluye casi por completo la coordinación de mercado. Al mismo tiempo, la escasez es indispensable para la economía por mandato como legitimación ("el racionamiento, la intervención y la planeación ajustada son necesarias debido a la escasez"), como estímulo ("produzcan más porque el comprador demanda con urgencia su producto") y como lubricante del oxidado mecanismo de adaptación (a pesar de la mala calidad, la poca confiabilidad de las entregas y la pobre adaptación a la demanda, toda la producción es aceptada).

5.6.2. *Preservación y eliminación de las escaseces*

Hungría se ha distanciado de la clásica economía de escasez. El cambio es evidente en esferas importantes. Los observadores coinciden en que la oferta de alimentos y de muchos productos industriales para el consumidor es mucho mejor en Hungría que en otras economías de Europa oriental. En el invierno de 1985-1986, cuando se escribió el presente capítulo, los hogares húngaros tuvieron energía eléctrica y calefacción, mientras que en Bulgaria y Rumania se introdujeron medidas drásticas para obligar a la gente a reducir el consumo de energía.

A pesar de los notorios signos de mejoría, se requiere un examen cuidadoso, porque la situación es compleja y diversa. Nos concentraremos en las áreas en que la escasez persiste y comenzaremos por una revisión de los *bienes y servicios para el consumidor*.

Servicios suministrados exclusivamente por las organizaciones estatales no empresariales en forma gratuita o a pre-

*cios simbólicos.*³³ El ejemplo más importante es el servicio médico. Prevalece un exceso de demanda casi insaciable: largos tiempos promedio de espera para ser admitido en un hospital (excepto emergencias), clínicas y hospitales sobresaturados, exámenes apresurados y demás. Existe la práctica privada legal, pero sólo para visitas de consulta. La escasez va acompañada de fuertes gratificaciones a los doctores y demás personal médico.

Servicios suministrados exclusivamente por los monopolios estatales a precios efectivos. El ejemplo más importante es el servicio telefónico. La escasez es muy severa en este campo. El número de líneas telefónicas creció a una tasa anual de 4.5% y el número de solicitudes de líneas a una tasa anual de 7.6% en los últimos 25 años. El tiempo de espera promedio es cada vez más largo; en la actualidad es de alrededor de quince años *ceteris paribus*. La red es sobreutilizada: los usuarios tienen que esperar un largo tiempo para escuchar el tono de marcar, las líneas casi siempre están ocupadas y es frecuente que se crucen.

Bienes y servicios suministrados por un sistema dual. El ejemplo más importante es la vivienda. La mayoría de los edificios de apartamentos urbanos son de propiedad pública y se rentan a tarifas muy bajas que sólo cubren una pequeña parte de los costos de construcción y mantenimiento. Aunque el derecho a formarse en la cola ha quedado sujeto a restricciones más severas (diversas condiciones de ingreso, tamaño de la familia, etc.), el tiempo de espera en la capital sigue siendo de varios años. El otro subsector está compuesto por condominios en propiedad privada, casas familiares habitadas por sus dueños y subarrendamientos. En el sector pri-

³³ Cada precio tiene un valor crítico. Debajo de dicho valor la elasticidad de la demanda al propio precio es cero; es decir, el precio es simbólico. Por encima del valor crítico la elasticidad de la demanda al propio precio es diferente de cero; es decir, el precio es efectivo. Muchos bienes y servicios en las economías socialistas tienen precios simbólicos.

vado, los precios y las rentas son muy altos. El mercado funciona pero con muchas fricciones; los corredores de bienes raíces son pocos. (Dániel, 1985).

Otro ejemplo de dualidad es la asignación de automóviles. La compañía paraestatal tiene el monopolio de la oferta de autos nuevos. El tiempo de espera promedio es de dos a tres años. Pueden observarse respuestas de la oferta tendientes a preservar la escasez. Si el crecimiento de la demanda se retrasa por razones de precio, las autoridades y el monopolio de venta de autos retrasan también la oferta (Zsuzsa Kapitány, Kornai y Szabó, 1984; Agnes Tibor, 1984 H). Alrededor de la décima parte de los autos nuevos se vende a clientes privilegiados que se brincan la cola. El otro subsector es el mercado privado de autos usados. En él la oferta y la demanda determinan los precios.

Bienes de consumo importados. La mayor parte de ellos es importada y distribuida por empresas paraestatales. La oferta es caprichosa. En algunos casos se logra el equilibrio o un exceso de oferta. A veces se crea demanda al introducir un nuevo producto importado de Occidente y después se suspende la oferta, provocando escasez. Un pequeño complemento es la importación privada de los turistas húngaros: en el mercado informal se venden bienes importados (frecuentemente de contrabando).

Bienes y servicios producidos y vendidos simultáneamente por diversos sectores sociales, incluyendo los sectores privados formal e informal. Se dan diversas situaciones. La más típica es el equilibrio en el agregado de un gran grupo de mercancías. Por ejemplo, que haya cantidad suficiente de "zapatos" o de "productos cárnicos" en las tiendas no significa necesariamente que la demanda esté satisfecha: con frecuencia el consumidor no encuentra el tipo de zapato o de producto cárnico que está buscando y por lo tanto tiene que aceptar la sustitución forzosa. El exceso de inventarios y los estantes vacíos pueden convivir uno al lado del otro. En cuanto a la

actitud del vendedor, en algunos mercados se da una competencia saludable y se presta atención a los requerimientos del cliente. En otros mercados, donde persiste la escasez, el vendedor privado presenta los bien conocidos rasgos prevalentes en los mercados del vendedor: puede ser grosero, estafador y demás.³⁴

En cuanto a los *bienes intermedios*, la escasez es bastante frecuente. Las empresas no sufren brutales recortes de energía como en otros países de Europa oriental o como Hungría a principios de los cincuentas. Es sobre todo la poca confiabilidad de las entregas lo que provoca grandes pérdidas. Esto se aplica particularmente a los bienes intermedios importados, cuya falta de suministro puede causar graves problemas a la producción (Gács, 1982). Hay un índice que es revelador, la composición de los inventarios. En una economía de escasez las empresas acaparan por el lado de los insumos y venden su producción con facilidad: por lo tanto la relación entre inventarios de insumos e inventarios de producción es relativamente alta. En una economía donde lo predominante es la dificultad para vender, lo contrario tiende a ser cierto (Ervin Fábri, 1982; Attila Chikán, 1981, 1984 H). La tabla 5.8. muestra que en Hungría el sector productivo paraestatal todavía está más cerca de la situación característica de un mercado del vendedor que de uno del comprador.

Como se mencionó antes, hay un exceso de demanda por crédito en general y por crédito para inversión a largo plazo en particular. La presión por crédito se hizo más fuerte porque la oferta de crédito se recortó a finales de los setentas. Dichos recortes eran parte de un programa general de ajuste macroeconómico para mejorar la posición de Hungría en el

³⁴ La actitud del vendedor ante el comprador está determinada por la pertenencia del vendedor a un cierto sector social (empresa paraestatal frente a empresa privada) y por el estado de desequilibrio en el mercado (mercado del vendedor frente a mercado del comprador). La experiencia húngara demuestra que el segundo factor es el más importante.

TABLA 5.8. *Comparación internacional: composición de inventarios en la industria manufacturera*

País (Años de observación)	Relación entre inventarios de insumos e inventarios de producción	
	Menor	Mayor
1. Austria (1975-1976)	1.04	1.07
2. Canadá (1960-1975)	1.06	1.40
3. Reino Unido (1972-1977)	1.20	1.56
4. Hungría (1974-1977)	5.72	6.38
5. Hungría (1978-1984)	4.90	5.25

Fuentes: Rubros 1-4: Chikán (1981, p. 84). Rubro 5: OCE H, 1979, p. 190; OCE H, 1980, p. 194; OCE H, 1981, p. 198; OCE H, 1982, p. 134; OCE H, 1983, p. 127; OCE H, 1984a, p. 130; OCE H, 1985a, p. 128.

Nota: "Inventario de insumos" cubre los inventarios de materias primas y bienes semiterminados; "inventario de producción" cubre los productos listos para venderse. Si se desean definiciones más detalladas véanse las fuentes.

mercado financiero internacional. Tras la severa intervención central, la actividad inversionista y la demanda por bienes de inversión se derrumbó.

En resumen: en la actualidad Hungría es menos una economía de escasez que antes de la reforma y algunos segmentos han sido capaces de liberarse de las dolorosas escaseces hasta cierto punto. El cambio se debe más a la modificación de los pesos relativos de los diversos sectores sociales que a los cambios dentro del sector paraestatal dominante. Los sectores privados formal e informal desempeñan un papel relevante al ocupar la brecha dejada por el sector paraestatal. Pero aun así, la escasez no se ha elimina-

do, porque muchas de sus causas no han desaparecido.³⁵ Existe un círculo vicioso: la recentralización contribuye a la generalización de la escasez y la escasez contribuye a la tendencia a recentralizar.

5.6.3. *Inflación*

La tabla 5.9. muestra que la inflación se ha acelerado durante la última década.³⁶ Según un punto de vista ampliamente compartido, su aceleración en Hungría fue provocada por la reforma. Esto es una sobresimplificación, aunque no carece de cierta verdad. Antes de comenzar la reforma, los precios y salarios estaban estrechamente controlados y se les fijaba para periodos largos.

Las empresas no tenían interés particular en las utilidades, por lo tanto no tenían razones de peso para aumentar

³⁵ La más importante representante húngara de la escuela del desequilibrio mencionada en la nota 31 es Katalin Hulyák (1983 H, 1985 H). Con base, al menos parcialmente, en una fundamentación teórica diferente y los métodos de estimación aplicados por Portes y asociados, sus resultados empíricos van de acuerdo con las observaciones presentadas anteriormente. Ella demuestra la existencia de un exceso crónico de demanda por vivienda, automóviles y recursos para inversión. En cuanto al consumo agregado, muestra fluctuaciones en la intensidad de la escasez general. La cronología y los signos de fluctuación están estrechamente correlacionados con las fluctuaciones reveladas en otros estudios, por ejemplo Kornai (1982).

³⁶ Comparamos a Hungría con una pequeña muestra de países capitalistas con un nivel de desarrollo similar al húngaro (medido por el PIB per cápita). No establecemos comparaciones con otros países socialistas respecto de las tasas de inflación porque no disponemos de información adecuada sobre los métodos estadísticos utilizados para la construcción de los índices de precios en estos países.

Muchos analistas coinciden en que en todos los países socialistas existe cierta inflación oculta todo el tiempo. Algunos tipos de aumentos de precios no se reflejan lo suficiente en los índices de precios oficiales debido a sesgos sistemáticos en los métodos de medición (Kornai, 1980, sección 15.4 y Domenico M. Nuti, 1985).

TABLA 5.9. *Comparación internacional de inflación*

Tasa de incremento del índice anual promedio de precios al consumidor (porcentaje)				
	1960-1967	1967-1973	1973-1978	1978-1984
Austria	4.8	4.9	6.8	5.2
Finlandia	4.8	6.6	13.8	9.2
Portugal	3.4	9.3	22.1	22.9
España	4.1	6.8	18.8	13.9
Hungría	1.0	1.6	3.9	7.5

Fuentes: Naciones Unidas (1970, pp. 524-529) (1979, pp. 690-696) (1983b, pp. 200-206) (1985b, pp. 220-224).

los precios. Sin embargo, ya se daba cierta inflación subrepticia desde mucho tiempo antes de las primeras medidas de reforma (aunque no se reflejaba mucho en los índices de precios oficiales). Ciertamente, la reforma relaja el control de precios y salarios en muchas esferas y fortalece en cierta forma el interés de las empresas por lograr mayores utilidades. Sin embargo, tales cambios no son suficientes para explicar por completo la aceleración; también están influyendo otros factores explicativos.

En primer lugar, durante los últimos años la política macroeconómica central ha venido usando deliberadamente medidas inflacionarias como instrumentos de un programa de austeridad. Hungría tiene serios problemas de endeudamiento externo y con el deterioro de los términos del comercio húngaro los funcionarios decidieron llevar la balanza comercial de déficit a superávit mediante cualquier medio a su alcance. Como condición previa para tal paso tenía que detenerse o recortarse el crecimiento del consumo interno. Por lo tanto, los precios de muchos bienes y servicios de consumo básico aumentaron una y otra vez por decreto gubernamental y al mismo tiempo se tomó la decisión de

aumentar los salarios nominales como compensación parcial. El deliberado incremento central de precios y salarios ha puesto en movimiento a todo el nivel de precios, incluyendo los precios e ingresos en los sectores privados formal e informal.³⁷ Usando la terminología presentada en la sección 5.2.2., podemos observar que el cambio de *política* y no el cambio de sistema es el principal factor causal. También se aplicó una política similar en ciertos periodos anteriores a la reforma, por ejemplo, a principios de los cincuentas cuando el nivel de vida se mantuvo bajo intencionalmente utilizando como instrumento los súbitos aumentos de precios.

La política central es ambivalente a este respecto. Mientras que los aumentos de precios decididos de manera central condujeron a un proceso inflacionario, hay declaraciones oficiales que atacan a los administradores de las empresas y a los sectores privados formal e informal por forzar el alza de los precios y por acaparamiento. Un buen número de académicos partidarios de la reforma muestran una ambivalencia similar. Consideran que la inflación, siempre y cuando no sea muy rápida, puede ayudar a la reforma porque facilita la corrección de las distorsiones de precios relativos y salarios. De hecho, en las declaraciones oficiales aparece también el mismo argumento para justificar algunos aumentos de precios. Otros economistas, entre ellos el autor, consideran que con la larga secuencia de aumentos de precios parciales, Hungría está siguiendo un camino peligroso. Cada aumento parcial de precios tiene efectos en cascada sobre los costos de producción y/o el costo de la vida. La serie interminable de correcciones parciales al alza pone en movimiento el bien conocido *proceso dinámico* de la es-

³⁷ Desafortunadamente, la observación de precios e ingresos en los sectores privados formal e informal no está organizada de manera satisfactoria. Petschnig (1985a H, 1985b H) presenta muchos ejemplos de que el aumento de los precios en estos sectores es mucho más rápido que en el resto de la economía.

piral precio-costo-salario-precio (Klára Csoór y Piroska Mohácsi 1985 H). Eso puede causar mucho daño al aspecto fundamental de la descentralización: la disciplina financiera y el cálculo racional basado en precios y utilidades. Las ineficiencias se pueden cubrir cómodamente transfiriendo el aumento en los costos al comprador.

Un último comentario sobre la interacción entre escasez, inflación y reforma. La escasez, el aceleramiento de la inflación, los déficits en la balanza comercial, la carga creciente de la deuda, los problemas de liquidez o cualquier otro tipo de tensión o desequilibrio poco saludable son buenas excusas para la recentralización. Dan legitimidad a la represión de las fuerzas de mercado y la reanudación de los controles estrictos, las intervenciones formales e informales y el racionamiento de los bienes intermedios. Ésta es una trampa, porque la recentralización solidifica las causas sistémicas más profundas que crearon la mayoría de los problemas. En algunos casos la recentralización va acompañada de solemnes promesas de que las medidas sólo son provisionales y se aplicarán únicamente mientras continúen los problemas. El problema es que las medidas burocráticas provisionales tienden a volverse permanentes, porque restablecen las raíces sistémicas de las dificultades.

5.6.4. *Desequilibrios externos*

El desequilibrio de la balanza comercial y la cuenta corriente no son fenómenos específicos de un sistema; muchas economías no socialistas sufren del mismo problema. Lo que merece atención especial en este artículo son ciertos lazos, característicos en Hungría, entre los desequilibrios externos por una parte y los cambios sistémicos y las políticas macroeconómicas por otra.

Dentro y fuera de Hungría se lleva a cabo un debate continuo sobre las causas de los desequilibrios externos. ¿Es el deterioro de las condiciones externas (términos menos favorables de comercio, aumento en el proteccionismo de los importadores occidentales, menor acceso al crédito externo, aumento de las tasas de interés) la causa principal de los desequilibrios, o la respuesta retardada e ineficiente a las condiciones cambiantes? Nadie niega que ambos tipos de factores desempeñaron cierto papel; la controversia gira en torno de su importancia relativa. El autor se une a aquellos que ponen el énfasis en el segundo grupo de factores explicatorios, es decir, en las deficiencias del ajuste húngaro a los cambios en el mundo exterior.

TABLA 5.10. *Indicadores de crecimiento en Hungría, 1957-1984*

	Tasas anuales de crecimiento promedio (porcentajes)			
	1957- 1967	1967- 1973	1973- 1978	1978- 1984
	(en términos reales)			
1. Ingreso nacional	5.7	6.1	5.2	1.3
2. Inversión	12.9	7.0	7.8	-3.0
3. Salario real por asalariado	2.6	3.1	3.2	-1.4
4. Consumo per cápita	4.2	4.6	3.6	1.4
	1971-1973	1973-1978	1978-1984	
5. Deuda monetaria bruta convertible				
En forintes	13.8	20.0	9.1	
En dólares	23.8	26.8	2.6	

Fuentes: Rubro 1: OCE H 1985a, p. 3; Rubro 2: OCE H 1985a, p. 4;

Rubros 3-4: OCE 1985a, p. 17; Rubro 5: Banco Nacional de Hungría

TABLA 5.11. *Comparación internacional de las tasas de crecimiento en la industria de la construcción*

	Tasas de crecimiento anual (porcentajes)		
	1968-1973	1973-1978	1978-1981
Austria	5.5	1.0	0.0 ^a
Finlandia	3.9	1.1	1.8
Portugal	8.9	0.9	—
España	5.9	-2.1	-1.9
Hungría	6.6	5.7	-0.6

Fuentes: Naciones Unidas (1979, pp. 365-368; 1983a, pp. 827-830; 1985a, pp. 828-829).

Nota: Utilizamos la actividad en la industria de la construcción como indicador de la actividad inversionista.

^a Último periodo para Austria: 1979-1980.

El parteaguas en las series temporales que se muestran en las tablas 5.10 y 5.11 es 1973-1974, el primer impacto petrolero a nivel mundial. Antes de este suceso las tasas de crecimiento en Hungría eran bastante similares a las logradas por las economías europeas de libre mercado. (Como en una tabla anterior, la pequeña muestra contiene países cuyo nivel de desarrollo es similar al de Hungría). Sin embargo, hay una diferencia asombrosa en la respuesta al impacto petrolero. Mientras que las economías capitalistas se hundieron en el estancamiento y la recesión tras el impacto petrolero, Hungría seguía adelante por el camino del crecimiento forzado. El impulso a expandirse continuó sin interrupción; el crédito exterior era fácil de conseguir. La acumulación de deuda externa se debía a dos factores muy relacionados: una política macroeconómica que buscaba el crecimiento económico a cualquier precio y la falta de una genuina descentralización, es decir, las inconsistencias en la reforma de la economía. Es difícil separar "política" y "sistema" a este respecto. El cambio incompleto de un sistema

produce (o al menos intensifica) la política expansionista en todos los niveles de la jerarquía. Se protegió a las empresas de las pérdidas provocadas por la contracción de los mercados occidentales y el deterioro de los términos de comercio exterior ablandando la restricción presupuestal y postergando los cambios requeridos en los precios relativos internos.³⁸ Ésta es una prueba impresionante de que la reforma del sector paraestatal seguía siendo superficial: los problemas nacionales no fueron "descentralizados" a las empresas, que por lo tanto no se vieron obligadas a ajustarse a la nueva situación del mercado mundial. En lugar de limitar el inicio de nuevas inversiones y seleccionar cuidadosamente proyectos que se adaptaran bien a la nueva composición de la demanda externa, el indiscriminado apetito de inversión siguió adelante e incluso fue alentado por la política macroeconómica de crecimiento forzado.

Finalmente, con mucho retraso, la política macroeconómica respondió a los peligros que surgían en la posición externa del país. De pronto, se aplicaron los frenos: recortes radicales a la inversión seguidos por medidas de austeridad y la caída de los salarios reales, como se mencionó anteriormente. Una vez más, ésta fue y sigue siendo principalmente una política centralizada. No es la respuesta de mercado de los agentes descentralizados a las señales de precio y cantidad (señales de precio y cantidad externas convertidas a señales internas descentralizadas). O, dicho con mayor precisión, tales señales descentralizadas sólo desempeñan un papel relativamente menor. Fue más bien un resultado de la recentralización, un resurgimiento de las intervenciones administrativas en favor de la sustitución de importaciones y un costoso impulso forzado a la exportación lo que ayudó a

³⁸ El efecto del impacto petrolero también fue disminuido por la posibilidad que tenía Hungría de obtener energéticos soviéticos a precios inferiores al nivel del mercado mundial.

resolver los problemas más apremiantes de desequilibrio comercial y liquidez internacional. La balanza comercial de Hungría mejoró: su confiabilidad crediticia es bastante ejemplar comparada con muchos otros países socialistas y en vías de desarrollo. Pero las raíces más profundas de los desequilibrios externos siguen vivas. El control burocrático, tanto directo como indirecto, es incapaz del "ajuste fino". Un sistema no puede tener dos rostros: rigidez, retrasos en las entregas, lentitud en la innovación y progreso técnico para consumo interno y lo opuesto para el cliente extranjero. Un comercio exterior eficiente sólo puede garantizarse mediante el avance del proceso de reforma (Marer, 1981; Balassa y Laura Tyson, 1983; András Köves y Gábor Obláth, 1983).

5.6.5. Elección individual y distribución

Hemos llegado al final de la parte descriptiva del artículo. Debemos presentar otro problema antes de emprender la discusión de las "visiones". ¿Cómo afectan a la persona del ciudadano los cambios sistémicos y las tensiones y desequilibrios remanentes o de nueva aparición? Como se muestra en la tabla 5.10 el consumo real aumentó impresionantemente durante algún tiempo, pero después vino una desaceleración. Señalamos en la sección anterior que no puede pasarse la cuenta por tal desaceleración a la reforma. La desafortunada coincidencia del deterioro de las condiciones externas, las decisiones equivocadas y el pobre ajuste a los cambios externos debido a la inconsistencia de los cambios sistémicos son lo que la explican. Sin embargo, debe agregarse algo más, no sobre el consumo real registrado en las estadísticas oficiales, sino sobre otro aspecto de la calidad de la vida: el derecho del individuo a elegir.

Limitaremos la discusión a los aspectos económicos; la elección en las esferas política, cultural y moral no es el tema

del presente capítulo. Un señalamiento más: la libertad de elección económica no es una simple cuestión de "sí" o "no", sino de grado. Echaremos un vistazo al cambio en el grado de libertad en los distintos aspectos de la elección económica.

En la clásica economía por mandato las familias podían elegir entre los bienes y servicios disponibles dentro de su restricción presupuestal. Pero la situación era muy distante de la soberanía del consumidor por muchas razones.³⁹ Gran parte del consumo total se distribuía a través de canales no mercantiles por procedimientos burocráticos como son las prestaciones adicionales. En cuanto a la parte comercializada, la escasez crónica creaba una situación en la cual el comprador no compraba lo que quería sino lo que podía conseguir. La recurrente sustitución forzosa es una violación a la libertad económica. Los precios no reflejaban las escaseces relativas y la oferta no respondía a los precios. Las preferencias del consumidor sólo tenían una débil influencia en la conformación de la oferta. Por el contrario, los arbitrarios precios relativos al consumidor moldeaban la demanda.

Parte del ahorro era forzado por la escasez; aun después de la sustitución forzosa quedaba algo de dinero que era prácticamente imposible gastar. No se podía elegir entre planes alternativos de cuidado médico o jubilación pues estaban totalmente institucionalizados mediante arreglos burocráticos. Los ahorros no podían emplearse para la inversión productiva.

La elección individual de empleo era limitada. Se estaba libre del gran sufrimiento del desempleo, pero la elección de profesión, si no era dictada, al menos era "canalizada" en las direcciones establecidas. En muchos casos se asignaba el lugar de trabajo y el cambio a otro empleo estaba muy restringido por las prohibiciones administrativas.

³⁹ Este problema es discutido en un contexto más amplio por Ferenc Fehér, Ágnes Heller, György Márkus (1983).

El gran logro de la reforma húngara es el significativo incremento de las posibilidades de elección. Y su gran limitación es que no llegó lo suficientemente lejos en este sentido.

Las opciones del consumidor se han ampliado. Las insuficiencias son menos graves y frecuentes, pero sigue habiéndolas. El dominio de los bienes y servicios racionados burocráticamente se ha estrechado pero no desaparecido. Existen bienes y servicios cuyos precios transmiten las señales del consumidor al productor, que responde a ellas con cambios en la oferta. Pero este lazo está restringido a ciertas esferas, sobre todo aquellas donde el consumidor es atendido por el sector no paraestatal, y aun ahí hay distorsiones en el funcionamiento del mercado. En el resto de la economía la composición de la oferta está determinada por una peculiar combinación de influencias: en parte por protecciones legítimas establecidas por planes bien meditados para promover el bienestar general a largo plazo de la sociedad frente a decisiones miopes e individualistas, pero también por interferencias burocráticas paternalistas y arbitrarias en la libre elección de los consumidores⁴⁰ y, finalmente, por efectos meramente aleatorios.

El conjunto de opciones relativas al ahorro y la inversión también ha crecido. El cambio más importante es que los individuos pueden invertir en su propia vivienda privada en lugar de esperar pacientemente la asignación burocrática. Ciertamente, la compra o construcción de una casa o condominio privado requiere de tremendos sacrificios debido a los obstáculos burocráticos, las insuficiencias y la escasez de crédito. Existen nuevas opciones para poseer activos financieros,

⁴⁰ La arbitrariedad de la intervención en las elecciones del consumidor queda demostrada por la alta dispersión de las tasas fiscales a la producción de bienes de consumo. Ninguna preferencia social razonable que se sobreponga a las preferencias individuales puede explicar un impuesto a la producción de +11% a los productos químicos para el hogar, +5% a los zapatos, -11% al azúcar y -26% al pescado (Csikós-Nagy, 1985 H, p. 58).

aunque el número de alternativas sigue siendo pequeño. Todavía hay poco margen de elección entre planes alternativos de seguro médico y jubilación.

Las personas tienen ahora muchas más posibilidades para decidir su profesión y empleo. Se han eliminado las restricciones administrativas a la movilidad laboral. La nueva opción más importante es el impulso dado a los sectores privados formal e informal. Quienes creen tener habilidad empresarial cuentan con cierta posibilidad (bastante modesta) de utilizarla. Aquellos que están dispuestos a trabajar más para obtener un mayor consumo pueden participar en la segunda economía. El estudio de Róbert Tardos (1983 H) demostró que en respuesta al estancamiento o caída de los salarios reales, 47% de las familias optaron por trabajar más en la primera y segunda economías porque deseaban mantener su nivel de vida. Nuevamente, las fricciones y los límites administrativos limitan bastante el conjunto de opciones.

El problema de la elección individual está estrechamente relacionado con la distribución del ingreso. El sistema anterior a la reforma asociaba los severos límites a la elección individual con cierto tipo de tendencia igualitaria. Las diferencias de ingreso entre los empleados del sector paraestatal y cooperativo eran moderadas, aunque nunca se dio una distribución perfectamente igualitaria. Había privilegios para las personas que ocupaban los altos cargos de la burocracia, no tanto en la forma de mayores salarios monetarios sino en prestaciones: un coche a su servicio, mejor vivienda, tiendas especiales con mejores artículos, hospitales especiales y lugares de recreación, etcétera.

Como se mencionó antes, la economía húngara logró el pleno empleo y la seguridad laboral. Esto último es un tema controvertido; varios economistas señalan efectos colaterales negativos sobre la moral de trabajo y la conservación artificial de líneas de producción ineficientes. Los diferenciales de ingreso en la primera economía mues-

tran una leve tendencia decreciente como muestra la tabla 5.12. Hay quien sugiere que el rápido crecimiento de la segunda economía contrarrestó este cambio o tal vez condujo a cierto aumento en la desigualdad, pero no existe evidencia confiable que sustente dichas conjeturas. Estudios cuidadosos (Kolosi, 1980 H; Szelényi, 1983) muestran que Hungría no presenta en la actualidad ni las desigualdades prevalentes en el sistema socialista clásico anterior a la reforma, ni las típicas de una economía capitalista, sino una peculiar combinación de ambas. Todavía podemos encontrar diferencias basadas en la posición personal dentro de la jerarquía, pero éstas se presentan menos en forma de beneficios adicionales entregados en especie y se reflejan con mayor frecuencia en los diferenciales de ingreso monetario. (Sin embargo, el cambio no es total, los privilegios en especie siguen existiendo.) Al mismo tiempo, el mercado ha creado nuevas desigualdades, sobre todo por el surgimiento de los sectores privados formal e informal. Al tiempo que aumentaron los ingresos en la parte superior de la distribución, no se desarrolló lo suficiente la política social en la parte inferior. Durante mucho tiempo, los reformadores tuvieron una orientación tecnocrática unilateral, preocupados sólo por el crecimiento, la eficiente capacidad de adaptación, el equilibrio comercial y las regulaciones financieras, y no prestaron suficiente atención a los grandes objetivos morales de la justicia social (Zsuzsa Ferge, 1984 H).

También a este respecto, Hungría es una mezcla de las consecuencias distributivas tanto de la burocracia como del mercado.

5.7. Confrontación de las visiones con la realidad

Tras describir a la economía húngara reformada nos enfocaremos en las visiones alternativas sobre el socialismo de

TABLA 5.12. *Distribución del ingreso*

	Participación en el ingreso monetario total registrado (porcentajes)			
	1967	1972	1977	1982
1 ^{er} decil	4.1	4.0	4.5	4.9
2 ^o decil	6.0	5.9	6.3	6.4
3 ^{er} decil	7.1	7.0	7.3	7.3
4 ^o decil	8.0	7.9	8.1	8.1
5 ^o decil	8.9	8.8	8.9	8.8
6 ^o decil	9.9	9.8	9.8	9.6
7 ^o decil	10.9	10.8	10.8	10.7
8 ^o decil	12.2	12.1	12.0	11.9
9 ^o decil	14.0	14.0	13.7	13.7
10 ^o decil	18.9	19.7	18.6	18.6
Grado de inequidad	1.92	1.96	1.84	1.82

Fuentes: Columna 1: OCE H, 1975a, p. 65.

Columna 2 y 4: OCE H, 1985d, p. 13.

Nota: La interpretación de los primeros diez rubros es como sigue. La población está distribuida en orden ascendente según su ingreso monetario per cápita registrado y dividida en 10 categorías. La primera cifra en la primera columna significa: los más pobres, 10% de la población, recibieron en 1967 4.1% del ingreso monetario total registrado para toda la población.

El término *ingreso monetario registrado* excluye el ingreso registrado pero no monetario (por ejemplo, las prestaciones en especie), y también el ingreso no registrado, obtenido principalmente en la segunda economía.

El último renglón presenta una medida sintética de inequidad calculada por la Oficina Central de Estadística de Hungría (OCE H). Se divide a los perceptores de ingreso en dos categorías. Grupo 1: perceptores de ingreso por encima del promedio; grupo 2: perceptores de ingreso por debajo del promedio. "Grado de inequidad": la relación entre el ingreso promedio del grupo 1 y el ingreso promedio del grupo 2.

mercado,⁴¹ discutiremos ideas anteriores (secciones 5.7.1.; 5.7.2.) así como el pensamiento húngaro contemporáneo (secciones 5.7.3.; 5.7.4.). Algunas visiones tomaron la forma de teoría pura como en el modelo de Lange; otras son una mezcla de teoría normativa y propósitos prácticos.

5.7.1. *El socialismo de mercado de Oscar Lange*

La literatura sobre el célebre debate en torno del socialismo en la década de los treinta, incluyendo los escritos originales y sus evaluaciones posteriores, puede llenar una biblioteca.⁴² Este capítulo no examina tal literatura sino que se concentra en el ensayo clásico de Lange (1936-1937) que es el elemento medular del debate.

La primera pregunta es positiva: ¿es el sistema húngaro reformado una "economía de Lange" o algo que se le parezca? Con base en la información presentada en las secciones 5.3. y 5.4. el lector ya tiene la respuesta: un rotundo "no".

Hay que tener cuidado al formular una respuesta más completa. En un breve ensayo, Lange presenta un *modelo*. Inevitablemente, al construirse un modelo se deja de lado las complicaciones de la realidad irrelevantes para su principal línea de argumentación. Señalar que la realidad es más compleja que el modelo es una crítica barata e injusta de un modelo teórico. Con cierta simplificación, nos concentraremos en los supuestos y propiedades más sustanciales de la

⁴¹ Las visiones alternativas sobre un socialismo *de mercado* son sólo un pequeño subconjunto de la mucho más amplia variedad de visiones sobre las formas alternativas de socialismo.

⁴² Los trabajos más sobresalientes en el Gran Debate fueron Enrico Barone [1908](1935), Ludwig von Mises [1920](1935), Fred M. Taylor (1929), Friedrich Hayek (1935) y, por supuesto, el ensayo de Lange. El resumen clásico es la reseña de Abram Bergson (1948). Bergson (1967), Alec Nove (1983) y Don Lavoie (1985) han agregado nuevos argumentos importantes.

teoría, tanto en su comparación con la realidad húngara como al considerar la crítica de la teoría que se presenta después.

Como ya se ha dado una descripción del sistema húngaro, bastará con hacer referencias muy breves. Lange pensó en la posibilidad de que el socialismo fuera una economía dual compuesta por un sector público y otro privado, pero formuló sus polémicas sugerencias para el sector de propiedad pública. Por lo tanto, es legítimo comparar el modelo de Lange con el sector paraestatal húngaro.

La economía de Lange tiene una estructura de información walrasiana. El sistema de precios y la observación del exceso de demanda aportan información suficiente. Un método de ensayo y error genera precios de equilibrio walrasianos o al menos precios que convergen hacia ellos. Los agentes responden a los precios. En contraste con esto, los precios de los productos de las empresas húngaras a partir de la reforma no son precios walrasianos ni convergen hacia ellos. Las declaraciones oficiales no muestran ni siquiera la intención de generar precios de venta de mercado en toda la economía (Csikós-Nagy, 1985 H). Los precios de los productos y servicios del sector paraestatal no reflejan las escaseces relativas. Los precios de los bienes y servicios del sector no paraestatal pueden acercarse más a precios walrasianos pero sólo con severas distorsiones. Los precios de venta del sector paraestatal, que no son precios de venta de mercado, tienen efectos en cascada sobre el resto del sistema de precios. Además de la interrogante sobre si los precios dan las señales correctas, el principal problema es que la sensibilidad a los precios de las empresas paraestatales es débil. Prestan igual o, en muchos casos, mayor atención a otras señales.

En la economía de Lange la empresa es fundamentalmente un maximizador de utilidades. En contraste, la empresa húngara tiene múltiples objetivos; la búsqueda de utilidades es sólo uno de ellos y no necesariamente el más fuerte. El síndrome de la restricción presupuestal blanda

debilita los incentivos de utilidades. La dependencia vertical de la empresa en la burocracia superior domina su dependencia horizontal en el mercado.

En la economía de Lange las autoridades centrales limitan su actividad a la determinación de precios. En la economía húngara la burocracia se ocupa de intervenir en todas las dimensiones de la vida económica. La intervención en la formación de precios es sólo una pequeña parte de su hipereactividad.

La pregunta sigue abierta: ¿es viable y deseable el establecimiento de una economía de Lange? La pregunta fundamental es la primera, porque en caso de ser irrealizable, la segunda pregunta pierde relevancia. Claro que la experiencia de un solo país no puede dar una respuesta convincente, pero puede ayudar a reconsiderar los argumentos especulativos.

El modelo de Lange se basa en supuestos erróneos sobre la naturaleza de los "planificadores".⁴³ Los miembros de su Consejo Central de Planeación son filósofos platónicos reencarnados, personificaciones de unidad, generosidad y sabiduría. Se contentan con no hacer otra cosa que garantizar el estricto respeto de la "Regla", ajustar los precios a los excesos de demanda. Una burocracia tan fuera de este mundo no ha existido jamás en el pasado ni existirá en el futuro. Las burocracias políticas presentan conflictos internos que reflejan las divisiones de la sociedad y las diversas presiones de los diferentes grupos sociales. Persiguen sus propios intere-

⁴³ Lo que Lange tenía en mente sobre el papel del Consejo Central de Planeación y el mercado cuando escribió su ensayo es discutible. En una carta privada dirigida a Hayek acentuaba la importancia de que las fuerzas de mercado determinaran directamente los precios en los sectores donde prevalece una genuina competencia (Tadeusz Kowalik, 1984). Este capítulo no discute el pensamiento de Lange en los treinta, sino la percepción que ha tenido el gremio de los economistas del llamado modelo de Lange (en libros de texto y artículos que se refieren a Lange) desde el momento de su publicación hasta ahora.

ses personales y de grupo, incluyendo los intereses de la particular agencia especializada a la que pertenecen. El poder provoca la tentación irresistible de ejercerlo. Un burócrata tiene que ser intervencionista porque ése es su papel en la sociedad; está dictado por su situación. Lo que sucede ahora en Hungría en lo relativo a la detallada regulación microeconómica no es un accidente. Es más bien el resultado predecible y evidente de la mera existencia de una enorme y poderosa burocracia. Prevalece una tendencia inherente a la recentralización (Teréz Laky, 1980).

El modelo de Lange se basa en un supuesto igualmente erróneo respecto del comportamiento de la empresa. Espera que la empresa siga la Regla diseñada por el ingeniero del sistema. Pero la sociedad no es un juego de salón cuyo inventor puede establecer las reglas arbitrariamente. Las organizaciones y los líderes que se identifican con ellas tienen impulsos profundamente arraigados: supervivencia, crecimiento, expansión de la organización, paz interna dentro de la organización, poder y prestigio, la creación de circunstancias que faciliten el logro de todas estas metas. Se puede sobreponer un esquema artificial de incentivos, apoyado por recompensas y castigos. Un esquema puede favorecer alguno de las motivos no considerados que acabamos de mencionar. Pero si entra en conflicto con ellos, pueden surgir ambigüedad y vacilación. Los líderes de la organización tratarán de influir en quienes impusieron el esquema de incentivos o de evadir las reglas.

Las modernas sociología, economía y psicología social de las organizaciones burocráticas y jerárquicas conocen bien estos aspectos. El Lange de los treinta, a pesar de ser un socialista convencido, vivía en el mundo esterilizado de la teoría walrasiana pura y no consideraba el sustento sociopolítico de sus principales supuestos.

Lange esperaba que se pudiera *simular* un mercado mediante procedimientos burocráticos. La misma esperanza

aparece una y otra vez en escritos contemporáneos, por ejemplo en Hungría (Csikós-Nagy, 1985 H). La lógica de esta idea adolece de una contradicción interna. Se requiere un ejército de burócratas para ajustar y reajustar, casi de manera continua, millones de precios. Los actuales sucesores de Lange podrían decir: que se determine con ayuda de computadoras únicamente los índices de precios de los grandes agregados y se den a los actores Reglas que prescriban los principales cálculos necesarios para fragmentar los agregados. Esto está sucediendo, más o menos, en Hungría. Pero como dijimos antes, la empresa puede dar la vuelta a los principios de cálculo si éstos contradicen sus intereses. En respuesta, las autoridades agregarán instrucciones, restricciones y prohibiciones más detalladas. Lo que surge de este proceso no es un bien simulado mercado, sino el habitual conflicto entre el regulador y las empresas reguladas por la burocracia.

La próxima objeción se refiere a la competencia. Lavoie (1985) señala acertadamente que en el debate neoclásico sobre el socialismo, el énfasis se desplazó de manera parcial al tema del cálculo de las señales de precios correctas. Lo que se perdió fue la idea crucial de Mises-Hayek-Schumpeter relativa a la "rivalidad". En un genuino proceso de mercado participan los actores que quieren utilizar, y pueden, sus conocimientos y oportunidades específicos. Son rivales. En ese sentido el mercado siempre está en un estado de desequilibrio dinámico. El potencial total de todos los rivales excede por lo común la demanda real. Unos ganan y otros pierden. Se recompensa la victoria: supervivencia, crecimiento, mayores utilidades e ingreso. La derrota conlleva castigos: pérdidas, menores ingresos y en última instancia, la salida del mercado. Utilizando el vocabulario de este capítulo, el mercado de Mises-Hayek-Schumpeter implica una restricción presupuestal dura y un mercado del comprador. Mientras el sistema y sus políticas no aseguren la supremacía de estas

dos condiciones, no habrá genuino mercado. El gran defecto del modelo de Lange es que ni siquiera contempla estas condiciones y muchos de los seguidores de Lange cometieron el mismo error.

Este comentario está relacionado con nuestra última afirmación. Lange tenía en mente un mercado que utilizara un mecanismo walrasiano de retroalimentación para equilibrar la oferta y la demanda. Sin embargo, en un sistema de control central basado en la propiedad estatal hay tendencias intrínsecas que generan excesos crónicos de demanda en varias esferas de la economía, como se describió en la sección 5.6.

5.7.2. *Los reformadores ingenuos*

Éste es el nombre dado por el autor a un grupo de economistas que fueron los pioneros del proceso de reforma. En Hungría, György Péter (1954a H, b H, 1956 H, 1967) debe mencionarse primero. Otros son Sándor Balászy (1954 H), Péter Erdös (1956 H), Tamás Nagy (1956 H) e István Varga (1957 H). El autor, cuando escribía su primer libro, *Overcentralization* en 1955-1956 (publicado en inglés en 1959), puede ser ubicado en la misma categoría.⁴⁴ Brus [1961] (1972) en Polonia, Evsey G. Liberman [1962] (1972) en la Unión Soviética, y Ota Sik (1967) en Checoslovaquia, pertenecen al mismo grupo. Ésta es una lista arbitraria y demasiado breve, sólo para ilustrar el concepto de reformador ingenuo. Nos referimos aquí a las primeras obras de autores que, con excepción de Péter y Varga, siguen vivos; la mayoría se han desviado en menor o mayor grado de su posición teórica inicial.

⁴⁴ Las referencias a los estudios se enumeran en la nota 2.

El grupo es heterogéneo; sus miembros no compartían opiniones idénticas. Señalaremos algunas características comunes. Éstas resultan aun más significativas porque es precisamente este conjunto de ideas comunes lo que se reflejó con tanta claridad en las resoluciones y documentos oficiales de la reforma húngara de 1968.⁴⁵ Lo que es más, en los actuales escritos oficiales chinos aparecen ideas bastante similares. La mayoría de los economistas húngaros han perdido su ingenuidad a través de una experiencia larga y a veces amarga. Pero muchos de sus colegas en otros países socialistas, impacientes partidarios del inicio de la reforma, todavía sin experiencia directa, muestran actualmente la misma ingenuidad y les molesta la actitud crítica de los húngaros.

Antes de pasar a los señalamientos críticos, una palabra de reconocimiento. El hecho de que las primeras obras del autor estén incluidas en la lista anterior no debe contenernos, por falsa modestia, de reconocer el valor intelectual y político de estos trabajos pioneros. La parte descriptiva de los estudios contiene un análisis crítico profundo y todavía válido del sistema anterior a la reforma. La parte prescriptiva apunta en la dirección de las recientes reformas practicadas en Hungría y China y de los intentos de reforma en Checoslovaquia y Polonia: autonomía de las empresas, señales de precios correctas, incentivos de utilidades, empleo de las fuerzas de mercado, transformación hacia un mercado del comprador y demás. Pero los pioneros no contemplaron muchas complicaciones que, a fin de cuentas, son la barrera que impide la aplicación consistente de sus propuestas.

⁴⁵ Los documentos más significativos se pueden encontrar en la colección realizada por Henrik Vass (1968 H). Véase también el libro de Nyers *et al.* (1969). Nyers era el secretario del Partido encargado de los asuntos económicos cuando se llevaron a cabo las medidas de 1968 y puede considerarse el principal arquitecto del proyecto de 1968.

El reformador ingenuo no reconoce el conflicto entre control burocrático indirecto y mercado. Piensa que abandonar el sistema por mandato y cambiar del control directo al indirecto es condición suficiente para el funcionamiento vigoroso del mercado. Su línea de razonamiento puede caracterizarse de la manera siguiente. Considérese una empresa maximizadora de utilidades, casi autónoma. Responderá con cambios adecuados de oferta y demanda a las señales de los precios relativos, tasas de interés, impuestos y raciones de crédito. De ser así, no hay contradicción entre la regulación central y el mercado. Por el contrario, el mercado es un "instrumento" en manos del funcionario central. Los funcionarios de las autoridades centrales mueven todos los hilos del control indirecto y los agentes maximizadores de utilidades responden como títeres obedientes. Como demuestra la experiencia húngara, este supuesto fundamental es erróneo.

La filosofía subyacente es la convicción optimista de que se puede lograr la armonía perfecta o al menos acercarse a ella. El mercado es un mecanismo bueno, pero no perfecto. Las imperfecciones del mercado deben corregirse mediante intervenciones centrales, porque el centro conoce los intereses sociales *ex officio* mejor que las ciegas fuerzas del mercado. Los reformadores ingenuos admiten que los planificadores centrales no son infalibles. Pero entonces las imperfecciones de los planificadores pueden eliminarse con ayuda del mercado, que hace algunas correcciones de manera automática. La fe depositada en la armoniosa y mutuamente correctiva dualidad de "plan" y "mercado" (o, en el lenguaje del presente capítulo, burocracia y mercado) es la pieza central de la ingenuidad de los pioneros.

La coexistencia de las coordinaciones burocrática y de mercado no garantiza que obtendremos "lo mejor de ambos mundos". Tampoco conduce inevitablemente al caso opuesto; "lo peor de ambos mundos". Éstas son simplificaciones extremas. Se pueden dar ciertas correcciones recíprocas. Si las

fuerzas de mercado llevan a una distribución del ingreso que la sociedad considera injusta, o a factores externos indeseables que dañan el ambiente y demás, la burocracia puede y debe aplicar medidas correctivas. (Sin embargo, ni siquiera estas correcciones se hacen lo suficiente en Hungría.) Si las intervenciones estatales tienen efectos colaterales indeseables, el desequilibrio en el mercado puede mandar una señal y el planificador hacer ajustes, siempre y cuando haya escuchado la señal. Pero no se puede confiar demasiado en tal complementariedad favorable. Como señaló la sección 5.3.5., entre más intervención burocrática, más debilitará una intervención el efecto de la otra. Cada una de las personas que jalan los hilos cree que puede controlar a la empresa; la empresa, confundida por cientos de hilos, empieza a torcerse. No responde con claridad a la regulación burocrática, pero tampoco responde a las señales del mercado. Esto es lo que László Antal (1979) calificó adecuadamente como “la ilusión de la regulación”.

Los reformadores ingenuos buscaban una línea de separación razonable entre el papel de la burocracia y el del mercado. Muchos de ellos pensaban que tal línea de separación podía establecerse así: “reproducción simple” (en términos marxistas) regulada por el mercado y “reproducción extensa” por los planificadores. En otras palabras, el flujo de producción lo controla el mercado y la inversión los planificadores. Esta separación resultó no ser viable. Por una parte, la burocracia no está dispuesta a limitar sus actividades a regular la inversión. Por otra, la autonomía y los incentivos de utilidades de la empresa se vuelven ilusorios si el crecimiento y desarrollo tecnológico quedan separados de la rentabilidad y posición financiera de la empresa y dependen únicamente de la voluntad de las autoridades superiores.

Los reformadores pioneros querían garantizar a los miembros de la burocracia que quedaría un amplio margen

para sus actividades. Sus intenciones son comprensibles. La reforma es un movimiento desde "arriba", un voluntario cambio de comportamiento por parte de los controladores y no un levantamiento desde "abajo" por parte de quienes son controlados. Existe, por lo tanto, una persistente contradicción interna en todo el proceso de reforma: cómo lograr la participación activa de las mismas personas que perderán parte de su poder si el proceso tiene éxito. Dicha garantía funcionó demasiado bien en el caso de Hungría; la burocracia no resultó afectada. El número de personas empleadas por el aparato de administración económica apenas si cambió (Kornai, 1984). No es de sorprender que en lugar de la armónica coexistencia de "plan" y "mercado", o el establecimiento de un "mercado regulado", hayamos obtenido el fenómeno de la dependencia dual, descrito en la sección 5.3.2. que en realidad concede una influencia dominante a la burocracia. Y como explicamos anteriormente, una vez que la intervención burocrática rebasa cierto umbral crítico, el mercado queda más o menos desprovisto de energía.

Los reformadores ingenuos estaban preocupados por los problemas del sector paraestatal y no se fatigaban mucho el cerebro en reconsiderar el papel de los sectores no paraestatales. Sin embargo, hasta la fecha han resultado ser precisamente los sectores no paraestatales los que han provocado los cambios más tangibles en la vida económica.

5.7.3. *El socialismo galbraithiano*

No es fácil clasificar a la actual comunidad de economistas en Hungría. En cierto sentido, cada economista y funcionario del gobierno es partidario de la reforma: la reforma es la política oficialmente declarada por el liderazgo político y el gobierno. Lo que realmente importa no son las nociones

generales sino la evaluación concreta del actual sistema y las propuestas prácticas para el futuro. A este respecto las opiniones son heterogéneas; se debate sobre docenas de tópicos. Los economistas que podemos concordar en un tema no estamos de acuerdo en otro. Cada individuo tiene su propia colección personal de críticas y propuestas. No obstante, para orientación del lector extranjero, esta sección y la siguiente delinearán dos "escuelas". Cabe una advertencia: hay cierta arbitrariedad en mi caracterización. Aquellos que pertenecen indudablemente a una u otra escuela pueden seguir manteniendo ciertas reservas o disentimientos individuales. Lo que presentamos son "prototipos" más bien estilizados de dos corrientes de pensamiento en cierto modo amorfas.

Llamamos a la primera escuela *socialismo galbraithiano*. Éste es un nombre acuñado por el autor; bien podría ser que ni a Galbraith ni a los miembros de dicha escuela les agrade. De cualquier modo, la obra de Galbraith es una referencia muy característica en los escritos de esta escuela (László Horváth, 1976 H; Ferenc Kozma, 1983a H, b H; Tamás Sugár, 1984 H; Andrea Szegö, 1983a H, b H). Entre ellos y la escuela de los *reformadores radicales*, cuyo pensamiento será revisado en la siguiente sección, tiene lugar un debate marcado en ocasiones por polémicas bastante fuertes. Las ideas de la primera escuela pueden entenderse mejor dentro del esquema de dicho debate.

Los galbraithianos sostienen que los radicales son partidarios de un sistema anacrónico. Los radicales, dicen, quieren introducir en una economía socialista un mecanismo que nos haría recordar el capitalismo del Manchester de principios del siglo XIX: un mercado libre de cualquier intervención gubernamental y el predominio de unidades económicas pequeñas. Son friedmanitas socialistas —continúa el reproche— aunque la verdadera naturaleza del capitalismo contemporáneo sea bastante diferente. Y aquí viene la enfática referencia a John Kenneth Galbraith (1967a, b) y a otros

autores que describen a las economías modernas de libre mercado. El capitalismo contemporáneo es una economía dual. El primer sector está compuesto por un pequeño grupo de enormes y muy poderosas corporaciones, muchas de ellas en posiciones monopólicas u oligopólicas, entreveradas con el gobierno y protegidas por él. Opera en un medio ambiente creado por una enorme y poderosa burocracia que interviene constantemente en la economía a través de la manipulación keynesiana de la demanda, la regulación de precios y salarios, medidas proteccionistas y demás. El segundo sector está compuesto por pequeños productores y comerciantes y por las familias, cuyas actividades son coordinadas por el mercado. Aunque los dos sectores existen, el primero es el verdaderamente poderoso y dominante y el segundo es dependiente y subordinado. Si esto se aplica al caso del capitalismo moderno —reza el argumento de la escuela galbraithiana— no hay razón para pedir mayor descentralización al socialismo. Al contrario: un sistema socialista tiene la posibilidad y la obligación de aplicar la planeación y coordinación centrales de manera más consistente y de establecer lazos más completos entre los planificadores centrales y las grandes empresas. El papel crucial de la planeación central no se debe disfrazar tímidamente sino declararse en forma abierta y con orgullo y, claro, organizarse mucho mejor que antes. Los grandes monopolios, oligopolios y el Estado asociado con ellos deben volverse “empresariales”; lo “empresarial” no debe ser privilegio de las unidades pequeñas.

En algunos escritos se acusa a la escuela galbraithiana de pretender la restauración de la economía por mandato anterior a la reforma. En lo que respecta a sus escritos publicados, no se sugiere en ellos el retorno a la totalizadora economía por mandato. Lo que sí sugieren es la legitimación del *statu quo*. Justifican las dualidades del sistema actual: la coexistencia de sectores público y privado, burocracia y mercado, empresas grandes y pequeñas, siempre y cuando el

primer componente de todas estas parejas tenga la supremacía indiscutida. Algunos de sus escritos hacen pensar que no tienen mucha confianza ni en el mercado ni en el sector privado y que preferirían ver que su importancia disminuye. Podrían legitimar la situación actual, y sugerir cambios menores para mejorarla, pero rechazan cualquier cambio radical mayor que pudiera ir mucho más allá de ella. Con ese propósito la escuela propone utilizar todos los resultados teóricos y experiencia práctica del capitalismo contemporáneo: macroeconomía kaleckiana y keynesiana, los libros de texto de las escuelas occidentales de administración de empresas, las lecciones obtenidas en viajes de estudio a los ministerios, grandes bancos y corporaciones de los países industrializados. Todas las experiencias que apunten en las direcciones anteriormente delineadas son bienvenidas.

Por supuesto, decir: "miren, en muchos aspectos el sistema no es tan diferente en la práctica del capitalismo moderno" es un paradójico apoyo "ideológico" para la práctica actual en Hungría. El problema es que se exagera tal similitud. Cierto, el capitalismo moderno es un sistema muy diferente del atomista mundo walrasiano perfectamente competitivo. Aun aceptando eso, hay diferencias determinantes entre el actual mecanismo económico húngaro y el sistema de las economías capitalistas altamente desarrolladas (que en adelante llamaremos simplemente "Occidente"). Sin tratar de ser exhaustivos, sólo subrayaremos algunos atributos relevantes para el contexto actual.

*En ambos sistemas hay un sector estatal y uno no estatal en la agricultura, industria y comercio, pero las proporciones son radicalmente distintas. El sector estatal es dominante en Hungría, mientras que en Occidente es importante pero minoritario.

En ambos sistemas hay empresas grandes y poderosas, pero la distribución por tamaños es muy diferente. En Hun-

gría la concentración es mucho más alta que en Occidente, como se muestra en la tabla 5.3.

El síndrome de la "restricción presupuestal blanda" se presenta en ambos sistemas. En Hungría es el modo de vida habitual; en Occidente los fenómenos similares son más bien la excepción. Muy relacionado con esto está el tema de la sensibilidad a los precios, que es bastante débil en el sector paraestatal húngaro y fuerte en la vida empresarial de Occidente, incluyendo las grandes corporaciones.

Hay intervenciones burocráticas en ambos sistemas. En Hungría lo abarcan todo; millones de microintervenciones vuelven a la empresa paraestatal muy dependiente de las autoridades. En Occidente la influencia de la burocracia gubernamental no es despreciable, pero la frecuencia e intensidad de la intervención son mucho menores. Están lejos de exceder el umbral crítico a partir del cual el vigor del mercado se vería disminuido.

Los excesos y la escasez coexisten en ambos sistemas. En Hungría la escasez es generalizada; la competencia fuerte entre vendedores por la preferencia de los clientes es bastante excepcional. En Occidente, lo cierto es lo contrario. La escasez surge esporádicamente, pero la situación típica es la rivalidad entre competidores por la atención del comprador. Eso no sólo se aplica a los pequeños negocios sino también a las grandes corporaciones. También ellas sienten la amenaza de la competencia real o potencial, de los recién llegados, grandes o pequeños, de los nuevos productos introducidos al mercado por las empresas del mismo sector o de otros sectores y también la competencia de los vendedores extranjeros.

Sin embargo, en la dialéctica del debate, los partidarios de la escuela "galbraithiana" merecen toda nuestra atención porque ponen el dedo en algunos puntos débiles de la argumentación de la otra escuela, la de los reformadores radicales.

5.7.4. *Los reformadores radicales*

Éste no es un grupo con un programa de reforma consistente y comúnmente aceptado. Estamos hablando de economistas que trabajan en diferentes institutos de investigación o dentro del aparato de alguna autoridad superior y que comparten opiniones más o menos similares sobre la reforma. Los escritos más característicos son los de Nyers y Tardos (1978, 1979, 1984), Tardos (1986), Bauer (1984, 1985a), Antal (1985a H, 1985b), pero existe un conjunto mucho más amplio de artículos escritos con espíritu similar.⁴⁶

Los reformadores radicales hacen análisis profundamente críticos sobre la situación actual; en este capítulo he utilizado con amplitud dichos estudios. Aquí nos enfocaremos en sus propuestas normativas. A partir de los fragmentos va cobrando forma un proyecto de socialismo de mercado. Se trata de sugerencias más cautelosas que las de los reformadores ingenuos de hace 20 o 30 años. Las principales ideas se pueden resumir de la siguiente manera.

Se requiere un sistema de precios basado en la convergencia de la oferta y la demanda; este y sólo este principio de determinación de precios es aceptable. La determinación de precios debe dejarse al mercado. La desviación de estos principios sólo se puede permitir de manera excepcional. Se deben fortalecer los incentivos de utilidades para volverlos suficientemente sensibles a los precios. Además, se deben introducir nuevos esquemas de incentivos; se debe de esti-

⁴⁶ Un pionero de la reforma radical fue Tibor Liska (1963 H, 1969 H). Más tarde, elaboró un proyecto de socialismo basado en el arrendamiento de capital paraestatal a los individuos. Sus ideas se pueden distinguir claramente de las propuestas de otros reformadores radicales enumerados anteriormente. El espacio no permite retomar sus sugerencias y las críticas a éstas. El programa de Liska se discute en Jenő Bársony (1982), Norman Macrae (1983) e István Siklaky (1985 H).

mular a las empresas para que su meta principal sea tratar de incrementar su valor neto.⁴⁷

Se debe corregir la distorsión en la distribución por tamaño. Sería positivo alentar la aparición de unidades económicas de pequeño y mediano tamaño mediante diversas políticas que apoyen la entrada libre de nuevas unidades y el rompimiento de monopolios o de unidades excesivamente grandes y sobreconcentradas. Las empresas grandes sólo son necesarias cuando generan economías a escala y son capaces de operar con éxito en la competencia mundial.

Se deben eliminar las barreras a la competencia. Es necesario promover diversas formas de competencia: rivalidad entre unidades pertenecientes a distintos sectores sociales, entre unidades grandes, medianas y pequeñas; entre producción interna e importaciones.

Una reforma del sistema que persiga consistentemente estos objetivos, junto con la política macroeconómica apropiada, deben ampliar grandemente el margen para un mercado del comprador.

Se deben eliminar las barreras para un libre mercado laboral. El sector paraestatal no debe estar en desventaja relativa respecto del resto de la economía en cuanto a la adquisición de mano de obra. Hace falta mayor flexibilidad en la determinación de salarios.

Debe asegurarse la estricta disciplina financiera, el endurecimiento de la restricción presupuestal. Este esfuerzo debe combinarse con una asignación de fondos más descentralizada y con la creación de un mercado de capital flexible. La posibilidad de bancarrota debe ser la amenaza última. Al mismo tiempo, las empresas prósperas deben tener la opor-

⁴⁷ Éste es un deseo razonable. Desafortunadamente, las dudas presentadas en las secciones anteriores respecto de la viabilidad de las "reglas" artificiales y los "esquemas de incentivos" impuestos a las actuales organizaciones con motivaciones endógenas inherentes, también se aplican a esta propuesta.

tunidad de expandirse rápidamente con recursos financieros propios, con préstamos o recaudando fondos en el mercado de capital. Como precondition para tales cambios, debe disminuir la participación del presupuesto gubernamental en el flujo total de ingreso.

Se debe desarrollar cabalmente un sistema bancario comercial cuyo funcionamiento se debe ajustar a principios empresariales.

Debe permitirse mayor competencia en la actividad exportadora e importadora. Las tasas de cambio realistas deben tener mayor influencia. Deben crearse condiciones para la liberalización de las importaciones y la total convertibilidad de las divisas.

Se requieren leyes que protejan a las empresas privadas y clarifiquen sin ambigüedad las posibilidades y limitaciones legales de las actividades privadas.

Deben crearse condiciones políticas para los cambios económicos sistémicos; los diferentes grupos económicos y sociales deben tener una adecuada representación política. Al mismo tiempo, el Estado debe seguir desempeñando un papel activo en la economía. Sus principales obligaciones son el manejo macroeconómico de la demanda, la regulación de monopolios, el desarrollo de infraestructura, la protección de la sociedad contra factores externos dañinos, la redistribución del ingreso personal en aras de la justicia social.

Los cambios anteriormente enumerados y tal vez unas cuantas medidas importantes más se deben introducir de manera consistente, como "paquete". La aplicación por separado de cualquiera de estos cambios, sin las condiciones apropiadas creadas por los demás cambios necesarios, puede ser riesgosa o dañina.

El autor está convencido de que la puesta en práctica de estas propuestas es altamente deseable. Sin embargo, siguen abiertas bastantes interrogantes sustanciales. El problema

de la propiedad y los derechos de propiedad no está claramente elaborado en los escritos de los reformadores radicales. Este amplio tema puede dividirse en dos problemas separados.

Primero, ¿cuál debe ser el futuro de la propiedad no estatal y en particular de la propiedad privada en el proyecto de un sistema socialista reformado? ¿Puede acrecentarse su participación? ¿Es una unidad pequeña con siete empleados el límite máximo aceptable para una empresa privada en un país socialista?

Segundo, ¿es compatible la forma tradicional de propiedad estatal con los cambios propuestos que acabamos de enumerar, incluyendo los fuertes incentivos de utilidades, la entrada libre, la restricción presupuestal dura, la determinación flexible de salarios, un mercado de capitales funcional?⁴⁸ Los diferentes autores ofrecen distintas soluciones para separar la administración de las empresas de la burocracia gubernamental. Algunos economistas sugieren la administración obrera, porque puede garantizar independencia de la burocracia (Bauer, 1984; István Csillag, 1983 H).⁴⁹ Existen contraargumentos: la historia de la administración obrera en Yugoslavia y también las primeras experiencias con la participación de los empleados en la selección y designación de administradores no son lo bastante tranquilizadoras. Otros, por ejemplo Tardos (1982), sugieren que los administradores estén separados de una institución especial que sería la representante declarada de los "intereses de propiedad". Esta última, como la mesa directiva de una corporación capitalista con acciones conjuntas, designaría y supervisaría a los administradores. Los críticos son escépticos: ¿pueden simularse los intereses de propiedad mediante

⁴⁸ Ésta es una objeción presentada repetidamente por los opositores a estos cambios propuestos. Szegő (1983b H).

⁴⁹ Se presenta un amplio examen en Tamás Sárközy (1982).

un cuerpo creado artificialmente, que es comisionado (¿por quién?, ¿por la burocracia?) para representar a la sociedad como "propietario"?

Vienen a la mente muchos de los argumentos presentados en secciones anteriores de este capítulo. ¿Es factible la genuina autonomía de la empresa pública bajo las condiciones de la estructura política húngara? ¿Cumplirá la burocracia con la restricción voluntaria de su propia actividad sin exceder los límites asignados por las propuestas que examinamos anteriormente?

Tales interrogantes conducen a un último problema: ¿puede el proceso de reforma en un país socialista ir mucho más allá de lo que se ha logrado en Hungría? ¿O en la Hungría contemporánea se muestran más o menos los límites finales de la reforma?⁵⁰ Cuando se considera la esencia de esta pregunta, otros cambios sistémicos menores, tan deseables como puedan ser, resultan irrelevantes.

El autor debe confesar con franqueza su propia ambivalencia. Como ciudadano húngaro espera sinceramente que las respuestas a la serie de preguntas que acabamos de plantear sean positivas. Como consejero ocasional podría tratar de contribuir a que el proceso continúe por la direc-

⁵⁰ Estas cuantas frases requieren de una explicación adicional. El sistema socialista al que nos referimos en este estudio y en otros escritos de este libro tiene ciertos rasgos específicos que lo distinguen: 1. El partido comunista ejerce un poder político total. 2. El marxismo-leninismo funciona como ideología oficial y 3. La propiedad paraestatal es predominante. Estos atributos se dan por hecho en las líneas anteriores cuando se discuten los límites del proceso de reforma. Si fuera a ocurrir algún cambio esencial en cualquiera de estos tres atributos fundamentales, ya no se trataría de una reforma del sistema prevaleciente sino de una transformación *revolucionaria*, es decir, la transición de un sistema a otro, aunque se lleve a cabo de manera gradual y sin violencia alguna.

En este sentido los sucesos que tuvieron lugar en Hungría y Polonia en 1988 y 1989 rebasaron los límites de lo que en este libro se denomina "proceso de reforma". (Nota adicional agregada por el autor en agosto de 1989 cuando se estaba preparando la edición en inglés.)

ción señalada. Como investigador se reserva el derecho de la duda.

Una lección que podemos desprender con seguridad del estudio de las economías socialistas es el alto grado de incertidumbre en lo relativo a los cambios profundos en todo un sistema. Las preguntas planteadas anteriormente no se pueden responder con especulaciones; sólo con experiencia histórica. Hasta ahora, Hungría no nos ofrece una respuesta definitiva. Debemos esperar a ver lo que nos puede revelar la experiencia húngara o yugoslava o china o la historia de cualquier otro país socialista que pueda emprender el camino de la reforma.

VI. LIBERTAD INDIVIDUAL Y REFORMA DE LA ECONOMÍA SOCIALISTA*

6.1. Introducción

Existe una amplia literatura, y en constante aumento, sobre la reforma de las economías socialistas. El interés mundial ha crecido con rapidez ahora que los dos gigantes, primero China y más recientemente la Unión Soviética, han seguido a los dos pequeños países pioneros —Yugoslavia y Hungría— en los primeros pasos por el camino de la reforma. La mayor parte de los análisis del proceso de reforma asumen un restringido punto de vista económico o tecnológico, y sólo se preocupan por cuestiones como la eficiencia, el crecimiento, el bienestar material y la adaptación al mercado mundial.

Este capítulo discute algo bastante diferente. Las preguntas que plantea están inspiradas por la filosofía política y moral y giran en torno al tema de la libertad individual. La pregunta fundamental es la siguiente: ¿cuál es la relación entre la reforma de un sistema socialista y la libertad del individuo?

Los temas elegidos reflejan un juicio de valor. No voy a presentar aquí una teoría normativa; de hecho, la mayor parte del capítulo presentará observaciones descriptivas,

* Varias personas tuvieron la amabilidad de ofrecer sugerencias valiosas para mejorar el capítulo, en particular T. Bauer, J. S. Berliner, Zs. Dániel, M. Ellman, R. I. Gábor, D. Hausman, Z. Kapitány, M. Laki, R. Nozick, A. Sen, A. Simonovits y J. W. Weibull. Debo un agradecimiento especial a M. Kovács por su devota ayuda en la investigación y a B. McLean y S. Mehta por ayudarme a mejorar el inglés de este capítulo. Se reconoce con agradecimiento el apoyo del Instituto de Economía de la Academia Húngara de Ciencias y de la Universidad de Harvard. Por supuesto, toda la responsabilidad por las opiniones expresadas en este capítulo es del autor.

positivas. No obstante, permítaseme declarar mi credo desde el principio. Aprecio profundamente la libertad individual y el derecho a la realización personal y a escoger el propio modo de vida. En mi sistema de valores la libertad individual es uno de los bienes fundamentales, primarios.¹ Considero a la significativa expansión de la libertad económica como uno de los principales logros de la reforma húngara. Con el mismo criterio, creo que su incapacidad para avanzar lo suficiente en esa dirección es una de sus limitaciones más graves. Uno de los propósitos de este capítulo es establecer un nuevo criterio que evalúe el progreso del movimiento de reforma, para aplicarlo conjuntamente con los habituales criterios de eficiencia. Aplicando dicho criterio, el capítulo analizará los éxitos y también los fracasos de la reforma húngara.

La elección de Hungría es bastante natural; es el país que mejor conozco. Pero confío en que los temas, problemas, conceptos y relaciones discutidas en este capítulo puedan aplicarse también al estudio de otros países socialistas. Por lo tanto, aunque usaremos a Hungría como ejemplo, la discusión de observaciones y propuestas se debe establecer de manera tal que tenga una mayor validez general.

La mayor parte del público presente en el Congreso de Copenhague, así como la mayor parte de los lectores de la *European Economic Review*, está compuesta por economistas occidentales. Este público y lectores no podrán esperar mayores novedades de este capítulo en lo que se refiere a la

¹ Rawls rastrea el valor que se da a la libertad hasta el alto valor que se concede al respeto por uno mismo, que es "tal vez el bien primario más importante... Incluye el sentido que tiene una persona de su propio valor, la firme convicción de que su concepción del bien, su plan de vida, vale la pena llevarse a cabo... El respeto por uno mismo implica confianza en la capacidad propia, dentro de lo que está en nuestra manos, para cumplir con nuestras intenciones... Sin ello puede parecer que no vale la pena hacer nada... nos hundimos en la apatía y el cinismo". Véase J. Rawls (1971, p. 440).

discusión general de la libertad individual. No obstante, podrían estar interesados en lo que a este respecto sucede en el sistema socialista.

Sin embargo, espero que el mensaje también se escuche en los países socialistas. Durante décadas, la discusión de la libertad individual fue un tabú ideológico; conceptos como "individualismo" o "liberalismo" tenían connotaciones fuertemente peyorativas. Pero estoy convencido de que el respeto a la libertad individual no sólo es compatible con los objetivos originales de muchos pensadores socialistas sino que debe convertirse en ingrediente fundamental del programa socialista en cualquier lugar.

La libertad es un tema recurrente en filosofía, economía y teoría política; ningún tema que se relacione con ella se escapa de ser objeto de amplia, y muchas veces acalorada, controversia. No estoy emprendiendo ninguna indagación que toque lo más intrincado de la filosofía analítica moderna. Mis pensamientos permanecerán en un nivel modesto, pragmático y terrenal; tratarán de no alejarse de las realidades de la vida en los sistemas socialistas actuales.

6.2. Clarificación de conceptos

Hasta un diccionario modesto enumera varios significados para la palabra "libertad", y no debemos sorprendernos, entonces, de que cada escuela filosófica le aplique diferentes interpretaciones. No aspiramos a aportar una caracterización general y totalizadora. Lo único que necesitamos aquí es una interpretación parcial que incluya los elementos de la categoría compuesta "libertad" relevantes para nuestro contexto. Esperamos que nadie cuestionará que los atributos que vamos a examinar son sin duda alguna componentes de la libertad.

Este capítulo sólo se ocupa de la libertad *individual*. Aunque la libertad de las comunidades es muy importante (y tenemos en mente la libertad de las empresas, asociaciones, ciudades y naciones), no será discutida aquí. Nuestro estudio estará centrado en la libertad *económica*; en otras palabras, en el derecho del individuo a disponer libremente de riqueza, ingreso, tiempo y esfuerzo. No estudiaremos aquí la libertad política o intelectual, la discusión quedará restringida a los aspectos económicos de la libertad, aunque estamos plenamente conscientes de los estrechos lazos que existen entre las libertades política, intelectual y económica.²

La libertad tiene un valor práctico: le ayuda a la persona al momento de elegir entre actos alternativos. El autor se suma a todos aquellos que atribuyen un importante *valor intrínseco* a la libertad económica individual, como un valor en sí mismo.

Este juicio debe quedar claro sobre todo en lo relativo a la discusión de las economías socialistas. Aun cuando el Estado paternalista me asignara el mismo conjunto de bienes que yo hubiera elegido libremente de un grupo de conjuntos alternativos, éste no tiene para mí el mismo significado. Realizar la elección yo mismo, libremente y sin interferencias, me representa cierto valor adicional. Además, en

² Hay una conciencia cada vez mayor sobre estas relaciones entre los autores húngaros; sobre todo entre científicos de la política y sociólogos, y a últimas fechas en artículos de economistas que también apoyan una reforma radical. Lo que llamó la atención especial de los académicos húngaros sobre este asunto fue la publicación de los artículos completos del difunto I. Bibó (1986), donde se reproducía su ensayo (1935), "Coerción, Ley, Libertad." De la literatura más reciente mencionaremos los extraordinarios estudios de Antal *et al.* (1987), Bihari (1986), Bruszt (1987), Fricz (1987), Gombár (1984), Hankiss (1987). Una contribución relevante a la filosofía político-moral es J. Kis (1986); su obra es un análisis de los fundamentos teóricos de los derechos humanos. Desafortunadamente, la mayor parte de su literatura no está disponible aún en inglés. [Tampoco en español. E.]

la mayoría de los casos el resultado de las intervenciones paternalistas conduce a grandes desviaciones de la típica elección autónoma del individuo.³ En cuanto al paternalismo, estoy de acuerdo con las palabras de I. Berlin (1969): “Como la esencia de los hombres es ser entes autónomos —creadores de valores, de fines en sí mismos, cuya autoridad consiste precisamente en el hecho de que se les desea libremente— no hay nada peor que tratarlos como si no fueran autónomos, sino objetos naturales... cuyas elecciones pueden ser manipuladas por sus gobernantes...” “Nadie puede obligarme a ser feliz a su manera”, decía Kant, “El paternalismo es el peor despotismo imaginable... el paternalismo es despótico no porque sea más opresivo que la tiranía desnuda, brutal e ignorante... sino porque es un insulto al concepto que tengo de mí mismo como ser humano.”

Dado que atribuimos un valor intrínseco a la libertad económica individual, no la consideramos simplemente un instrumento para conseguir bienestar o utilidad. Soy consciente de que los partidarios de un enfoque estrictamente monista podrían presentar objeciones metodológicas. Yo prefiero un esquema pluralista, para manejar por separado cuestiones inconmensurables como son los principios morales fundamentales, porque dicho enfoque elimina los conflictos potenciales y las compensaciones.⁴ Ciertamente, la

³ En una frase afortunada de Fehér, Heller y Márkus (1983): ésta es una “dictadura sobre las necesidades”.

⁴ Acerca de los argumentos teóricos más detallados contra el simplista enfoque monista véase A. Sen (1985), en especial los capítulos sobre pluralismo y lo incompleto, y sobre pluralismo, bienestar y agencia. Sen explica que en ciertos casos sólo puede establecerse un orden parcial de alternativas en relación con los principios morales fundamentales. Puede darse “un asertivo estado incompleto” del ordenamiento. “No existe —desde este punto de vista— ningún criterio moral adicional que pueda usarse para ordenar las parejas desordenadas en términos de bondad moral... La elección moral inteligente exige que no elijamos —explícitamente o por omisión— una alternativa que podemos darnos cuenta que es moralmente

historia de *Hamlet* pudo haber sido muy corta, y el dilema se hubiera descartado tan sólo con que el protagonista hubiera formulado y resuelto de manera directa un simple problema de maximización de utilidades. Este capítulo discutirá posteriormente los valores éticos en conflicto. Sin dejar de considerar la distinción metodológica, estas ideas pueden, claro está, ser transportadas a un esquema monista. Pero quien desee hacerlo debe decidir y defender adecuadamente su bien *único*, fundamental y primario. Puede ser la libertad interpretada de la manera más general, en ese caso el bienestar debe ser sólo uno de sus componentes. O puede ser la utilidad. En ese caso la libertad debe ser un argumento en la propia función de utilidad.⁵

No trataremos de hacer un análisis completo que abarque todos los aspectos de la libertad económica individual en una economía socialista. Mejor separaremos dos clases de restricciones a la libre elección y descartaremos muchas otras a pesar de la relevancia que puedan tener.

A la primera clase que discutiremos con mayor detalle pertenecen las *restricciones burocráticas*. En esta categoría incluimos tanto las órdenes o prohibiciones legislativas formales como los imperativos informales que se hacen cumplir mediante presiones o amenazas impuestas al individuo por la burocracia. Para agudizar nuestro sentido de la naturaleza de las restricciones burocráticas parece conveniente examinar el efecto de un cambio en las mismas. ¿Cómo debe modificarse la restricción para permitir que la libertad au-

inferior a otra alternativa viable. Pero esto no exige que la alternativa elegida sea considerada 'la mejor' de ese conjunto de alternativas viables, ya que puede no haber una alternativa óptima, dado el carácter incompleto de nuestro ordenamiento moral". Véase Sen (1985, pp. 180-181).

⁵Para una crítica más profunda de un "benefactorialismo" sobresimplificado y la discusión de las teorías morales en economía véase la ponencia de S.C. Kolm (1987) en la reunión de Copenhague.

mente? Presentamos en seguida algunas situaciones ilustrativas; la lista no es, por supuesto, exhaustiva.

- La libertad aumenta cuando el derecho a tomar cierto tipo de decisiones pasa de la burocracia al individuo; por ejemplo, cuando la asignación obligatoria a un empleo tras la graduación deja su lugar a que el graduado elija por sí mismo su primer empleo.
- La libertad aumenta cuando se suprime la restricción burocrática de una decisión individual, por ejemplo, supongamos que un empleado tiene derecho a dejar su empleo y buscar otro, pero necesita el consentimiento de sus superiores antes de partir; será más libre cuando ya no requiera de dicho consentimiento.
- La libertad aumenta cuando una restricción burocrática en vigor se vuelve cuantitativamente menos restrictiva; por ejemplo, si aumenta de tres a nueve el número máximo de empleados que las regulaciones administrativas permiten a una empresa privada.

La libertad en el sentido de no ser limitado por otra persona o grupo de personas o por el Estado se denomina con frecuencia "libertad negativa". (En pocas palabras, a ésta se le llama libertad *respecto de*.)⁶ Según tal interpretación el relajamiento o flexibilización de restricciones burocráticas aumenta sin duda la libertad negativa.

Es una extraña tradición del movimiento socialista disminuir la relevancia de la libertad negativa. Dicha tradición señala la vacuidad de los derechos formales, burgueses, al citar, por ejemplo, la idéntica libertad de ricos y pobres para dormir debajo de un puente. Desde esta posición, sólo cuenta la "libertad positiva", es decir, se debe tener el poder para

⁶ Sobre la distinción entre libertad positiva y negativa véase I. Berlin (1969), G. G. MacCallum (1967), F. Oppenheim (1961, esp. pp. 109-135) y S. Gordon (1980, pp. 133-134).

hacer lo que uno desea. (En pocas palabras, a ésta se le llama "libertad *para*".) Aunque puede ser muy grande la relevancia de la libertad positiva, la cuestión de la libertad negativa no puede descartarse de un plumazo ya que desempeña un papel en extremo importante en la vida de las personas. A propósito, el derecho a decidir libremente dónde pasar la noche no es universalmente aceptado, y no lo debemos considerar como obvio. Ha habido épocas en que los ciudadanos de algunos países socialistas no podían viajar sin permiso escrito del Estado, cuando decidían pasar más de una o dos noches fuera de su lugar de residencia permanente tenían que reportarse de inmediato a la policía. Volveremos a este tema y a otros aspectos de la libertad negativa en nuestra posterior discusión sobre la situación húngara.

La otra clase de restricciones sobre la cual queremos enfocarnos está compuesta por las *limitaciones a la elección impuestas por la escasez*. Tal vez sea justo decir que nos ocupamos de un tema comprendido dentro de la "libertad positiva". El concepto usual de libertad positiva se refiere a las posibilidades del individuo: su libertad aumenta cuando aumentan sus medios para lograr sus fines. Este concepto general conduce a ciertas ideas más específicas de nuestro pensamiento. Imaginemos un experimento hipotético de libre asociación de ideas. Las primeras palabras que vendrían a la mente de un economista occidental en relación con el concepto de libertad positiva serían probablemente nociones como ingreso, riqueza, capital tanto físico como humano. Sin duda, éstos son componentes de las posibilidades de una persona y los límites en su disponibilidad restringen su libertad de elección. Si utilizamos la metáfora de un aparador donde se exhiben diversos artículos, dicho aparador será inútil si no se cuenta con los recursos de ingreso o riqueza para comprar lo que hay en él.

Si se llevara a cabo un experimento similar de asociación de ideas en Europa oriental, la respuesta de un economista

del Este sería un tanto diferente. Claro que pensaría en la pobreza y el bajo nivel de desarrollo, y en recursos como el ingreso adecuados a su situación. Pero es seguro que también cruzaría por su mente otra asociación. A pesar de una demanda bien articulada y de un ingreso monetario que la respalde, la persona podría no ser capaz de obtener los bienes que desea al precio vigente, o de hecho a ningún precio. Para el cumplimiento de sus metas, éste no es menor obstáculo que los límites de su presupuesto.

El primer tipo de restricción a la libertad positiva es general; podemos encontrarla en todos los sistemas, incluyendo los sistemas socialistas (aunque, claro, los parámetros de *distribución* varían de país a país por muchas razones). El segundo tipo de restricción es más específica de un sistema, y ése es el motivo de la atención especial que se le da en este capítulo. No estamos hablando de un exceso de demanda ocasional o esporádico, sino de una economía donde la escasez es crónica y está provocada por factores sistémicos.⁷ Los fenómenos de escasez ocurren aquí y allá en todos los sistemas, pero en una "economía de escasez" son muy frecuentes, aparecen en todos los segmentos de la economía y son severos y dolorosos.

He acuñado el término "sustitución forzosa" para describir una situación típica, habitual en una economía de escasez, para contrastarlo con la sustitución voluntaria. Esta última implica libre elección: la persona sustituyó el bien B por el bien A porque sus gustos o los precios relativos han cambiado. En un caso de sustitución forzosa dicha persona hubiera preferido el bien A al bien B a los precios vigentes, pero no tiene otra elección que sustituir B por A, porque A es escaso. En algunos casos la sustitución forzosa sólo provoca

⁷ Para un análisis más detallado de las causas y consecuencias del síndrome de la escasez véase el libro del autor (1980) *Economics of Shortage*.

inconvenientes menores. En otros implica sufrimientos graves y prolongados, por ejemplo, cuando las personas se ven obligadas a compartir contra su voluntad un apartamento durante décadas o incluso toda la vida, o no pueden lograr durante años que se les instale un teléfono aunque estén enfermos, inmovilizados o tengan mucha necesidad de él por alguna otra razón. Las víctimas de la escasez sufren humillaciones; están a merced del vendedor y del burócrata.⁸

Es posible suponer que las personas no son indiferentes incluso a la disponibilidad de bienes que de hecho no desean adquirir en ese momento. Entre más amplio sea el conjunto de bienes disponibles, mayor el número de alternativas, y por lo tanto mayor la seguridad de que el bien demandado esté disponible; será más fuerte la convicción del comprador de que existe genuina elección libre.

Del valor intrínseco de la libertad se desprende que la situación en la cual se escoge C cuando tanto C como D están disponibles, no es idéntica a la situación en la cual se escoge C porque se trata de la única posibilidad. En el último caso se nos priva del derecho elemental a la libre elección; se ha perdido algo valioso, aunque no haya sido "bienestar" o "utilidad" ya que se hubiera elegido C y no D de cualquier modo.

Por lo tanto, podemos concluir que la libertad económica individual aumenta conforme disminuye la intensidad y frecuencia de los fenómenos de escasez y se da al consumidor

⁸ Assar Lindbeck, en su conferencia sobre Schumpeter (1988), habla de la pérdida de satisfacción cuando se impide al consumidor obtener una mejor canasta de consumo debido al racionamiento o a un decreto gubernamental. El término "racionamiento" tiene un significado convencional limitado en el sentido de aplicar cupones u otra forma de asignación burocrática. En recientes análisis de desequilibrio, se le llama racionamiento a cualquier tipo de procedimiento de asignación utilizado en el lado más corto del mercado, incluyendo las colas o incluso una selección totalmente aleatoria. Las restricciones impuestas por la escasez sobre la libertad de elección se presentan en todos los tipos de racionamiento.

una mayor oportunidad de elección. La relación es todavía más inmediata, y fuerte, si el cambio para mejorar no es sólo provisional, sino que se vuelve permanente como resultado de una reforma del mecanismo económico.

Los dos grupos de restricciones a la libertad que serán el meollo de nuestra discusión, las restricciones burocráticas y la reducción de las opciones debido a la escasez crónica, están interrelacionados. El control burocrático es uno de los factores que explican el surgimiento de la escasez; la escasez induce el racionamiento burocrático. Sin embargo, los dos grupos se traslapan sólo parcialmente, y por lo tanto es útil para el análisis considerarlos por separado.

De ello se desprende que nuestro esquema conceptual considera a la libertad como una categoría *multidimensional*. Todas las restricciones a la libertad económica individual mencionadas hasta ahora se pueden observar. Es posible representarlas con un indicador binario (que refleje la presencia o ausencia de cierta restricción), o con una escala que vaya, por ejemplo, de cero a uno (que refleje la severidad de una restricción en particular).⁹ Cada indicador representa una dimensión específica y bien definida de la libertad, que no es, cuando se le aborda de esta manera, una entidad metafísica intangible. ¿Son libres los húngaros en cuanto a sus actos económicos? No se puede responder con un simple "sí" o "no". Pero sí se puede dar respuestas significativas para cada uno de los tipos de restricción relevantes para nuestro estudio y considerar el grado de libertad o falta de ella en cada dimensión particular.

⁹ Tal vez no sea una tarea infructuosa tratar de diseñar índices compuestos de la libertad económica individual con base en diversos indicadores parciales observables de la libertad, del mismo modo que se puede calcular un índice compuesto de la inteligencia humana o de los movimientos económicos al alza o a la baja.

6.3. Parámetros: el Estado mínimo y el máximo

Para evaluar los cambios en el grado de libertad individual se requieren parámetros. Para considerar las restricciones a la libertad en una economía de libre mercado, se puede considerar como punto de partida el "estado natural de Locke", es decir, la situación de los individuos que viven en *completa anarquía*.¹⁰ En el esquema presentado en la figura 6.1. hay un eje vertical, que representa el grado de control estatal sobre las esferas económicas núms. 1, 2, 3,...

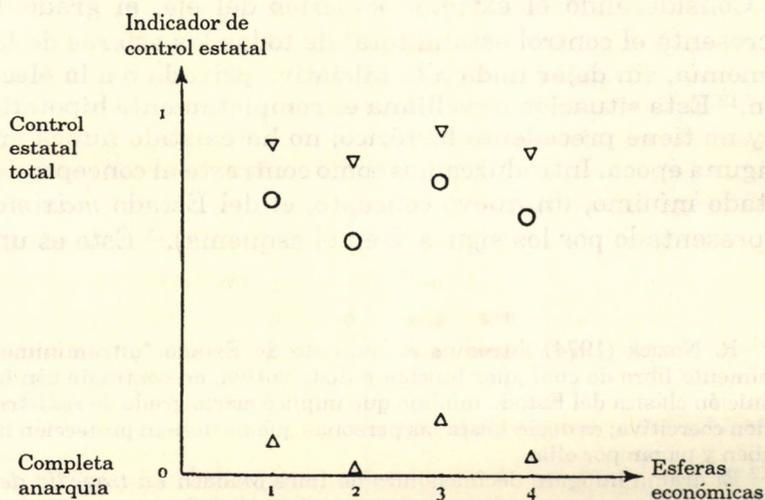


FIGURA 6.1: Ilustración de los parámetros: de la completa anarquía al control estatal total. Leyenda: ▽ Estado máximo, ○ Estado real, △ Estado mínimo. (Nota: la figura se usa únicamente como una simple ilustración esquemática de los argumentos presentados en el texto. Nuestra línea de argumentación no requiere del supuesto de comparabilidad cardinal entre diferentes esferas de la economía.)

¹⁰ Véase J. Locke (1960, 1967).

El grado 0, o completa anarquía, no es sostenible. Avanzando hacia arriba desde 0 se llega a los puntos (denotados por Δ en el esquema) que representa lo que los filósofos políticos han llamado Estado "mínimo" o de "vigilante". El papel del Estado se limita a la protección de los ciudadanos contra la violencia y el robo y a exigir el cumplimiento de los contratos voluntarios.¹¹ (Hemos descartado aquí en aras de la brevedad el papel del Estado en las relaciones exteriores.) Cualquier otra actividad estatal, incluyendo las medidas diseñadas para la justicia redistributiva y el suministro de bienes públicos, está por encima del Estado mínimo.

Considerando el extremo superior del eje, el grado 1 representa el control estatal total de todas las esferas de la economía, sin dejar nada a la iniciativa privada o a la elección.¹² Esta situación orwelliana es completamente hipotética y no tiene precedente histórico; no ha existido nunca en ninguna época. Introduzcamos como contraste al concepto de Estado mínimo, un nuevo concepto, el del Estado *máximo* (representado por los signos ∇ en el esquema).¹³ Éste es un

¹¹ R. Nozick (1974) introdujo el concepto de Estado "ultramínimo" totalmente libre de cualquier función redistributiva, en contraste con la definición clásica del Estado mínimo que implica cierto grado de redistribución coercitiva; es decir, hasta las personas que no desean protección la reciben y pagan por ella.

¹² El drama húngaro decimonónico de Imre Madách *La tragedia del Hombre* contiene una profética escena antiutopía sobre una sociedad llamada *Phalanster*. (Este nombre fue tomado de la obra del eminente socialista utópico Fourier.) Ahí todo mundo tiene un empleo obligatorio asignado y debe trabajar en la empresa colectiva. Platón es un pastor, Lutero un fogonero y Miguel Ángel es un ebanista que se dedica a tallar patas de silla. Véase Madách (1861, 1953. pp. 127-145).

¹³ Aquí y en el resto del artículo no discutiremos por separado el papel del Partido. El funcionamiento del Partido está totalmente entrecruzado con el de las agencias gubernamentales, y el Partido es la fuerza dominante en esta actividad conjunta. A lo largo del capítulo, conceptos como "Estado", "gobierno" y "burocracia" abarcan a las instituciones del Partido.

grado menor de "estatización"¹⁴ al punto terminal de la escala, es decir, el punto de control estatal total. El Estado máximo no es un concepto teórico abstracto, sino un concepto histórico; es el más alto grado *factible* de poder burocrático, donde la factibilidad depende de las condiciones prácticas para hacer cumplir la centralización. Entre dichas condiciones se cuentan la tecnología para la recopilación y procesamiento de información, así como para la comunicación entre los funcionarios de la jerarquía burocrática; la capacidad organizativa de la burocracia; el arte de la manipulación de masas; los límites últimos de la tolerancia a la represión y otros. Por lo tanto, el Estado máximo, por necesidad, permite ciertas concesiones menores en lo relativo a la libertad individual, y una de estas concesiones típicas es un grado limitado de elección individual en el mercado de bienes de consumo. Tales arreglos son tolerados, pero sólo provisionalmente, y la regla sigue siendo siempre que lo deseable sería dar mayores pasos en dirección al control estatal total en caso de que sea factible.

Si examinamos el registro histórico real encontramos que en su evolución todos los países socialistas se han acercado al Estado máximo al menos durante algún periodo: la Unión Soviética después de la colectivización de la agricultura con Stalin, China tras el establecimiento de las comunas con Mao, y Europa oriental durante el periodo de 1949 a 1953. Existen diferencias sustanciales entre las distintas esferas de la economía en cuanto al grado de proximidad al Estado máximo al que han llegado en cada país durante los periodos de mayor estatización. No tenemos espacio para elaborar en detalle; con el grado de simplificación necesaria para un análisis general, se puede decir, sin embargo, que el Estado máximo ha sido el punto de partida histórico de los procesos

¹⁴ La práctica e ideología del "estatismo" es analizada en B. Horvat (1982).

de reforma en los países socialistas. Como consecuencia de la reforma, el grado de control central en el Estado *real* (representado por los signos **O** en el esquema) es menor que en el Estado máximo.

Es bastante comprensible que los académicos y políticos que discuten los problemas de un Estado benefactor piensen en términos de qué tan cerca o lejos del Estado mínimo se encuentran y qué tan cerca deberían estar. Es igualmente comprensible que los académicos y políticos que consideran los problemas de la reforma en los países socialistas piensen en términos diametralmente opuestos: qué tan cerca o lejos del Estado máximo se encuentran y qué tan cerca deberían estar.

6.4. Cambios en Hungría

Ahora nos ocuparemos de examinar los cambios en Hungría. Llevaría demasiado tiempo seguir todo el curso histórico del proceso de reforma. Por lo tanto, mejor contrastaremos dos periodos específicos: los primeros años de la década de los cincuentas, periodo en el que se dio el punto máximo de centralización burocrática en la mayoría (aunque no en todas) las esferas, y se acercó a nuestro concepto de un Estado máximo, y el periodo actual, que comenzó a mediados de los ochentas y que denominaremos "Estado reformado".

Cada observación se presentará en forma concisa y simple y el análisis cualitativo no será reforzado con estadísticas.¹⁵ Además, aunque podrían agregarse muchas especificaciones a cada rubro en aras de la precisión, las

¹⁵ Hay cifras disponibles, pero describen la situación con minucioso detalle, mientras que aquí nos ocuparemos de fenómenos para los cuales no se pueden obtener indicadores descriptivos mediante un simple proceso de agregación.

limitaciones de espacio no nos permiten sumergirnos en detalles.¹⁶

Parte de los cambios ha tomado la forma de enmiendas definitivas a la ley húngara, lo que resulta en un rechazo de la vieja legislación y la introducción de nuevas leyes. Otra parte, ciertamente no menos importante, no ha sido resultado de la abierta promulgación de nuevas reglas, sino simplemente de una relajación en la obligatoriedad de las viejas leyes y directrices del gobierno. El Estado no sólo se ha contraído, sino que también se ha “ablandado”, lo que ha abierto nuevas puertas a la iniciativa y empresa privadas, y a los contratos voluntarios privados, que con frecuencia se ubicaban en una zona gris entre la legalidad y la ilegalidad, en lo que muchas veces se denomina segunda economía. Dichos efectos han estado acompañados inevitablemente por efectos colaterales como el debilitamiento del respeto por la ley y el relajamiento de actitudes proclives a la estafa y la corrupción. En nuestro examen nos preocuparemos por dejar en claro cuáles cambios se han dado de manera formal y cuáles han surgido de manera informal a partir del “ablandamiento” del control estatal, aunque no siempre podamos hacer una distinción tajante en cada caso.

6.4.1. *Propiedad y espíritu empresarial*

En un Estado máximo casi todas las personas que perciben jornales o salarios deben estar empleados por el Estado. Con pocas excepciones, existe una sola forma de movilidad social ascendente, que es hacer carrera dentro de la jerarquía burocrática.

¹⁶ Los lectores pueden encontrar en este libro un examen más elaborado de la reforma húngara. El estudio presenta algunas estadísticas y una larga lista de referencias para quienes desean mayor detalle y más datos cuantitativos.

En Hungría han existido las cooperativas, sobre todo en la agricultura y los servicios urbanos, pero no han surgido de un genuino y voluntario movimiento cooperativista. Poco se han distinguido de sus contrapartes paraestatales en cuanto a su funcionamiento: la burocracia siempre ha designado *de facto* a los administradores y se han tenido que seguir los planes obligatorios. Además, el número de artesanos privados ha sido casi insignificante, y de éstos sólo unos cuantos han contratado empleados alguna vez, por lo general uno como máximo. Antes del periodo de la reforma había actividad en la economía subterránea, pero sólo esporádicamente, ya que era bastante arriesgado hacerlo.

El cambio más visible, y en mi opinión el más importante, ha sido la evolución de un significativo sector privado. Dicho sector funciona de varias formas; sólo mencionaremos las más relevantes:

- i) *Pequeños negocios familiares*: Aquí encontramos artesanos, comerciantes, dueños de talleres mecánicos y similares. Ahora tienen licencia de las autoridades estatales y pueden contratar un número limitado de empleados.
- ii) *Pequeñas granjas familiares*: En este sector encontramos que parte del tiempo de trabajo de la familia se ocupa en la granja privada, mientras que uno o más de sus miembros trabajan con frecuencia en una cooperativa agrícola, en una granja paraestatal o en otros sectores de la economía.
- iii) *"Sociedades empresariales de trabajo" privadas*. Deben contar con permiso oficial y pueden emprender negocios pequeños o medianos. Sus miembros son propietarios que han formado una sociedad a la cual contribuyen también de manera conjunta con su trabajo.
- iv) *Personas autoempleadas que trabajan de manera independiente; empleados de medio tiempo al servicio de*

grandes empresas pero que trabajan en casa: Una proporción sustancial de estas personas trabajan en la "segunda economía".

Es imposible calcular el tamaño total del sector privado formal e informal, ya que gran parte de él, por definición, no está registrado. Según estimaciones a grandes rasgos, dicho sector genera entre la quinta y la cuarta parte del total del producto nacional. Al menos tres cuartas partes de todas las familias húngaras contribuyen de alguna manera a la segunda economía. Además, el verdadero significado de este factor no radica en la producción como tal sino, como se sugirió en nuestra anterior discusión metodológica, en las oportunidades que ofrece la mera existencia de un sector privado sustancial. Antes de la reforma no había en última instancia más que un solo empleador, el Estado, por lo tanto no existía ninguna alternativa económica relevante a trabajar en el sector paraestatal. Actualmente, aunque la gran mayoría de las personas sigue trabajando para el Estado, tienen mayor libertad por el simple hecho de que existe la opción de salirse. Si quieren, pueden iniciar un negocio privado, experimentar con el autoempleo, o convertirse en empleados de una empresa privada. Eso quiere decir que a pesar de la presencia abrumadora del Estado, su *monopolio* como empleador se ha quebrado. En consecuencia, las personas se han vuelto más independientes, y aunque estén sujetas a muchas restricciones, él o ella pueden llegar a ser sus propios jefes. La adquisición de este sentimiento marca un cambio de importancia histórica.

Para aquellos que tienen energía y talento, hay ahora dos maneras de superarse en la vida, en lugar de sólo una. Como antes, aún se puede elegir hacer carrera en la jerarquía burocrática, pero ahora se abre otro camino; se puede decidir ser empresario. Muchas personas prefieren la segunda opción porque les gusta hacerse cargo de sus propios asuntos y

gustan de la independencia y las oportunidades de correr riesgos en el mercado.¹⁷ Con frecuencia pueden ganar mucho más que las personas que ocupan los puestos gubernamentales superiores, siempre y cuando sean eficientes y tengan un poco de suerte. Es emocionante ver cómo ha surgido nuevamente un grupo de genuinos empresarios tras un periodo de varias décadas en que tales características personales casi fueron suprimidas por completo. Hay personas que, de manera verdaderamente schumpeteriana, introducen innovaciones, crean nuevos productos, abren nuevos mercados y establecen nuevas organizaciones.

Pero las actividades privadas siguen siendo severamente obstaculizadas por un amplio rango de restricciones burocráticas: permisos administrativos, cambios caprichosos en los impuestos y dificultades para acceder a tierra, construcciones, materiales, crédito y divisas. Hay topes al número de personas que se puede emplear: el personal de planta no puede ser mayor de nueve trabajadores (en el comercio no puede exceder doce), incluyendo miembros de la familia. Esto se puede superar, por ejemplo, contratando más trabajadores ocasionales que permanentes, pero las empresas privadas sienten, con bastante razón, que no tienen forma de convertirse en "grandes capitalistas". Además, y ésta es tal vez la restricción más importante, los pequeños negocios privados han venido funcionando en una atmósfera de incertidumbre e inseguridad, sin adecuadas garantías a los derechos de propiedad y sin protección contra la impredecible intervención burocrática.

En una rápida digresión, examinemos el problema desde el ángulo de la filosofía política y moral.¹⁸ Es importante

¹⁷ Sobre estos dos tipos de movilidad ascendente y el espíritu empresarial en los pueblos húngaros, véase P. Juhász (1982) e I. Szelényi y R. Manchin (1986). Véase además I. R. Gabor y T. D. Horváth (1987).

¹⁸ Véase R. Nozick (1974, en especial los capítulos 7 y 8) y también A. Sen (1981) y A. Sen y B. Williams (1982).

asegurar que todas las restricciones impuestas por el Estado no estén motivadas por consideraciones *consecuencialistas* de ética; que no estén motivadas, por ejemplo, por la idea prefigurada del patrón distributivo que se desea lograr o por la idea prefigurada de los niveles máximos de desigualdad tolerables. Lo que realmente importa es qué tanto se permite o, más bien, se deja de permitir, un cierto *procedimiento*, específicamente la “relación capitalista entre un negociante privado y un gran número de empleados”, que resulta en ciertos *derechos* de ingreso. Un empresario privado rico puede, si lo desea, gastar su ingreso en productos lujosos. Pero no se le permite establecer una empresa privada grande, aun cuando el empresario y un gran número de empleados potenciales estén dispuestos a establecer un contrato voluntario de trabajo. A nuestro juicio, esto constituye una seria restricción a la libertad individual de elección con el fin de prohibir la evolución de procedimientos e instituciones de tipo capitalista.

Para resumir, el Estado reformado es una curiosa e inconsistente mezcla del tradicional estado “vigilante” —que protege la seguridad de la propiedad pública y privada— y de “organización revolucionaria” que limita los derechos de propiedad o en algunos casos llega al grado de confiscar la propiedad privada.

6.4.2. Elección de profesión, empleo y horario de trabajo

Estos temas han sido cubiertos parcialmente en la sección anterior sobre los sectores paraestatal y privado, pero hay muchos otros temas que merecen un examen más detallado. El estudio se presenta aquí (y también en las subsecuentes secciones 6.4.3. y 6.4.4.) en forma tabulada.

La situación tampoco ha sido perfectamente uniforme ni en el tiempo ni en los diversos segmentos de la economía.

Para lograr un mayor contraste, hemos seleccionado las situaciones más extremas (que de ninguna manera fueron excepciones sin importancia sino, más bien, situaciones pre-
valecientes durante algún tiempo en al menos un sector importante). Usaremos la misma selección en las tablas subsecuentes.

La tabla 6.1. sólo cubre el sector paraestatal.

Esta tabla se explica por sí misma y sólo comentaremos el rubro 4. Aquí debemos tener en mente la información presentada en la anterior sección 6.4.1. sobre el sector privado y usarla junto con la información presentada sobre el sector paraestatal como se describe en la tabla 6.1. En el Estado máximo las opciones individuales relativas a la elección clásica entre más trabajo (para ganar más) y más ocio, se restringieron severamente. El trabajo, en el sentido de empleo regular, era legalmente obligatorio, y sólo se permitían bien definidas excepciones por motivos de salud, maternidad y similares. Aquellos que no cumplían eran etiquetados como "parásitos" y podían ser llevados a juicio. Se podía obligar a un empleado a trabajar tiempo extra, pero si su empleador no requería de tiempo extra el empleado no podía encontrar (y de hecho no tenía permitido encontrar) otras formas de ganar más. Esta situación ha cambiado dramáticamente en el Estado reformado. Por una parte, ahora se permite a las personas no tener un empleo regular. Si bien la vieja ley que obliga a las personas a trabajar sigue en vigor, no se le aplica de manera consistente y las violaciones son ampliamente ignoradas. Por otra parte, ahora las personas pueden elegir trabajar mucho más que el mínimo legal prescrito de 40 horas a la semana, y con frecuencia tienen un segundo o hasta un tercer trabajo. Realizan una gran diversidad de trabajos distintos, laborando parcialmente tanto en la primera como en la segunda economías. Según algunas estimaciones, al menos la mitad de la población adulta trabaja más de 60 horas a la semana, sin contar el trabajo en casa, y una fracción

menor trabaja todavía más, 80 o 100 horas a la semana. En consecuencia, muchos húngaros están agotados físicamente por el exceso de trabajo. Pero en lo que respecta a la libertad individual para elegir entre ocio y trabajo, ésta se ha expandido grandemente.¹⁹

6.4.3 *Las opciones del consumidor*²⁰

Los cambios son examinados en la tabla 6.2., que no es del todo completa ya que sólo cubre los sectores más representativos. Sólo es necesario hacer unos cuantos comentarios sobre la tabla.

Rubros 3 y 5: de acuerdo con las directrices de la transformación socialista, la vivienda y la atención médica son necesidades básicas que el Estado debe satisfacer. Todo ciudadano tiene derecho a ellas y por lo tanto las rentas son mucho menores al precio de mercado y la atención médica es gratis. Pero el individuo no tiene forma de influir en la calidad de los recursos utilizados en estos sectores, ya que decidir su asignación está por completo en manos de la burocracia. De hecho, no se presta especial atención a estas necesidades básicas: más bien, la prioridad se destina a otros

¹⁹ Una encuesta de opinión pública hizo las siguientes preguntas a un grupo de personas: "¿Qué hace usted cuando su ingreso real disminuye?" La respuesta del 42% de los participantes fue, "recortamos gastos", mientras que 41% replicó: "extendemos nuestro horario de trabajo y ganamos más". La fuente de estos datos y también de otros datos a los que nos referimos en la parte final del artículo es un memorándum compilado por K. I. Farkas y J. Pataki (1987) que resume algunos descubrimientos del Centro de Investigación sobre Comunicación de Masas de Budapest. Su valiosa ayuda y el apoyo del Centro de Investigación sobre Comunicación de Masas se reconoce con agradecimiento.

²⁰ Las limitaciones de espacio impiden el examen de un aspecto muy importante: el mecanismo de transmisión entre las preferencias del consumidor y la respuesta de la producción. Para ese propósito se requeriría un examen detenido del funcionamiento del sistema fiscal y de precios, los incentivos a compañías, etc. Éste podría ser tema de un artículo aparte.

TABLA 6.1. *Elección de profesión, empleo y horario de trabajo*

Estado máximo: principios de los cincuentas		
Problema de elección	Control estatal (en la cúspide de la centralización burocrática)	Margen restante para la elección individual
(1) Elección de educación secundaria o superior	Fuerte influencia burocrática respecto de dónde solicitar ser admitido. El número de solicitantes excede por mucho la capacidad de las instituciones educativas. Selección severa, prioridades según criterios políticos. Donde las demandas educativa y de recursos humanos divergen, los solicitantes de educación superior son reencausados de acuerdo con los requerimientos de producción	Dentro de la restricción burocrática, algunas personas (pero no todas) pueden influir en las decisiones sobre su educación
(2) Elección del primer empleo después de la educación	Designación obligatoria	Cierta influencia en la designación
(3) Cambio de empleo	No es permitido sin el consentimiento de los superiores. Serias sanciones por renunciaciones "arbitrarias". Transferencia obligatoria si los superiores lo consideran necesario. Uso obligatorio de "intercambios laborales" al arreglar transferencias de un empleo a otro	El empleado puede iniciar su propia transferencia y en algunos casos influir en la decisión

Estado reformado: mediados de los ochentas	
Libertad individual (en la cúspide de la descentralización)	Restricciones burocráticas restantes
Libertad individual en la elección de dónde solicitar ser admitido	Sigue habiendo exceso de demanda por educación secundaria y sobre todo superior. Muchos solicitantes no son admitidos. Es frecuente la asignación burocrática a cierta profesión en el entrenamiento vocacional. La composición de los servicios educativos no se ajusta a la demanda
Elección libre	Ninguna
Ninguna restricción administrativa formal al cambio de empleo	Puede aplicarse presión administrativa contra el cambio de empleo en las profesiones donde el número de empleos es reducido

TABLA 6.1. (Cont.)

Estado máximo: principios de los cincuentas		
Problema de elección	Control estatal (en la cúspide de la centralización burocrática)	Margen restante para la elección individual
(4) Extensión del horario de trabajo	Presión burocrática sobre el empleado para trabajar tiempo extra si la empresa lo requiere. Fuera de eso, prohibido por lo general	Pocas posibilidades de lograr ampliar el horario de trabajo para ganar más
(5) Trabajo en el extranjero	Ninguno permitido	Ninguno

sectores, principalmente a aquellos que los planificadores consideran que tienen un impacto directo sobre el crecimiento económico. La vivienda y la salud son desatendidas persistentemente, y su participación de la inversión nacional total es muy inferior a la de las economías de mercado. La centralización en la asignación de recursos permite la supresión de las prioridades del consumidor.

La reforma ha traído algunos cambios benéficos al aumentar la influencia de las preferencias del consumidor, pero los cambios no han sido suaves ni carentes de dolor. Tras décadas de desatención, toda la carga del suministro de vivienda ha vuelto a caer sobre las familias. Un ciudadano que necesite vivienda está en graves problemas. No hay suficiente crédito ni tampoco un sistema bien desarrollado

 Estado reformado: mediados de los ochentas

Libertad individual (en la cúspide de la descentralización)	Restricciones burocráticas restantes
---	--------------------------------------

Mayor flexibilidad en los arreglos de tiempo extra. "Sociedades de trabajo empresarial de ámbito restringido" (Abreviado en húngaro VGMK), una nueva institución que proporciona sobre todo oportunidades para trabajar más y con mayor remuneración dentro de una compañía	Ciertas restricciones burocráticas al tiempo extra "regular". Muchas restricciones a las actividades de las VGMK
---	--

Posible	Se requiere permiso de trabajo de las autoridades húngaras. Repatriación obligatoria de un porcentaje prescrito de las ganancias en el extranjero
---------	---

de pequeños o medianos contratistas listos para construir casas privadas de manera rápida y confiable. Muchas familias se han visto obligadas por la escasez y los altos precios a construir sus casas a la manera "hágalo-usted-mismo", con ayuda de familiares, amigos y la segunda economía, a costa de tremendos sacrificios en términos de tiempo y dinero. Algunas familias sencillamente no pueden enfrentar este complicado proceso y quedan perdidas entre la inadecuada provisión de vivienda pública y los costos insoportables de la vivienda privada. A pesar de todo, mucha gente considera que la situación ha mejorado, porque al menos tienen una idea clara de cómo resolver sus requerimientos habitacionales.

TABLA 6.2. *Opciones del consumidor: bienes y servicios*

Estado máximo: principios de los cincuentas		
B.en o servicio	Control estatal y restricciones de- bidas a la escasez (en la cúspide de la centralización burocrática)	Margen restante para la elección individual
(1) Alimen- tos	En ciertos periodos, raciona- miento (cupones) de los ali- mentos básicos. Escaseces crónicas, intensivas; grupos enteros de mercancías inacce- sibles casi por completo. Algu- nos alimentos son distribuidos directamente a los trabajado- res dentro de las empresas pa- raestatales. Tiendas especiales, mejor surtidas, pa- ra los grupos privilegiados	Adquisición con dinero sujeta a las restricciones enumeradas en la columna de la izquierda. Merca- dos negros espo- rádicos
(2) Otros bienes de consumo	Sin cupones. Escasez crónica e intensiva. Tiendas especiales (como en 1)	Como en 1
(3) Vivien- da	<i>Vivienda urbana:</i> Edificios de departamentos nacionaliza- dos. Los departamentos propie- dad del Estado son asignados por las autoridades. Escasez intensiva, lista de espera de años. Frecuente necesidad for- zosa de compartir departamen- to. Evacuaciones y reubicaciones forzosas por or- den administrativa. Subarrenda- miento severamente restringido. Límites estrechos para la propiedad privada de casas o departamentos	<i>Vivienda urbana:</i> Cierta possibili- dad menor de vender o comprar casas familiares o departamentos en condominio privados. Se per- mite el intercam- bio de departa- mentos públicos entre inquilinos de manera volun- taria, pero se re- quiere (Cont. pág. 262)

 Estado reformado: mediados de los ochentas

Libertad individual (en la cúspide de la descentralización)	Restricciones burocráticas y fenómenos de escasez restantes
Gran mejoría en la oferta. Abolición de todo racionamiento oficial. Abolición de las tiendas para privilegiados, con algunas excepciones	Persisten fenómenos de escasez, aunque mucho menos intensivos: escasez parcial en el surtido disponible, retraso en las entregas, suministro insuficiente en algunas localidades, etc. Tiendas especiales que venden en divisas convertibles
Gran mejoría en la oferta	Como en 1
<p><i>Vivienda rural y urbana:</i> Rápida expansión de la vivienda privada; la mayor parte de los edificios nuevos son privados. Se privatiza una pequeña proporción de la vivienda pública. Se comercia en forma ilícita, pero tácitamente tolerada, con los contratos inquilinarios de la vivienda pública. Subarrendamiento generalizado, que aporta un ingreso sustancial en rentas a individuos de las ciudades y zonas recreativas</p>	<p><i>Vivienda urbana:</i> La mayor parte de la vivienda urbana sigue siendo pública: escasez intensiva, tiempo de espera muy largo, mal ajuste de la composición de la oferta a la demanda</p> <p><i>Vivienda rural y urbana:</i> Severas restricciones a la propiedad de casas: el tipo y cantidad de viviendas que puede poseer una persona. Exceso de demanda por hipotecas, estricto racionamiento del crédito. (Cont. pág. 263)</p>

TABLA 6.2. (Cont.)

Estado máximo: principios de los cincuentas		
Bien o servicio	Control estatal y restricciones debidas a la escasez (en la cúspide de la centralización burocrática)	Margen restante para la elección individual
		un permiso oficial. Cierta margen para subarrendar
		<i>Vivienda rural:</i> en su mayoría privada; la vivienda puede comprarse o venderse, bajo restricciones administrativas
(4) Transporte y comunicación	Todos los servicios de transporte son suministrados por empresas paraestatales. Autos particulares sólo permitidos a un pequeño número de privilegiados. Asignación administrativa de líneas telefónicas en los hogares. Listas de espera para teléfonos extremadamente largas	Elección individual de los medios de transporte sujeta a las restricciones enumeradas en la columna de la izquierda. No se requiere permiso especial para viajes largos dentro del país (como en algunos otros países socialistas)

**Estado reformado: mediados
de los ochentas**

Libertad individual (en la cúspide de la descentralización) **Restricciones burocráticas y fenómenos de escasez restantes**

Escasez frecuente de materiales para la construcción y de capacidad para construcciones privadas

Rápido crecimiento de la cantidad de autos privados, libre mercado de autos usados. **Exceso crónico en la demanda de autos privados nuevos vendidos por una compañía paraestatal monopólica, largas listas de espera. Los privilegiados pueden evitar la cola.**

Las personas que compran un bono de la compañía telefónica pueden saltarse la lista de espera

Listas de espera para teléfonos cada vez más largas, continúa la asignación administrativa

TABLA 6.2. (Cont.)

	Estado máximo: principios de los cincuentas	
Bien o servicio	Control estatal y restricciones debidas a la escasez (en la cúspide de la centralización burocrática)	Margen restante para la elección individual
(5) Servicio médico	Servicio nacional de salud; atención médica gratuita. Ninguna libertad de elección; asignación obligatoria de doctor y lugar de tratamiento (hospital, etc.) Gran exceso en la demanda de servicio médico; hospitales y quirófanos sobresaturados, largas listas de espera. Se prohíbe la práctica médica privada, con pocas excepciones. Hospitales especiales para privilegiados	En ciertos casos, oportunidad de influir en la asignación de doctor a un paciente y en la elección del lugar de tratamiento. Ciertas excepciones a la prohibición general de practicar la medicina privada
(6) Cuidado infantil	Una proporción cada vez mayor de las mujeres trabaja debido a los bajos salarios y las presiones sociales. Cuidado infantil institucional: guarderías y jardines de niños durante el día. Exceso de demanda y asignación administrativa del cuidado infantil institucional	Ninguna prohibición administrativa a que las madres se queden en casa con sus hijos

Estado reformado: mediados de los ochentas

Libertad individual (en la cúspide de la descentralización)

Restricciones burocráticas y fenómenos de escasez restantes

Curioso sistema de "asignación dual" en los servicios de salud. Siguen siendo nominalmente gratis, pero muchos pacientes dan propinas a los doctores ("dinero de gratitud") con la esperanza de un mejor servicio, práctica ilegal, pero tolerada, que tiene gran influencia en la asignación de doctor y lugar de tratamiento. La práctica privada se ha extendido mucho

Sigue prevaleciendo la asignación obligatoria formal de doctor y lugar de tratamiento. La libre elección no es legal y por lo tanto es arriesgada e inconveniente. Persiste el exceso de demanda por servicios médicos o incluso ha aumentado. Sigue habiendo hospitales especiales para los privilegiados

Extensión de los permisos por maternidad, acompañados de un modesto apoyo financiero. Una proporción creciente de mujeres se queda en casa con sus hijos, gracias también a la disponibilidad de empleos de medio tiempo o trabajo para realizar en casa.

Persiste cierto exceso de demanda por guarderías en días festivos, al igual que la asignación administrativa

Ciertos servicios privados de cuidado infantil: jardines de niños privados, niñeras, etcétera

TABLA 6.2. (Cont.)

Estado máximo: principios de los cincuenta		
Bien o servicio	Control estatal y restricciones debidas a la escasez (en la cúspide de la centralización burocrática)	Margen restante para la elección individual
(7) Recreación y viajes al extranjero	Los lugares en los sitios vacacionales son asignados por funcionarios sindicales. Los viajes al extranjero para visitas familiares o turismo son muy raros y sólo se permiten a los privilegiados. Por lo general en grupos organizados y sin la familia. El turismo a los países occidentales es casi nulo	Se pueden pasar las vacaciones en casa de parientes o amigos

En los servicios de salud se da una combinación un tanto perversa de racionamiento burocrático y comercialización encubierta. El solo hecho de que el servicio médico sea gratuito para todas las personas no satisface a los pacientes, porque su calidad es con frecuencia inferior a lo aceptable. Además, existe una evidente indiferencia entre los doctores y el personal médico. Las quejas cada vez más fuertes del público han obligado a los planificadores a asignar mayores recursos al sector salud. La práctica generalizada del "dinero de gratitud" es un signo peculiar de la disposición de mucha gente a gastar de manera directa una mayor cantidad de su propio dinero en su salud, con la esperanza de obtener mejores atenciones y cuidados. Sin embargo, todavía tiene

 Estado reformado: mediados de los ochentas

Libertad individual (en la cúspide de la descentralización)	Restricciones burocráticas y fenómenos de escasez restantes
Muchas familias tienen casa de campo. Hay instalaciones turísticas comerciales (hoteles, sitios para acampar, casas de huéspedes) disponibles.	Se mantiene la asignación administrativa en muchos servicios de hospedaje (casas de huéspedes sindicales o de la empresa), pero hay varias posibilidades disponibles.
Mucha gente viaja de manera individual o familiar al extranjero, Oriente y Occidente, para visitas familiares o turismo	Se requiere permiso administrativo para viajar al extranjero, incluyendo el consentimiento del empleador (excepto en los viajes a algunos países socialistas). Se restringe la frecuencia de los viajes turísticos privados. (Véase la compra de divisas fuertes en la sección 6.4.)

que encontrarse un esquema institucional y económico apropiado para satisfacer la demanda de servicio médico de los ciudadanos.

Debe prestarse atención al rubro 7 de la tabla 6.2. y también al rubro 5 de la tabla 6.1., es decir, al derecho de viajar y trabajar en el extranjero. El número de turistas particulares húngaros que viajan a países no socialistas aumenta año con año. De 22 000 en 1958 ha crecido a 655 000 en 1985²¹ (de una población de 10.6 millones). El número de turistas que viajan a los países socialistas es mucho mayor. A pesar de la persistencia de restricciones, éste es un cambio realmente importante y tras décadas de severo aislamiento,

²¹ Fuente: Oficina Central de Estadística (1966, 1986b).

ahora la mayoría de los húngaros disfrutaban de libertad para explorar el mundo.

6.4.4. Ahorro familiar e inversión

En el sistema anterior a la reforma, la decisión relativa a las proporciones del propio ingreso destinadas respectivamente al gasto y al ahorro quedaba en manos de las familias, con ciertas restricciones.

Casi anualmente, se emitían “bonos” gubernamentales de bajo rendimiento y se presionaba a los ciudadanos para comprarlos mediante agresivas campañas políticas. Dicha práctica ha sido abolida actualmente. (Volveremos más adelante al problema de otros bonos, más “comerciales”).

El ahorro involuntario surge cuando no se suministran en volumen suficiente los bienes y servicios demandados y entonces una proporción del ingreso familiar que se deseaba gastar no se puede gastar. Existe controversia entre los estudiosos de los mercados macroeconómicos de consumo en los países socialistas respecto de la magnitud que alcanza el ahorro inducido por la escasez, dado que es difícil medir el ahorro voluntario. De cualquier modo, en donde éste se ha dado representa claramente una restricción a la libertad individual. Ciertamente, bajo el Estado reformado han crecido mucho las posibilidades de gastar, si no en la primera, en la segunda economía. Por lo tanto, el ahorro inducido por la escasez, si alguna vez existió, de seguro ha dejado de ser prevaeciente.

Una vez que se ha decidido ahorrar, surge la interrogante sobre la forma en que deben conservarse los ahorros. Antes de la reforma el número de opciones era muy pequeño. La mayor parte de los ahorros se conservaban en efectivo o en cuantas bancarias de ahorro que por lo general pagaban una tasa de interés nominal baja (y en la mayoría de los casos

una tasa real de cero o negativa). El público sólo tenía a su disposición un conjunto muy limitado de activos reales que conservaban su valor. Ya se han mencionado las severas restricciones a la compra de bienes raíces. También había restricciones administrativas a la tenencia de metales preciosos, y el comercio de obras de arte era reducido. La reforma ha incrementado el número de opciones. Los bancos ofrecen un rango más amplio de cuentas de ahorro, aunque las tasas reales de interés siguen siendo bajas o incluso negativas. Los ciudadanos pueden adquirir diversos seguros de vida, fondos y pólizas de ahorre-miéntas-gana, para complementar los seguros y pensiones provistos por el Estado. Las compañías, cooperativas y autoridades locales emiten ahora bonos con rendimientos impresionantes, con el respaldo de garantías estatales, que están teniendo gran popularidad. Se han ampliado las posibilidades de comprar bienes raíces, aunque siguen siendo muy restringidas, y ha crecido el mercado para otros activos que conservan su valor.

A pesar de estos logros, prevalecen serias limitaciones.

Las empresas privadas tienen gran necesidad de financiamiento exterior y el sector bancario estatal es muy parco en el otorgamiento de crédito. Muchas personas estarían más que dispuestas a prestar a las empresas privadas. Otros estarían listos para invertir en empresas privadas y convertirse en socios silenciosos de la iniciativa privada.²² Este tipo de mercados privados financiero y de capital requieren, por supuesto, instituciones adecuadas, regulaciones legales y una maquinaria que haga cumplir los contratos legales. Pero

²² En las encuestas de opinión pública de 1983 citadas repetidamente, se planteó a la muestra la siguiente pregunta: "Suponga que hereda inesperadamente 100,000 forintos (más o menos el salario promedio de 1.4 años). Tiene usted dos opciones: ponerlo en la cuenta de ahorros usual o convertirse en socio de un pequeño negocio privado. La segunda opción implica riesgos. ¿Cuál elegiría?" 48% optó por la primera y 47% por la segunda. *Fuente:* K. I. Farkas y J. Pataki (1987).

esto no existe. Por el contrario, tales arreglos son ilegales. No obstante, se participa en ellos hasta cierto punto, bajo el disfraz de un préstamo personal o de actos de amistad (que no son ilegales), y por lo tanto la única garantía es la confianza individual, lo que los vuelve bastante riesgosos y evita su expansión. Entonces, por lo tanto, nos encontramos frente al caso de un Estado que en otros aspectos es ciertamente más que un Estado "mínimo", pero que no cumple con algunas de las tareas indispensables hasta para un Estado mínimo, que lo comprometen a proteger la propiedad y hacer cumplir los contratos privados.

La propuesta de permitir que las empresas paraestatales emitan, de algún modo, acciones comunes que las convertirían en la práctica en compañías de propiedad mixta, ha surgido varias veces en los debates, pero no se ha aceptado hasta ahora.

La moneda húngara no es convertible. Un ciudadano húngaro no puede comprar moneda extranjera libremente, sobre todo divisas convertibles. Existen algunos canales estrechos para obtener divisas fuertes de manera legal (por ejemplo, cada tercer año se puede solicitar una modesta cantidad para viajes). Por lo demás, existen mercados ilegales bastante extendidos en varios tonos de negro y gris, pero trabajar con ellos es inconveniente y arriesgado. Esto representa un problema que no es menor. El acceso a divisas extranjeras es una condición para la plena libertad individual, ya que se les requiere para el desarrollo de todo tipo de contactos humanos y culturales con el exterior.

Esto redondea nuestra breve comparación de la libertad económica húngara antes y a partir de la reforma. Para resumir, el estudio demuestra lo que se dijo en la introducción. El proceso de reforma ha incrementado la libertad económica individual sustancialmente. Al mismo tiempo, la situación actual no satisface a aquellos que consideran a la libertad como un valor fundamental.

6.5. Crecimiento y bienestar frente a libertad

¿Cuál es la relación entre libertad individual y bienestar? (Las limitaciones de espacio no nos permiten considerar la relación entre libertad y otros valores fundamentales.) El bienestar, por supuesto, se asocia estrechamente con el crecimiento de la producción y el consumo.

Existen dos puntos de vista muy generalizados. La ideología socialista supone una relación negativa entre el crecimiento y el bienestar material, por una parte, y la libertad por otra. Sin negar el valor moral inherente a la libertad individual, requiere que se le subordine al interés público. Una vez establecido el nuevo orden socialista, el interés público se identifica con un crecimiento estable de la producción y la productividad que alimenten un crecimiento del consumo. Las libertades individuales que impiden el crecimiento deben sacrificarse por el interés público.

Existen muchos argumentos diseñados para demostrar una relación excluyente. El más importante de ellos es la necesidad de una elevada tasa de inversión, ya que a eso se le considera el motor principal de un crecimiento rápido. Según este argumento, no se puede asegurar una tasa de inversión elevada si su fuente principal o exclusiva de financiamiento son los ahorros individuales, voluntarios. Más aun, el ajuste fino de la oferta a la demanda del consumidor es costoso, requiere modificaciones excesivas de la producción, una variedad muy amplia de productos, inventarios demasiado grandes y demás. La centralización burocrática y la escasez crónica, por lo tanto, ahorran el costo del ajuste fino.²³ La perfecta libertad laboral provoca una tasa de mo-

²³ P. Wiles, un distinguido analista de las economías socialistas que ciertamente no era un exponente de la ideología de los países socialistas, escribió un artículo titulado "Crecimiento frente a elección" (1956). Su argumento principal era el siguiente: las economías socialistas descartan el derecho de las personas a elegir entre "más cepillos para el pelo y menos

vilidad altísima que deteriora la disciplina y la continuidad de la producción, y provoca la pérdida de las habilidades y experiencia adquiridas. La lista de argumentos podría extenderse.

El punto de vista opuesto, asumido por los discípulos del socialismo de mercado, señala una fuerte relación positiva entre libertad individual y crecimiento. La libertad de elección, la libre empresa, los incentivos de utilidades y la competencia en el mercado se cuentan entre los estímulos más fuertes para la eficiencia en el trabajo.

Desafortunadamente, el experimento húngaro no nos aporta evidencia definitiva. No aporta apoyo inequívoco ni al punto de vista de la "complementariedad" ni al de la relación "excluyente". Sin duda, esto se debe en parte a que la reforma misma ha sido hasta ahora inconsistente y se ha quedado a la mitad del camino que conduce a la libertad individual. Al relajarse la disciplina anteriormente aplicada por la burocracia y "ablandarse" el Estado, la consecuencia natural ha sido que ya no funcionan los diversos métodos para el crecimiento forzoso que se lograba principalmente con ayuda de una tasa de inversión extremadamente alta y una gran proporción de ahorro involuntario. Al mismo tiempo, aún no prevalece la dura disciplina de la competencia y por lo tanto las motivaciones ligadas a la libre elección no son todavía lo suficientemente fuertes en todas las esferas de la economía.

En este punto, se pueden seguir dos líneas de argumentación alternativas. La primera, la del reformador constructivo, es desarrollar un programa para la eliminación de las inconsistencias y el fortalecimiento de los lazos entre libertad de elección y eficiencia. Tal ejercicio sería sin duda fructífero, pero, no obstante, se seguirá otra línea de razonamiento que

cepillos para las uñas", o viceversa, pero son capaces de lograr una elevada tasa de inversión y por lo tanto un alto nivel de crecimiento, que proporciona a final de cuentas más cepillos de ambos tipos.

gira en torno a una predicción. Dicha predicción es que la situación húngara dejará de ser excepcional. Se puede esperar que, si no de una forma exactamente igual, algo comparable, tal vez una inconsistente reforma "a medias", surgirá en todos los demás países socialistas que inician un proceso reformista de descentralización y liberalización al tiempo que conservan su actual estructura política. Esta predicción se apoya en la experiencia preliminar de China y Polonia.

Ahora enfrentemos explícitamente un problema de elección: Si tenemos que escoger entre la realidad histórica del Estado "máximo" y la otra realidad histórica, la del semirreformado Estado "menos-que-máximo", ¿cuál vamos a elegir?²⁴

Seamos más específicos, consideremos a la República Democrática Alemana, cuyo liderazgo se ha distanciado de cualquier reforma al estilo yugoslavo, húngaro o chino. Es un país en que la estructura institucional no reformada ha permanecido intacta y ha manejado sus asuntos de manera inteligente y efectiva. Para justificarse, la reforma húngara tiene que soportar la comparación con la RDA. Con este objeto, para facilitar la comparación, la tabla 6.3. presenta las cifras convencionales de las tasas de crecimiento de la producción y el consumo en la RDA y Hungría. A primera vista las cifras de la RDA son más favorables.

Sin embargo, antes de evaluarlas, es necesario precisar algunas cosas.

En primer lugar, puede haber un sesgo en la medición del crecimiento en contra de Hungría.²⁵ En segundo, también

²⁴ Ésta parece ser una comparación justa. Es justo comparar ya sea utopías alternativas o realidades históricas alternativas. No es admisible comparar un stalinismo histórico *real* con la utopía de un "socialismo de mercado" *ideal*.

²⁵ Los expertos húngaros en estadísticas de precios están convencidos de que los índices de precios húngaros son más exactos que los de la mayoría de los demás países socialistas incluyendo la RDA y reflejan mejor el proceso de inflación. De ser así, significaría que hay un sesgo en la comparación, en perjuicio de Hungría, en lo relativo al crecimiento real.

TABLA 6.3: Tasas de crecimiento anual promedio en la RDA y Hungría (porcentajes)*

	República Democrática Alemana	Hungría
<i>Ingreso nacional</i>		
(1) 1956-1968	7.4	5.7
(2) 1969-1986	4.7	3.4
<i>Consumo personal</i>		
(3) 1954-1959	7.3	3.9
(4) 1961-1974	3.9	4.7
(5) 1974-1980	4.0	2.7
(6) 1980-1983	0.5	0.2

*"Ingreso nacional" es un concepto de producción neta dentro del "Sistema de Producción Material" (SPM), el sistema de contabilidad utilizado en los países socialistas. "Consumo personal" consiste en todos los bienes de consumo (excepto construcciones) comprados por las familias, obtenidos en especie como salario, o producidos por cuenta propia en parcelas personales. La arbitrariedad en la elección de los periodos de comparación se explica por la falta de datos comparables para todo el periodo. No hay datos disponibles para cada año, la definición de consumo personal y la elección del año base para la deflación de los precios vigentes fueron alterados repetidamente por las oficinas de estadística. A pesar de estas dificultades, el cálculo de las tasas anuales de crecimiento promedio es comparable entre los dos países para cada periodo establecido en la tabla. En conjunto, parece ser obvio que el crecimiento del consumo personal ha sido, en promedio, más rápido en la RDA que en Hungría durante los últimos 30 años.

Fuentes: Rubro 1: Oficina Central de Estadística (OCE) (1971), p. 77.

Rubro 2: OCE (1971), p. 77. (1975b), p. 73, (1986a), p.64, (1986b), p. 374.

Rubro 3: Naciones Unidas (NU) (1968). pp. 236. 293.

Rubro 4: NU (1977), pp. 465, 579.

Rubro 5: NU (1982), pp. 435, UN (1983b), pp. 576, 726.

Rubro 6: OCE (1986a), p. 306.

debemos tomar en cuenta que la RDA tiene una relación especial con la República Federal de Alemania, que ciertamente contribuye a sus impresionantes resultados económicos. Ningún otro país socialista disfruta de un respaldo similar, y este factor explica sin duda parte de la diferencia.

Es difícil lograr un cálculo numérico de las diferencias correctas entre las tasas de crecimiento de la RDA y Hungría. Para presentar el problema de elección de manera más radical, supongamos que sí hay una diferencia positiva en las tasas de crecimiento de la producción y el consumo en favor de la RDA. Sin embargo, el otro lado de la moneda es que las libertades individuales son sustancialmente mayores en Hungría que en la RDA. A pesar de la tasa relativamente alta de consumo per cápita, en la RDA la libertad económica individual está fuertemente restringida por varios fenómenos de escasez.²⁶ No existen estudios comparativos completos, pero los observadores estarían de acuerdo en que el consumidor húngaro tiene mayores posibilidades de elección, sobre todo gracias a la oferta adicional que resulta del sector privado informal y de la importación más generosa de bienes de consumo. En cuanto a las restricciones burocráticas a la libertad individual, la diferencia a favor de Hungría es aun

²⁶ Véase Bryson (1984) sobre el consumo en la RDA. Collier (1986) presenta un estudio extremadamente interesante sobre el efecto de la sustitución forzosa. Él planteó la siguiente pregunta: "¿Cuánto sería el máximo que una familia promedio de Alemania Oriental estaría dispuesta a pagar por el derecho 'burgués' a obtener su demanda ideal a los precios existentes? Dicha cantidad, como porcentaje de los gastos totales originales, se define como la diferencia entre los poderes adquisitivos real y nacional del marco de la RDA" (p. 24). Con base en un cuidadoso análisis econométrico, el cálculo que hace Collier de la diferencia es 13%. Como la cifra real depende del "detalle" que tenga la contabilidad de la sustitución forzosa, un análisis más desagregado conduciría probablemente a una diferencia aun mayor. Traducido al esquema conceptual de este artículo: ése sería el sobreprecio que el ciudadano estaría dispuesto a pagar por un incremento de la libertad individual en la elección del consumo.

más tangible. Comparando los vectores bidimensionales de desempeño para cada uno de los dos países (que incluyen un indicador compuesto del crecimiento y bienestar material en la primera dimensión y un indicador compuesto de la libertad económica individual en la segunda dimensión), ningún vector *domina* al otro. Planteado de otra manera, nos enfrentamos a un juicio de valor fundamental: la elección entre mayor libertad individual acompañada de un crecimiento más lento de la producción por una parte, y mayor bienestar material acompañado de restricciones a la libertad individual por otra.

De la declaración hecha en la introducción se desprende claramente que si bajo un esquema sociopolítico e institucional dado existiera una relación negativa, o excluyente, entre la expansión de la libertad y el crecimiento, yo elegiría, con ciertas condiciones, el incremento en la libertad. Eso quiere decir que si la única opción fuera entre una RDA bien administrada, disciplinada, fuerte, altamente centralizada y una Hungría más liberal —y, sí, más anárquica—, yo preferiría la situación húngara.

Esta evaluación no implica la aprobación irrestricta de todo lo que ha sucedido en Hungría desde el principio de la reforma. Pero éste no es el lugar para presentar mis análisis críticos, que pueden ser consultados en mis otros estudios. Aquí, mi declaración significa únicamente que a pesar de la mala administración, las grandes tragedias, los miles de errores, inconsistencias y reiterados reveses, el camino húngaro se acerca más a mi sistema de valores éticos que el de la RDA.

La segunda aclaración es que la anterior preferencia no se basa en un ordenamiento lexicográfico, que sitúa incondicionalmente a la libertad por encima de todos los demás valores. No considero a la libertad un problema de sí o no. No estoy dispuesto a sacrificar la libertad en general; aceptaría ciertas restricciones en algunas de sus dimensiones si tal sacrificio fuera indispensable para un mejoramiento signifi-

cativo del bienestar material. Pero no estaría de acuerdo en dar demasiado por muy poco, ya que concedo un valor muy alto a la libertad individual. No hay, por supuesto, ningún criterio cuantitativo *a priori*, de cuánto es "demasiado" o "muy poco". El dilema ético sólo puede decidirse, lamentablemente, caso por caso.

Sin pretender empañar el estricto problema moral, nos podríamos preguntar si dicho sacrificio es realmente necesario, al menos en la situación actual de Hungría. Podemos estar seguros de que Hungría no es la vanguardia de la eficiencia en lo relativo al logro de objetivos primarios como el bienestar, la justicia y la libertad. Existen muchas formas potenciales de profundizar la reforma que mejorarían la eficiencia y el bienestar material sin estar acompañadas de mayores restricciones a la libertad individual. De hecho, hay muchos cambios potenciales que podrían mejorar la eficiencia y el bienestar material aumentando precisamente la libertad individual, esto es aboliendo las restricciones a la competencia y el espíritu empresarial.

6.6. Valores en la opinión pública

Al comentar la descripción positiva de los cambios, he hablado explícitamente de mi propio juicio de valor, pero eso tiene poca importancia. Lo que importa realmente es el juicio de valor de la población húngara.

Se esgrime como estereotipo ampliamente aceptado que hay dos actitudes antagónicas: que la burocracia se opone a la extensión de la libertad individual pero el resto de la gente la exige. La situación real no es tan simple:

Una burocracia no es un grupo social homogéneo, monolítico. Muchos de sus miembros son ambivalentes a este respecto. La mayoría de ellos no quieren entregar su poder personal, pero no les importa que el poder de otras personas

disminuya. Como ciudadanos, disfrutaban de muchas de las libertades recientemente adquiridas: mayor libertad para escoger la educación de sus hijos, para elegir su propio doctor si están enfermos, para viajar, para obtener bienes de consumo con menor dificultad y demás. Más aun, vale la pena tener en mente que muchos miembros de la burocracia, algunos en puestos bastante altos, han perdido su fe ciega en las instituciones vigentes y se han vuelto más abiertos a las nuevas ideas.

En cuanto a los húngaros comunes y corrientes, forman una población aun menos homogénea. E. Hankiss y sus colegas del Instituto de Sociología de la Academia Húngara de Ciencias llevaron a cabo un extraordinario estudio en el que hicieron preguntas sobre sus valores y estilo de vida a una muestra grande de personas. Un grupo de preguntas era idéntico al aplicado por investigadores en Estados Unidos y otros países occidentales a una muestra similar. Se pidió a los sujetos que ordenaran por importancia un grupo de 18 valores primarios; los resultados relevantes desde nuestro punto de vista se resumen en la tabla 6.4. Los estadounidenses dan a la libertad un valor mucho más alto que los húngaros. Entre los estadounidenses la libertad se sitúa inmediatamente después de la paz y la seguridad familiar. Los húngaros consideran estos dos mismos valores de paz y seguridad familiar como primero y segundo, pero después de ellos hay otros cinco valores antes de que aparezca la libertad.²⁷ Sólo 25% de los húngaros incluyeron la libertad entre sus cuatro primeros valores.

¿Cómo puede explicarse esta notable disparidad en las preferencias, el valor relativamente bajo que dan a la libertad los húngaros?

²⁷ En cuanto a la distribución de los ordenamientos, el valor de la libertad es mayor entre la generación más joven que entre la más vieja, mayor entre la gente autoempleada y empresarios que entre los empleados estatales.

TABLA 6.4: Jerarquía de valores primarios
en Hungría y EUA^a

Valor primario	EUA 1968	Hungría 1978	Hungría 1982
Paz	3.30 (1)	2.54 (1)	3.88 (1)
Seguridad familiar	3.81 (2)	4.09 (2)	5.30 (2)
Libertad	5.53 (3)	8.45 (9)	8.80 (8)
Equidad	8.51 (7)	9.53 (12)	9.07 (10)
Salvación	8.75 (8)	17.70 (18)	15.47 (18)

^a La evaluación se basa en una muestra aleatoria representativa a nivel nacional. Por brevedad no presentamos el ordenamiento de todos los 18 valores, sino ejemplos seleccionados. En cada rubro el primer número es la media del lugar dado por toda la muestra. El segundo número en paréntesis es el lugar en el ordenamiento de los 18 valores primarios según el lugar promedio dado por la muestra de individuos.

Fuentes: Para la primera columna Rokeach (1979), para la segunda columna Hankiss *et al.* (1982). Los datos de la tercera columna fueron proporcionados directamente por Hankiss y sus colaboradores.

¿Se han acostumbrado los húngaros a una situación en la cual otros deciden por ellos y todo lo que les queda es obedecer? En *Los hermanos Karamazov* aparece la parábola del Gran Inquisidor que explica cómo la gente tiene miedo de la libertad y quiere ser dirigida por una autoridad suprema.²⁸ El paternalismo produce un sentimiento tranquilizador de seguridad y protección.

O tal vez está funcionando el bien conocido efecto psicológico de las "uvas verdes": si no se tiene suficiente libertad,

²⁸ Dostoievski (1880, 1958, pp. 288-311).

por tranquilidad de espíritu ajustamos nuestras aspiraciones a nuestras posibilidades y “devaluamos” la libertad.²⁹

¿O puede ser esto resultado de un sesgo en la educación o en los medios de comunicación masiva? Durante décadas el valor de la libertad no ha ocupado la máxima prioridad dentro de la educación moral. Por lo común, el argumento fundamental en favor de la legitimación del mercado, la descentralización o cualquier otra medida de reforma era la eficiencia; la posibilidad de mayor bienestar material a cambio de trabajar más intensamente. La libertad como valor en sí mismo casi nunca ha sido mencionada en el debate.

Tras un periodo de 5 años, la tabla 6.4. no muestra una tendencia clara en el valor atribuido a la libertad. Tal vez la propensión ha cambiado desde la última encuesta realizada en 1982 y va a cambiar más en el futuro. Tal vez éste sea de verdad un caso en que, para usar la terminología económica, la oferta crea su propia demanda, al menos en el largo plazo. Los húngaros reciben mayor libertad individual, se acostumbran más a ella y —tras un periodo de tiempo— la exigen cada vez más.

La encuesta presenta la pregunta de una manera bastante abstracta al pedir un ordenamiento hipotético de valores generales, primarios. Probablemente, la mayoría de los húngaros den mucha importancia a libertades individuales bien definidas, específicas, sin darse cuenta de que son parte integral de un valor primario más general, la libertad individual.

Esta explicación es apoyada indirectamente por otro estudio; una encuesta de opinión pública aplicada a una pequeña muestra de obreros y estudiantes en 1987.³⁰ En este caso no se pedía un ordenamiento de valores éticos abstractos, sino que se planteaban una serie de preguntas concretas y

²⁹ Sobre las “uvas verdes”, véase J. Pataki (1987).

³⁰ Fuente: K. I. Farkas y J. Pataki (1987).

específicas para descubrir qué tanto está dispuesto a sacrificar una persona a cambio de mayor libertad de elección. Las respuestas muestran un alto aprecio por este valor. Resultó que alrededor de la mitad de los entrevistados estaban dispuestos a pagar un precio significativamente mayor por las siguientes libertades: 1) elegir libremente la escuela primaria para un niño, en lugar de la escuela asignada por la burocracia educativa; 2) elegir libremente doctor, en lugar del doctor asignado por la burocracia de salubridad, y 3) elegir entre una mayor variedad de programas de televisión que los dos canales existentes. Las cifras no muestran grandes diferencias entre las respuestas de los dos grupos, excepto en la pregunta relativa a la educación primaria. Aquí los estudiantes atribuyen un valor significativamente más alto a la libertad de elección, tal vez porque tienen una experiencia más inmediata de la importancia de la calidad de la educación primaria para el éxito posterior en el aprendizaje.

Nuestra posición anterior, que los húngaros valoran más las libertades individuales bien definidas, puede ser apoyada desde otro enfoque. Es claro que no existe un exceso de oferta de libertades; todas las nuevas oportunidades son aprovechadas de inmediato, lo que demuestra que hay una demanda encubierta por el derecho a elegir libremente. Siguiendo el patrón de la teoría de las preferencias reveladas, se podría hablar de un "sistema de valores éticos revelado". Ni los partidarios intelectuales de la reforma ni sus ejecutores pragmáticos hablan mucho de la libertad individual, pero el movimiento del sistema institucional en la dirección específica examinada en la sección 6.4. *revela* un cambio relativo de los valores morales en favor de la libertad individual.³¹

³¹ Esta observación no implica que el movimiento de los valores morales haya provocado los cambios institucionales. Este artículo no emprende un análisis de explicación causal de los cambios en los países socialistas. Sólo examina qué valores son *favorecidos* por los cambios institucionales. El

6.7. Hacia un "Estado medio"

¿Cuáles son los prospectos? Hace casi medio siglo, F. Hayek³² sugirió que la centralización, o incluso los pequeños recortes a la libertad individual, pondrían a la sociedad en una pendiente resbaladiza hacia la total estatización. No lo dijo en forma directa, pero el lector se inclina a sacar una conclusión final: se trata de una calle de un solo sentido. Una vez que la sociedad llega a un punto crítico de centralización, cuya existencia Hayek insinúa con claridad, puede no haber retorno. Al retomar hoy en día su análisis, lleno de reflexiones extraordinarias confirmadas por la experiencia posterior, al menos en lo relativo a la "calle de un solo sentido" se ha demostrado lo contrario. Es claro que el camino entre la anarquía y el control estatal total, o con mayor precisión, entre el Estado mínimo y el máximo tiene dos sentidos, y se puede observar una gran variedad de movimientos: progreso lento en una dirección que se detiene en cierto punto, movimientos alternados hacia adelante y hacia atrás que son casi cíclicos y otros. El "Estado máximo", como se ha demostrado claramente en los países reformistas, no es irreversible o definitivo.

Muchos estudiosos de las economías socialistas, incluyéndome a mí, esperan que pueda surgir una mezcla de control estatal y libertad individual en algún punto intermedio entre el Estado máximo y el mínimo. Lo podríamos llamar el *Estado medio*.

No se puede asociar con este concepto ninguna noción de lo que es "óptimo". Empecemos con algunas ideas normativas. En las discusiones sobre el papel del Estado entre científicos de la política, economistas y filósofos, se mencio-

enfoque deja abierta la pregunta sobre si dichos valores han funcionado realmente como motivos.

³² F. Hayek (1944, 1976).

nan tres funciones: 1) Se requiere una activa política macroeconómica gubernamental para lograr estabilidad, pleno empleo y relaciones económicas equilibradas con el mundo exterior. 2) Se requiere de la actividad gubernamental para combatir las externalidades adversas y asegurar la provisión adecuada de bienes públicos. 3) Se requiere de la redistribución gubernamental del ingreso por motivos de justicia social y para apoyar a los pobres y los débiles. Utilicemos el término "Estado medio *justificable*" para denominar a un Estado en el cual las actividades gubernamentales se limitan a aquellas que contribuyen de manera sustancial a cuando menos una de estas tres funciones. Como ciudadano simpático con la idea de establecer un Estado tal, como se desprende con claridad del sistema de valores señalado anteriormente. Considero no sólo a la libertad, sino también al bienestar (y junto con éste al crecimiento de la producción física, la eficiencia y la productividad) y la justicia social como valores fundamentales. Dejando de lado estos juicios de valor personales, estoy plenamente consciente de que la idea normativa de un "Estado medio justificable" es muy polémica; el cumplimiento de las tres funciones antes mencionadas puede causar mucho daño a uno u otro de los valores primarios. Quiero ser cuidadoso en la elección del adjetivo correcto: estoy hablando de las actividades "justificables" del Estado y no sugiriendo que un Estado de dicha naturaleza esté patentemente justificado. El adjetivo sólo expresa el hecho de que se pueden presentar argumentos razonables a favor de tal Estado y que dichos argumentos no pueden rechazarse irreflexivamente.

De cualquier modo, no debemos esperar que el resultado final del proceso de reforma en los países socialistas sea un "Estado medio justificable" o la realización de algún proyecto bien meditado que contenga las tres funciones razonables antes mencionadas. No será ciertamente la personificación de una rigurosa teoría normativa sino un arbitrario Estado medio *ad hoc*, que surgirá de las improvisaciones, luchas

políticas miopes, presiones y contrapresiones, innovación e inercia, y del compromiso entre el anhelo por expandir la libertad y la tentación de restringirla. Por una parte, tal Estado conservaría actividades gubernamentales no necesarias para el cumplimiento de las tres funciones justificables. Por otra, algunas de las tres funciones pueden permanecer parcial o completamente insatisfechas, como ha sucedido hasta ahora. Por ejemplo, el Estado puede no ser lo suficientemente activo en la búsqueda de una razonable política de estabilización (función 1), o en proteger el medio ambiente natural (función 2) o en ayudar a los necesitados mediante políticas sociales (función 3), etcétera.

¿Puede consolidarse un Estado medio surgido con tanta arbitrariedad y puede darse en él un equilibrio entre las presiones antagónicas a favor y en contra de mayor control estatal, a favor y en contra de mayor libertad individual?³³

En las economías socialistas operan fuerzas poderosas que tratan de volver al Estado máximo y privar al individuo de la libertad de elección en muchas esferas económicas. Muchos burócratas que han perdido poder quieren recuperarlo. Además, hay también necesidades de consistencia interna para el control administrativo. Cuando gran parte, pero no toda, de la actividad económica es regulada de manera burocrática, empiezan a aparecer lagunas. Es natural que se hagan esfuerzos por cerrar dichas lagunas mediante más regulaciones centrales, leyes y órdenes. Finalmente, la ideología y ética tradicionales tienen una influencia importante, porque parecen legitimar las tendencias hacia la reestatización al pedir que se ponga fin a un amplio rango de fenómenos indeseables como la anarquía, el individualismo egoísta, la especulación, el ingreso no devengado que se basa en la propiedad y no en el trabajo, y la riqueza inmoral de

³³ Sobre este "equilibrio de reforma" véanse los artículos de T. Bauer (1987a, b).

unos cuantos afortunados mientras el resto de la sociedad no puede compartir nada semejante al mismo nivel de bienestar.

Sigue habiendo tendencias opuestas con relación al Estado medio (o quizás al Estado menos-que-medio). La actual línea divisoria entre los derechos legales del individuo y las acciones prohibidas o desalentadas por la burocracia no es una "frontera natural". Se presiona a favor no de "la libertad" en general, sino de extensiones específicas de las libertades individuales en las diversas dimensiones de la vida.

Las fuerzas que buscan ampliar la libertad económica individual no son homogéneas. Están compuestas por diversas categorías, diferenciadas por su filosofía política general y por sus puntos de vista respecto del Estado idóneo. Entre ellas se cuentan burócratas liberales dispuestos a relajar la severidad del control, e inteligentes planificadores capaces de percibir las limitaciones de la anticuada economía por mandato y que prefieren concentrarse en la determinación de unas cuantas variables y relaciones principales, al tiempo que tratan de mantener tales indicadores bajo su estricto control. Muchos reformadores muestran entusiasmo por un Estado benefactor al estilo escandinavo, que confían en que será más justo e igualitario que el actual. Están también aquellos que quieren ir más allá de un Estado medio y más cerca de un Estado mínimo, pero que por el momento se contentan con ver que se alejan del Estado máximo hacia una mayor libertad individual, tan pequeño como pueda ser dicho movimiento.

En este punto es necesaria una breve digresión. Algunos reformadores occidentales consideran a los reformadores de Europa oriental como "thatcheritas" disfrazados. Para explicar cuán errada es esta concepción, utilizaremos nuevamente el esquema de la figura 6.1. En la figura 6.2. hay tres flechas. A representa a los conservadores occidentales, mientras que B y C representan a dos grupos de reformadores del

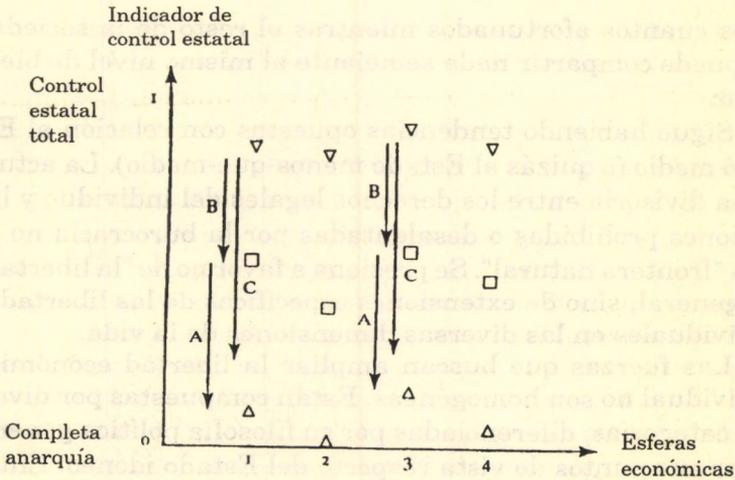


FIGURA 6.2: Cambios deseados por los conservadores occidentales y los reformadores del Este. Leyenda: ▽ Estado máximo, □ Estado medio, Δ Estado mínimo. A: movimientos deseados por los conservadores occidentales, B: movimientos deseados por los reformadores “moderados” del Este, C: movimientos deseados por los reformadores del Este extremadamente liberales.

Este. Lo que tienen en común es que todas sus flechas apuntan hacia abajo, en otras palabras, todos quieren reducir la actividad del Estado y aumentar la libertad individual, lo cual explica por qué hay tanto en común en los argumentos y retórica que utilizan. Sin embargo, las diferencias entre los grupos son extremadamente importantes. Lo que representa demasiada actividad estatal y muy poca libertad para el grupo A, es un nivel deseable de actividad estatal y un nivel aceptable de libertad individual para la mayor parte de los reformadores del Este. Se encuentra mayor afinidad intelectual y ética entre los grupos A y C, es decir, entre algunos conservadores occidentales y ciertos reformadores “extremadamente liberales” del Este, pero tal vez hasta los miembros del grupo C mostrarían serias reservas ante la idea de

desmantelar todas las instituciones creadas por el Estado máximo o medio.

La dicotomía entre el grupo B y C es una burda simplificación. Incluso la clasificación previa, más calificada, de las diferentes corrientes entre los reformadores es en cierto modo simplista. Sería mejor decir que el campo de los reformadores incluye un amplio rango de opiniones, objetivos, programas latentes y perspectivas distintas. Una vez que se afiance en el poder un Estado medio, esta coalición muy bien podría desbaratarse. Entonces algunos grupos querrían moverse nuevamente hacia arriba en ciertos aspectos y otros moverse hacia abajo en otros aspectos. Se agudizarían bastante las controversias sobre la línea precisa que debe trazarse en la confrontación del poder del Estado con los derechos individuales. El cemento que mantiene unida a la "coalición" es el peligro siempre presente de retroceso; el miedo de que las cosas puedan cambiar para peor. En última instancia, dicha cohesión puede contribuir a la consolidación de un "Estado medio" dentro del cual las fuerzas políticas y sociales opuestas, las ideologías y los sistemas de valores éticos mantengan un equilibrio delicado.

La evolución de tal "equilibrio de Estado medio" y su permanencia no son predicciones firmes. Es sólo uno de los caminos que la historia puede tomar. Los movimientos de retorno total o parciales al Estado máximo, admitidos en muchas dimensiones de la vida, no se pueden excluir de los pronósticos.

El resultado de todas estas tendencias dependerá, como siempre en la historia, de la configuración real de fuerzas relativas de los diferentes grupos y de muchos otros factores impredecibles. Lo que es seguro es que todos aquellos que toman parte activa en los acontecimientos se enfrentan ahora a un extraordinario desafío moral e intelectual y deben afrontar una gran responsabilidad por las generaciones futuras.

VII. ¿ES REFORMABLE EL SOCIALISMO?

El mundo es testigo de grandes transformaciones en los países socialistas, donde ocurren dramáticos acontecimientos desde 1988. El presente trabajo se centra en una evaluación de la experiencia pasada, con la esperanza de que su correcta comprensión ayude a diseñar políticas saludables para el futuro. Es obvio que los países socialistas que han llevado a cabo reformas son pocos, y la situación de todos los países que son o fueron socialistas sigue siendo muy inestable. Sólo se puede intentar el bosquejo de algunas conclusiones preliminares que tendrán que confrontarse con los acontecimientos históricos futuros.

Los temas que se discuten en este artículo tienen muchas ramificaciones políticas. Por supuesto, las decisiones concernientes a la propiedad y los mecanismos de coordinación están estrechamente ligadas a cuestiones relativas al poder, las instituciones políticas y la ideología. Fuera de algunas breves alusiones, este artículo no abundará en los aspectos políticos de dichos temas.

Socialismo clásico frente a reformista, reforma frente a revolución

Es necesario hacer algunas aclaraciones conceptuales. En adelante, distinguiré dos prototipos de socialismo. El primero es el *socialismo clásico*: el tipo de socialismo que prevaleció con Stalin, Mao Tse-Tung y sus discípulos en otros países. El segundo es el *socialismo reformista*: el nuevo tipo de socialismo que evolucionó (en orden cronológico) con Tito en Yugoslavia, Kádár en Hungría, Deng Xiaoping en China y

Gorbachov en la URSS; también podrían mencionarse otros países. Los países de socialismo reformista dieron algunos pasos hacia la liberación del ámbito político, descentralizaron en cierta forma el control del sector paraestatal y permitieron hasta cierto punto un margen mayor para el sector privado. Al mismo tiempo, estos países conservaban los atributos principales del sistema socialista: el partido comunista no compartía el poder con ninguna fuerza política, el sector paraestatal seguía desempeñando el papel dominante en la economía y el principal coordinador de las actividades económicas era la burocracia centralizada, aun cuando dicha coordinación se llevaba a cabo mediante instrumentos menos rígidos.

También debemos distinguir *reforma de revolución*. La primera pretende lograr cambios importantes en el sistema socialista existente, pero mantiene sus características básicas. La segunda inicia una transformación que acaba por alejar a dicho país del socialismo. Por lo tanto la diferencia entre reforma y revolución no radica en el método de transformación (cambio violento frente a cambio no violento), ni en su velocidad (un proceso lento frente a una súbita explosión). El criterio que las distingue es el siguiente: ¿Elimina dicha transformación el monopolio del poder por parte del partido comunista? En este sentido, en 1989 se iniciaron revoluciones (en orden temporal) en Hungría, Polonia, Alemania Oriental, Checoslovaquia y Rumania.¹ Alemania Oriental y Checoslovaquia eludieron la etapa de reforma y dieron un salto al pasar directamente del socialismo clásico a la transformación del sistema.

En este artículo me ocuparé del socialismo reformista y no discutiré los problemas de la transformación revolucionaria.

¹ Al momento de entregar a prensa este artículo, marzo de 1990, no queda claro aún en qué sitio de esta clasificación encajan Bulgaria y Yugoslavia.

ria "post socialista" del sistema.² Al momento de escribir la versión definitiva de este artículo, el socialismo reformista sigue siendo el régimen gobernante en los dos países más grandes, la URSS y China, y también en algunos más pequeños, como Mongolia y Vietnam. Para Europa oriental el socialismo reformista ya es historia, y sin embargo está tan próximo al presente que tiene una influencia extraordinaria no sólo en las condiciones económicas iniciales del proceso de transformación, sino también en el pensamiento político y el debate intelectual. Por lo tanto, el tema del artículo, las lecciones comunes del socialismo reformista, sigue teniendo actualidad, ya que puede servir de orientación en medio de los asombrosos cambios que vive el mundo socialista.

Transformación sin estrategia

Si consideramos la historia de los países de socialismo reformista encontramos que, sin excepción, ya circulaban proyectos o programas de reforma antes del periodo en que ésta se inicia. En busca del primer ejemplo de este tipo de proposiciones de reforma dentro del socialismo, podemos remontarnos a la famosa propuesta de un socialismo de mercado planteada por Oscar Lange y al debate al que dio lugar en la década de los treinta. También los grupos gobernantes prepararon algunos proyectos y programas de reforma. Asimismo, hay ejemplos de programas publicados en forma clandestina o semiclandestina por políticos y académicos disidentes.

Si bien todas estas propuestas de reforma pasaron a ser interesantes documentos históricos y aunque algunos de ellos tuvieron cierta influencia en el curso de los acon-

² Las opiniones del autor sobre las transformaciones revolucionarias se discuten en su reciente libro (1990).

tecimientos, la realidad en los países reformistas jamás correspondió a ninguno de los proyectos. Por supuesto, la historia ha sido testigo de otros casos de discrepancia entre intenciones y resultados: el destino de la Revolución Francesa reflejó mínimamente las ideas que los enciclopedistas y Rousseau venían discutiendo en sus obras, y la Unión Soviética de los años treinta resultó ser un país bastante distinto al que Marx o los participantes en las revoluciones de 1917 habían imaginado.

No obstante, resulta irónico que los principales cambios en las economías centralizadas nunca se llevaran a cabo de acuerdo con un "plan central". Hay un proverbio chino que habla de "pisar sobre las piedras para cruzar el río". El proceso de reforma en las economías socialistas se ajusta exactamente a esta imagen: sociedades enteras se dispusieron a cruzar aguas profundas sin conocer exactamente su destino final mediante el procedimiento de ir pasando de una piedra a otra.

La realidad de la reforma en los países socialistas estuvo caracterizada por compromisos históricos, por pasos hacia atrás tanto como por pasos hacia adelante, por periodos de optimismo y euforia alternados con periodos de ilusiones perdidas y frustración. También, con frecuencia, a pesar de los grandes esfuerzos algunos cambios no pudieron preservarse.³ Muchas veces, la gente se daba cuenta de los alcances restringidos de la capacidad de reforma al estrellarse contra los límites que el poder monolítico del partido comunista y

³ Para dar un ejemplo elocuente, al principio de la *perestroika* soviética se consideró remplazar las metas de los planes con órdenes estatales que cubrían poco más del 30% de la producción. Bajo las condiciones de escasez, relaciones fijas entre proveedores y clientes, e intervención burocrática, terminaron por cubrir más del 90% de la producción. Entonces, una enmienda de 1989 a la ley de empresa soviética estipuló que ya no se permitiría que las órdenes cubrieran el 100% (sic) de la producción. (Véase el texto de la enmienda en *Pravda*, 11 de agosto de 1989.)

los tabúes mantenidos por la ideología oficial imponían a los cambios.

Bajo tales circunstancias resulta extremadamente importante reconocer aquello que sugirió *espontáneamente* durante el proceso de reforma. Marx utilizaba el término alemán "naturwüchsig" (como brota en la naturaleza) para denominar los procesos históricos espontáneos. Se trata de fenómenos que aparecen no como consecuencia de órdenes gubernamentales o de presión administrativa, sino de la libre voluntad de ciertos grupos sociales. El estudio de los cambios "surgidos de manera natural" es tanto más importante debido a que la voluntad individual de elección generalmente aumentaba como resultado de la reforma. Por lo tanto, los cambios espontáneos reflejaban las decisiones voluntarias y revelaban las preferencias de diferentes grupos sociales.

Es precisamente este enfoque lo que distingue al presente artículo de muchos otros estudios. La mayor parte de los trabajos anteriores sobre la reforma en los sistemas socialistas se ocupaba de las acciones e intenciones del gobierno y el aparato institucional. Este artículo desea llamar la atención sobre otro aspecto no menos importante, los sucesos espontáneos en los países reformistas, sucesos que no se dieron en respuesta a las acciones gubernamentales y que tal vez incluso contravinieron sus intenciones.

La evolución de un sector privado

En este esfuerzo, debemos concentrarnos primeramente en la evolución de un sector privado. Por ejemplo, cuando el autor empezó a participar en las primeras discusiones sobre reforma en Europa oriental en 1954-1956, casi lo único que preocupaba a todos los académicos que tomaban parte en el debate eran los aspectos de la reforma en el sector paraestatal. En un principio se discutía la forma de dar a las empresas

paraestatales mayor autonomía e incentivos más fuertes basados en la obtención de utilidades; y cómo descentralizar la administración económica sin renunciar a la propiedad estatal de todos los sectores de la economía excepto los más marginales. Al irse dando cuenta los reformadores de lo inadecuado de sus propuestas, fueron considerando un margen cada vez mayor para la coordinación de mercado en la economía. Sin embargo, seguían aferrándose al concepto de propiedad estatal dominante.⁴

La historia tomó un rumbo marcadamente distinto al que se planteaba en esos proyectos. En todas las economías socialistas donde las reformas tuvieron tiempo de desarrollarse, y sobre todo en Hungría, Polonia y China, el resultado más importante de la reforma económica fue el surgimiento de un significativo sector privado.⁵

La incursión más importante de la actividad privada en las economías socialistas se dio a través de la agricultura privada.⁶ La producción agrícola privada adoptó diversas formas. En algunos países de socialismo reformista, la tierra fue privatizada *de facto*, como por ejemplo bajo el "sistema de responsabilidad familiar" en China; en otros países la agri-

⁴ Véase por ejemplo la siguiente muestra de los primeros artículos a favor de una reforma en Europa oriental basada en la descentralización: B. Kidric (véanse sus artículos de los cincuentas en el volumen de 1985) para el caso de Yugoslavia, Gy. Péter (1954a, b, 1956) y J. Kornai (1959) para el de Hungría, W. Brus (1972) para el de Polonia, E. Liberman (1972) para el de la URSS y Sun Yefang (1982) para el de China.

⁵ Sobre el sector privado formal e informal véase G. Grossman (1977), I. R. Gábor (1985), C. M. Davis (1988), S. Pomorski (1988) y B. Dallago (1989).

⁶ El espectacular crecimiento del sector privado se refleja con claridad en las cifras sobre el total de horas-hombre trabajadas anualmente por la población en los diferentes sectores. En Hungría, a mediados de los ochentas, el tiempo total de trabajo dedicado a la actividad agrícola privada fue más de un tercio del dedicado al sector socialista. Todas las cifras empleadas aquí y en las notas 7 y 8 para describir el sector privado húngaro fueron tomadas de J. Timár (1988), pp. 225, 229-245.

cultura privada nunca fue abolida y sobrevivió a todo tipo de transformaciones políticas, como en Yugoslavia y Polonia. También se desarrollaron otras formas de actividad agrícola privada o semiprivada, por ejemplo la mayor importancia que cobraron las parcelas caseras y la producción agrícola auxiliar en Hungría. Surgió un importante sector privado legal en varias ramas de las industrias de servicios, transporte y construcción; en menor escala, las empresas privadas operaban también en el sector manufacturero.⁷

Además del sector privado formal, surgieron multitud de actividades informales "subterráneas"; proliferaron los negocios sin licencia, acaso ilegales, y sin embargo tolerados, en los sectores de servicios, comercio, transporte y construcción.⁸ Las economías reformistas también experimentaron un significativo incremento de complejas actividades de tipo "hágalo usted mismo", como la construcción de una casa propia con ayuda de uno o dos profesionales y algunos amigos.⁹ Aparecieron diferentes formas de ingreso derivadas de la propiedad privada; por ejemplo, de la renta de casas particulares en las ciudades o de casas de campo en las zonas recreativas.

⁷ Tomando como ejemplo a Hungría, el total de horas-hombre trabajadas en el sector privado no agrícola, formal, i.e., legal, creció 2.4 veces de 1967 a 1985, y 1.6 veces de 1980 a 1985. Las sociedades empresariales privadas, propiedad de un grupo de personas y operadas por él, pertenecen al sector privado, al igual que las empresas propiedad de y operadas por un individuo o una familia. En la Unión Soviética tales sociedades son llamadas "cooperativas", aunque todo el mundo sabe que son en realidad sociedades empresariales privadas.

⁸ Volviendo una vez más al ejemplo húngaro, las horas-hombre trabajadas en este sector privado informal aumentaron 5.6 veces de 1977 a 1986. Las horas-hombre trabajadas en este sector fueron 1.5 veces más que las trabajadas en el sector privado formal.

⁹ Por ejemplo, en 1988, 65% de las nuevas construcciones habitacionales en Hungría fueron llevadas a cabo por propietarios privados (Central Statistical Office, 1989, p. 250).

Durante el periodo de reforma las propiedades del Estado o de otras organizaciones sociales fueron vendidas o arrendadas a individuos en algunos países, y en algunos sectores, como el habitacional, los servicios y la agricultura. La idea de una genuina privatización a la manera británica, es decir, vender acciones de las compañías paraestatales al público, surgió en los debates sostenidos en las economías reformistas incluso antes de las recientes discusiones en el contexto de la transformación revolucionaria. Sin embargo, en la práctica el sector privado creció principalmente debido a la iniciativa empresarial, basada en parte en los ahorros privados pero sobre todo en la aportación laboral de los individuos. Por lo tanto, las empresas privadas eran generalmente muy pequeñas.¹⁰

Debe acentuarse que por lo común el gobierno no tenía que convencer a sus ciudadanos mediante campañas propagandísticas para que ingresaran al sector privado. Generalmente, una vez levantadas ciertas prohibiciones a la actividad privada, este sector empezaba a crecer con bastante espontaneidad y las empresas individuales brotaban como hongos en un bosque después de la lluvia.¹¹ El aumento en la actividad privada era tanto más notable cuanto que con frecuencia se daba después de un periodo de brutal represión de cualquier forma de iniciativa privada. No se tenía que engatusar u obligar a la gente para que eligiera este modo de vida. De hecho, se sentían inmediatamente atraídos por los mayores ingresos, la relación más directa entre esfuerzo

¹⁰ Por ejemplo, en Polonia, antes de la revolución de 1989, había un millón de empresas privadas que empleaban a dos millones de personas. (Fuente: conferencia de Jeffrey Sachs, Universidad de Harvard, 8 de febrero de 1990.)

¹¹ Por ejemplo, de 1987, cuando por primera vez el gobierno soviético dio su bendición a las cooperativas en pequeña escala, a 1989, el número de miembros de tiempo completo de las cooperativas se disparó de unos 15 000 a más de 200 000, con un múltiplo de este número en calidad de empleados y miembros de medio tiempo.

y recompensa y la mayor autonomía y libertad que ofrecía el sector privado.¹²

Las actividades privadas en los países de socialismo reformista generaban mayores ingresos relativos porque satisfacían una demanda que no era cubierta por el sector paraestatal. Un artesano, el dueño de una tienda de abarrotes o de un pequeño restaurante se ubicarían normalmente en el nivel de ingreso medio de una economía con iniciativa privada. Pero en el entorno de lo que todavía era una economía con insuficiencias crónicas, la misma actividad disparaba a estas personas hasta el nivel de ingreso superior, no porque fueran particularmente inteligentes o ambiciosas, sino por lo escaso del servicio que proporcionaban. El precio que obtenían por sus productos era simplemente el precio de venta de mercado en el pequeño segmento de la economía donde funcionaba un auténtico mercado. Podían agradecer al sector paraestatal y a los sistemas monetario y fiscal las condiciones de oferta y demanda que propiciaban que los precios del mercado libre fueran muy superiores a los oficiales del sector paraestatal.

La magnitud de este crecimiento de la actividad económica privada es mucho más notable si se toma en cuenta el hecho de que las empresas particulares tenían que adaptarse al ambiente hostil de una economía socialista tibiamente reformista. A pesar de ciertas mejoras, la vida cotidiana de las empresas privadas en los países reformistas seguía estando caracterizada por multitud de intervenciones y restricciones burocráticas. El acceso a materiales, crédito y divisas era limitado, y con frecuencia había que obtenerlos en forma ilegal o semilegal.

¹² Por ejemplo, en Hungría un abogado de una empresa paraestatal decidió renunciar para abrir un pequeño restaurante propio y dejar de tener un jefe que le dijera lo que debía hacer. La misma razón dieron los miembros de una cooperativa agrícola que decidieron renunciar para abrir una pequeña planta regional procesadora de alimentos.

Otro elemento del ambiente hostil era la envidia de las personas a quienes las crecientes diferencias de ingreso resultaban sospechosas. Si bien la envidia hacia la gente que de pronto empieza a ganar más que los demás se da en todos los sistemas, es probable que resulte mucho más distanciante en una sociedad educada en el principio de que la igualdad es un importante anhelo social.

Finalmente, la reforma a medias provocó mayores dificultades, por la falta de instituciones legales para la protección consistente de la propiedad privada y el respeto de los contratos particulares, y por la represión de los movimientos políticos y las asociaciones dedicadas a articular los intereses del sector privado. Y eso nos lleva a los aspectos ideológicos del tema.

¿Puede suponerse que la actividad privada en pequeña escala dentro del socialismo reformista conduce invariablemente al capitalismo? Muchos partidarios de la reforma en los países socialistas creen que no. Sin embargo, si queremos ser objetivos, no podemos contestar esta pregunta irreflexivamente.

Utilizando los términos de la economía política marxista, podemos clasificar la mayor parte de la actividad del sector privado en las economías socialistas como producción mercantil en pequeña escala. Hablando a grandes rasgos, la distinción fundamental entre la producción mercantil en pequeña escala y el auténtico capitalismo en el sentido marxista es que la primera utiliza únicamente el trabajo de una persona, junto con el de los miembros de su familia en todo caso, mientras que el segundo utiliza regularmente trabajo asalariado y por lo tanto se vuelve explotador al tratar de extraer el plusvalor del empleado. En este contexto, la ideología y la práctica del socialismo clásico que condenan no sólo el capitalismo en gran escala sino también la producción privada en pequeña escala, han sido muy influidas por la tan citada frase de Lenin (1920, p.8) que dice "...la producción en

pequeña escala engendra capitalismo y burguesía en forma continua, diaria, cada hora, espontáneamente y a gran escala". En opinión del autor, Lenin tenía toda la razón. Si una sociedad permite que haya un gran número de pequeños productores de mercancías, y los deja acumular capital y crecer con el tiempo, tarde o temprano surgirá un genuino grupo de capitalistas.

Para apreciar este hecho, se pide al lector que imagine por un momento qué pasaría si los productores privados tuvieran el mismo acceso al crédito y a todo tipo de insumos que una empresa paraestatal en una economía socialista y, sobre todo, si el sistema fiscal y de subsidios los tratara equitativamente. Sin duda, las empresas privadas más prósperas empezarían a acumular y crecer. Por lo tanto, la respuesta negativa dada por algunos reformadores a la pregunta de si la producción mercantil en pequeña escala engendra capitalismo se basaba desde un principio en el supuesto de que el gobierno permitiría crecer a las empresas privadas más allá de un umbral crítico. Ciertamente, el crecimiento del sector privado en las economías de socialismo reformista no sólo fue entorpecido por el excesivo papeleo de una burocracia ubicua y omnipotente, sino que el crecimiento sostenido de las empresas privadas también iba en contra de las premisas del sistema, y por lo tanto era controlado por el partido comunista y el gobierno, que no estaban dispuestos a tolerar un sector capitalista relevante.

Ha habido diferentes formas de imponer límites a la capacidad de crecimiento del sector privado en una economía socialista. A veces, estos límites sencillamente tomaban la forma de restricciones legales; por ejemplo, un tope al número de personas que podía contratar una empresa privada legal; o un límite a la cantidad de capital que se permitía invertir en un negocio privado. También en el sistema fiscal se incorporaron obstáculos al crecimiento. La tasa aplicada a cierta actividad podía variar sustancialmente en un mo-

mento dado, lo que daba a las autoridades otra herramienta para mantener bajo control al sector privado. Los fabricantes y comerciantes privados podían establecer con exactitud el nivel de impuestos que podía soportar su empresa, más allá del cual tendrían que abandonarla para volver a trabajar en el sector paraestatal. El límite más poderoso a la acumulación era la incertidumbre y el miedo a una futura nacionalización y confiscación. El recuerdo de represiones pasadas seguía vivo, y las personas podían albergar miedos bien fundados de que ellos o sus hijos serían estigmatizados algún día como "burgueses" o "kulak".

En tales circunstancias, los límites a la acumulación de capital dificultaban el logro de economías a escala. Podía ser personalmente más racional, en un clima político e ideológico dado, desperdiciar las utilidades propias que darles un uso productivo. En los anales históricos de las economías capitalistas acostumbramos leer sobre la parsimonia de los fundadores de empresas familiares que se empeñan en legar su riqueza a las futuras generaciones. De acuerdo con la imagen descrita por Thomas Mann en su novela *Buddenbrooks*, empezamos a asociar el desperdicio sólo con la segunda y subsecuentes generaciones de una línea familiar de capitalistas. En contraste, en los negocios familiares de los países de socialismo reformista el consumo con desperdicio empezaba frecuentemente desde el día de su inauguración, dado que la existencia prolongada de la empresa era bastante incierta aun dentro del tiempo de vida del propio fundador.

El entorno social del sector privado también propició un comportamiento miope. Por lo común, el negocio privado no tenía interés en cultivar la sólida buena voluntad de los clientes hacia sus productos o servicios, porque los dueños sentían que tal vez ni siquiera seguirían con el negocio al año siguiente. Por otra parte, no estaban obligados a tratar bien a sus clientes debido al mercado que tenía el vendedor. Las

empresas privadas podían darse el lujo de engañar para obtener las mayores utilidades en una sola ocasión. Como los consumidores estaban acostumbrados a las colas y la escasez del sector paraestatal, solía ser fácil para las empresas privadas conservar a sus clientes, aun cuando sus empleados no fueran más accesibles y corteses que los empleados de sus contrapartes en el sector paraestatal. En lugar de acercar el nivel general de servicio de los vendedores del sector paraestatal al de un mercado de consumidores, los niveles de una pequeña empresa privada a veces caían al de los vendedores en una economía con insuficiencias crónicas.

En todas las economías reformistas, las empresas privadas también tuvieron que adaptarse al uso del soborno para adquirir los insumos necesarios. No sólo era necesario hacer trampa para adquirir insumos, sino también para defender a la empresa ante el Estado. Hay muchas historias de cooperativas soviéticas y pequeños hombres de negocios en otros países que tenían que sobornar a funcionarios locales para obtener una licencia. Muchas de las personas que se unieron al sector privado no eran empresarios, sino aventureros. Tal era el proceso de selección natural en las condiciones existentes.

Dichas circunstancias tendieron una trampa a la posición social del sector privado. La experiencia diaria proveía de argumentos a la demagogia "anticapitalista" y a las consignas populares contra la obtención de utilidades, la codicia y el engaño. Resulta irónico que algunos políticos y periodistas de los países reformistas e incluso de los países "postsocialistas" (aun dentro de los círculos de la "nueva izquierda" en los grupos de oposición" argumenten contra los altos precios y la obtención de utilidades sobre bases *morales*. No se dan cuenta que resulta incongruente declarar la conveniencia del mercado y a la vez negar la legitimidad de un precio generado por ese mismo mecanismo de mercado. Tal propaganda propicia restricciones e intervenciones que conducen a un mayor

deterioro: al capitalismo en su peor forma. Nos enfrentamos por tanto a un círculo vicioso.

El sistema socialista contemporáneo requiere la participación activa de un sector privado, de otro modo no es capaz de proveer de bienes a la gente. El socialismo llegó a un momento histórico en que era incapaz de sobrevivir en su versión pura, estrictamente no capitalista, y tuvo que coexistir con su archienemigo declarado no sólo a nivel mundial, sino también dentro de sus propias fronteras.

La persistencia de la burocracia

En lo referente al sector paraestatal, el concepto medular de los proyectos originales de reforma había sido la abolición de la economía por mandato; es decir, la eliminación de metas obligatorias de producción y cuotas obligatorias de insumos. Entre los países de socialismo reformista, Yugoslavia y Hungría fueron los únicos que llevaron a cabo estas propuestas de manera más o menos constante antes de los recientes cambios acelerados.

Cuando empezaron los procesos de reforma en las décadas de los cincuentas y los sesentas, se esperaba que una vez abolido el sistema administrativo habría un vacío momentáneo que sería llenado por los mecanismos de mercado. En otras palabras, los signos del mercado remplazarían inmediatamente a las órdenes burocráticas. El supuesto subyacente a esta postura era la existencia de simple complementariedad entre los dos mecanismos de coordinación, el burocrático y el de mercado.¹³ Sin embargo, esta expecta-

¹³ El término "coordinación burocrática" se utiliza aquí, como en otros escritos del autor, con un sentido libre de juicios de valor, sin la connotación negativa de muchos escritos y discursos de Europa oriental. Se refiere a cierta forma de controlar y coordinar actividades. Entre las principales

tiva, compartida por el autor en 1955-1956, ha demostrado ser ingenua. El vacío dejado por la eliminación de las órdenes burocráticas, lo que implica la eliminación de la coordinación burocrática *directa*, no lo llenó el mercado, sino otras formas *indirectas* de coordinación burocrática.¹⁴ Aunque, por supuesto, la relevancia del mercado aumentó después de la reforma, el papel de la burocracia seguía siendo primordial: por ejemplo, la burocracia seguía teniendo el mayor peso en la selección y promoción de gerentes, y suyo era el poder de decisión en cuanto al ingreso o la salida de empresas. Y aunque la burocracia había reducido o eliminado su control administrativo directo de las cantidades de producción e insumos de las empresas paraestatales, aún podía controlarlas mediante órdenes estatales formales y solicitudes informales, la fijación administrativa de precios y la extrema dependencia financiera de las empresas respecto de sus órganos superiores, como el ministerio a cargo de la producción, las autoridades de comercio exterior, la oficina de control de precios, las entidades financieras, la policía y demás. También las organizaciones partidistas intervenían frecuentemente en los asuntos de las empresas. Se dieron cambios en la forma, pero no en la intensidad de la dependencia.

En nuestra descripción del sector privado, hemos utilizado términos como “espontáneo” o “surgidos de manera natural”. Ahora habremos de destacar que la persistencia de una enorme burocracia es también resultado espontáneo y natural de la economía socialista. Ni el Comité Central ni el Politburó del Partido Comunista tuvieron que decidir la conservación de toda la burocracia posible durante el proceso

características de este mecanismo se cuentan la organización jerárquica del control en multitud de niveles, la dependencia del subordinado hacia su superior y el carácter obligatorio y hasta coercitivo de las órdenes superiores.

¹⁴ Los conceptos de control directo e indirecto fueron usados por primera vez por Kálmán Szabó, Tamás Nagy y László Antal.

de reforma. Al contrario, la burocracia creció *a pesar de* los sinceros esfuerzos por reducirla, y frente a dramáticas campañas para eliminarla, como la llevada a cabo durante la revolución cultural en China. También la perestroika soviética estableció como una de sus metas iniciales la disminución de la burocracia; sin embargo, la experiencia hasta 1990 no aporta datos que nos permitan seguir creyendo en la posibilidad de controlar el crecimiento natural de la burocracia mediante la reforma únicamente.

Se podía observar una autorreproducción de la burocracia en tanto que, al eliminársele en algún lugar, en una forma determinada, reaparecía en otro lugar con forma distinta. La burocracia regía la economía socialista, tanto en su variante clásica como reformista. Esta restauración perpetua del control burocrático se explica en gran medida por los fuertes incentivos que tienen los burócratas. Uno de ellos es, naturalmente, las ventajas materiales asociadas con los puestos burocráticos: beneficios financieros, privilegios, y acceso a bienes y servicios escasos. Más importante aun es la atracción que ejerce el poder. Y aquí llegamos de nuevo a un aspecto marcadamente político. La importancia relativa del papel desempeñado por las coordinaciones burocrática y de mercado no es sólo cuestión de encontrar la división más eficiente del trabajo entre dos mecanismos neutrales. Permitir el genuino funcionamiento del mercado implica la renuncia voluntaria a una parte sustancial del poder de la burocracia.

La consecuencia más importante de esta situación fueron los límites impuestos a las posibilidades de reforma del sector paraestatal por la tendencia sistémica a la autorreproducción de la burocracia. Podremos apreciar más claramente este punto si consideramos cuál era *la base social de apoyo a la reforma*.

Por una parte, en el caso del sector privado, dicha base de apoyo era amplia y bien definida. La formaban todos los

ciudadanos de un país socialista que elegían o al menos hubieran deseado tener la opción de trabajar en el sector privado, como empresarios o como empleados.

Por otra parte, nadie hubiera sido beneficiario neto de la descentralización profunda del sector paraestatal. Todas las personas involucradas en él habrían ganado y también perdido con la descentralización. Todos los miembros del aparato burocrático podrían haber ganado autonomía *respecto* de sus superiores, pero a la vez perdido poder sobre sus subordinados. Una reducción del paternalismo y el concomitante endurecimiento de la restricción presupuestal¹⁵ hubieran implicado ventajas y desventajas tanto para los administradores como para los trabajadores de una empresa paraestatal. Habrían ganado autonomía, pero al mismo tiempo perdido protección. Todas las personas que trabajaban en el sector paraestatal tenían sentimientos esquizofrénicos hacia la restricción presupuestal blanda, el paternalismo y la protección. Si bien nadie quería los elevados impuestos, los subsidios (aun cuando la empresa no los recibiera) podían ser útiles en el futuro y por lo tanto nadie se oponía a ellos con tanta firmeza. La escasez, aunque no le convenía a las empresas consumidoras, era benéfica para las vendedoras.

Por lo tanto, resultó que ni los burócratas, no los administradores, ni ciertamente los trabajadores, eran entusiastas partidarios de la competencia o de la sujeción del sector

¹⁵ Los términos "restricción presupuestal dura" y "blanda" son discutidos en las obras del autor (1980, 1986b). Básicamente, el concepto de restricción presupuestal dura es sinónimo de total autonomía financiera de la empresa y de peligro real de quiebra en caso de insolvencia. El concepto de restricción presupuestal blanda se refiere a una situación en la cual la burocracia estatal ayuda a la empresa paraestatal en diversas formas, mediante subsidios, exenciones fiscales, créditos blandos, precios administrativos negociables y demás, y en la cual la empresa está protegida contra la bancarrota. La supervivencia y crecimiento de una empresa dependen más de su relación con la burocracia que de su éxito en el mercado.

paraestatal a las leyes del mercado. Algunos funcionarios o intelectuales iluminados pueden haber llegado a la conclusión de que era necesario endurecer la restricción presupuestal y reducir el paternalismo para mejorar el desempeño de la economía. Sin embargo, nunca hubo huelgas o manifestaciones públicas en favor de incrementar la eficiencia económica a expensas de la protección estatal. No existía un movimiento popular partidario de la descentralización del sector paraestatal.

Como había fuertes alicientes para mantener los puestos burocráticos, y por otra parte no había una base de apoyo social bien definida contra su mantenimiento, el resultado final fue la reproducción permanente de la coordinación burocrática.

Lazos fuertes y débiles: la fragilidad del socialismo de mercado

Enfoquemos ahora el tema de este artículo desde un punto de vista un tanto más general. Existen dos lazos fuertes entre forma de propiedad y mecanismo de coordinación.¹⁶ De ahí que las economías socialistas clásicas, prerreformistas, combinen propiedad estatal con coordinación burocrática, y las economías capitalistas clásicas combinen propiedad privada con coordinación de mercado. Estos dos casos simples pueden considerarse modelos históricos de referencia.

¹⁶ La línea argumentativa de esta sección fue influida por la literatura sobre teoría de los derechos de propiedad en general —véase, por ejemplo, A. A. Alchian y H. Demsetz (1973), H. Demsetz (1967), E. G. Furubotn y S. Pejovich (1974)— particularmente por aquellos escritos que discuten el tema de los derechos de propiedad en relación con el sistema socialista. Entre estos últimos me gustaría señalar el trabajo clásico de L. von Mises (1935), y entre los trabajos más recientes D. Lavoie (1985), y G. Schroeder (1988).

En contraste, en las economías de socialismo reformista podemos observar que el sector privado, si bien era regulado principalmente por el mercado, también estaba sujeto al control burocrático. Sin embargo, este intento de imponer un control burocrático a las actividades privadas no funciona ni puede funcionar por completo debido a la incompatibilidad básica de esta pareja. Existen además otros intentos, también por lo general incongruentes, de regular el sector paraestatal mediante coordinación de mercado. Ésta era la idea central del proyecto de socialismo de mercado. Sin embargo, resultó imposible reducir la influencia dominante de la burocracia.

En resumen: la relación entre las dos últimas parejas, es decir, la relación entre propiedad estatal y coordinación de mercado, y entre propiedad privada y coordinación burocrática pueden caracterizarse como lazos débiles.

La noción de lazos "fuertes" y "débiles" no implica un juicio de valor, sino que es puramente descriptiva. De acuerdo con la filosofía general del artículo, el lazo entre una forma de propiedad y un tipo de coordinación es fuerte si surge espontáneamente y prevalece a pesar de la resistencia y la imposición de medidas contrarias. Se basa en la afinidad y cohesión naturales entre ciertos tipos de propiedad y ciertos mecanismos de coordinación. El adjetivo "débil" se aplica a lazos que son hasta cierto punto artificiales y no lo suficientemente fuertes para resistir el impacto de un lazo más vigoroso. Los lazos débiles son desplazados por los fuertes una y otra vez, lo quieran o no los líderes políticos e intelectuales.¹⁷

¹⁷ Existen muchas combinaciones más de propiedad privada y estatal, y de coordinación burocrática y de mercado que vale la pena considerar. Por ejemplo, si el sector privado de una economía es fuerte y estable, un cierto segmento de ella puede ser de propiedad estatal y estar obligado a operar de acuerdo con las leyes del mercado.

La observación de que el lazo entre propiedad estatal y mercado es débil debe tomarse en cuenta seriamente dentro del actual debate sobre la posibilidad de encontrar una "tercera vía" entre el socialismo clásico, estalinista a la antigua, y el capitalismo contemporáneo.¹⁸ Hay numerosas concepciones de esta tercera vía, y el socialismo de mercado es sólo un ejemplo de una amplia gama de proyectos y propuestas de ingeniería sistémica. Es una ideología atractiva para las personas que dan valor intrínseco a la abolición de la propiedad privada, basándose sobre todo en principios políticos y morales, pero que reconocen al mismo tiempo la ineficiencia de la coordinación burocrática. Este artículo no discute la conveniencia de un sistema socialista de mercado, sino que se ocupa de su factibilidad. Ciertamente, su debilidad e inconsistencia interna son razones suficientes para rechazar esta idea.

La debilidad de otras "terceras formas"

Junto al socialismo de mercado, abundan en los países socialistas (o antiguamente socialistas) otras doctrinas de tercera vía. Sin pretender una clasificación exhaustiva, pueden observarse en ellas las siguientes características.

En cuanto a la propiedad, muchos partidarios de las ideologías de tercera vía se ven atraídos por una configuración de derechos de propiedad que excluya tanto a la estricta propiedad estatal como a la propiedad privada convencional.

¹⁸ Algunos políticos y académicos son partidarios de una "tercera vía" en la esfera política, diferente tanto de la estructura política estalinista del socialismo clásico como de la democracia parlamentaria de corte occidental. De acuerdo con los objetivos de este artículo, limitaré la discusión a los conceptos de tercera vía relacionados con la esfera económica.

Se proponen diversas "terceras formas": propiedad cooperativa, comunas, administración obrera, etcétera.

En cuanto a los mecanismos de coordinación, el énfasis recae nuevamente sobre el elemento negativo: exclusión tanto del control burocrático como del mercado. Introduzcamos, como una conveniente manera de resumir todos estos "terceros" mecanismos de coordinación, el término *coordinación asociativa*, que abarca diversos patrones de coordinación basados en el autogobierno, la libre asociación, reciprocidad, altruismo y el mutuo ajuste voluntario.

Los primeros tratados socialistas están llenos de propuestas que sugieren que una sociedad socialista debe estar basada en la propiedad cooperativa y en la coordinación asociativa que es ajena al mercado y a la burocracia. Al referirse a esta tradición intelectual, Marx acuñó el término, un tanto despectivo, de "Socialismo Utópico". Los primeros representantes de esta línea de pensamiento fueron Proudhon, Fourier (hasta cierto punto), Owen y otros.

Las obras más recientes no siempre relacionan a las auténticas cooperativas y la administración obrera con la coordinación asociativa. Algunos autores ponen énfasis en las cooperativas y la administración obrera, otros en la coordinación asociativa, y en algunos casos se consideran las dos juntas. Por supuesto, la propiedad cooperativa puede relacionarse no sólo con la coordinación asociativa sino también con el mercado. Conceptos como éste surgieron con frecuencia en los debates sobre la reforma en los países socialistas. Por ejemplo, Yugoslavia experimentó con mezclas de administración obrera tanto con coordinación "asociativa" como de mercado. Amplios sectores de la economía fueron coordinados de manera habitual mediante el mecanismo de mercado. Al mismo tiempo, se organizaron los llamados "compuestos sociales" para establecer contactos directos entre representantes de los productores y de los consumidores; se esperaba que hicieran ajustes mutuos en for-

ma voluntaria. Si bien la política oficial alternaba el énfasis dado al mercado y a la coordinación asociativa, en realidad la coordinación burocrática prevaleció todo el tiempo, y era en estado latente la fuerza dominante.

La revolución cultural china también puede considerarse otro intento por aplastar la burocracia y establecer un sistema socialista no burocrático sin la introducción de mecanismos de mercado. Pero ni la experiencia yugoslava ni la china dieron resultados concluyentes. En ambos casos el liderazgo político impuso los cambios a la población. Aunque al principio la iniciativa de la autoridad contó con el apoyo entusiasta de al menos una parte de la población, fue posteriormente institucionalizada y se aplicó a la fuerza sin tolerar desviación alguna de la línea central del partido. Por lo tanto, el hecho de que algo parecido a la propiedad cooperativa y la administración obrera haya sido y siga siendo la principal forma de propiedad en Yugoslavia, o de que la retórica de la revolución cultural de Mao reafirmara principios similares a la coordinación asociativa, no nos permiten sacar conclusiones sobre la verdadera fuerza de dichas formas.

Mejor apliquemos el criterio propuesto anteriormente y consideremos si la propiedad cooperativa y la coordinación asociativa surgieron natural y espontáneamente durante los procesos de reforma. La pregunta es relevante porque en esos países no se prohíbe el establecimiento de genuinas cooperativas voluntarias, ajustes voluntarios y otras formas de coordinación asociativa. Las pequeñas cooperativas son mucho mejor toleradas que las actividades económicas privadas más flagrantes. Y por supuesto, el altruismo y la reciprocidad no comercial son legales en cualquier sistema. Pero podemos observar que, aunque las terceras formas (cooperativas, administración obrera y coordinación asociativa) existían incluso en el momento de mayor centralización burocrática, estas formas no tuvieron un crecimiento espectacular tras la abolición de la economía por mandato. Cuando se permitían

otras formas de propiedad distintas a la estatal centralizada, la propiedad privada ganaba terreno rápidamente. Si bien la eliminación del control burocrático directo dejó un vacío momentáneo, este vacío fue llenado principalmente por el control burocrático indirecto, y también por cierto grado de coordinación de mercado. La propiedad cooperativa, la administración obrera y la coordinación asociativa desempeñaron en todo caso un papel auxiliar.¹⁹

Resumamos nuestros argumentos relativos a la fortaleza y debilidad de las formas de organización social. Tanto la propiedad estatal como la privada son robustas, mientras que las distintas terceras formas de propiedad tienen relativamente pocos partidarios. De manera similar, mientras que tanto la coordinación burocrática como la de mercado se aplican ampliamente, la coordinación asociativa opera en un área bastante restringida. Existe afinidad entre propiedad estatal y coordinación burocrática; y entre propiedad privada y coordinación de mercado; todos los demás lazos potenciales entre formas de propiedad y mecanismos de coordinación son débiles y tienden a ser neutralizados por los dos lazos fuertes.

Considerando las discusiones sobre transformación que se llevan a cabo ahora en los países socialistas y ex socialistas, debe admitirse que las observaciones relativas a la debilidad de las terceras formas fueron obtenidas de una muestra pequeña observada durante un tiempo breve. Tal vez dentro de 20 o 30 años los investigadores puedan observar que esta tendencia ha terminado y que la historia tomó una ruta alternativa. La historia es impredecible. Pero mien-

¹⁹ Las terceras formas de propiedad y la coordinación asociativa son relacionadas en muchos escritos con ciertas ideas políticas como la descentralización administrativa de las actividades gubernamentales, mayor relevancia de los gobiernos locales, democracia participativa y autogobierno, ideas cooperativas de diferentes tipos y otras. Nuevamente, la discusión de estos aspectos rebasa los límites del presente artículo.

tras la experiencia no aporte prueba contraria, vale la pena tener presentes estas observaciones preliminares sobre la fortaleza y debilidad de las formas alternativas de propiedad, los mecanismos de coordinación y los lazos existentes entre ellos.

Es muy comprensible que diversas corrientes intelectuales y grupos sociales den un papel más relevante a las terceras formas. Sus esfuerzos podrían tener efectos benéficos, pero sería intelectualmente deshonesto ocultar la evidencia sobre debilidad de las terceras formas.

Sobre las implicaciones normativas

La búsqueda de terceras formas de propiedad y mecanismos de coordinación no puede permitirnos eludir las difíciles decisiones reales. Tenemos que decidir cuál debe ser la importancia relativa de las dos formas robustas de propiedad: propiedad privada frente a propiedad estatal. La decisión sobre las proporciones relativas de los dos mecanismos de coordinación robustos, coordinación burocrática frente a coordinación de mercado, está muy relacionada.

Nos enfrentamos a una elección de tipo binario entre formas mutuamente excluyentes: o propiedad estatal con coordinación burocrática o propiedad privada con coordinación de mercado. Sin embargo, las ideas expuestas en este artículo implican lo siguiente:

Primero, la propiedad estatal y privada pueden coexistir dentro de la misma sociedad. Sin embargo, en los ambientes político, social e ideológico de los países de socialismo reformista ésta es una simbiosis incómoda, plagada de aspectos imprácticos.

Segundo, tanto la decisión del porcentaje real de propiedad estatal y privada permitidas como la decisión emparen-

tada sobre la combinación de coordinación burocrática y de mercado, dependen de los juicios de valor finales de quienes participan en la decisión. El presente artículo no se ocupa de dichos juicios de valor ni de los criterios éticos y políticos subyacentes a la elección. Sólo ofrece algunas predicciones condicionales basadas en conjeturas sobre la fortaleza o debilidad de los distintos lazos posibles entre formas de propiedad y mecanismos de coordinación. La historia nos previene contra las ilusiones y las falsas expectativas. Una vez que se concede un papel relevante a la propiedad estatal, se recibe un "paquete" que inevitablemente contiene una fuerte dosis de coordinación burocrática. También es necesaria otra advertencia: si realmente se desea dar mayor relevancia a la coordinación de mercado, se debe aceptar *ipso facto* una mayor participación de la propiedad privada y la actividad individual. Pero el mecanismo de coordinación que se desea (digamos el mercado) no puede darse sin un respaldo significativo de la forma de propiedad adecuada (propiedad privada). Del mismo modo, no se puede obtener la forma deseada de propiedad (digamos pública) sin recibir su forma asociada de coordinación (coordinación burocrática). Tal ha sido la *realpolitik* de las reformas.

Las consignas que dominaron habitualmente la literatura económica publicada en los países reformistas y que exigían propiedad estatal con mercado implicaban un malentendido o engendraron falsas e ingenuas esperanzas de una tercera vía que la evidencia dejada por el amargo historial de experimentación con reformas a medias descartaba claramente. Pero ¿deben entonces recorrer estos países el doloroso camino del desencanto gradual? ¿Es realmente inútil esperar que los recién llegados al proceso de reforma aprendan de las decepciones de los pioneros?

Tercero, aquellos que desean sinceramente aumentar la relevancia del mercado, deben conceder mayor espacio a las actividades privadas plenamente legales, libertad de ingreso

y salida, competencia, iniciativa individual y propiedad privada. El autor se inclina decididamente a favor de este camino.²⁰ Sólo un crecimiento radical del sector privado crea las condiciones favorables para la transición a una economía de mercado, incluyendo signos de mercado más efectivos e incentivos de rentabilidad más poderosos para las empresas paraestatales. Las medidas tomadas en esa dirección, hacia el crecimiento del sector privado específicamente, son el criterio más importante para medir la transformación económica.

Journal of Economic Perspectives, Vol. 4, núm. 3, 1990

²⁰ Para más detalles sobre mis propuestas de políticas véase Kornai (1990).

VIII. PRIVATIZACIÓN: EL GRAN PROBLEMA DE LA TRANSICIÓN EN EUROPA ORIENTAL*

La transición en Europa oriental tiene muchas dimensiones. Por ejemplo, entre sus metas se cuenta acabar con la inflación y reestructurar la economía. No discutiré tales temas esta noche. Mejor me limitaré a hablar de los aspectos de la transición relacionados con la propiedad; y me permito enfatizar que sólo son una parte del problema.

Existen dos significados de privatización: uno restringido y otro más amplio. El restringido implica el concepto de que es necesario transferir la propiedad de los activos que estaban en poder del Estado a manos privadas. La privatización en su significado más amplio tiene que decidir cuál será el papel del sector privado dentro del conjunto de la economía. Emplearé esta interpretación amplia; no limitaré mis comentarios al futuro de las antiguas empresas paraestatales. Además, aunque el título de mi intervención alude a Europa oriental, la mayor parte de mis observaciones pueden aplicarse también a la Unión Soviética. Y, por supuesto, cada país de Europa oriental es diferente. Cada uno tiene su propia historia y sus propios problemas y seguirá su propio camino. La situación actual de la Unión Soviética es muy distinta de la de Hungría o Polonia. Me gustaría concentrarme en problemas que son comunes a toda la región: no será posible, en esta charla relativamente breve, abarcar por completo las particularidades de cada país.

¿Cuál es el objetivo del proceso privatizador? Hoy en día existen cientos de planes y propuestas para el cambio de propiedad. Cada partido de Europa oriental tiene su propio

*Conferencia leída en el 1722nd Stated Meeting, que tuvo lugar en la House of the Academy el 12 de diciembre de 1990.

programa; hasta las diferentes facciones de un mismo partido tienen su propia propuesta. Cada economista, cada asesor extranjero, cada visitante del exterior tiene un plan de lo que debe hacerse en Europa oriental. No me daría tiempo de enumerar los objetivos de las diversas propuestas de privatización, pero quisiera resumir los aspectos más polémicos que giran en torno a ella (no existe consenso en los diferentes países de Europa oriental ni entre los asesores occidentales) y discutir mi propia postura respecto de dichos aspectos.

Me gustaría empezar no por el aspecto económico del proceso privatizador sino por el de la transformación social. Lo que ha estado sucediendo últimamente en Europa oriental no es tan sólo un cambio en la economía sino un cambio de la sociedad en su conjunto. Simplificando un poco, se podría decir que antes de los dramáticos acontecimientos recientes la típica economía socialista de Europa oriental estaba controlada por una jerarquía burocrática piramidal y que la propiedad estatal era predominante. Había poco o ningún margen para la propiedad privada. Mi propio país, Hungría, era hasta cierto punto una excepción porque contaba ya con algo de propiedad privada y un pequeño sector privado. Pero en la mayoría de los países de Europa oriental, y ciertamente en la Unión Soviética, ése no era el caso. Considero que el principal objetivo de la privatización es modificar la estructura social y establecer una clase empresarial. El estrato social de los propietarios de pequeñas y medianas empresas —grupo que representa a millones de personas en los países occidentales— no existía en Europa oriental.

Además de los procesos complementarios de involucrar a un número considerable de personas en la vida empresarial y disminuir el papel que desempeña el Estado, el cambio de propiedad persigue objetivos económicos. El principal de ellos es crear incentivos más fuertes para que la gente tra-

baje, y fomentar una mejor administración. El Estado propietario no podía ejercer una eficiente disciplina financiera o laboral en las empresas dominadas por la impersonal e intangible burocracia. La privatización puede también generar ingresos a los gobiernos de Europa oriental, sumidos en graves problemas fiscales.

La privatización tiene asimismo objetivos políticos. Tal aspecto surgió durante la reciente campaña electoral en Polonia; la privatización puede ayudar a reducir las tensiones sociales y políticas. Finalmente, el cambio de propiedad implica consideraciones éticas. En este punto cabe comentar acerca de la enorme controversia suscitada en torno a la distribución equitativa de los activos que eran propiedad del Estado. Los proyectos que proponen otorgar gratuitamente los derechos sobre dichos activos y sugieren su distribución equitativa entre los ciudadanos cuentan con numerosos adeptos. Yo dudo mucho que sea aconsejable. Respeto y comprendo cabalmente la exigencia de igualdad; se trata de un aspecto importante de cualquier decisión política. Pero hay muchos otros instrumentos que pueden, deben y serán aplicados para lograr el objetivo de la igualdad. No creo que sea posible iniciar mercados o impulsar a las empresas privadas bajo la bandera de la igualdad. Dadas las actuales condiciones, los medios privados —dinero, circulante, depósitos bancarios, y lo más importante, conocimientos e información— no están distribuidos en forma equitativa. No podrá lograrse ningún efecto igualador entregando a cada ciudadano una porción minúscula de acciones.

Ahora quisiera pasar al tema de la función del Estado. No me voy a referir a la función del Estado en una economía en términos generales. Tan amplio tema podría ser en sí mismo objeto de toda una conferencia. Sólo hablaré de la función del Estado en el proceso de privatización. Estoy convencido de que el Estado debe y habrá de desempeñar cierta función, pero no podemos pretender que realice todo

el trabajo. El Estado es capaz de garantizar el éxito del objetivo opuesto. En la década de los treinta, el Politburó de la Unión Soviética tomó decisiones para liquidar a los kulaks: ése es el tipo de cosas que pueden decidir los altos dirigentes de una nación. Pero los dirigentes y su burocracia no pueden decidir la creación de una clase de agricultores ricos. Tal clase social no puede ser creada; debe desarrollarse. De manera similar, es posible llevar a cabo la confiscación de propiedades urbanas por medios burocráticos, pero el establecimiento de nuevas empresas de propiedad privada sólo se puede lograr a través de un proceso evolutivo. Recientemente leí un ensayo en el que se utilizaba de manera irónica el término *liberalismo estatista* (con el significado que la palabra *liberalismo* tiene en Europa occidental, no en Estados Unidos). Lo que el autor quería demostrar es que la libertad de ingreso, los contratos voluntarios y la participación de nuevos empresarios son cambios que no pueden surgir de decisiones burocráticas centralizadas. Hablo desde la perspectiva de Europa oriental, donde actualmente, en muchos países, existen enormes ministerios y dependencias dedicadas a la privatización. No albergo grandes esperanzas de que la organización burocrática central pueda promover un proceso amplio y suficiente de privatización; éste debe ser emprendido por las iniciativas voluntarias de individuos que quieren convertirse en empresarios, en hombres de negocios, que desean abrir nuevas tiendas o desarrollar proyectos de riesgo. La función del Estado es eliminar obstáculos, remover impedimentos a dicho proceso. Puede acelerarlo mediante políticas monetarias y fiscales apropiadas pero no puede llevar a cabo el trabajo. No creo que un cambio en la textura de la sociedad pueda generarse artificialmente mediante decisiones burocráticas, como sugieren muchos políticos y algunos consejeros económicos del Estado.

El siguiente tema que deseo abordar es el problema del ritmo. Por lo general, cuando un visitante o periodista ex-

tranjero se reúne con miembros de los círculos académicos o gubernamentales de Europa oriental, lo primero que pregunta es "¿Favorece usted una transformación gradual o de golpe?" Creo que la pregunta es errónea porque supone la existencia de una velocidad promedio para todos los cambios, y no es el caso. El proceso de transformación es un cambio complejo, multifacético y multidimensional; ciertas partes de él pueden evolucionar con rapidez, pero otras no. No se trata simplemente de si queremos que el proceso sea veloz o lento, sino de qué es lo viable. Lo que se puede hacer con rapidez queda prácticamente fuera del tema de mi conferencia de hoy. Todo lo que puede decidirse a nivel gubernamental, incluyendo ciertas medidas muy importantes, puede realizarse en poco tiempo. Por ejemplo, es posible adoptar medidas rápidas y enérgicas contra la inflación o para introducir la convertibilidad de la moneda. Se trata de cambios importantes y estoy a favor de que se lleven a cabo, después de prepararlos cuidadosamente, con rapidez y mano muy dura. Pero la transformación de la sociedad no puede decretarse. Es un proceso inevitablemente lento. Se le puede acelerar, pero quien considere posible realizarlo de un día para otro mediante algún astuto y milagroso esquema privatizador vive en el mundo de las ilusiones. Toma tiempo aprender a conducirse en el mercado; es un procedimiento de ensayo y error. El proceso de selección natural de instituciones y organismos lleva años; se le puede imprimir velocidad, pero yo no creo en soluciones milagrosas.

Ahora quisiera ocuparme de las principales tendencias que podemos observar en los procesos de transformación. Cualquier programa privatizador —ya sea el de la Unión Soviética, los del gobierno o la oposición en Hungría, el de uno u otro de los candidatos a la presidencia de Polonia— puede dividirse en última instancia en tres elementos principales. El primero es la propiedad personal, el segundo la propiedad de los trabajadores y el tercero la propiedad insti-

tucional. Hay partidarios de cada una de ellas por sí solas, y quienes proponen mezclas en diferentes proporciones de las tres tendencias. Más o menos todo lo que se está considerando actualmente cabe en estos tres elementos, casi nada queda fuera de ellos. Por supuesto, existe controversia sobre la proporción del sector paraestatal que debe seguir perteneciendo al Estado. Hay también un aspecto más general: si se parte de un 98 o 95% de propiedad estatal, ¿debe quedar un 10, 20, 30 o 40%? Casi todos coinciden en que será necesario conservar cierto grado de propiedad estatal. La mayoría de la gente está de acuerdo en que por el momento las instalaciones públicas y el transporte (por ejemplo los ferrocarriles) deben permanecer en manos del Estado, al igual que gran parte del sistema educativo. Eso no resulta muy polémico. El tema candente en los debates es qué tipo de propiedad privada desarrollar.

Empezaré por la propiedad personal. Un ejemplo de lo que quiero decir con propiedad personal es una granja familiar privada de pequeño o mediano tamaño, cuyo dueño es el administrador y en la cual los miembros de la familia hacen todo, o la mayor parte, del trabajo, tal vez con la ayuda ocasional de empleados. Otro ejemplo sería un negocio urbano propiedad de una familia o administrado por ella, o quizás una nueva empresa establecida por una persona que consigue un préstamo bancario para invertir u obtiene el capital de algún inversionista. Otro ejemplo sería una compañía grande con acciones mancomunadas, siempre y cuando exista un accionista principal, un individuo o grupo de individuos claramente discernibles que fundaron la compañía o la adquirieron, y que pueden ser dueños de sólo 20% de las acciones pero tienen el control de su funcionamiento. Podemos encontrar en la prensa especializada en los negocios muchos casos como éste. Otro ejemplo de propiedad personal es la adquisición por parte de los administradores, en la cual los administradores de una compañía logran apropiarse de

ella. Mis ejemplos tienen diferentes naturalezas legales: algunos son corporaciones; otros, como las granjas, no están incorporados. Hay empresas pequeñas, medianas y grandes. Lo que los asemeja es que en todos los casos ciertas personas físicas están muy involucradas, individuos que no sólo tienen un fuerte incentivo para obtener utilidades y realizar buenos negocios sino también la capacidad para imponer su voluntad. Todo mundo en Europa oriental está de acuerdo en que dicho tipo de propiedad es necesaria. El desacuerdo radica en cuál debe ser su importancia relativa. Hay personas que minimizan este aspecto del programa de transición, diciendo: "Muy bien, debemos llevarlo a cabo, pero no es algo demasiado importante." Sin embargo, estoy convencido de que en este momento se trata del aspecto más importante. No creo que vaya a ser el caso dentro de cinco o diez años, pero actualmente las economías burocráticas de Europa oriental requieren grandes dosis de individuos con deseos de convertirse en empresarios, dispuestos a correr riesgos, que encuentren en el mercado un medio ambiente atractivo. Tal espíritu ha sido erradicado en los países de Europa oriental; es necesario traerlo de vuelta. Eso llevará cuando menos algunos años. Este grupo puede convertirse en un sector considerable y dinámico de lo que son actualmente anquilosadas y burocráticas economías estatales. Muchas áreas tienen importantes requerimientos de actividades empresariales privadas, por ejemplo, los sectores de servicios, financiero, y de comercio interno y exterior, todos ellos dominados en la actualidad por rígidas organizaciones estatales. Están en el abandono, vemos que se les menciona en los discursos de los políticos, pero se hace muy poco por ayudarlos. En Polonia y Hungría, por ejemplo, el sector privado recibe quizás entre 2 y 3% únicamente de la oferta total de crédito para toda la economía. Eso debe cambiar.

La segunda tendencia que mencioné es la propiedad de los trabajadores. Ésta cuenta con fuerte apoyo entre los

obreros. Ya tiene cierta trayectoria en Yugoslavia y algo de tradición y marco legal en Polonia y Hungría. Existen consejos empresariales, o consejos de trabajadores, con ciertos poderes legales en las empresas paraestatales. En todo el mundo hay empresas que son propiedad de los trabajadores, pero por lo general representan un segmento pequeño de las economías en las cuales funcionan. La pregunta es si después de tener un 95% de propiedad paraestatal, el decreto gubernamental debe prescribir 95% de propiedad de los trabajadores. ¿Debe simplemente entregarse las fábricas a sus empleados? Tal idea cuenta con cierto respaldo en algunos movimientos políticos, pero yo creo que presenta desventajas. No contribuiría a lograr los objetivos que mencioné al principio. No garantizaría los incentivos económicos adecuados; al contrario, fortalecería las presiones por aumento salarial, que pueden alimentar la inflación. Entorpecería la movilidad de la fuerza de trabajo y el capital. Pero puede haber justificaciones éticas para que los trabajadores posean una participación modesta de cada compañía; es posible que eso contribuya a disminuir las tensiones políticas. Yo apoyaría la idea de que los trabajadores fueran dueños de, digamos, entre 10 y 15% de una antigua empresa paraestatal. Pero entregar el 100% de la propiedad a los trabajadores significaría que algunos iban a estar muy contentos por haber heredado una buena empresa, y otros muy tristes por haber heredado las deudas de una empresa que funciona mal; no significaría distribuir equitativamente.

La tercera tendencia es la propiedad institucional. Existen, una vez más, muchas variantes. Por supuesto, la propiedad institucional desempeña una función muy importante en los países capitalistas. Mucho depende de qué tipo de institución tengamos en mente. Si vamos a un país de Europa oriental, una de las ideas que siempre surgen es asignar acciones a los fondos de pensiones. En este país los fondos de pensiones se cuentan entre los principales propietarios de

acciones corporativas; y son propietarios responsables porque tienen intereses de largo plazo. El problema en Europa oriental actualmente es que no existen los fondos de pensiones como género en plural; sólo existe el sistema de seguridad social del Estado, que es una rama del mismo gobierno que maneja la economía y que ha tenido hasta ahora el monopolio de los programas de pensiones. Entregar acciones de las antiguas empresas paraestatales a este fondo de pensiones monopolizado por la burocracia sería simplemente tomar los derechos de propiedad de un bolsillo del Estado y meterlos en otro; nada tendría que ver con la descentralización de la propiedad. El proceso debe comenzar por la descentralización del sistema de pensiones. Una transición muy suave y cuidadosa a un sistema de pensiones que sea parcialmente público y parcialmente privado no conduciría al abandono por parte del Estado de sus obligaciones con algunos pensionados, siempre y cuando se establezca una clara distinción entre aquellos que son lo suficientemente jóvenes para elegir su propio programa de pensión y aquellos que son mayores y tienen que quedarse con su pensión del Estado. En este proceso evolutivo, cada vez más fondos de pensiones se vuelven privados. Los gobiernos podrían contribuir al desarrollo de los fondos de pensiones privados aportando el capital inicial con acciones de las antiguas empresas paraestatales. En esta conferencia los fondos de pensiones sirven como ejemplo de potenciales propietarios institucionales. Podría decirse, en términos más generales, que los propietarios institucionales capaces de hacer buen uso de la propiedad deben desarrollarse y surgir, deben aprender su nueva función y acostumbrarse a ella; pasado cierto tiempo, su importancia en la economía aumentará.

Algunos economistas son partidarios de una solución mucho más rápida. En una conferencia que escuché se recomendaba a la URSS fundar, prácticamente en un año, alrededor de veinte fondos mutualistas para entregar todas las

empresas paraestatales a dichos fondos y repartir las acciones de los fondos entre el total de la población soviética adulta de 250 millones de personas. No creo que sea una solución viable, que asegure mejores incentivos o pueda resolver la necesidad de emprender mejoras; se trata de una solución burocrática al problema de la privatización. Siento mucho mayor inclinación por un crecimiento más natural de los propietarios institucionales, impulsados y apoyados por leyes y medidas gubernamentales suficientes y adecuadas.

Las tres tendencias que he discutido son hasta cierto punto complementarias y susceptibles de llevarse a cabo en forma paralela. En primer lugar, los sectores público y privado pueden coexistir. Dentro del sector privado puede haber empresas pequeñas, medianas y grandes, negocios corporativos y no corporativos. Algunas acciones pueden asignarse a los empleados, otras a las instituciones y otras a las personas que las quieran comprar. Pero no pretendo negar que también hay rivalidad por los favores fiscales; por ejemplo, si los diferentes tipos de empresas deben pagar los mismos impuestos o algunas tener derecho a ciertas exenciones. Ya he mencionado el problema de la rivalidad por el crédito. Entre más crédito se otorgue a una empresa, menos podrá darse a otras; por lo tanto, es necesario decidir cuáles deben obtener más y cuáles menos. Se compite asimismo no sólo por la atención del público sino también del gobierno, y eso es muy importante. Un Parlamento tiene cierta capacidad legislativa; no puede legislarlo todo. El gobierno tiene las manos atadas en lo relativo a muchas de las tareas de la transición. En este momento, me temo, se está prestando demasiada atención al problema de qué hacer con los activos paraestatales y demasiado poca a la necesidad de desarrollar una nueva clase media, una nueva atmósfera empresarial, un nuevo clima para los negocios. Creo que es necesario desplazar cuando menos una parte de la atención y esfuerzo.

En cierto modo, muchos observadores occidentales simplemente transplantarían una economía de tipo occidental a Europa oriental. El problema es que las condiciones en Europa oriental son por completo diferentes a las que prevalecen aquí. Muchas cosas que los occidentales consideran evidentes o dan por hecho —por ejemplo, los efectos que buscan las personas en términos de ganancias y utilidades, lo que la gente piensa sobre precios y costos, sobre la compra y venta de acciones— sólo pueden concebirse como posibilidades futuras en Europa oriental. Allá, mucha gente no desea el inevitable nivel de desigualdad asociado con los cambios económicos al estilo occidental; para ellos, tales cambios apestan a especulación y acaparamiento. Lo que se requiere para alterar esta congelada atmósfera burocrática es una enorme inyección de espíritu empresarial.

REFERENCIAS

Las referencias que aquí aparecen diferenciadas con la letra "H", son publicaciones citadas originalmente en húngaro y conciernen exclusivamente al capítulo V.

- AGONÁCS, G., BAK, J., DOMOKOS, J., JUHÁSZ P., SZÉNYAY, L. and TELLÉR, G. (1984 H): "A szövetkezeti mozgalom a gazdasági folyamatban" [The Cooperative Movement in the Process of the Economic Reform]. *Válóság*, February, 27 (2), pp. 17-27.
- AHARONI, Y. (1981): "Performance Evaluation of State-Owned Enterprises" *Management Science*, November, pp. 1340-1347.
- ANTAL, L. (1979): "Development with Some Disgression—The Hungarian Economic Mechanism in the Seventies", *Acta Oeconomica*, July 23, pp. 257-273.
- ANTAL, L. (1985a H): *Gazdaságirányítási és pénzügyi rendszerünk a reform útján (The Hungarian System of Economic Control and Finance on the Way of Reform)*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- ANTAL, L. (1985b): "About the Property Incentive", *Acta Oeconomica*, 34, pp. 275-86.
- ANTAL, L., BOKROS, L., CSILLAG, I., LENGYEL, L., MATOLCSY G. (1987 H): "Fordulat és reform" [Turn and Reform]. *Közgazdasági Szemle*, 34, pp. 642-663.
- ARROW, K. J. (1951): *Social Choice and Individual Values*, New York, Wiley.
- ARROW, K. J. (1979): *Egyensúly és döntés [Equilibrium and Decision]*, Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- ARROW, K. J.-HAHN, F. (1971): *General Competitive Analysis*, San Francisco, Holden-Day.
- BAJT, A. (1971): "Economistai. Koreni Inflacije" [Economists. The Roots of Inflation], *Ekonomiska Politika*, December 6.
- BALASSA, B. (1983): "Reforming the New Economic Mechanism in Hungary", *Journal of Comparative Economics*, September 1, pp. 253- 276.
- BALASSA, B. (1959): *The Hungarian Experience in Economic Planning*. New Haven: Yale U. Press.
- BALASSA, B. (1978): "The Economic Reform in Hungary. Ten Years After", *European Economic Review*, Oct. II, pp. 245-268.

- BALASSA, B. and TYSON, L. (1983): *Adjustment to External Shocks in Socialist and Private Market Economics*, Mimeo. Washington, DC: World Bank Development Research Department.
- BALÁZSY, S. (1954 H): "Javítsuk meg tervezési módszereinket" (Let Us Improve Our Planning Methods). *Többtermelés*, November 8 (II), pp. 2-12.
- BARONE, E. (1935): "The Ministry of Production in the Collectivist State", in *Collectivist Economic Planning*, Ed.: Friedrich A. Hayek. London: Routledge & Kegan Paul (1908), pp. 245-290.
- BÁRSONY, J. (1982): "Tibor Liska's Concept of Socialist Entrepreneurship", *Acta Oeconomica*, 28, pp. 422-455.
- BARRO, R. J.-GROSSMAN, H. I. (1974): "Suppressed Inflation and the Supply Multiplier", *Review of Economic Studies*, 41, 87-104.
- BAUER, T. (1976): "The Contradictory Position of the Enterprise Under the New Hungarian Economic Mechanism", *Eastern European Economics*, Fall, 15, pp. 3-23.
- BAUER, T. (1977): *A beruházási volumen a közvetlen terveződékben* [The Level of Investment in the Centrally Planned Economy], mimeo, Budapest, MTA Közgazdaságtudományi Intézet.
- BAUER, T. (1978): "Investment Cycles in Planned Economics", *Acta Oeconomica*, 21, pp. 243-260.
- BAUER, T. (1981 H): *Tervegazdaság, beruházás, ciklusok* (Planned Economy, Investment, Cycles). Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- BAUER, T. (1984): "The Second Economic Reform and Ownership Relations: Some Considerations for the Further Development of the New Economic Mechanism", *Eastern European Economics*, Spring/Summer 22, pp. 33-87.
- BAUER, T. (1985a): "Reform Policy in the Complexity of Economic Policy", *Acta Oeconomica*, 34, pp. 263-274.
- BAUER, T. (1985b): "The Unclearing Market", Mimeo. Institute of Economics.
- BAUER, T. (1987a): "Reforming or Perfecting the Economic Mechanism", *European Economic Review* 31, pp. 132-138.
- BAUER, T. (1987b H): "A gazdasági mechanizmus továbbfejlesztése vagy reformja?" [Reforming or Perfecting the Economic Mechanism]. *Közgazdasági Szemle* 34, pp. 527-546.
- BELYÓ, P. and DREXLER, B. (1985 H): "Nem szervezett (elsősorban illegális) keretek között végzett szolgáltatások" [Services Supplied Within Non-Organized, Mainly Illegal, Framework]. Mimeo. Budapest, Szolgáltatási Kutatóintézet-KSH.
- BEREND, T. I. (1981): "Ten Years after-Instead of a Balance Sheet", *Acta Oeconomica*, 20, 1-2, 45-60.

- BEREND, T. I. (1983 H): *Gazdasági útkeresés (1956-1965). A szocialista gazdaság magyarországi modelljének története* [Searching for New Ways in Economy]. Budapest: Magvető.
- BERGSON, A. (1948): "Socialist Economics", in *A Survey of Contemporary Economics*. Ed.: Howard S. Ellis, Homewood, IL: Irvin, pp. 1412-1448.
- BERGSON, A. (1967): "Market Socialism Revisited", *Journal of Political Economy* October, 75, pp. 655-673.
- BERGSON, A. (1982): "Entrepreneurship under Labour Participation: The Yugoslav Case", in: J. Ronen (ed.), *Entrepreneurship*, Lexington: Lexington Books.
- BERLIN, I. (1969): "Two Concepts of Liberty", in: BERLIN, I. *Four Essays on Liberty*. Oxford: Oxford University Press, pp. 118-172.
- BERLINER, J. (1957): *Factory and Manager in the USSR*. Cambridge, MA: Harvard U. Press.
- BIBÓ, I. (1935 H) (1968 H): "Kényszer, jog, szabadság" [Coercion, Law, Freedom]. in: *Válogatott tanulmányok* [Selected Papers] Vol. 1, Budapest: Magvető, pp. 7-147.
- BIHARI, M. (1986 H): "Reform és demokrácia" [Reform and Democracy], *Társadalomkutatás*, pp. 104-108.
- BOGNÁR, J. (1984): "Further Development in Economic Reforms", *The New Hungarian Quarterly*, Autumn, 25 (95), pp. 45-54.
- BORCHERDING, T. E. POMMERHNE, W. W. and SCHNEIDER, F. (1982): "Comparing the Efficiency of Private and Public Production: The Evidence from Five Countries", *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Supplementum 2, pp. 127-156.
- BORNSTEIN, M. ed. (1981): *The Soviet Economy: Continuity and Change*. Boulder, CO, & London: Westview Press.
- BREITNER, M. (1985 H): "Milliárdok egy százalékpontból" [Billions out of One Percentage Point]. *Figyelő*, August 22, 29 (34) p. 5.
- BRUS, W. (1972): *Ogólne Problemy Funkcjonowania Gospodarki Socjalistycznej* (General Problems of the Functioning of the Socialist Economy), Warszawa, PWN, 1961. English edition: *The Market in a Socialist Economy*, London: Routledge & Kegan Paul (1961).
- BRUST, L. (1987): "A több szólamú politikai rendszer felé" [Toward the Polyphonic Political System], *Valóság*, 30, pp. 87-95.
- BRYSON, P. J. (1984): *The Consumer under Socialist Planning, The East German Case*, New York: Praeger.
- BURKETT, J. P. (1983): *The Effects of Economic Reform in Yugoslavia*, Berkeley. Institute of International Studies, University of California.
- BURKETT, J. P. (1984): *Stabilization Measures in Yugoslavia: An Assessment of the Proposals of Yugoslavia's Commission for Problems of*

- Economy Stabilization*, mimeographed, Kingston: University of Rhode Island.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1957 H) *Statisztikai Évkönyv 1956* [Statistical Yearbook 1956]. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1966 H): *Idegenforgalmi adattár 1958–1965* [Reference Book of Tourism 1958–1965], CSO, Budapest.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1967 H): *Statisztikai Évkönyv 1966* [Statistical Yearbook 1966]. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1971H): *Statisztikai Évkönyv 1970* [Statistical Yearbook 1970], CSO, Budapest.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1972 H) *Magánkisipari adattár 1938-1971* [Reference Book of Private Small-scale Industry (1938-1971)]. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1975a H) *A családi jövedelmek színvonala és szóródása 1972-ben* [Level and Dispersion of Family Incomes in 1972]. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1975b H): *Statisztikai Évkönyv 1974* [Statistical Yearbook 1974], CSO, Budapest.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1976 H) *Statisztikai Évkönyv 1975* [Statistical Yearbook 1975]. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1979 H) *Statisztikai Évkönyv 1978* [Statistical Yearbook 1978]. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1980 H) *Statisztikai Évkönyv 1979* [Statistical Yearbook, 1979]. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1981 H) *Statisztikai Évkönyv 1980* [Statistical Yearbook, 1980]. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1982 H) *Statisztikai Évkönyv 1981* [Statistical Yearbook, 1981]. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1983a H) *Statisztikai Évkönyv 1982* [Statistical Yearbook, 1982]. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1983b H) *Mezőgazdasági adattár V.* [Reference Book of Agriculture V.] Budapest: Központi Statisztikai Hivatal.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1984a H) *Statisztikai Évkönyv 1983* [Statistical Yearbook, 1983]. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1984b H) *Az 1980. évi népszámlálás adatai. 36. kötet. Összefoglaló adatok.* [1980 Census. Vol. 36. Summary data]. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1985a H) *Statisztikai Évkönyv 1984.* [Statistical Yearbook 1984]. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1985b H) *Lakásstatisztikai Évkönyv 1984* [Yearbook of Housing Statistics 1984]. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal.

- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1985c H) *Mezőgazdasági Évkönyv 1984* [Agricultural Statistical Yearbook 1984]. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1985d H) *A családi jövedelmek színvonala és szóródása*. [Level and Dispersion of Family Incomes]. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1986 H): *Statisztikai Évkönyv 1985* [Statistical Yearbook 1985], CSO, Budapest.
- CENTRAL STATISTICAL OFFICE (1986a H): *Nemzetközi Statisztikai 1985* [International Statistical Yearbook 1985], CSO, Budapest.
- CHIKÁN, A. (1981): "Market Disequilibrium and the Volume of Stocks", in *The Economics and Management of Inventories*. Ed.: Attila Chikán. Amsterdam: Elsevier, pp. 73-85.
- CHIKÁN, A. (1984 H) *A vállalati készletezési politika* [Firms' Inventory Policy]. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- CLOWER, R. W. (1965): "The Keynesian Counter-Revolution: A Theoretical Appraisal", in: F. H. Hahn and F. Brechling (eds.), *The Theory of Interest Rates*, London: Macmillan.
- CLOWER, R. W. and DUE, J. F. (1972) *Microeconomics*, Homewood: Irwin.
- CLOWER, R. W. and LEIJONHUFVUD, A. (1983): "Say's Principle, What It Means and Doesn't Mean", in: A. Leijonhufvud, *Information and Coordination*. New York/Oxford: Oxford University Press.
- COLLIER, I. L. (1986): "Effective Power in a Quantity Constrained Economy: An Estimate for the German Democratic Republic". *Review of Economic Studies*, 52, pp. 24-32.
- CROZIER, M. J.; HUNTINGTON, S. P. and WATANUKI, J. (1975) *The Crisis of Democracy*, New York: New York University Press.
- CSÁKI, C. (1983): "Economic Management and Organization of Hungarian Agriculture", *Journal of Comparative Economics*, September 7, pp. 318-328.
- CSANÁDI, M. (1979 H) "A vállalatnagyság, a jövedelmezőség és a preferenciák néhány összefüggése" [A Few Aspects of the Size, and Profitability of Firms and Preferences]. *Pénzügyi Szemle*, February 23 (2), pp. 105-120.
- CSANÁDI, M. (1980 H) *A differenciált erőforráselosztás és támogatások újratermelődésének néhány összefüggése* [A Few Aspects of the Differentiated Resource Allocation and the Reproduction of Subsidies]. Mimeo. Budapest. Pénzügykutató Intézet.
- CSANÁDI, M. (1983 H) *Beavatkozás, szelekció, kölcsönös alkalmazkodás* [Invention, Selection, Mutual Adjustment]. Mimeo. Budapest: Pénzügykutató Intézet.

- CSIKÓS-NAGY, B. (1978): "Ten Years of the Hungarian Economic Reform", *New Hungarian Quarterly*, 70, 31-37.
- CSIKÓS-NAGY, B. (1985 H) *Árpolitikánk időszerű kérdései* [The Topical Questions of the Hungarian Price Policy]. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- CSILLAG, I. (1983 H) "Az új vállalati szervezet alapvonásai" [The Main Features of the Firms' New Organization]. *Valóság*, July, 26 (7), pp. 45-59.
- CSOÓR, K. and MOHÁCSI, P. (1985 H) "Az infláció fő tényezői, 1980-1984" [The Main Factors of Inflation (1980-84)]. *Gazdaság*, April 19 (2), pp. 21-39.
- DÁNIEL, Z. (1985): "The Effect of Housing Allocation on Social Inequality in Hungary", *Journal of Comparative Economics*, December 9, pp. 391-409.
- DEÁK, A. (1978): "Enterprise Investment Decisions and Economic Efficiency", *Acta Oeconomica*, 20, 1-2, 63-68.
- DONÁTH, F. (1980): *Reform and Revolution: Transformation of Hungary's Agriculture 1945-1975*. Budapest: Corvina.
- DOSTOJEVSKY, F. (1880, 1958): *The Brothers Karamazov*, Harmondsworth: Penguin.
- DUDÁS, J. (1985 H) "A beruházások alakulása, 1945-1984". [Changes of Investments (1945-1984)]. *Statistikai Szemle*, April/May 63 (4-5), pp. 389-411.
- EHRlich, É. (1985a): "The Size Structure of Manufacturing Establishments and Enterprises: An International Comparison", *Journal of Comparative Economics*, 9, pp. 267-295.
- EHRlich, É. (1985b H) "A termelőegységek méretstruktúrája 18 ország feldolgozóiparában" [Production Units' Size Structure in the Manufacturing Industries of 18 Countries]. *Gazdaság*, 19 (3), pp. 81-114.
- ELSTER, J. (1982): "Sour grapes — Utilization and the Genesis of Wants", in: A. SEN, B. WILLIAMS (eds.): *Utilitarianism and Beyond*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 219-238.
- ERDŐS, P. (1956 H) "A tervgazdálkodás néhány elméleti kérdéséről" [On a Few Theoretical Problems of Planned Economy]. *Közgazdasági Szemle*, June 3 (6), pp. 676-694.
- FÁBRI, E. (1982): "Superficial Changes and Deep Tendencies in Inventory Process in Hungary", *Acta Oeconomica*, 28,, pp. 133-146.
- FALUBÍRÓ, V. (1983a): "Szabályozás és vállalati magatartás 1968-tól napjainkig" [Control and Firms' Behaviour from 1968 up to Now], *Gazdaság*, October, 16, pp. 31-49.
- FALUBÍRÓ, V. (1983b H) "Szabályozás és vállalati magatartás 1968-tól napjainkig" [Regulations and Firms' Behaviour from 1968 up to Now]. *Gazdaság*, 18 (4), pp. 31-49.

REFERENCIAS

- FALUS-SZIKRA, K. (1986): "Wage and Income Disparities Between the First and Second Economies in Hungary", *Acta Oeconomica*, 36, pp. 99-103.
- FARKAS, K. I, PATAKI, J. (1987H): "Feljegyzés az 1980–1986. évi gazdasági közvéleménykutatásokról" [Memorandum on Economic Public Opinion Researches in 1980–1986]. Unpublished manuscript, Budapest: Mass Communication Research Center.
- FAZEKAS, K. and K., JÁNOS (1985b H) *Munkaerőpiac és munkaerőpolitika a hetvenes években* [Labour Market and Labour Policy in the Seventies]. Mimeo. Budapest: Institute of Economics.
- FAZEKAS, K. and KOLLO, J. (1985a): "Fluctuations of Labour Shortage and State Intervention after 1968", in Péter Galasi and György Sziráczky, 1985, pp. 42-69.
- FEHÉR, F., HELLER, Á., MÁRKUS, G. (1983): *Dictatorship over Needs*. Oxford: Blackwell.
- FERGE, ZSUZSA (1984 H) "Szociálpolitika a gazdaságban és társadalomban" [Social Policy in Economy and in Society]. *Társadalomkutatás*, April 2 (2), pp. 54-70.
- FRICZ, T. (1987H): "Az individualizáció esélyei" [Chances of Individualism], *Valóság*, 30, pp. 77–86.
- FRISS, I. [ed.] (1971): *Reform of the Economic Mechanism in Hungary*, Budapest, Akadémiai Kiadó.
- GÁBOR, I. (1985): "The Major Domains of the Second Economy", in Péter Galasi and György Sziráczky, 1985, pp. 133-178.
- GÁBOR, R. I. (1979): "The Second (Secondary) Economy. Earning Activity and Regrouping of Income Outside the Socially Organized Production and Distribution", *Acta Oeconomica*, 22, pp. 291-311.
- GÁBOR, R. I. and GALASI P. (1981 H) *A "második" gazdaság. Tények és hipotézisek* [The "Second" Economy. Facts and Hypotheses]. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- GÁBOR, R. I. and KÓVÁRI, G. (1985 H) "Keresetszabályozás és munkahelyi ösztönzés. Kísérlet egy tévhit eloszlatására" [Income Regulation and Incentive: An Attempt to Dispel a Fallacy]. *Közgazdasági Szemle*, June, 32, pp. 724-742.
- GÁBOR, R. I. T. D. HORVÁTH (1978 H): "Bukás és visszavonulás a magán-kisiparban" [Failure and Retreat in the Private Small-scale Industry], *Közgazdasági Szemle*, 34, pp. 404–419.
- GÁCS, J. (1982): "Passive Purchasing Behaviour and Possibilities of Adjustment in the Hungarian Industry", *Acta Oeconomica*, 28, pp. 337-349.
- GADÓ, O. (1976): *The Economic Mechanism in Hungary, How it Works in 1976*, Budapest-Leyden, Akadémiai Kiadó-Sijthoff.
- GADÓ, O. [ed.] (1972) *Reform of the Economic Mechanism in Hungary*, Budapest, Akadémiai Kiadó.

- GALBRAITH, J. K. (1967a): *The New Industrial State*. Boston: Houghton-Mifflin.
- GALBRAITH, J. K. (1967b): *American Capitalism*. Boston: Houghton-Mifflin (1952)
- GALSAI, P. and SZIRÁCSKY, G. (1985a): *Labour Market and Second Economy in Hungary*. Frankfurt & NY: Campus.
- GOMBÁR, C. (1984 H): *Egy állampolgár gondolatai* [A Citizen's Thoughts]. Budapest: Kossuth.
- GOMULKA, S. (1985): "Kornai's Soft Budget Constraint and the Shortage, Phenomenon: A Criticism and Restatement", *Economics of Planning*, 19, pp. I-II.
- GORDON, S. (1980): *Welfare, Justice and Freedom*. New York: Columbia University Press.
- GRANICK, D. (1954): *Management of the Industrial Firm in the USSR*. NY: Columbia U. Press.
- GRANICK, D. (1984): "Central Physical Planning, Incentives and Job Rights", *Comparative Economics Systems: Present Views*. Ed.: Andres Zimbalist. Boston, The Hague: Kluwer-Nijhoff.
- GREGORY, P. R. and STUART, R. C. (1980): *Comparative Economic System*. Boston: Houghton-Mifflin.
- GREGORY, P. R. and STUART, R. C. (1981): *Soviet Economic Structure and Performance*. NY: Harper and Row.
- GRÓSZ, T. (1986 H) "A kamat közgazdasági funkcióinak érvényesülése" [The Economic Impact of the Interest Rate]. *Bankszemle*, February 30 (2), pp. 26-30.
- GROSSMAN, G. (1965): "Gold and the Sword: Money in the Soviet Command Economy", In: Rosowsky, H. (ed.), *Industrialization in Two Systems*, New York: Wiley.
- GROSSMAN, G. (1966): "Gold and the Sword: Money in the Soviet Command Economy", in *Industrialization in Two Systems*. Ed.: Henry Rosovsky, NY: John Wiley, pp. 204-36.
- GROSSMAN, G. (1977): "The Second Economy of the USSR", *Problems of Communism*, 26 (5), pp. 25-40.
- GROSSMAN, G. (1985): *The Second Economy in the USSR and Eastern Europe: A Bibliography*, Mimeo. Berkeley & Durham: U. of California and Duke U.
- HALPERN, L. and MOLNÁR, G. (1985): "Income Formation, Accumulation and Price Trends in Hungary in the 1970's, *Acta Oeconomica*, 35, pp. 105-131.
- HANKISS, E. (1982): *Diagnózisok* [Diagnoses], Budapest, Magvető Kiadó.

- HANKISS, E. (1986): *The Black Box: Interaction and Conflict of Social Paradigm in Contemporary Societies*, Mimeo. Budapest: Institute of Sociology.
- HANKISS, E. MANCHIN, R., FÜSTÖS L., and SZAKOLCZAI Á. (1982 H): *Kényszerpályán? A magyar társadalom értékrendszerének alakulása 1930 és 1980 között* [Are We a Forced Path? The Value System of the Hungarian Society between 1930 and 1980]. Budapest: Institute of Sociology.
- HANSEN, B. (1951): *A Study in the Theory of Inflation*, London, Allen-Unwin.
- HARE, P., RADICE, HUGO K. and SWAIN, NIGEL, eds. (1981): *Hungary: A Decade of Economic Reform*. London & Boston: Allen & Unwin.
- HARE, P. G. (1983): "The Beginnings of Institutional Reform in Hungary". *Soviet Studies*, July, 35, pp. 313-330.
- HAVRYLYSHYN, P. (1984): *Yugoslav Trade Liberalization: An Economic Background*, mimeographed, Washington, D. C.: George Washington University.
- HAYEK, F. A. (1944, 1976): *The Road to Serfdom*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- HAYEK, F. A., ed: (1935): *Collectivist Economic Planning*. London: Routledge & Kegan Paul.
- HEGEDŰS, A. (1965): "Optimalizálás és humanizálás" [Optimization and Humanization], *Válóság*, 8, 3, 17-32.
- Heti Világgazdaság* (1986 H) [Weekly World Economy], May 17, p. 55.
- HEWETT, E. A. (1981): "The Hungarian Economy: Lesson of the 1970's and Prospects for the 1980's" in: *East European Economic Assessment, Part I, Country Studies, 1980, A Compendium of Papers Submitted to the Joint Economic Committee, Congress of the United States*, Washington, DC: USGPO.
- HICKS, SIR J. (1983): "Are there Economic Cycles", in: *Money, Interests and Wages: Collected Essays on Economic Theory*, Vol. II, Oxford: Blackwell.
- HOCH, R. (1980 H) "A világpiacon árák és az árcentrum" [World Market Prices and the Price Centre]. *Közgazdasági Szemle*, October 27 (10) pp. 1153-1158.
- HOLZMAN, F. D. (1986): "Soviet Inflationary Pressures 1928-1957: Causes and Cures", *Quarterly Journal of Economics*, May, 74 (2), pp. 167-188.
- HORVÁT, B. (1982) *The Political Economy of Socialism*. Armonk NY: Sharpe.
- HORVÁTH, B. (1976): *The Yugoslav Economic System*, White Plains: International Arts and Science Press.
- HORVÁTH, L. (1976 H) "Az ágazati irányítás elvei és gyakorlati problémái" [Principles and Practical Problems of Sectoral Control]. *Gazdaság*, 10 (4), pp. 7-26.

- HULYÁK, K. (1983 H) "Egyensúlyhiányok a lakossági fogyasztásban I-II". [Imbalance in Household Consumption I-II]. *Statistikai Szemle*, March, 61 (3), pp. 229-243 and April, 61 (4), pp. 369-380.
- HULYÁK, K. "A külső és belső egyensúly ökonometriai elemzése" (1965-1981). [Econometric Analysis of External and Internal Equilibrium 1965-1981]. *Tervgazdasági Fórum*, 1 (2), pp. 41-52.
- HUNTER, H. (1961): "Optimal Tautness in Developmental Planning", *Economic Development and Cultural Change*, July, 9 (2), pp. 561-572.
- HUSZÁR, T. (1965): "Gazdaság, érdek, erkölcs" [Economy, Interest, Morale], *Valóság*, 8, 12, 1-14.
- International Currency Review* (1981) May, 13 (2), p. 31.
- JACKALL, R. (1983): "Moral Mazes: Bureaucracy and Managerial Work", *Harvard Business Review*, September-October, 61, pp. 118-130.
- JUHÁSZ, P. (1982 H): "Agrárpiac, kisüzem, nagyüzem" [Agrarian Market, Smallscale Enterprise, Large-scale Enterprise]. *Medvetánc*, 2, pp. 117-139.
- KALECKI, M. (1970): "Theories of Growth in Different Social Systems", *Scientia*, 40, 1-6.
- KAPITÁNY, Z., KORNAI, J. and SZABÓ, J. (1984): "Reproduction of Shortage on the Hungarian Car Market", *Soviet Studies*, 36 (2), pp. 236-256.
- KEREN, M. (1972): "On the Tautness of Plans", *Review of Economic Studies*, October 39 (4), pp. 469-486.
- KEREN, M. MILLER, J. and THORNTON, J. R. (1983): "The Ratchet: A Dynamic Managerial Incentive Model of the Soviet Enterprise", *Journal of Comparative Economics*, December, 7 (4), pp. 347-367.
- KEYNES, J. M. (1961): *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London, Macmillan.
- KIS, J. (1986H): *Vannak-e jogaink?* [Do We Have Human Rights?], Budapest: Független Kiadó.
- KNIGHT, P. T. (1984): "Financial Discipline and Structural Adjustment in Yugoslavia: Rehabilitation and Bankruptcy of Loss-Making Enterprises", *World Bank Staff Working Papers*, No. 705.
- KOLM, S. C. (1987): *Liberty-based Public Economics: its Foundations, Principle, Method, Application and Structural Results*. Mimeo. Paris: CERAS.
- KOLOSI, T. (1979 H): *Második gazdaság és társadalomszerkezet* [Second Economy and Social Structure]. Mimeo. Budapest: Országos Tervhivatal.
- KOLOSI, T. (1980 H): "A társadalmi egyenlőtlenségről" [Social Unequalities]. *Társadalmi Szemle*, June, 35 (6), pp. 45-58.
- KONRÁD, G. and SZELÉNYI, I. (1979): *The Intellectuals on the Road to Class Power*. NY: Harcourt Brace Jovanovich.

REFERENCIAS

- KORNAI, J. (1959): *Overcentralization in Economic Administration*. London: Oxford U. Pres.
- KORNAI, J. (1971): *Anti-Equilibrium*, Amsterdam, North-Holland.
- KORNAI, J. (1979): "Resource-Constrained versus Demand-Constrained Systems", *Econometrica*, July, 47, pp. 801-820.
- KORNAI, J. (1980): *Economics of Shortage*, Amsterdam, North-Holland.
- KORNAI, J. (1980): *Economics of Shortage*, Amsterdam: North-Holland.
- KORNAI, J. (1982): *Growth, Shortage and Efficiency*. Oxford: Blackwell.
- KORNAI, J. (1984): "Bureaucratic and Market Coordination", *Osteuropa Wirtschaft*, Dec. 29 (4), pp. 306-319.
- KORNAI, J. (1985a): "On the Explanatory Theory of Shortage. Comments on Two Articles by K. A. Soós", *Acta Oeconomica*, 34 (1-2), pp. 145-164.
- KORNAI, J. (1985b): "Gomulka on the Soft Budget Constraint: A Reply", *Economics of Planning*, 19, (2), pp. 49-55.
- KORNAI, J. (1986a): "La restricción presupuestal blanda", en este libro, pp. 95-129.
- KORNAI, J. (1986b): "El proceso húngaro de reforma: visiones, esperanzas y realidad" en este libro, pp. 130-233.
- KORNAI, J. (1990): *Vision and Reality, Market and State*. Budapest: Corvina Books en colaboración con Harvester-Wheatsheaf and Routledge, New York.
- KORNAI, J. and MATITS, Á. (1983a): "A költségvetési korlát puhaságáról vállalati adatok alapján" [About the Softness of the Budget Constraint Based on Enterprise Data], *Gazdaság*, October, 16, pp. 3-30.
- KORNAI, J. and MATITS, Á. (1983b H) *Az állami vállalatok jövedelmének redistribúciója* [Redistribution of the Income of State-Owned Firms]. Mimeo. Budapest: Ipari Minisztérium.
- KORNAI, J. and MATITS, Á. (1984): "Softness of the Budget Constraint — An Analysis Relying on Data of Firms", *Acta Oeconomica*, 32, pp. 223-249.
- KORNAI, J.; MATITS, Á. and FERGE, Zs (1983): *Az állami vállalatok jövedelmének redistribúciója: első beszámoló* [Redistribution of the Income of State-Owned Firms. First Report], mimeographed, Budapest: Ministry of Industry.
- KORNAI, J. and WEIBULL, J. W. (1983): "Paternalism, Buyers' and Sellers' Market", *Mathematical Social Sciences*, 6, pp. 153-169.
- KOVÁCS, J. M. (1983 H) "A reformalku sűrűjében" [In the Depths of the Reform Bargain]. *Valóság*, March, 27 (3), pp. 30-55.
- KÖVES, A. and OBLÁTH, G. (1983): "Hungarian Foreign Trade in the 1970s", *Acta Oeconomica*, 30, (I) pp. 89-109.

- KOWALIK, T. (1984): "Review on the Economics of Feasible Socialism Written by Alec Nove 1983", *Contribution to Political Economy*, March 3 (I), pp. 91-97.
- KOZMA, F. (1983a H) "A vállalkozó szocialista állam" [The Enterprising Socialist State]. *Gazdaság*, 17, (2), pp. 56-75.
- KOZMA, F. (1983b H) "Gazdaságirányítási rendszerünk továbbfejlesztése a szocialista építés szolgálatában" [The Further Development of the Economic Control and Management System of Hungary with a View to the Building of Socialism]. *Társadalmi Szemle*, Nov. 38 (II), pp. 11-29.
- KRUEGER, A. O. (1974): "The Political Economy of the Rent-Seeking Society", *American Economic Review*, March, 64, pp. 291-303.
- KUPA, M. (1980 H) *Jövedelemelosztás—költségvetés—gazdasági folyamatok* (Income Distribution—Budget—Economic Processes). Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- LACKÓ, M. (1980): "Cumulating and Easing of Tensions", *Acta Oeconomica*, 24 (3), pp. 357-377.
- LACKÓ, M. (1984): "Behavioural Rules in the Distribution of Sectorial Investments in Hungary, 1951-1980", *Journal of Comparative Economics*, September 8 (3), pp. 290-300.
- LAKI, M. (1982): "Liquidation and Merger in the Hungarian Industry", *Acta Oeconomica*, January, 28, pp. 87-108.
- LAKI, M. (1982): "Liquidation and Merger in the Hungarian Industry", *Acta Oeconomica* 28, pp. 87-108.
- LAKY, M. (1984): "The Enterprise Crisis", *Acta Oeconomica*, 32, pp. 113-124.
- LAKY, T. (1980): "The Hidden Mechanism of Recentralization in Hungary", *Acta Oeconomica*, 24 (1-2), pp. 95-109.
- LAKY, T. (1985): "Enterprise Business Work Partnership and Enterprise Interests", *Acta Oeconomica* 34, pp. 27-49.
- LAMBERGER, G., MATOLCSY, G., SZALAI, E. and VOSZKA, É. (1986 H) *Vállalatmegszűnés. Hét eset a nyolcvanas évekből: tapasztalatok és következtetések* [Exit of Enterprises. Seven Cases from the Eighties: Experiences and Conclusions]. Mimeo, Budapest: MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoport.
- LANGE, O. (1936, 1937): "On the Economic Theory of Socialism", *Review of Economic Studies* October 1936 & February 1937, 4 (1-2), pp. 53-71, 123-142.
- LAVOIE, D. (1985): *Rivalry and Central Planning. The Socialist Calculation Debate Reconsidered*. Cambridge: Cambridge U. Press.
- LEIBENSTEIN, H. (1966): "Allocative Efficiency vs X-Efficiency", *American Economic Review*, June, 21, pp. 392-415.

REFERENCIAS

- LEVINE, H. (1966): "Pressure and Planning in the Soviet Economy", in *Industrialization in Two Systems*. Ed.: Henry Rosovsky. Ny: John Wiley, pp. 266-285.
- LIBERMAN, E. G. (1972): "The Plan, Profits and Bonuses", in *Socialist Economics: Selected Readings*. Eds.: Alec Nove and D. M. Nuti. Middlesex: Penguin Books, (1962), pp. 309-318.
- LINDBECK, A. (1971): *The Political Economy of the New Left*, New York, Harper and Row.
- LINDBECK, A. (1988): "Individual Freedom and Welfare State Policy". *European Economic Review*, 32, 1988.
- LINDBLOM, CH. (1977): *Politics and Markets. The World's Political Economic Systems*. NY: Basic Books.
- LISKA, T. (1963 H) "Kritika és koncepció. Tézisek a gazdasági mechanizmus reformjához [Criticism and Conception. Theses for the Reform of the Economic Mechanism]. *Közgazdasági Szemle*, September 10 (9), pp. 1058-1076.
- LISKA, t. (1969 H) "A bérlakás kereskedelmi koncepciója" [The Conception of the Trade of State-Owned Flats]. *Valóság*, January 12 (1), pp. 22-35.
- LOCKE, J. (1960, 1967): *Two Treaties of Government*, New York: Cambridge University Press.
- MACCALLUM, G. G. (1967): "Negative and Positive Freedom", *Philosophical Review*, 76.
- MACRAE, N. (1983): "Into Entrepreneurial Socialism", *The Economist*, 19-25. March 286 (1281), pp. 23-29.
- MADÁCH, I. (1861, 1953) *The Tragedy of Man*, Sydney: Pannónia.
- MARER, P. (1981): "The Mechanism and Performance of Hungary's Foreign Trade, 1968-79", in P. Hare et al., 161-204.
- MARER, P. (1986a): *East-West Technology Transfer. Study of Hungary 1968-1984*. Paris: OECD.
- MARER, P. (1986b): "Economic Reform in Hungary: From Central Planning to Regulated Market", *East European Economics: Slow Growth in the 1980's*. Country studies on Eastern Europe and Yugoslavia. Vol. 3, Joint Economic Committee, Congress of the United States, Washington, DC: U. S. GPO.
- MARRESE, M. (1983): "Agricultural Policy and Performance in Hungary", *Journal of Comparative Economics*, Sept. 7 (3), pp. 329-345.
- MARX, K. (1961-1967): *Capital*, Moscow, Foreign Languages Publishing House.
- MARX, K. (1962): *Kritik des Gothaer Programms*. In: K. MARX-F. ENGELS: *Werke*, 19. Berlin, Dietz.
- MATITS, Á. (1984): *A redistribúció szerepe az állami vállalatok jövedelmességének alakulásában: második beszámoló* [The Role of Redistribu-

- tion in Determining the Profitability of State-Owned Firms: Second Report], mimeographed, Budapest: Ministry of Industry.
- MATITS, Á. (1984a H) *A redistribúció szerepe az állami vállalatok jövedelmezőségének alakulásában: 1981-1982* [The Role of Redistribution in Determining the Profitability of State-Owned Firms: 1981-1982]. Mimeo. Budapest: Economix.
- MATITS, Á. (1984b H) *Az egyéni jövedelmek és a vállalati jövedelmezőség* [Personal Incomes and the Firms' Profitability]. Mimeo. Budapest: Economix.
- MATITS, Á. (1984c H) *A vállalatnagyság szerepe a redistribúcióban megnyilvánuló részrehajlásban* [The Role of Firms' Size in the Bias of Redistribution]. Mimeo. Budapest: Economix.
- MATITS, Á and TEMESI, J. (1985 H) *A vállalati jövedelmezőség és a beruházási tevékenység kapcsolata* [Firms' Profitability and Investment Activity]. Mimeo. Budapest: Economix.
- MÁTYÁS, A. (1973): *A modern polgári közgazdaságtan története* [History of Modern Bourgeois Economics], Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- MCCLOSKEY, D. N. (1983): "The Rhetoric of Economics", *Journal of Economic Literature*, June, 21, pp. 481-517.
- MISES, L. von (1935): "Economic Calculation in the Socialist Commonwealth" in *Collectivist Economic Planning*. Ed.: Friedrich A. Hayek. London: Routledge & Kegan Paul, pp. 87-130.
- MONTIAS, J. M. (1976): *The Structure of Economic System*. London & New Haven, CT: Yale U. Press.
- MURAKÖZY, L. (1985 H) "Hazánk költségvetéséről — nemzetközi összehasonlításban" [The Hungarian Budget — An International Comparison]. *Pénzügyi Szemle*, October 29 (10), pp. 745-754.
- NAGY, T. (1956 H) "A politikai gazdaságtan néhány kérdéséről" [A Few Problems of Political Economy]. *Közgazdasági Szemle*, June, 3 (6), pp. 657-675.
- NAUGHTON, B. (1985): "False Starts and Second Wind: Financial Reforms in China's Industrial System", in: E. J. Perry and C. Wong (eds), *The Political Economy of Reform in Post-Mao China*, Cambridge, MA: Harvard University Press, pp. 223-252.
- NEUBERGER, E. and DUFFY, W. (1976): *Comparative Economic Systems: A Decision-Making Approach*. Boston & London: Allyn & Bacon
- NOVE, A. (1983a): *The Economics of Feasible Socialism*. London: Allen & Unwin.
- NOVE, A. (1983b): *The Soviet Economic System*. London: Allen & Unwin.
- NOZICK, R. (1974): *Anarchy, State and Utopia*. New York: Basic Books.

- NUTI, D. M. (1985): "Hidden and Represented Inflation in Soviet-Type Economics: Definitions, Measurement and Stabilisation", *EUI Working Paper, No. 85/200, October*.
- NYERS, R. (1969): *Economic Reform in Hungary: Twenty-Five Questions and Answers*, Budapest, Pannónia.
- NYERS, R. and TARDOS, M. (1978): "Enterprises in Hungary Before and After the Economic Reform" *Acta Oeconomica*, 20, pp. 21-44.
- NYERS, R. and TARDOS, M. (1979): "What Economic Development Policy Should We Adopt?" *Acta Oeconomica*, 22, pp. 11-31.
- NYERS, R. and TARDOS, M. (1980): "Enterprises in Hungary Before and After the Economic Reform", in: W. Baumol (ed.), *Public and Private Enterprise in a Mixed Economy*, London: Macmillan.
- NYERS, R. and TARDOS, M. (1984): "The Necessity for Consolidation of the Economy and the Possibility of Development in Hungary", *Acta Oeconomica*, 32, pp. 1-19.
- NYERS, R., BAGOTA, BÉLA and GARAM, JÓZSEF (1969): *Economic Reform in Hungary. Twenty-five Questions and Twenty-five Answers. An Interview with Rezső Nyers*. Budapest: Pannónia.
- OPPENHEIM, F. E. (1961): *Dimensions of Freedom*, New York: St. Martins Press, London: Macmillan.
- PAPANEK, G., SÁRKÁNY, P. and VISZT E. (1986 H) *A nehéz pénzügyi helyzet rendezése iparvállalatainknál [Settling Financial Difficulties of Hungarian Industrial Enterprises]*. Mimeo. Budapest: MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoport.
- PERRY, E. J. and WONG, C. (eds.) (1985): *The Political Economy of Reform in Post-Mao China*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- PÉTER, G. (1954a H) "A gazdaságosság jelentőségéről és szerepéről a népgazdaság tervszerű irányításában." [On the Importance and Role of Economic Efficiency in the Planned Control of the National Economy]. *Közgazdasági Szemle*, December 1 (3), pp. 300-324.
- PÉTER, G. (1954b H) "Az egyszemélyi felelős vezetésről" [On Management Based on One-Man Responsibility]. *Társadalmi Szemle*, August/September 9 (8-9), pp. 109-124.
- PÉTER, G. (1956 H) "A gazdaságosság és a jövedelmezőség jelentősége a tervgazdálkodásban I-II." (The Importance of Economic Efficiency and Profitability in Planned Economy (I-II)). *Közgazdasági Szemle*, June, 3 (6), pp. 695-711 and July/August 3 (7-8), pp. 851-869.
- PÉTER, G. (1967): "On the Planned Central Control and Management of the Economy", *Acta Oeconomica*, 2, pp. 23-45.
- PETŐ, I. and SZAKÁCS, S. (1985 H) *A hazai gazdaság négy évtizedének története 1945-1985. I.* [Forty-years' History of the Hungarian Economy 1945-1985. I.]. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

- PETSCHNIG, M. (1985a H) *Fogyasztói árindexünk — A kritika tükrében* [The Hungarian Consumer Price Index — In the Mirror of Criticism]. Mimeo. Pécs-Budapest: Institute of Economics.
- PETSCHNIG, M. (1985b H) "Mennyi az annyi?" [How Much is so Much?] *Heti Világgazdaság*, I June, 6 (22), p. 7.
- POLÁNYI, K. (1944): *The Great Transformation*. NY: Farrar & Rinehart.
- PORTES, R. (1970): "Economic Reforms in Hungary", *American Economic Review*, May, 60 (2), pp. 307-313.
- PORTES, R. (1972): "The Tactics and Strategy of Economic Decentralization", *Soviet Studies*, April 23 (4), pp. 629-658.
- PORTES, R. (1977): "Hungary: Economic Performance, Policy and Prospects", in *East European Economics post Helsinki*. Joint Economic Committee, Congress of the United States, Washington, DC: U. S. GPO.
- PORTES, R. (1984): *The Theory and Measurement of Macroeconomic Disequilibrium in Centrally Planned Economies*, MS. U. of London: Birkbeck Coll.
- PORTES, R., QUANDT, R., WINTER, D. and YEO, S. (1986) *Macro-Economic Planning and Disequilibrium: Estimates for Poland*, London: Centre for Economic Policy Research Discussion Paper No. 91.
- PORTES, R. and WINTER, D. (1977): "The Supply of Consumption Goods in Centrally Planned Economies", *Journal of Comparative Economics*, December, I (4), pp. 351-365.
- PORTES, R. and WINTER, D. (1978): "The Demand for Money and for Consumption Goods in Centrally Planned Economies", *Review of Economic Statistics*, Feb. 60 (1), pp. 8-18.
- PORTES, R. and WINTER, D. (1980): "Disequilibrium Estimates for Consumption Goods Markets in Centrally Planned Economies", *Review of Economic Studies*, January, 47, (1) pp. 137-159.
- RAWLS, J. (1971) *A Theory of Justice*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- RÉVÉSZ, G. (1979): "Enterprise and Plant Size: Structure of the Hungarian Economy", *Acta Oeconomica*, 22, pp. 47-68.
- RISKIN, C. (1985): *Political Economy of Chinese Development since 1949*, mimeographed, New York: Columbia.
- ROKEACH, M. (1979): *Understanding of Human Values*. New York: Free Press.
- ROMÁN, Z. (1985): "The Conditions of Market Competition in Hungarian Industry", *Acta Oeconomica*, 34, pp. 79-97.
- RUPP, K. (1983): *Entrepreneurs in Red*. Albany: State University of New York Press.
- SÁRKÖZY, T. (1982): "Problems of Social Ownership and of the Proprietary Organization", *Acta Oeconomica*, 29, pp. 225-258.

- SÍK, O. (1967): "Socialist Market Relations and Planning", in *Socialism, Capitalism and Economic Growth. Essays Presented to Maurice Dobb*. Ed.: C. H. Feinstein. Cambridge: Cambridge U. Press, pp. 133-157.
- SCHUMPETER, J. A. (1934): "Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung," 1911, *The Theory of Economic Development*, Cambridge: Harvard University Press.
- SCHWEITZER, I. (1982 H) *Vállalatméret* [The Firm's Size]. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- SEEN, A. (1985) "Well-being, Agency and Freedom: The Dewey Lectures 1984", *Journal Philosophy*, 82. pp. 169-221.
- SEN, A. (1988): "Freedom of Choice: Concept and Content", *European Economic Review*, 32, 1988.
- SEN, A. WILLIAMS, B. (1982): "Introduction: Utilitarianism and Beyond", in: A. SEN and B. WILLIAMS, (eds.). *Utilitarianism and Beyond*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 1-22.
- SIKLAKY, I. (1985 H) *Koncepció és kritika: vita Liska Tibor "szocialista vállalkozási szektor" javaslatáról* [Conception and Criticism: Discussion of T. Liska's Proposal of a "Socialist Enterprising Sector"]. Budapest: Magvető.
- SIMONOVITS, I. (1975): *Társadalom-egészségügy és egészségügy szervezés-tudomány* [Epidemiology and the Science of Organization of Health], Budapest, Medicina.
- SIPOS, A. (1983): "Relations Between Enterprises in the Agro- Industrial Sphere in Hungary", *Acta Oeconomica*, 31, pp. 53-69.
- SOÓS, K. A. (1975-1976): "Causes of Investment Fluctuations in the Hungarian Economy", *Eastern European Economics*, Winter 14 (2), pp. 25-36.
- SOÓS, K. A. (1984): "A Propos the Explanation of Shortage Phenomena: Volume of Demand and Structural Inelasticity", *Acta Oeconomica*, 33, pp. 305-320.
- SOÓS, K. A. (1984a): "A reformok utáni magyar és jugoszláv gazdasági mechanizmus néhány fontos közös sajátossága" [Some Important Common Properties of the Hungarian and Yugoslav Post-Reform Economic Mechanism], *Társadalomkutatás*, April, 2, pp. 71-86.
- STARK, D. (1985): "The Micropolitics of the Firm and the Macropolitics of Reform: New Forms of Workplace Bargaining Hungarian Enterprises", in *State Versus Markets in the World-System*. Eds.: Peter Evans, Dietrich Rueschmeyer, and Evelyne Humber Stephens. Beverly Hills, CA: Sage, pp. 247-269.
- SUGÁR, T. (1984 H) "A piac és a látható kéz" [The Market and the Visible Hand]. *Társadalmi Szemle*, March, 29 (3), pp. 89-99.

- SWAIN, N. (1981): "The Evolution of Hungary's Agricultural System Since 1967", in P. Hare *et al.*, pp. 225-251.
- SZABÓ, J. (1985 H) "Kinálathi rugalmasság, elszakadó kereslet, készletek és hiány" [Inelasticity of Supply, Runaway Demand, Stocks and Shortage]. *Közgazdasági Szemle*, July/August 32 (7-8), pp. 951-960.
- SZABÓ, J. and TARAFÁS, I. (1985): "Hungary's Exchange Rate Policy in the 1980's" *Acta Oeconomica*, 35, pp. 53-79.
- SZABÓ, K. (1967 H) "A szocialista gazdaságirányítási rendszer" [The Socialist System of Economic Control and Management], in *A szocializmus politikai gazdaságtana. Tankönyv* [The Political Economics of Socialism. Text-book]. Eds.: Berei, Andor *et al.*. Budapest: Kossuth Könyvkiadó, pp. 248-294.
- SZALAI, E. (1982): "The New Stage of the Reform Process in Hungary and the Large Enterprise", *Acta Oeconomica*, 29, pp. 25-46.
- SZAMUELY, L. (1974): *First Models of the Socialist Economic Systems*, Budapest, Akadémiai Kiadó.
- SZAMUELY, L. (1982): "The First Wave of the Mechanism Debate in Hungary 1954-1957", *Acta Oeconomica*, 29, pp. 1-24.
- SZAMUELY, L. (1984): "The Second Wave of the Economic Mechanism Debate and the 1968 Reform in Hungary", *Acta Oeconomica*, 33, pp. 43-67.
- SZEGŐ, A. (1983b H) "Gazdaság és politika —Érdek és struktúra" [Economy and Politics —Interest and Structure]. *Medvetánc*, 3 (2-3), pp. 49-92.
- SZELÉNYI, I. (1983): *Urban Inequalities under State Socialism*. Oxford: Oxford U. Press.
- SZELÉNYI, I. R. MANCHIN (1987): *Interrupted Embourgeoisement*, Mimeo. New York: Graduate School, City University of New York.
- TALLÓS, G. (1976 H) *A bankhitel szerepe gazdaságirányítási rendszerünkben* [The Role of Bank Credit in the Hungarian System of Economic Control and Management]. Budapest: Kossuth.
- TARDOS, M. (1980): "The Role of Money: Economic Relations Between the State and the Enterprises in Hungary", *Acta Oeconomica*, 25, pp. 19-35.
- TARDOS, M. (1982): "Development Program for Economic Control and Organization in Hungary", *Acta Oeconomica*, 28, pp. 295-315.
- TARDOS, M. (1986): "The Conditions of Developing a Regulated Market", *Acta Oeconomica*, 36, pp. 67-89.
- TARDOS, R. (1983 H) "Magatartástípusok a családi gazdálkodásban" [Behavioural Types in Family Economy]. *Közgazdasági Szemle*, January 30 (I), pp. 63-76.

- TAYLOR, F. M. (1964): "The Guidance of Production in a Socialist State", *American Economic Review*, March, 1929, 19 (I), pp. 1-80. Reprinted in Ed.: *On the Economic Theory of Socialism*. Benjamin E. Lippincott. NY: McGraw-Hill (1938)
- TELLÉR, G. (1984-1985 H) "Ómechanizmus, új mechanizmus, ipari szövetkezetek" [Old Mechanism, New Mechanism, Industrial Cooperatives]. *Medvetánc*, 4-5, (4-1), pp. 143-165.
- THOBEN, H. (1982): "Mechanistic and Organistic Analogies in Economics Reconsidered", *Kyklos*, 35, 292, 306.
- TIBOR, Á. (1984 H) "Statikus automobilizmus" [Static Automobolism]. *Heti Világgazdaság*, April 28, 6 (18), pp. 53-55.
- TÍMÁR, J. (1985a H): *A társadalmi újratermelés időalapja* [The total of Manhours Available for Social Reproduction]. Mimeo. Budapest: U. of Economics.
- TÍMÁR, J. (1985b H): "Idő és munkaidő. A munkaidő és a társadalmi újratermelés időalapjának néhány problémája Magyarországon" [Time and Working Time. Some Problems of Working Time and of the Total of Man-Hours Available for Social Reproduction]. *Közgazdasági Szemle*, No. 32, pp. 1299-1313.
- TYSON, L. D. (1977): "Liquidity Crises in the Yugoslav Economy: An Alternative to Bankruptcy?", *Soviet Studies*, April, 29, pp. 284-295.
- TYSON, L. D. (1980): *The Yugoslav Economic System and Its Performance in the 1970s*, Berkeley: Institute of International Studies, University of California.
- TYSON, L. D. (1983): "Investment Allocation. A Comparison of the Reform Experiences of Hungary and Yugoslavia", *Journal of Comparative Economics*, September, 7, pp. 288-303.
- UNITED NATIONS (1968): *Yearbook of National Accounts Statistics 1967*, New York: UN.
- UNITED NATIONS (1970) *Statistical Yearbook 1969*. NY.
- UNITED NATIONS (1977): *Yearbook of National Accounts Statistics 1975*, New York: UN.
- UNITED NATIONS (1979) *Statistical Yearbook 1981*. NY.
- UNITED NATIONS (1982): *Yearbook of National Accounts Statistics 1980*, New York: UN.
- UNITED NATIONS (1983a) *Monthly Bulletin of Statistics*, Jan. (37) I.
- UNITED NATIONS (1983b): *Yearbook of National Accounts Statistics 1982*, New York: UN.
- UNITED NATIONS (1985a) *Statistical Yearbook 1982*. NY.
- UNITED NATIONS (1985b) *Monthly Bulletin of Statistics*. Oct. (39) 10.

- VARGA, I. (1957 H): "A Közgazdasági Szakértő Bizottság elgondolásai" [Conceptions of the Economic Expert Committee]. *Közgazdasági Szemle*, October 4 (10), pp. 997–1008 and December 4 (12), pp. 1231–1248.
- VÁRHEGYI, E. (1986 H): *A hitelrendszer hatása a vállalati költségvetési korlátra* [Impact of the Credit System on the Firm's Budget Constraint]. Mimeo. Budapest: Economix.
- VASS, H. ed. (1968 H) *A Magyar Szocialista Munkáspárt határozatai és dokumentumai 1963–1966* [Decrees and Documents of the Hungarian Socialist Workers' Party 1963–1966]. Budapest: Kossuth.
- WEBER, M. (1947): *The Theory of Social and Economic Organization*. Oxford: Oxford U. Press, (1922)
- WHO (1975), *Glossary of Health Care Terminology*, Copenhagen, WHO Regional Office for Europe.
- WILES, P. (1956) "Growth versus Choice", *Economic Journal*, 66. pp. 224–255.
- WILLIAMSON, O. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. NY: The Free Press.
- WONG, C. (1985) *The Economics of Shortage and the Problems of Industrial Reform in Post-Mao China*, mimeographed, Berkeley: University of California.
- WOOTON, B. (1959): *Social Science and Social Pathology*, London, Allen-Unwin.
- ZELKÓ, L. (1981 H): "A versenyárrendszer' elméleti és gyakorlati problémáihoz" [On the Theoretical and Practical Problems of the Competitive Price System]. *Közgazdasági Szemle*, July/Aug. 27 pp. 927–940.

ÍNDICE

<i>Prólogo</i>	7
I. La reproducción de la escasez	13
II. La eficiencia y los principios de la ética socialista	47
III. La salud de las naciones. Reflexiones sobre la analogía entre la ciencia médica y la economía	67
IV. La restricción presupuestal blanda	95
V. El proceso húngaro de reforma: visiones, esperanzas y realidad	130
VI. Libertad individual y reforma de la economía socialista	234
VII. ¿Es reformable el socialismo?	288
VIII. Privatización: el gran problema de la transición en Europa oriental	314
Referencias	325

I. [Faint text]

II. [Faint text]

III. [Faint text]

IV. [Faint text]

V. [Faint text]

VI. [Faint text]

VII. [Faint text]

VIII. [Faint text]

IX. [Faint text]

De Marx al libre mercado, de János Kornai, terminó de imprimirse el 13 de marzo de 1992 en los talleres de Cuadratín y Medio, S.A., Dr. Vértiz 931-A, México, D.F. La tipografía la realizaron Ricardo Viesca y Jaime Gutiérrez, Priv. de la Alborada 40-202, México, D.F., empleando tipos Century de 9, 10 y 11 puntos. La edición, de 2 000 ejemplares, estuvo al cuidado de Óscar Díaz Chávez.

János Kornai

Nació en Budapest en 1928. Doctorado en Economía en la Universidad Karl Marx y en Ciencias en la Academia Húngara de Ciencias. Fue profesor investigador de 1955 a 1958 del Instituto de Economía y más tarde prestó sus servicios en el Instituto de la Industria Textil de Budapest. De 1963 a 1968 se desempeñó como jefe del departamento del Centro de Computación de la Academia de Ciencias de Hungría y, a partir de 1969, se convirtió en jefe del Instituto de Economía de la misma institución. Ha sido profesor visitante en numerosas universidades, entre las que destacan las de Stanford, Yale, Princeton, Harvard, Sussex y Estocolmo. Recibió el grado de Doctor Honoris Causa por la Universidad de París y la de Poznan. János Kornai está considerado como el economista más calificado en el terreno del difícil tránsito de una economía centralizada a una de libre mercado. Desde 1986 es profesor de Economía de la Universidad de Harvard. Entre sus libros destacan: *Non-price control, Growth shortage and efficiency, Contradictions and dilemmas, The road to a free economy. Shifting from a socialist system: the example of Hungary, Vision and reality, Market and state. New studies on the socialist economy and society y Crecimiento armónico frente a crecimiento anárquico.*



COLECCIÓN LA REFLEXIÓN

A pesar del inmenso rezago económico del campo socialista frente a occidente y de los escasos pero fundamentales ejemplos que demostraban la eficiencia de los sectores privados no sólo en la Unión Soviética sino en Europa Central, muy pocos socialistas dentro y fuera de la URSS reconocieron antes de 1985 que los problemas que vivían los países socialistas eran básicamente el resultado de la aplicación de los principios económicos más fundamentales del marxismo-leninismo. Sorprendentemente, el argumento de muchos socialistas, hasta hoy, es que la catástrofe soviética es responsabilidad única de Stalin y del totalitarismo que tan cuidadosamente erigió por más de veinte años. Para ellos, el socialismo ha salido inmune del derrumbe y sigue siendo una alternativa económica mejor que el capitalismo para el futuro. János Kornai —quién vivió de cerca la tragedia económica del

EDITORIAL VUELTA