

**Resistencia al cambio, grandes empresas y restricción
presupuestaria débil.**

Una perspectiva desde los derechos de propiedad.

Jan Winiecki

*Departamento de Economía
Universidad Católica de Lublin
Lublin. Polonia*

**Resistencia al cambio, grandes
empresas y restricción
presupuestaria débil.**

**Una perspectiva desde los derechos
de propiedad.**

**Resistance to Change, Big Size
Firms and Soft Budget Constraint.
A View from Property Rights.**

RESUMEN

Este trabajo expone la idea del significado de la restricción presupuestaria débil para economías como la de la Unión Soviética. La hipótesis de buscadores de rentas y la no definición de los derechos de propiedad permiten una mejor comprensión del comportamiento observado. Los trabajos empíricos citados muestran una relación entre tamaño, nomenclatura y privilegios. Esta perspectiva sobre la asignación en las economías tipo soviético da respuesta a la pregunta de por qué, después de 1989, las empresas del este europeo han sido tan resistentes al cambio.

ABSTRACT

This paper presents the idea of the significance of the soft budget constraint for the soviet type economies. The rent-seeking hypothesis and the non definition of property rights allow a better comprehension of the observed behavior. The empirical studies cited show a relation between size-nomenclature-privileges. This view of the allocation in soviet type economies answers the question of why east european industries where, before 1989, so resistent to change.

Resistencia al cambio, grandes empresas y restricción
presupuestaria débil.
Una perspectiva desde los derechos de propiedad*.

I. INTRODUCCIÓN

Hasta ahora, en las Economías de Tipo Soviético (ETS para abreviar), sólo las reformas del sector agrícola han aportado, en algunos casos, efectos positivos. No en cambio en lo que respecta al sector industrial (la mayor parte de la literatura reciente rechazaba justificadamente algunas aseveraciones optimistas de algunos analistas sobre los éxitos de la “economía de mercado regulado”, húngara post-1968).

Siendo éste el caso, puede asumirse que las reformas industriales en las ETS no fueron suficientemente lejos en la dirección de una economía basada en la propiedad privada y el mercado (ETM para abreviar). En este escrito el autor intenta contestar a la pregunta de por qué el sector industrial ha sido tan resistente al cambio. El análisis se hace desde el enfoque de los derechos de propiedad.

II. GRANDES EMPRESAS INDUSTRIALES: UN CASO DE INFLUENCIA POLÍTICA AGREGADA

El autor ha señalado que, aunque ha habido mejoras (más bien modestas) en el funcionamiento de la agricultura en algunas economías de tipo soviético, en

* Escrito presentado en la conferencia sobre “La empresa socialista entre la Autonomía y Restricciones: Un análisis comparativo del proceso de reforma en la URSS y en los países del Este europeo”, Universidad de Padua, Departamento de Estudios Internacionales, 11-12 de Septiembre de 1989, por Jan Winiński, analista independiente de Varsovia. También es profesor asociado de Economía en la Universidad Católica de Lublin. Traducción al castellano de Javier Garralda.

ningún lugar ha alcanzado la industria logros similares¹. A primera vista el veredicto en favor de la agricultura resulta sorprendente. En todas partes la industria dirigida por los comunistas ha sido el niño mimado que ha recibido la mayor parte de la atención y de los recursos, primero a expensas de la agricultura y después y cada vez más de los servicios. El esfuerzo conjunto para acortar la distancia en el desarrollo con el Oeste industrializado se ha centrado casi exclusivamente en la industria.

Tras décadas de industrialización al estilo soviético, sin embargo, el esfuerzo parece cada vez más desencaminado. No sólo la demanda continúa excediendo a la oferta en los mercados de bienes de producción y consumo, sino que también la calidad de los productos de las ETS queda *cada vez más* atrás de la de otros países -¡no sólo occidentales!. Por dar sólo un ejemplo: las ETS, que en 1965 obtuvieron alrededor del 50% del precio por unidad media (kilogramo) obtenido en la CEE por los demás países por sus productos de ingeniería, obtuvieron tan sólo el 28% en 1985². Y no sólo los precios que obtienen son inferiores, sino que también desciende su participación en las importaciones de bienes manufacturados por parte de Occidente, mostrando así la incapacidad de las ETS para vender, incluso a precios marcadamente menores.

Una respuesta a la intrigante cuestión de por qué el sector industrial ha sido tan resistente a las reformas resulta difícil sin investigar la estructura de los derechos de propiedad en las ETS. Se puede, naturalmente, obtener una respuesta indirecta: precisamente porque la industria es el corazón del "desarrollo socialista" centralmente dirigido, la pureza ideológica ha impedido a los grupos dirigentes el hacer incluso aquellas modestas concesiones a una economía de mercado descentralizada que se hicieron en la "menos importante" agricultura.

Las respuestas ideológicas son normalmente insatisfactorias y este caso particular no constituye una excepción. Los comunistas resultaron en general muy proclives a resolver los conflictos que se planteaban entre las exigencias de la continuidad de su mandato y la ideología, en favor de las primeras. Surge así otra cuestión: si el sector "núcleo" se convierte cada vez más en un sector *problema* ¿por qué los gobernantes se resisten a adoptar soluciones que harían funcionar mejor la industria y facilitarían en consecuencia la continuidad de su mandato?.

1. J. Winiecki, "Pourquoi les réformes économiques échouent-elles dans les systèmes de type soviétique?" *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, Vol. 18, 1987, nº 3 y "Why Economic Reforms Fail in the Soviet System? A property rights-based approach", *Economic Inquiry*, 1989 (de próxima aparición).

2. Para los datos de 1965, véase J. Winiecki, *The Distorted World of Soviet-Type Economies*, London, Routledge, 1988, p. 161 (existe traducción castellana); para los cálculos propios para 1985 véanse estadísticas de la OCDE.

La teoría de los derechos de propiedad, tal como viene aplicada por la escuela de la “nueva historia económica”, afirma que en sociedades con un tipo de gobierno pre-representativo se plantea un conflicto típico entre, por una parte, la estructura eficiente de derechos de propiedad dirigida a disminuir los costes de transacción, es decir, a facilitar un incremento de la riqueza, y, de otra, la estructura real de derechos de propiedad dirigida a maximizar la renta del estrato dirigente³. Pese a la obvia discrepancia entre ambas, los dirigentes tienden a mantener la estructura de los derechos de propiedad ineficientes para evitar ofender a los poderosos sectores del estrato dominante que son los que más se benefician del orden existente. Según esta guía metodológica, el autor considerará con más atención a los miembros del estrato dominante en el sistema soviético que más se benefician de la actual, patentemente ineficiente, estructura de derechos de propiedad en la industria.

Este autor subrayó⁴ que además del tradicional modo de extraer renta en condiciones de dictadura, aún se da otra modalidad bajo la dictadura de tipo soviético. Y que hace posible la maximización de la renta de, primariamente, dos sectores del estrato dominante: los miembros del aparato del partido y la burocracia económica.

Este modo de maximización de la renta específico del sistema ocurre de dos modos. El primero a través de la *nomenclatura*, es decir del derecho del aparato del partido comunista a “recomendar” (léase nombrar) candidatos para todos los puestos gerenciales en la administración pública y económica. Puesto que los nombramientos se realizan, primariamente, en base a la lealtad a quienes los nombran gerentes, más que en base a la competencia, los miembros del aparato y los burócratas no ven ningún obstáculo para nombrarse a ellos mismos y a sus camaradas con carnet para estos trabajos bien remunerados.

El segundo modo de maximizar la renta es a través del ascendente flujo de bienes y servicios desde las empresas a aquéllos miembros del aparato del partido de cuyos continuos favores depende la posición de los gerentes empresariales nombrados por la *nomenclatura*. El flujo de bienestar a bajo precio y de oferta escasa, incrementa la riqueza de quienes tienen acceso a los mismos (ya sea indirectamente, o a través de un mayor ingreso, si los bienes son revendidos más tarde a un mayor precio libre o de mercado negro). Los servicios a bajo precio contribuyen directamente al bienestar de los burócratas y apparatchiks a través de la construcción o renovación del apartamento o casa

3. Véase por ejemplo D.C. North, “A Framework for Analysing the State in Economic History”, *Explorations in Economic History*, Vol. 31, March 1979.

4. Ver artículos citados en la nota 2 y también J. Szymanderski y J. Winiecki, “Dissipation de la rente; managers et travailleurs dans le système soviétique: les implications pour un changement du système”, *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, 1989 (de próxima aparición) y J. Winiecki, *Gorbachev's Way Out?*, Centre for Research into Communist Economies, London 1988.

de campo, diseño, manufactura e instalación de mobiliario o accesorios contruidos ex-profeso y a la orden, etc. Una mirada de bienes y servicios pueden ser así provechosamente adquiridos en una economía plagada por la escasez.

El breve perfil anterior de la estructura de derechos de propiedad en el sistema soviético presenta la trama general dentro de la que este autor explica el papel del sector industrial como área más importante de búsqueda de renta de apparatchiks y burócratas.

Empecemos ahora con los salarios oficiales. Es un hecho bien conocido que los sueldos y salarios de las ETS son generalmente mayores en la industria (minería, manufacturas, electricidad y construcción) que en cualquier otro sector de la Economía.

Es menos conocido que los gerentes de las empresas industriales ganan más que sus iguales en empresas e instituciones de los restantes sectores de las ETS. Una mirada al Cuadro 1 nos da una diferencia de un tercio a un cuarto (si los sueldos gerenciales en la industria se hacen iguales a 100%). Así el sector industrial ofrece mayores sueldos gerenciales que otros sectores.

La industria ofrece otras ventajas a aquellos sectores del estrato dominante que más se benefician de la presente estructura de derechos de propiedad en las ETS. El extremadamente alto nivel de concentración industrial en las ETS, mucho mayor que en cualquier lugar del mundo (ver Cuadro 2), deja al sector industrial de las ETS con muchas empresas muy grandes y muchos niveles de gerencia. Si el tamaño determina, en una considerable extensión, los sueldos gerenciales, las empresas muy grandes ofrecen además gran número de puestos de trabajo como gerentes bien pagados. Así el sector industrial ofrece no sólo mayores sueldos gerenciales, sino también mayor número de puestos de trabajo gerenciales.

Además, la complejidad de la producción industrial (un cierto número de fases de manufactura, y un cierto número de partes y componentes exigido, etc.) hace a la industria particularmente propensa a incrementar el tamaño de las empresas. Como este autor demostró en otro lugar⁵, la incertidumbre generada por la economía planificada centralmente es un factor importante en el aumento del tamaño de las empresas, pues cada gerente trata de producir lo más posible internamente, para reducir la dependencia de proveedores externos. Esto, unido a la sustitución de importaciones, origina una hipertrofia de la industria. La proporción del sector industrial en el PNB y el empleo es entre 1/5 y 1/3 mayor que en las economías de tipo mercado (ETM), de similar nivel de desarrollo. Por consiguiente, el sector industrial no sólo ofrece mayores sueldos que los demás

5. Véase . Winiecki, *The Distorted World...*, op. cit., capítulo III.

sectores, para personas en puestos gerenciales comparables, sino también ofrece a *apparatchiks* y burócratas un número acrecido de estos puestos bien pagados en la industria, en razón de la sobredimensión de este sector.

Se sigue de lo anterior que son *las grandes empresas de la industria* las que son consideradas el área más importante de búsqueda de renta para *apparatchiks* y burócratas. La posición empresarial de las grandes empresas (que afecta tan intensamente a su rendimiento, véase sección siguiente) se explica mejor con un diagrama que muestra las relaciones de la *nomenclatura* con el mando tradicional/jerarquía de racionamiento, en la planificación central, en los diversos niveles del aparato del partido (ver figura 1). Por consiguiente, un gerente general puede ser nombrado por la *nomenclatura* del comité central, sus delegados por la *nomenclatura* regional, los gerentes de la fábrica por la *nomenclatura* de distrito o ciudad y los gerentes de los departamentos dentro de las fábricas por la *nomenclatura* de la empresa. Así, la búsqueda de renta se convierte en un factor unificador: cada nivel del aparato del partido comunista se queda con su parte del pastel.

Sin embargo, los mayores sueldos y "privilegios" asociados (coches con chófer, etc.), que este autor designa como *corrupción autorizada*, no son en absoluto la única fuente de ingreso y riqueza para aquellos sectores del estrato gobernante que más se benefician de la actual estructura ineficiente de derechos de propiedad. La segunda clase de obtención de renta, como se subrayó antes, es a través de la adquisición de bienes y servicios a bajo precio sobre la base de los nexos personales entre los gerentes de la empresa y aquéllos de cuyos favores depende su posición. Como el botín se divide localmente y sin la autorización del centro, esta forma puede ser llamada *corrupción no autorizada* (en contraste, por ejemplo, con los cupones para comprar un coche a un precio mucho menor que el de mercado y que se distribuyen de arriba a abajo).

En esto, la industria se convierte en un área aún más prometedora de búsqueda de renta en relación con otros sectores que en el caso de la *corrupción autorizada*. Una plétora de bienes manufacturados duraderos y no duraderos puede adquirirse en origen, es decir, de los productores, si hay escasez. Y, observación comúnmente oída en los países comunistas, las escaseces temporales son el rasgo más permanente de una economía de tipo soviético...

La industria tiene una ventaja como fuente de bienes de consumo de escasa oferta (excepto para productos agrícolas), pero también tiene una ventaja con respecto a muy apreciados servicios. Por ejemplo, mandar obreros para renovar un apartamento o construir una *dacha* (y añadiendo los materiales de construcción para tal favor) es mucho más fácil en una gran empresa en la que los costes de tales favores pueden ser ocultados más fácilmente entre miles de partidas que esconden otras transacciones o puro y simple derroche. Además, al lado de la

escala de operaciones que hace posible esconden el coste de tales favores, las secciones de construcción de las empresas manufactureras (o mineras) -o de la construcción- están sencillamente mejor provistas de trabajadores y materiales que las empresas escasas de recursos del sector servicios.

En conjunto, dada la renta extraída de la industria, no es sorprendente que los puestos de trabajo gerenciales bien pagados en empresas industriales se mantengan "en familia", es decir entre los apparatchiks del partido y sus camaradas portadores de carnet. Los datos exactos por países y a lo largo del tiempo están naturalmente ocultos a la vista (al igual que el procedimiento global de la *nomenclatura*) pero pueden darse con todo unas pocas ojeadas.

Según los informes del estudio sobre los gerentes de la industria para cuatro países⁶ preparado bajo la égida del COMECON, el 100% de los gerentes generales en Checoslovaquia y Polonia pertenecían al partido comunista. Las mismas cifras para Bulgaria y Hungría eran respectivamente del 87,5% y del 83%. En conjunto, y tomando tanto a gerentes generales como a sus delegados, las cifras de pertenencia al partido eran del 95,9% para Polonia, 94,4% para Checoslovaquia, 79,1% para Hungría y 77,4% para Bulgaria⁷.

Esta proporción extremadamente alta no parece alterarse mucho a lo largo del tiempo, pese a todas las "liberalizaciones": p.e. en Polonia en los 70 más del 90% de los gerentes habían pertenecido al partido comunista. El porcentaje descende, según un estudio, al 75% entre gerentes que pasaron un proceso de selección competitiva en el período de 1981-83⁸, pero esta cifra esconde más de lo que revela. Incluye la selección de gerentes de 1981, cuando "Solidaridad" apoyó comités de autogestión que eran libres de escoger a los gerentes, sin tener en cuenta a la *nomenclatura*. En el período 1982-83 las reglas de selección competitiva fueron cambiadas, los comités de autogestión se enfrentaron a una presión política y a campañas de intimidación de la policía secreta. El porcentaje de gerentes que eran miembros del partido comunista ascendió de nuevo. En consecuencia cinco años después se informaba que (de nuevo) "alrededor del 90% de los gerentes de las empresas estatales pertenecen al P.W.P." (partido comunista-J.W.)⁹.

Son pues -los gerentes-, uña y carne con el estrato gobernante del sistema soviético, siendo reclutados predominantemente de sus dos sectores: burócrata-

6. Realmente cuatro ramas de la manufactura: maquinaria eléctrica y no eléctrica, textil, vestido, e industrias de la alimentación y del calzado. Para ver la fuente, consúltese la nota siguiente.

7. *Zarządzanie*, 1985, nº 11, p. 27 (en polaco).

8. Según un estudio que abarca a 404 gerentes generales y sus delegados, M. Kasten, "Curriculum Profesional de los Ganadores de Nombres Competitivos de Gerentes (Un Informe Sociológico)" *Materialy i Studia IPPS*, nº 14, Varsovia 1986, p. 12 (en polaco).

9. M. Gorynia y W.J. Otta, "¿Tienen que exportar las empresas?", *Zycie Gospodarcze*, 1988, nº 9 (en polaco).

tas y *apparatchiks* del partido. Las consecuencias de este estado de cosas tienen gran alcance: pertenecen a un mundo en el que las recompensas se distribuyen en base a la lealtad, de hecho *obediencia*, a quienes deciden respecto a su posición real. Como este autor argumentó en otro lugar¹⁰, no precisan preocuparse mucho respecto al balance en tanto que sus superiores estén satisfechos. No se espera de ellos que den ni siquiera la verdadera radiografía del rendimiento de la empresa, pues sus jefes están interesados también en enviar hacia arriba informes optimistas sobre las empresas de su industria o región.

Los gerentes que son obedientes, y además atentos a las necesidades de sus superiores respecto a bienes y servicios con oferta escasa, pueden estar razonablemente seguros de que llegarán siempre primas y bonos, así como los "privilegios" distribuidos desde el centro. No todos los gerentes pueden esperar, naturalmente, una recompensa generosa. Existen en este aspecto importantes diferencias, que provienen principalmente del círculo de influencia política de los gerentes, en el sentido de pertenencia a una influyente camarilla. El estar bien conectado significa ser designado para un puesto más elevado en una empresa grande e importante. Y cuanto mayor es la empresa, más numerosos son tales puestos de *nomenclatura* y, en consecuencia, mayor es la influencia política agregada de los gerentes.

III. INFLUENCIA POLÍTICA Y ASIGNACIÓN DE RECURSOS

Este autor ya mencionó que las grandes empresas son el área más importante de búsqueda de renta dentro del ya privilegiado sector industrial. Los sueldos de los gerentes de la *nomenclatura* son los más altos en él, los "privilegios" asociados con su posición (*corrupción autorizada*) son más numerosos y provechosos y los beneficios de la corriente de bienes y servicios a bajo precio (*corrupción no autorizada*) son mayores que en cualquier otra parte. Esos son los componentes de la renta apropiada que afectan directamente a su ingreso y riqueza. Pero el hecho de ser gerente en una empresa grande "prioritaria" conlleva también otros beneficios menos tangibles.

En el mundo soviético el ilimitado relativismo se extiende también a la asignación de recursos, que no se basa en los criterios de eficiencia (ni siquiera en los *seudo*-criterios establecidos por los planificadores centrales). Consecuentemente, la influencia política pesa fuertemente sobre la asignación de recursos. Y en las ETS plagadas por la escasez, importa si se concede a la empresa un acceso preferencial a las ofertas de inputs, divisas, concesión de

10. Ver J. Szymanderski y J. Winiecki, op. cit.

inversiones, créditos y -si surge la necesidad- subsidios. Esto constituye el todo en la diferencia entre una más fácil o más difícil puesta en marcha de los objetivos planeados para el output.

Siguiendo más allá la huella de la influencia política agregada, conviene señalar que no sólo la puesta en marcha del plan puede resultar más fácil si la influencia política facilita el aflujo de recursos a las empresas "prioritarias", sino que también los objetivos planeados de output pueden ser menos exigentes. El regateo con los superiores de la empresa es también más susceptible de éxito, cuanto más intensa es la influencia política agregada de los gerentes de la empresa.

Así la influencia política agregada está positivamente correlacionada con, por una parte, objetivos de output del plan más factible (y distintos) y, de otra, más fácil acceso a los recursos precisos para poner en marcha estos objetivos. Esto capacita a los gerentes de grandes empresas a beneficiarse *indirectamente*, a través del ocio en el trabajo, de su posición privilegiada dentro del sistema de la *nomenclatura* basado en la lealtad. Y se alcanza un nivel dado de ingresos y riqueza con menor esfuerzo.

No pasó desapercibida la privilegiada posición de las grandes empresas en las ETS. Probablemente la mejor conocida es una crítica de un economista húngaro, Andreas Hegedus a mediados de los ochenta¹¹. Pero, sin recurrir a la perspectiva de Northian sobre el conflicto inherente entre la actual estructura ineficiente de los derechos de propiedad (pero que maximiza la renta del estrato gobernante) y la estructura eficiente de derechos de propiedad, es difícil hallar una explicación convincente. Sólo cuando se averigua que ambos, el centro y los gerentes de las grandes empresas, pertenecen al estrato gobernante, y que la influencia política agregada de los últimos es considerable, pueden explicarse las razones de la falta de voluntad del centro para ejercer presiones para lograr reformas radicales, y ello en términos de su falta de voluntad de ofender a poderosos sectores del estrato dominante. Las piezas del rompecabezas se colocan en sus lugares adecuados.

También merece la pena recordar que a menudo, los mismos gerentes de las grandes empresas no son tan poderosos, siéndolo en cambio quienes los nombran o apoyan su posición gerencial y que subsecuentemente sacan diversos beneficios de estos nombramientos (principalmente a través de lo que este autor llama *corrupción no autorizada*). Analizando la influencia relativa de un gerente en una ETS, un comentarista en un periódico de dirección de

11. A. Hegedus, "Grandes Empresas y Socialismo", *Kozgazdasagi Szemle*, Vol. 31, 1984, n° 1 (en húngaro). Se trata de hecho, de las consideraciones de Hegedus sobre el libro de Erzebet Szalar (también en húngaro) sobre las preferencias de inversión concedidas a las grandes empresas.

empresas polaco dice que "la posición del gerente es tan sólida como la influencia de aquéllos que están detrás de él"¹².

Aunque todo el mundo conoce en las ETS las diversas preferencias por las grandes empresas cuyos gerentes gozan de fuerte influencia política, la escala del fenómeno permanece desconocida. Según los conocimientos del autor, sólo un poco conocido estudio de Maria Csanadi ha tratado de medirlo en términos cuantitativos. Publicado en húngaro en un oscuro boletín¹³ mimeografiado, este estudio merece mayor atención que la que recibió. Algunas de las siguientes páginas presentan sus principales resultados (tal como se aprecian desde el ventajoso punto de vista de los derechos de propiedad).

La autora decidió contestar a la pregunta de qué empresas tienen "prioridad" -o más precisamente- gozan de acceso preferencial a los recursos escasos. Como objeto de su estudio tomó a la industria de bienes de ingeniería, la más importante industria manufacturera de Hungría (señalemos que seleccionó una industria que goza también de "prioridad" a nivel de rama). Y aunque obviamente reconocía el estrecho nexo entre gran tamaño y círculo de influencia política, María Csanadi, sin embargo, decidió estudiar ambas variables por separado, así como en conjunto.

Consecuentemente, la autora divide las empresas de ingeniería en tres categorías según su tamaño: grandes, medias y pequeñas, según la dimensión de sus activos fijos. Emplea una clasificación dicotómica respecto a la influencia política. Y usa como medida la participación de los gerentes de la empresa y/o otros empleados en los organismos plenarios y ejecutivos del partido comunista húngaro (HRWP) en los niveles del comité central, comités regionales y comité de distrito de Budapest.

La pertenencia a estos organismos constituye una razonablemente buena aproximación de la influencia política agregada tal como la definió anteriormente este autor. Informalmente las posiciones gerenciales cubiertas por la *nomenclatura* relacionan a sus detentadores con diversos comités ejecutivos del partido: Cuanto mayor es la empresa, más son los nexos establecidos a más niveles de la *nomenclatura* y mayor es la influencia política agregada que se origina.

Pero las grandes empresas también están formalmente relacionadas con el partido comunista por medio de la participación de miembros del partido de empresas importantes en sus organismos plenarios y ejecutivos. Los mismos gerentes son a veces "elegidos" a estos organismos si pertenecen a una

12. A. Wieczorkowski, "Los galeotes inocentes", *Zarządzanie*, 1984, n° 12, p. 24 (en polaco).

13. M. Csanadi, "Dependencia, Consenso y Selección. La relación entre Economía y Política en el sistema de toma de decisiones", Instituto de Investigación Financiera, Estudio n° 3, Budapest, 1984, mimeografiado (en húngaro).

camarilla importante. Pero con mayor frecuencia, sin embargo, se eligen para estos puestos algunos mineros "decorativos", o operarios del acero, o torneros, y demás. Estos últimos, incluso si son "elegidos" para el comité central, no tienen transcendencia en términos de la propia influencia política; pero su presencia es una buena medida de la importancia política de la empresa. Incluso si la clasificación dicotómica de Csanadi descarta el medir la influencia política agregada por grados, resulta, sin embargo, útil a este respecto.

Armada con el conocimiento del tamaño y de la influencia política, María Csanadi analizó siete tipos de acceso preferencial a los recursos para las empresas de ingeniería en el período 1970-79:

1) En primer lugar los diferentes tipos de subsidio, incluyendo la mitigación de impuestos (de la que existen multitud de casos en las ETS reformadas).

2) Tras las reformas de 1968, los créditos a la inversión a largo plazo se convirtieron en el principal método de adjudicar inversiones industriales por parte del centro. Las empresas compiten vigorosamente por estos créditos caracterizados por bajos (a veces negativos) tipos reales de interés. El reembolso del principal puede incluso ser cancelado enteramente pocos años después.

3) El centro consideraba a ciertas empresas lo suficientemente importantes como para tener acceso prioritario a los inputs materiales. Se garantizaba así el derecho de estas empresas a comprar algunos inputs directamente a los productores, en vez de a los mayoristas. Así no sólo los obtenían antes, -una importante ventaja en la economía de escasez de Kornai-, sino que también los obtenían a mejor precio (los precios no incluían el margen de los mayoristas, a saber el 12% en el período que consideramos).

4) Durante el período de retraimiento de las reformas (1972-73) un grupo de grandes empresas obtuvo formalmente un nuevo status que les confería una prioridad inespecífica: un útil comodín concedido de regateo o trato en todos los intentos de conseguir privilegios (algo que Hegedus, economista húngaro ya citado anteriormente, fustigó).

5) Otro modo de aumentar la probabilidad de obtener recursos escasos consistía en ser incluido en un grupo de empresas -otra vez casi exclusivamente grandes- que estaban formalmente implicadas en la preparación del plan nacional por el consejo central de planificación. Tanto los planes rutinarios como los programas de expansión de estas empresas tenían en estos casos mayor probabilidad de realizarse una vez que sus necesidades eran reconocidas por el centro y consignadas en, digamos, los planes de importaciones.

6) Se originaba aún otro acceso preferencial -primariamente a las divisas- al tener los propios proyectos aprobados e incluidos en los planes de desarrollo tecnológico nacionales.

7) El último tipo de preferencias analizadas se refiere a las solicitudes

aprobadas de fusión, de hecho de absorción, de empresas pequeñas por las grandes. La presión para absorber empresas independientes (a menudo suministradores propios) surge de la tendencia de las empresas a la autosuficiencia frente a la elevada incertidumbre generada por el sistema¹⁴.

El estudio en cuestión revela una estructura muy significativa de preferencias. En primer lugar, las grandes empresas obtuvieron preferencias mucho más a menudo que las medias o las pequeñas. La estructura no es menos significativa si la influencia política se convierte en variable diferenciadora.

El Cuadro 3 muestra la participación de las empresas, con o sin influencia política, en todos los tipos de preferencias en términos de porcentaje. Las empresas con "influencia" política obtuvieron subsidios y créditos para inversiones en el 90% de los casos, mientras las que carecían de ella escasamente los lograron en el 20-25% de los casos. La ratio entre "con influencia" y "sin", va de 4 a 1 para subsidios y créditos para inversiones, se hace aún más desventajosa para estas últimas con respecto a otras preferencias. Según otro cálculo, de 47 empresas con influencia política sólo dos no obtuvieron ninguna preferencia (pero 12 obtuvieron los *siete* tipos de preferencia), mientras sobre 407 empresas sin influencia política sólo una obtuvo todas las preferencias (pero 268 no obtuvieron ninguna)¹⁵. Las categorías de grandes empresas (43 según la clasificación de Csanadi) y las empresas con influencia política (47 según su clasificación) no son idénticas, aunque se superpongan en gran medida. En el caso de una industria "prioritaria", como en el estudio en cuestión, esto viene originado por la distribución territorial de las empresas. Usualmente la mayor empresa de un territorio dado (una región o el distrito de Budapest) está formalmente relacionada con un organismo del partido comunista a un nivel dado (un comité regional o de distrito). Pero si una región o distrito carece de gran empresa puede conferir importancia política formal a una empresa media y *al revés* -la existencia de unas cuantas grandes empresas en otro territorio priva a algunas de ellas del status formal de importancia política.

Nótese, sin embargo, que la distribución territorial explica las diferencias entre tamaño e influencia política en el caso de esta particularmente importante rama industrial. Cuando se toma en consideración toda la industria hay otro factor que tiene un impacto incluso mayor a este respecto. Son los planificadores centrales y la obsesión de los jefes políticos con la industria pesada. Así, digamos, una empresa de ingeniería de tamaño medio puede tener el status formal de importancia política, mientras una gran empresa textil puede no tenerlo (y pueden concederse a la primera salarios más elevados y "privilegios").

14. Ver J. Winiecki, *The Distorted World...*, op. cit. capítulos I y III.

15. M. Csanadi, "Dependencia, Consenso y Selección...", op. cit., p. 227.

Sin embargo en el caso de una rama industrial "prioritaria" la obsesión por la industria pesada no afecta al acceso preferencial, y las grandes empresas sin influencia política, tal como la mide Maria Csanadi, se las arreglan para gozar de acceso preferencial a los recursos. Según el estudio en cuestión, una gran empresa que no poseía el status formal de importancia política, obtenía por término medio el acceso preferencial en el 64,3% de los casos. Al mismo tiempo, una empresa de tamaño medio con dicho status obtenía por término medio el acceso preferencial en el 44,4% de los casos¹⁶. Así, estas últimas lo hacían *peor* en términos relativos.

Como ya subrayé, la medida de influencia política empleada por Maria Csanadi excluye la posibilidad de medir la influencia política *agregada* por grados. Por consiguiente, una empresa de tamaño medio, relativamente menor en un, digamos, distrito donde no haya grandes empresas aparecía en su clasificación dicotómica como una de las que gozan de influencia política, mientras que una gran empresa de otro distrito -con algunas grandes empresas- aparecía como sin influencia política. Los datos citados en el párrafo precedente apuntan a un orden diferente según la influencia política agregada tal como la define este autor. Los nexos de un mayor número de gerentes con muchos niveles de la *nomenclatura* (a menudo hasta el nivel del comité central) en una gran empresa, probaron ser más eficientes en términos de búsqueda de renta que los nexos de un menor número de gerentes con menores niveles de *nomenclatura* en las empresas de tamaño medio dentro de la misma rama industrial.

El estudio de Csanadi revela un efecto muy significativo de la simbiosis de economía y política sobre el acceso preferencial a los recursos. Dondequiera que la empresa es simultáneamente tanto políticamente importante como grande, la probabilidad de obtener acceso preferencial se convierte en seguridad en el caso de subsidios y créditos a largo plazo a la inversión, y se incrementa grandemente con respecto a los restantes tipos de privilegios. El Cuadro 4 muestra sin ambigüedad los resultados de tal sinergia.

Sin embargo, las generalizaciones formuladas por Maria Csanadi son más rotundas que los resultados. Ve ella claramente la complementariedad de las reglas generales y de las decisiones individualizadas que crean en conjunto un mecanismo altamente intervencionista de los sucesivos escalones de la gerencia o administración. Este mecanismo funciona en el interior de la estructura de poder interrelacionada política y económicamente, con un papel dominante del componente político.

Este autor está de acuerdo con los aspectos descriptivos del modelo perfilado por Maria Csanadi, pero no con sus aspectos motivacionales. No

16. Véase M. Csanadi, "Sobre el Mecanismo de la Toma de Decisiones". *Tarsadalomikutatás*, 1987, nº 4 (en húngaro), sobre la base de los datos de su estudio anteriormente citado.

queda completamente claro por qué los *apparatchiks* intervienen en los asuntos de las empresas. En un artículo que generaliza los resultados de su estudio¹⁷, explica las intervenciones en términos tanto del motivo más elevado de intentar corregir los resultados de un sistema económico ineficiente, como del (ulterior) motivo de ejercer su poder sobre las empresas (de mostrar “quien es el amo”). Este ejercicio del poder fuerza a los gerentes de la empresa a adaptarse al ilimitado relativismo de sus jefes. No está claro cuál de los dos motivos prevalece.

Naturalmente, la creencia en que se es capaz de corregir el cada vez más pesado sistema económico a través de las decisiones individuales, puede subsistir entre los burócratas y *apparatchiks*. Sin embargo, el hecho de que sean más o menos *las mismas* empresas en las mismas industrias las favorecidas, año tras año, por estas intervenciones, arroja serias dudas sobre la validez de esta explicación. Puesto que las correcciones son sistemáticas, no debería ser difícil modificar consecuentemente el sistema.

Por consiguiente, debe ser el ejercicio del poder el que motiva realmente al aparato del partido. Pero incluso esta explicación no resulta totalmente satisfactoria. Maria Csanadi señala que a lo largo de todo el período post-1968 el partido comunista nunca aflojó el control sobre las empresas (opinión compartida por muchos de sus compatriotas). Esta afirmación, aunque verdadera, plantea la pregunta de *¿por qué* el control ha sido tan importante para ellos? Ciertamente, ¡no puede ser *sólo* por diversión!

Visto desde la superior perspectiva de los derechos de propiedad, la respuesta es clara. El control sobre las empresas hace posible a quienes figuran en el estrato gobernante y que ejercen el control sobre el ineficiente sistema económico, la apropiación de renta. Se apropia la renta principalmente en grandes empresas de industrias “prioritarias”. Por consiguiente, son estas empresas las que gozan no sólo de mayores salarios y “privilegios” para los gerentes (como parte de su renta pecuniaria), sino también de diversas preferencias respecto a los recursos escasos (como parte de su renta no pecuniaria, ocio- en-el-trabajo).

Los gerentes que, abrumadoramente, son carne y uña con el estrato gobernante, no precisan verse forzados a adaptarse a los diversos escalones de la administración. Juegan al juego de la lealtad (léase obediencia) no sólo porque es el único juego de la ciudad, como Maria Csanadi acertadamente sugiere, sino porque, y también, es el único juego que la mayoría son capaces de jugar. Así, los burócratas, *apparatchiks* y sus colegas que derivaron a dirigir empresas, *todos* ellos, tienen algo que perder con la sustitución del juego de la lealtad por el de la eficiencia. Cambiaría entonces para desventaja suya la estructura de los derechos de propiedad.

17. Véase M. Csanadi, “Sobre el Mecanismo de...”, op. cit.

IV. RESTRICCIÓN PRESUPUESTARIA DÉBIL E INFLUENCIA POLÍTICA AGREGADA. UNA REINTERPRETACIÓN

Los gerentes que están razonablemente seguros de que podrán obtener los inputs que necesitan debido a su influencia política, cesan, con el tiempo, de considerar los recursos como escasos. Piden más y más, y obtienen la mayoría de las veces lo que desean. En consecuencia, pueden permitirse el usar los recursos ineficientemente, desperdiciarlos incluso, para su beneficio inmediato. Por consiguiente el autor ha llegado *-por otra ruta-* a la famosa *restricción presupuestaria débil* formulada por Janos Kornai¹⁸.

Kornai estableció que las repetidas intervenciones de los burócratas (era menos explícito sobre los *apparatchiks*), que alivian las dificultades que hallan las empresas, dan a los gerentes la idea de que tal comportamiento es en general una norma. Los gerentes de empresa se convencen de que el Estado, que ayuda paternalísticamente a cada empresa (buenas y malas), es una especie de agencia general de seguros. Esto a su vez da origen a una demanda casi insaciable, por parte de las empresas, de inputs de todas las clases que faciliten el cumplimiento de los objetivos del plan. El lúcido análisis de Kornai perfila vívidamente el mecanismo de la restricción presupuestaria débil. Aunque es mucho más vago respecto a la *exposición razonada* del fenómeno en cuestión.

Kornai apunta a actitudes paternalísticas de los burócratas hacia las empresas que dirigen. En caso de apuro, las empresas se verán ayudadas con subsidios, créditos y/o permisos para elevar los precios. ¿Por qué?. Porque, según Kornai, la burocracia de los diversos niveles se identifica fuertemente con los papeles que interpreta y, en consecuencia, interviene benévolamente en los asuntos de las empresas subordinadas. Los burócratas parecen maximizar su utilidad a través de la pura alegría de dar. Los únicos beneficios que aparecen en la explicación razonada de Kornai son los no pecuniarios de este tipo.

La principal debilidad de su explicación reside en el hecho de que puede explicar *cualquier* pauta de asignación, no sólo la real, perfilada en la sección precedente. No explica el acceso preferencial de las industrias "prioritarias", de las grandes empresas dentro de estas industrias, etc. Una consideración más atenta de la explicación de Kornai revela que no es explicación en absoluto.

Algunos otros economistas del Este europeo que aceptan la base de la economía de la escasez con su corolario, es decir la restricción presupuestaria débil y la demanda casi insaciable, sugieren otras explicaciones. Por ejemplo, Tomas Bauer¹⁹ apunta a cálculos erróneos de los planificadores centrales y sus

18. Véase, en primer lugar, J. Kornai, "Resource-Constrained versus Demand-Constrained Systems", *Econometrica*, Vol. 47, Julio 1979, nº 4.

19. T. Bauer, "Investment Cycles in Planned Economies", *Acta Oeconomica*, 1978.

jefes políticos, que están prontos a aceptar el output realizado a cualquier coste (“después de todo necesitamos tornos, tractores, casas...”). Por consiguiente, están prontos a dar por buenos costes excesivos del output obtenido a través de subsidios, mitigación de los impuestos, etc.

Este autor está de acuerdo en que el analfabetismo económico en las ETS es endémico entre los burócratas y apparatchiks (y cada año las escuelas del partido y las escuelas de economía arrojan nuevos alumnos económicamente analfabetos), pero ésta no es la *única*, puede que ni siquiera la principal, explicación. Si el output es tan importante, entonces todas las empresas productoras deberían tener igual acceso a los recursos, por así decir, en proporción a su tamaño. Este no es el caso, como el estudio de Maria Csanadi nos dice en términos claros.

La aproximación de este autor sugiere que los burócratas y apparatchiks conceden un acceso privilegiado a los recursos escasos a aquellas empresas con mayor influencia política agregada, es decir, abrumadoramente a grandes empresas de industrias prioritarias. La explicación razonada de tal pauta de asignación de recursos es que redundando en su propio interés el hacerlo. Sus colegas, representantes del mismo estrato gobernante, que fueron nombrados gerentes, se benefician de modo material de su posición directamente (puestos de trabajo mejor pagados y “privilegios” asociados con su posición), e indirectamente (adquisición de bienes y servicios con oferta escasa a precios por debajo de los de mercado). Permítasenos añadir de paso que tanto los gerentes como los burócratas y apparatchiks se benefician también de la facultad de los primeros de nombrar a sus parientes o allegados para puestos de trabajo, no de *nomenclatura*, relativamente bien pagados y con gran espacio para eludir responsabilidades.

De esta forma, los burócratas y apparatchiks maximizan sus beneficios pecuniarios en sus funciones de utilidad, aparte de maximizar sus beneficios no pecuniarios (la alegría de entrometerse). La estructura de asignación de recursos perfilada anteriormente tiene aun otra ventaja. No contradice la explicación del analfabetismo económico. La pauta de asignación que surge de la estructura de derechos de propiedad favorable a los poderosos sectores del estrato gobernante viene superimpuesta a aquélla sobre la base de la incapacidad para aplicar criterios microeconómicos fundamentales de eficiencia. Mientras según el último criterio, los recursos escasos se distribuirían más o menos al azar, según el primer criterio se distribuirían según el principio de búsqueda de renta perfilado anteriormente.

La estructura de asignación de recursos que se basa en la búsqueda de renta es estable y cambia sólo lentamente a lo largo del tiempo. Laszlo Csaba²⁰

20. L. Csaba, “New Features of the Hungarian Economic Mechanism in the Mid-Eighties”, *The New Hungarian Quarterly*, vol. 24, Summer 1983, nº 90.

subrayó que tras la introducción de las reformas de 1968 en Hungría, surgió un grupo de empresas que eran perpetuas hacedoras de pérdidas. Se hicieron listas similares en 1979 y 1982 y resultaron casi idénticas, con las mismas grandes empresas que habían recibido tradicionalmente la parte del león de los recursos escasos. Según otra fuente²¹, las empresas se hallan *ahora* en la misma condición de hacedoras de pérdidas. Análogamente, la lista de las 500 empresas manufactureras más importantes, publicada en Polonia desde 1983²² muestra, año tras año, mayores subsidios para las mayores empresas.

Los cálculos de María Csanadi nos dan el mismo panorama, y a este respecto más sistemáticamente. 43 empresas obtuvieron, a lo largo de la década 1970-79, el 79% del valor de todos los subsidios y el 76,5% del valor de todos los créditos preferenciales asignados para 454 empresas de ingeniería (Cuadro 5). Esta pauta sólo cambió marginalmente en los 70, p.e., las 43 empresas mayores, en cuestión, obtuvieron el 83,6% del valor de los subsidios en 1970 y el 79% en 1979²³.

La restricción presupuestaria débil es típica de todas las ETS, no sólo para los persistentes "remendadores" del sistema económico, tales como Hungría y Polonia. En las ETS tradicionales, sin embargo, la clase de preferencias resulta algo diferente. En vez de conceder subsidios "a posteriori", los objetivos del plan son revisados a la baja durante el año, de modo que los gerentes obtienen los esperados bonos por el cumplimiento del plan.

Según una fuente soviética²⁴, en 1980 los burócratas alteraron los objetivos del plan -de las empresas- para el 57% de todas las empresas industriales. Además, un tercio de las revisiones del plan tuvo lugar en Diciembre. Se trató de una validación retroactiva de menos bienes que los planeados a los costes planeados (o por encima de los planeados). Y el año 1980 no fue, en este aspecto, inusual. "La práctica de revisiones del plan (a la baja -J.W.) dentro del período del plan *continuó* en 1981 y se encontraba muy extendida" -prosigue la misma fuente²⁵. Aunque las cifras antes mencionadas no están relacionadas con el tamaño de las empresas, se supone que aquéllas con mayor influencia política agregada son las que obtienen revisiones del plan a la baja con mayor facilidad.

21. *Zycie Gospodarcze*, 1988, nº 52 (informe de Eugeniusz Mozejko sobre las reformas húngaras).

22. *Zarządzanie*, ediciones de Junio de cada año desde 1984.

23. M. Csanadi, "Dependencia, Consenso y Selección...", op. cit., p. 232 y cuadros 8 y 20 del anexo.

24. Ver el informe del delegado del comité de Control Nacional (es decir la oficina del Interventor General) A. Shitov, "Planteando la Disciplina del Plan: La Exigencia de Nuestros Tiempos", *Planovoye Khozyaistvo*, 1981, nº 11, p. 17 (en ruso).

25. *Ibid.*, loc. cit. Véase también *Planovoye Khozyaistvo*, 1980, nº 6, p. 23, en que otro autor muestra el número de empresas que lograron alterar sus objetivos del plan en el último mes del año en 1977 (más de 2.300 empresas), 1978 (más de 2.500) y 1979 (más de 3.800 empresas).

Estrechamente relacionada con la reinterpretación de la restricción presupuestaria débil propuesta aquí, figura otra reinterpretación, es decir, la de la demanda casi insaciable -de Kornai- de las empresas de las ETS. El autor, que acepta estas tesis, empleó para representarla las coordenadas neoclásicas usuales de precio/cantidad²⁶. La línea de demanda vertical de la figura 2a indica que la demanda de las empresas es completamente inelástica al precio.

Se plantea la cuestión de cómo se concilia esta explicación con el enfoque de la búsqueda de renta, perfilada y evidenciada hasta aquí. Otra ojeada al cuadro 4 nos dice que las grandes empresas con influencia política operan en un entorno en el que tienen acceso preferencial casi seguro a los recursos escasos. No precisa la gerencia, en tal caso, preocuparse de los precios de los inputs demandados. Sus compras a cualquier precio serán validadas *ex-post* de un modo u otro. La línea de demanda de estas empresas es vertical, es decir, independiente del precio. Esto viene reflejado por la línea D1 en la figura 2b.

Sin embargo otras categorías de empresas, en el revelador estudio de Maris Csanadi, presentan un panorama diferente: las grandes empresas que no gozan de prioridad política o las empresas de tamaño medio con influencia política tienen ambas, relativamente, altas probabilidades de tal validación *ex-post*, pero no certeza. Así, bajo ciertas circunstancias, pueden enfrentarse a una restricción presupuestaria que haga su demanda elástica al precio *en alguna medida*. Esto queda reflejado por las líneas de demanda D2 y D3 de la figura 2b.

Finalmente, las empresas de tamaño medio y pequeño sin influencia política pueden contar sólo rara vez con la *largueza* de burócratas y apparatchiks. Desde la perspectiva de la búsqueda de renta, cuenta poco. Los raros subsidios que obtienen se deben al analfabetismo económico de sus superiores o a su afición a entrometerse (aplicada al albur) más que a maniobras de búsqueda de renta por parte de estos últimos. La restricción presupuestaria de este último grupo de empresas es relativamente fuerte y, en consecuencia, la línea de demanda es relativamente elástica al precio, es decir, su pendiente no difiere mucho de la del diagrama neoclásico de los libros de texto de economía. Como refleja la línea de demanda D4 en la figura 2b.

Los diferentes grados de debilidad de la restricción presupuestaria de las empresas de las ETS, representado antes diagramáticamente, requieren aparentemente algunas modificaciones de la línea de demanda completamente inelástica al precio reflejada en la figura 2a. Reuniendo las cuatro líneas de demanda de la figura 2b en una sola, se convierte en una línea de demanda con la pendiente muy empinada, como en la figura 2c, pero, sin embargo, no vertical. Así la perspectiva de búsqueda de renta, distinguiendo la diversa debilidad de

26. J. Winiecki, *The Distorted World...*, op. cit., capítulo I.

la restricción presupuestaria, sugeriría modificaciones en el concepto de demanda casi insaciable.

Sin embargo, la necesidad de modificaciones es -en opinión de este autor- más aparente que real. El acceso privilegiado a los recursos escasos es un factor importante, pero *no único* entre los que determinan la restricción presupuestaria débil de las empresas de las ETS. Dados los exorbitantes costes de transacción de las empresas tomadas como muestra, bajo la hipótesis de los derechos de propiedad, claramente no exclusivos, los gerentes pueden atenuar su restricción presupuestaria también de otras formas.

Una de tales formas es la *inflación encubierta*²⁷: Cambiar la proporción del output en favor de productos con precio más elevado, bajar la calidad de los inputs sin la consiguiente reducción en los precios, y finalmente seudoinnovaciones que aumentan los precios sin correlativas mejoras en la calidad del producto. Todo ello afloja la restricción presupuestaria de las empresas. Y capacita a los gerentes a cubrir sus costes *sin* subsidios.

No menos importante resulta ser que la facultad de las empresas de mitigar su restricción presupuestaria a través de la manipulación de los precios es, con mucho, mayor cuanto más variada es su gama de productos y menor el control ejercido sobre los cambios en esta gama. Puesto que las grandes empresas de las industrias pesadas "prioritarias" elaboran productos homogéneos o, cuanto más, moderadamente diferenciados, otras empresas más pequeñas que producen una amplia gama de productos diferenciados y que tienen mayor facilidad para cambiar su relación de productos, gozan, consecuentemente, de mayor espacio para maniobrar. Al revés que el factor de acceso privilegiado, la manipulación del precio compensa en cierta medida a las empresas menores poco privilegiadas, de su falta de influencia política. Por consiguiente, la línea de demanda agregada para todas las empresas ETS se hace casi vertical de nuevo, casi como en la explicación original reflejada en la figura 1a.

Generalizando la reinterpretación realizada en esta sección, se ha modificado sustancialmente la explicación razonada de la restricción presupuestaria débil y de la demanda insaciable. El fenómeno en sí mismo, representado por una línea de demanda independiente del precio en las coordenadas precio/cantidad, soporta muy bien esta reinterpretación, exigiendo sólo (si acaso alguna) modificaciones marginales.

Por consiguiente, sabemos ahora por qué los burócratas y apparatchiks defienden el patentemente ineficiente sistema económico de tipo soviético y con especial intensidad el sector industrial y, dentro del mismo, el sector de grandes empresas -su principal área de búsqueda de renta. La aproximación de los derechos de propiedad explica esto suficientemente bien. Conocemos

27. Véase i.a. J. Winiecki, *ibid.*, capítulo II y la literatura allí reseñada.

también *cómo* la búsqueda de renta afecta a la asignación de recursos en orden a maximizar los beneficios tanto pecuniarios como no pecuniarios de los burócratas, *apparatchiks* y sus colegas nombrados para puestos gerenciales. Este cambio de énfasis, desde la crítica tradicional del sistema económico de tipo soviético a la crítica neoinstitucional basada en los derechos de propiedad, no exige cambios sustanciales en las explicaciones de la mecánica de distorsiones generada por el sistema.

Como sucede a menudo, las situaciones del mundo real pueden ser explicadas por más de una teoría. La explicación que proporciona el enfoque de los derechos de propiedad es, sin embargo, más coherente y explica mejor el mundo real (o más bien mundo irreal, como piensan muchos) que las explicaciones alternativas.

V. OBSERVACIONES FINALES

Este autor ha intentado explicar por qué esta resistencia al cambio en la estructura de los derechos de propiedad es mayor en la industria, y dentro de la industria en las grandes empresas, que ofrecen mayores oportunidades para la apropiación de la renta por parte de los burócratas y *apparatchiks*. También ha explicado por qué la influencia política de los nombrados por la *nomenclatura* afecta a la asignación de recursos, y como la asignación de recursos políticamente determinada se transforma en beneficios pecuniarios y no pecuniarios para los burócratas y *apparatchiks*, junto con sus colegas nombrados para puestos gerenciales. Se mostró que el enfoque de los derechos de propiedad estaba de acuerdo con la descripción ampliamente aceptada del mecanismo de la economía de tipo soviético, a la vez que suministraba una explicación razonada marcadamente más coherente de su continuada existencia.

CUADRO N° 1

**Diferencias de sueldos entre gerentes comparables en la Industria y en otros sectores (excepto agricultura) en Polonia en 1987
(sueldos mensuales en unidades de moneda nacional)**

Gerentes	Clase	Media (no ponderada)
1.1. Gerentes generales en empresas industriales	56647-70035	63341
1.2. Gerentes generales en algunos de los sectores llamados productivos (ferrocarriles, correos, telecomunicaciones, silvicultura)	39245-44212	41219
1.3. Gerentes generales en otros sectores llamados no-productivos (administración municipal, justicia, salud pública, bancos)	40164-46876	43248
2.1. Gerentes de sección en las empresas industriales	37521-42116	38953
2.2. Gerentes de sección en los sectores llamados productivos	25918-38936	30581
2.3. Gerentes de sección en los otros sectores llamados no-productivos	27925-32915	29568

Fuente: Extraído de los datos sobre salarios de trabajadores no manuales, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales: Informe de Marzo de 1987.

CUADRO N° 2

Estructura del Empleo en la Industria(a) según el tamaño de las instalaciones de las empresas en las ETS y las ETM seleccionadas de Europa, en porcentajes.

País, año del censo	Más de 50	51-200	201-500	500 y más
		personas empleadas		
RDA (Alemania del Este)	5,6	10,9	10,2	73,3
Hungría	3,9		27,3	68,8
Polonia	7,4	14,8	13,2	63,6
RFA (Alemania Occ.)	10,1	17,1	15,0	57,9
Suecia	19,7	16,6	11,5	52,2
Italia	27,6		34,2	38,2
Bélgica	31,7	18,6	12,8	36,9

(a) Minas, manufacturas y servicios públicos (excepto construcción).

Nota; Las ETS atravesaron en los 70 un ulterior movimiento de concentración: mientras que las ETM, en general, se movieron primero hacia una mayor concentración, y después, en sentido contrario. Así los datos comparables para 1980 mostrarían, a este respecto, diferencias aún mayores.

Fuente: Ehrlich, G. Kramarics y L. Tuu, *Enterprise Establishment Size in Industry in East and West*, Wiener Institute für Internationale Wirtschaftsvergleiche, Forschungsbericht n° 61, 1980.

CUADRO N° 3

Empresas con y sin influencia política que tienen acceso preferencial a los recursos (clasificadas por tipo de acceso) en porcentajes.

Tipo de preferencias	Empresas	
	con influencia política (a)	sin influencia política (b)
- Subsidios (inclusive mitigación de impuestos)	93,6	22,9
- Créditos a largo plazo para inversión	87,2	24,3
- Suministro preferente de inputs (pasando por encima de mayoristas y pagando menos)	78,7	15,5
- Status especial (prioridad conferida formalmente)	48,9	6,1
- Planes coordinados con los planificadores centrales	51,1	1,7
- Participación en programas de cambios tecnológicos (así como acceso preferencial a las divisas)	53,2	2,4
- Peticiones aceptadas para absorber empresas menores	48,9	0,7

(a) 47 empresas con influencia política

(b) 407 empresas sin influencia política

Fuente: M. Csanadi, "Dependencia, Consenso y Selección...", op. cit., p. 228.

CUADRO N° 4

Grandes Empresas con Influencia Política que gozan de acceso preferencial a los recursos
(clasificadas por tipo de acceso) en porcentajes

Tipo de Preferencias	Porcentaje
- Subsidios (inclusive mitigación de los impuestos)	100,0
- Créditos a la inversión a largo plazo	100,0
- Suministro preferente de inputs (pasando por encima de los mayoristas y pagando menos)	92,0
- Status especial (Prioridad conferida formalmente)	72,0
- Planes coordinados con los planificadores centrales	76,0
- Participación en programas de cambio tecnológico (i.a. acceso preferente a las divisas)	84,0
- Peticiones aceptadas para absorber empresas menores	92,2

Fuente; M. Csanadi, "Dependencia, Consenso y Selección...", op. cit., Cuadros del Anexo.

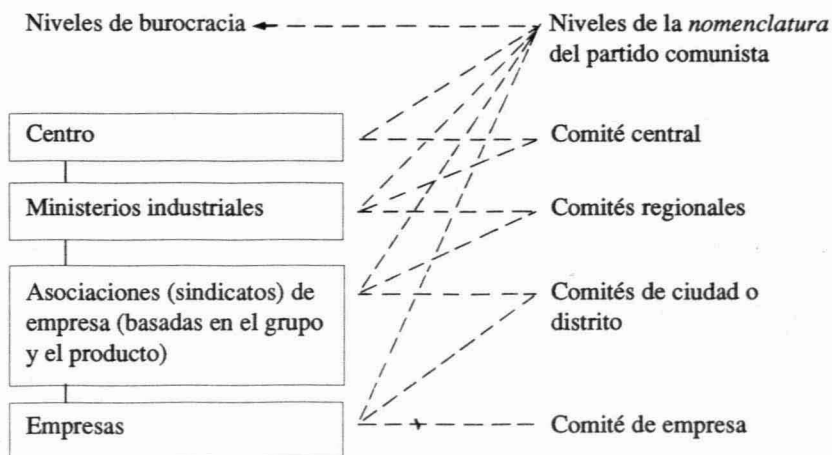


Figura 1

Nexos entre puestos gerenciales y burocráticos y los diversos niveles de la nomenclatura del partido comunista.

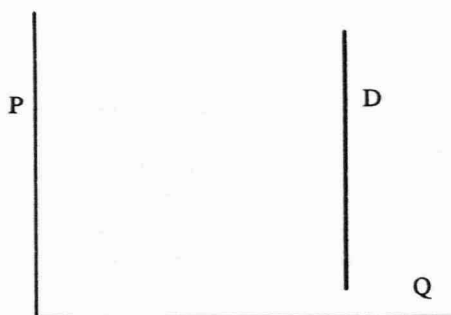


Figura 2a.

Línea vertical de demanda agregada bajo la explicación usual de demanda insaciable tipo Kornai.

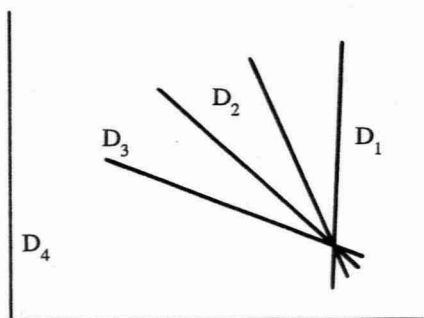


Figura 2b.

Un conjunto de líneas de demanda diferenciadas según el grado variable de influencia política de la empresa bajo un enfoque de derechos de propiedad.

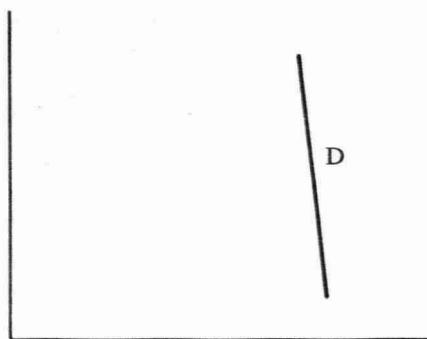


Figura 2c.

Línea de demanda agregada cuasi vertical bajo una perspectiva de derechos de propiedad.

Figura 2

El enfoque desde los derechos de propiedad a la demanda insaciable:

Una presentación diagramática.