

PERSPECTIVA SOCIO-ECONOMICA DE LA FRICCION

Amitai Etzioni

Universidad George Washington

RESUMEN

La cantidad de fricción, la facilidad y rapidez con la que pueden introducirse los cambios socio-económicos son fundamentales para la evaluación de la política impulsada y perseguida en diversos países postcomunistas desde 1989. La fricción (psicológica, sociológica, política) es una variable importante de las ciencias sociales. Desde el punto de vista socio-económico, se debe suponer que la fricción es alta en la mayoría de los cambios. Empujar a las sociedades post-comunistas para que cambien hacia el capitalismo duro es ignorar la inestabilidad social inherente (que llevó a los países occidentales al capitalismo del bienestar) de tales sistemas, y provocar tensiones sociales que son explosivas y que contribuirán a eliminar tanto las instituciones democráticas como el impulso hacia el capitalismo.

ABSTRACT

The extent of friction, the ease and the speed, with which socioeconomic changes can be introduced, are pivotal to the evaluation of the policies pursued and urged on various post-communist countries since 1989. Friction (psychological, sociological, political) is a major social science variable. The beginning assumption in socioeconomics should be that friction is high for most changes. To urge post-communist societies to shift to raw capitalism is to ignore the inherent social instability (which led all Western countries to welfare capitalism) of such a system, and to invite social tensions that are explosive and will contribute to removing both democratic institutions and -the drive to capitalism.

Dos Concepciones de la Fricción

Durante las deliberaciones de un seminario sobre socio-economía en la Universidad George Washington durante 1986-87, antes de los impresionantes acontecimientos del Este de Europa, se planteó la cuestión del ritmo del cambio socio-económico. Durante cierto tiempo dio la sensación de que al

margen del tema al que se dedicaba la sesión, la principal diferencia de perspectiva entre los miembros que eran economistas neoclásicos y el resto de los científicos sociales que estaban presentes fueron los supuestos divergentes sobre el ritmo de los ajustes humanos ante las nuevas situaciones y señales. Los economistas neoclásicos tenían tendencia a suponer que los ajustes o adaptaciones serían rápidos y básicamente sin problemas. Es decir, a pesar del supuesto clásico mantenido por los primeros economistas, el de adaptaciones instantáneas y libres de costos, los neoclásicos continuaban manteniendo que los factores de obstrucción -o de fricción- eran tan bajos que no exigían modificaciones importantes del modelo básico, ni de las listas de factores que debían ser sistemáticamente estudiados, ni de las predicciones de los economistas neoclásicos. Se admitía la posibilidad de adaptaciones lentas y costosas --o de altas fricciones-- ante los cambios. Sin embargo, se contemplaban como si no fueran a ocurrir o fuesen muy raras. De esta forma, aunque nadie negaba en el seminario que la conducta era "peliaguda", cuando la discusión se hacía específica (por ejemplo, sobre los efectos del incremento de precios sobre la conservación de la energía), los economistas neoclásicos tenían tendencia a sugerir que se produciría conservación en el momento en que se incrementasen los precios. De forma similar, se reconocía que los precios son complicados a la baja, pero ese reconocimiento no conducía a ningún planteamiento claro en la discusión neoclásica sobre el uso de las recesiones a corto plazo como forma de contener la inflación, y así sucesivamente.

Por el contrario, los demás científicos sociales del seminario planteaban una larga lista de observaciones sobre que las personas "no se comportan de esa forma", que son mucho más lentos en la adaptación que lo que suponían los economistas neoclásicos. Los ejemplos son abundantes: muchos americanos fueron lentos en aceptar el IRA aunque tenía claras ventajas para ellos; fueron perezosos en abandonar sus ocupaciones en las industrias en decadencia y trasladarse a aquellas partes del país con nuevas oportunidades; continuaron comprando la misma cantidad de bonos desgravables aún después de que la ley de impuestos de 1986 los hizo mucho menos favorables; mantuvieron corporaciones ineficaces junto a otras eficaces, etcétera. Aunque estos miembros del seminario lo planteaban inicialmente en términos absolutos, es decir, la conducta no se adapta a las expectativas neoclásicas,

gradualmente llegaron a expresarlo en términos más relativos. Más que suponer que las personas no cambian, la fórmula preferida llegó a ser que los cambios en la conducta personal y social, incluyendo la económica, son lentos y difíciles --que la fricción es alta.

Una vez que ambos grupos del seminario se dieron cuenta de que se estaban centrando en el mismo tipo de factor, la fricción, la puerta quedó abierta para las cuestiones relacionadas con el alcance típico de la fricción, los factores que explican el nivel específico encontrado, y las implicaciones de los altos niveles de fricción sobre diversos modelos y predicciones. El seminario finalizó, más o menos, en este punto. Este artículo proporciona una discusión preliminar de estas cuestiones.

Otra forma de resaltar este tema consiste en recurrir a una analogía que usan repetidamente los economistas neoclásicos cuando se defienden de que sus teorías son "poco realistas". Ellos responden que sus modelos son como los de los físicos: formulan leyes para condiciones perfectas, e.g., una tendencia sin fricción. Estas leyes proporcionan o bien una aproximación o bien un modelo que puede ajustarse a la situación empírica. Los socio-economistas pueden responder, al menos esto hacen, que un modelo puede servir como una aproximación útil cuando realmente se aproxima, es decir, cuando se acerca a la realidad que busca el modelo. Sin embargo, al igual que el supuesto de información imperfecta implica que la información está casi toda disponible, mientras que las decisiones reales se realizan con sólo pequeños fragmentos de la información necesaria, así ocurre con la fricción; el modelo de tendencia sin fricción sólo es productivo en la medida en que los segmentos relevantes del mundo bajo estudio están bastante bajos en fricción. Si la fricción al igual que la ignorancia (de hecho una forma de fricción) es alta, la lógica sugerida por la construcción de modelos favorece el uso de un modelo de fricción completa y de adaptaciones que reflejan cualquier movimiento que sale al encuentro.

En el área de la toma de decisiones, esto sugiere en primer lugar que se debe suponer que las decisiones pobres, realizadas con poca información y con un procesamiento pobre de la información de que se dispone, son la norma. Las decisiones bien informadas, "buenas", aunque no sean óptimas, son las excepciones y se necesita aclarar los factores que las explican. Esto es lo opuesto, naturalmente, a lo que se hace normalmente, donde se intenta explicar la irracionalidad suponiendo que la racionalidad es normal (para más

discusión, ver Etzioni 1988, Cap. 6). En segundo lugar, a diferencia de los físicos, los economistas neoclásicos no proporcionan coeficientes de transición en la mayor parte de las áreas, que es la fórmula que permite moverse desde las generalizaciones sobre estados ideales, las tendencias sin fricción, hasta las tendencias reales. Esta omisión es poco importante si la fricción es muy baja, pero se convierte en crítica si es alta. Como veremos inmediatamente, al menos en bastantes casos importantes, la fricción es alta. De aquí la necesidad de un nuevo enfoque.

Fricción y Transiciones Post-Comunistas

La cantidad de fricción, la facilidad y rapidez con la que pueden introducirse los cambios socio-económicos son fundamentales para la evaluación de la política perseguida e impulsada en diversos países postcomunistas desde 1989. Al mismo tiempo, la lección de estas transiciones se convierte en una ayuda para desarrollar teorías sobre los niveles de fricción y sus factores determinantes, teoremas que, como veremos, se aplican a muchas otras áreas del cambio socio-económico, desde el desarrollo industrial hasta el movimiento hacia el mercado libre.

Polonia ha sido el único país post-comunista que ha seguido el consejo neoclásico de saltar desde un sistema de orden-y-control hasta el mercado libre, o de "terapia de choque" como otros lo denominan. El defensor americano más directo de esta terapia de choque es Jeffrey Sachs, un economista de Harvard contratado por Solidaridad. El argumento de Sachs está perfectamente representado por la afirmación de un economista europeo del Este que él cita con aprobación: «yo no intento atravesar un abismo en dos saltos». Sachs mantuvo también en una entrevista en el *Christian Science Monitor* (1/3/90) que «La historia ha demostrado repetidamente que el gradualismo no funciona en crisis tan profundas ... de forma que si no se actúa con decisión, constantemente te toma la delantera». Anteriormente ya había mantenido que,

Mi idea consiste en crear el sistema de mercado tan rápidamente como sea posible. Que las gentes comiencen a actuar. Lo contrario significa decir "Bien, sabemos que estamos castigando brutalmente al sector privado, que nada de esto tiene sentido, pero cambiaremos las cosas gra-

dualmente de forma que puede que en diez años tengamos un ambiente normal de negocios". Eso es una locura, francamente. (*The New Yorker*, 13/11/89, p.89)

«Los textos de economía dicen que tal programa es preferible al programa paso-a-paso», afirmaba Heinrich Machewskin, un economista del German Institute for the Economy de Berlín (*The New York Times*, 24/11/90). Gary Becker de la Universidad de Chicago escribió que (*Business Week*, 24/11/90): «El suelo, las viviendas, los establecimientos de venta y muchos otros servicios pueden convertirse correctamente en propiedad privada... Y hasta es técnicamente posible privatizar rápidamente grandes fábricas». Y, «la duración del sufrimiento puede reducirse y los beneficios incrementarse si se pone rápidamente en marcha los fundamentos de un sistema de mercado».

Por mi parte, anuncié que la transición o bien se realizaba lentamente o sería rechazada (*The New York Times*, 6/17/90). La predicción se fundamentaba en la observación de factores socio-económicos específicos (discutidos brevemente), que sugerían que el nivel de fricción de la transición sería alto, y que por tanto los intentos de actuar rápido generarían tensión que no podría superarse (al menos dentro de un marco democrático). El primer signo de que era una predicción válida pudo verse en los resultados de las elecciones de Noviembre de 1990. Un titular del *Washington Post* (27/11/90) decía «Mazowiecki desciende como primer ministro: la política del gobierno rechazada por el electorado polaco».

Los economistas neoclásicos tienden a suponer que las personas son iguales en todas las sociedades, culturas y situaciones históricas: todas buscan racionalmente hacer máximo su propio interés. De acuerdo con los neoclásicos, en las sociedades comunistas las personas solo están reprimidas por la opresión de las instituciones estatales y alejándose de ellas harán libre su espíritu empresarial y llegarán en breve a una economía libre. Edificando bajo estos supuestos, impulsados por los economistas neoclásicos, empujados por la presión de las instituciones internacionales (tales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial) al igual que por el Departamento de Estado de los Estados Unidos y algunos bancos americanos e inversores privados, Polonia cortó en 1990 con los subsidios gubernamentales, hizo convertible la moneda, cerró o privatizó algunas empresas estatales, suprimió

la reglamentación y permitió la movilidad laboral, y en definitiva hizo sitio al mercado de distribución de recursos. Se suponía que cuando los recursos estuviesen liberados del control del estado, cuando fuesen "privatizados", el mercado estaría libre y se utilizaría con mas eficacia.

Durante un breve período de transición, alrededor de un año o dos, se esperaba una inflación y un desempleo altos, pero después la economía se ajustaría sin ninguna intervención estatal para orientar los nuevos recursos hacia uno u otro sitio, y sin necesidad de protección social. En Polonia, «los funcionarios del gobierno pronosticaban que después de unos seis meses turbulentos, aproximadamente, la economía comenzaría a estabilizarse» (*The New York Times*, 31/12/89). «Seguro que habrá desajustes momentáneos; los precios subirán inicialmente. Pero después se estabilizarán. Las personas sabrán donde mantenerlos» (*The New Yorker*, 13/11/89, p.90). Lo mismo se dijo para el Este de Alemania, donde también se había intentado una transición rápida. A mediados de 1990 «El German Economic Research Institute pronosticó la estabilización [para Alemania del Este] durante el siguiente año y recuperarse en 1992» (*The Wall Street Journal*, 29/6/90, p. A10). Ocho meses después de formular la recuperación económica aún naciente, «la estimación del costo de la reconstrucción de Alemania del Este se ha elevado progresivamente a medida que la desgracia económica de la región se ha multiplicado. Muchos economistas predicen ahora que costará a Bonn más de un millón de millones de dólares en la siguiente década. Para este año, los economistas anuncian que el Gobierno tendrá que proporcionar cerca de cien mil millones de dólares» (*The New York Times*, 13/2/91). «Muchos economistas todavía predicen que comenzará una mejora para el próximo año [en Alemania del Este] que podría quizá rivalizar con el "milagro económico" de la Alemania occidental en tiempos de la postguerra...» (*The New York Times*, 13/2/91, p. A1).

La aparición de vendedores callejeros en Polonia se interpretó como un signo de que la transición estaba ocurriendo tal como se esperaba. También se entendió como una evidencia de que Polonia estaba llena de empresarios y gestores que se convertirían en comerciantes privados originando así un mercado libre.

Decenas de miles de polacos se habían lanzado a las calles, abriéndose espacio, hasta convertir los estadios deportivos en grandes bazares, vendiendo cualquier cosa imaginable a precios ínfimos: desde cordones de

zapatos hasta ropas, desde flores de plástico hasta hornos, desde trajes hasta patines acuáticos (*The Independent*, 2/11/90, p. 21).

Las nuevas fuerzas del mercado se pusieron en marcha... en lugares frente a las tiendas oficiales del estado... donde el jueves por la tarde se amontonaban cientos de vendedores para ofrecer carne fresca, embutidos, mantequilla, azúcar y café. Hacía poco tiempo que si se preguntaba por estos productos en almacenes importantes cuyas estanterías estaban vacías, la respuesta era "nie ma" o "no queda nada". Las mercancías se vendían los Jueves en más de 20 puestos de mercado, en coches privados y hasta en cajas de cartón, frente a almacenes del gobierno y bajo un antiguo cartel que decía "Prohibido vender alrededor de este edificio"... lo que se está produciendo es precisamente el tipo de iniciativa y competición capitalista que reducirá los precios y renovará la economía, según esperaban el ministro de economía Leszek Balcerowicz y otros funcionarios [negrita añadida] (*New York Times*, 3/3/90, p. A1).

¿Cuáles son los factores socio-económicos que sugieren que los Polacos retrasaran su transición económica o fracasarán en su gobierno democrático, y en qué medida se puede generalizar esto a otras situaciones?

Factores Humanos

Lejos de estar determinadas las propias preferencias, los individuos están penetrados por las instituciones y la cultura, en las cuales gastan sus años de formación y parte de su madurez. Realmente, bajo la aculturación existen factores humanos básicos. Sin embargo, no son cuestiones de beneficio, sino de afecto, de auto-estima y de auto-expresión al margen de la necesidad de bienestar básico. Además estas necesidades pueden ser significativamente pervertidas por estructuras sociales particulares donde las personas se forman y funcionan.

Muchos polacos (aunque no todos), ciudadanos de otras sociedades post-comunistas, y ciudadanos de países muchos menos desarrollados, han adquirido rasgos específicos de personalidad y hábitos de trabajo que no pueden ser modificados a corto plazo. En esto se incluye trabajar lentamente, sin

excesivo esfuerzo, no tomar iniciativas o responsabilidades, resaltar la cantidad sobre la calidad, recibir subvenciones, utilizar tiempo de trabajo para otros propósitos (especialmente para ir de compras), promoción en función de consideraciones irrelevantes tales como la lealtad y las conexiones con el partido, intercambiar tiempo de trabajo y materiales por otros favores, y orientaciones de baja-tecnología.

La transición al estilo occidental de trabajo y de competición tendrá resistencia. En Yugoslavia, el 40 por ciento de los empleados de McDonald's se van porque el trabajo es demasiado agotador (*New York Times*, 17/6/90, p. F13). Otros, especialmente los trabajadores manuales de cierta edad tales como los de astilleros y los de siderúrgica, son difíciles de reciclar para trabajar en algo nuevo, en industrias de alta tecnología, como por ejemplo en programación de computadores. Todo esto se mantiene, aunque solo sea eso, porque muchos han servido toda su vida como burócratas, comisarios del partido, profesores de marxismo y leninismo, y por los que gastan su vida verificando que otros tiran de la cuerda.

Las destrezas de gestión y empresa son especialmente poco frecuentes. Las destrezas y atributos de personalidad de los vendedores de la calle, como ya lo señaló indirectamente la discusión de Max Webber sobre la diferencia entre mercantilismo y capitalismo, no son las que se necesitan aquí. La orientación típica de estos "capitalistas" de calle es hacia el dinero rápido, conseguido en respuesta a pedidos pequeños y de necesidad inmediata, sin ninguna inversión (y, por tanto, sin gestión de capital), ni administración de una fuerza importante de trabajo, ni planificación a largo plazo, o innovación o I+D. Necesitan beneficio rápido, no reinvertir en empresas para ampliar los negocios. Esta observación se fundamenta en el hecho de que al margen del explosivo desarrollo de pequeños comerciantes en Polonia, el país está escaso de gestores de empresas de cierta magnitud. En Polonia «es una proeza encontrar personas que sean gestores experimentados y que estén limpios de cualquier relación con el desacreditado sistema antiguo. Existe prejuicio contra los que emplean a personas que administraban empresas estatales bajo el gobierno comunista. Pero con frecuencia son las personas disponibles mejor calificadas, o las únicas calificadas» (*The New York Times*, 24/7/90, p. A8). Muchos de los que funcionan con éxito son americanos polacos repatriados (pero no son suficientes para la economía en su conjunto). La insuficiencia de auténticos gestores y empresarios se manifiesta en que el *Fondo*

Empresarial Polaco-Americano informa que ha sido incapaz de encontrar gente cualificada para emplear sus fondos (comunicación privada). Los pres-tamos están por debajo de los 50.000 \$. (En los países del Tercer Mundo, en etapas similares de desarrollo, es frecuente hacer referencia a la carencia o baja capacidad de captación). Todo esto no quiere decir que las necesarias destrezas y rasgos capitalistas no puedan desarrollarse en Polonia, que sus gentes sean esencialmente inferiores; solo quiere decir que su desarrollo necesita años, por no decir décadas (como ocurrió en EEUU en circunstancias mucho más favorables). La introducción de capital a gran escala, en forma de ayuda extranjera, es un derroche inmenso en esta etapa.

Capital

Los economistas neoclásicos tienden a suponer que si las empresas estatales se cierran o se "privatizan" (lo que significa que se cambia el título legal del estado a los accionistas), el capital activo que se libera se pondrá en circulación, por propio derecho, y los "precios" o ganancias máximas se producirán en el mercado libre. De esta forma, se utilizará más eficazmente el capital y aumentará el capital. (Se cuentan historias "horribles" de los resultados del capital colocado no donde los usuarios desean ponerlo, sino orientado por el gobierno a partir de ambiciones nacionales o sociales, provocando una producción excesiva de acero costoso, etc.)

Sin embargo, experiencias recientes plantean serias dudas sobre el supuesto de transferencia fácil de capital a corporaciones privadas que utilizan activos estatales o vendiéndolo y utilizándolo para nuevas inversiones. Tal y como planteó un economista americano que trabaja en Polonia (comunicación personal), algo que también se confirmó en Alemania del Este y en otros países post-comunistas: «cuando se produce una apertura al mercado libre, los activos del capital comunista se disuelven como una pastilla de Alka-Seltzer en un vaso de agua». Grandes cantidades de activos, utilizados en economías comunistas, no son ni transferibles ni negociables. El plan anunciado por Barbara Piasecka Johnson para comprar y controlar parte de los astilleros de Gdansk «fracasó ante los obstáculos con los que habían tropezado otros occidentales para invertir en Europa del Este: dificultades para evaluar el valor de las empresas, desaliento ante las inversiones necesarias para la modernización...» (*The New York Times*, 9/4/90, p. D5). «Interflug, la

compañía aérea de Alemania del Este, considerada en un tiempo como la maravilla del país, tuvo que cerrar. La Treuhand [el *holding* creado por el gobierno para privatizar 8000 empresas controladas por el antiguo estado del Alemania del Este] no encuentra comprador...» (*Washington Post*, 10/3/91, p. H1). *The Wall Street Journal* informa que los inversores potenciales están remisos debido a «la carencia de infraestructuras tales como telecomunicaciones y transporte, una sistema débil de proveedores, y la deuda de las compañías de Alemania del Este...» (29/6/29, 1990, p. A10). Por tanto, el efecto inmediato de la privatización no es con frecuencia una reactivación de la producción, sino un descenso brusco del PNB, desempleo masivo y recesión. En Polonia «la economía también cayó en una profunda recesión, descendiendo un 30 por ciento la producción industrial. La producción agrícola descendió y los beneficios reales disminuyeron en un 40 por ciento, en función de las estimaciones» (*The New York Times*, 25/5/90, p. A10). Un año después de que se pusiera en marcha en Polonia el nuevo programa económico, «el desempleo alcanzó el millón, y al año que viene puede llegar a los dos millones, o a más del 11 por cien» (*The New York Times*, 13/2/91, p. A1).

Al igual que en otras naciones en desarrollo, las sociedades post-comunistas tendrán que crear nuevo capital a partir principalmente del ahorro gradual, un proceso muy penoso y lento enfrentado a un profundo descenso del nivel de vida. Es necesario mencionar aquí un tema importante socio-económico. Dos hechos combinados hacen que el ahorro sea particularmente difícil en las sociedades post-comunistas; en primer lugar, que el nivel de vida es en parte un asunto subjetivo y, en segundo lugar, que las pérdidas provocan mucha más resistencia que la privación de ganancias de magnitud similar. (Para el primer punto ver Duesenberry, 1952; para el segundo, Kahneman, Slovic y Tversky, 1982). En consecuencia, mientras que un país que siempre tuvo un nivel de vida muy bajo puede ser capaz de ahorrar cuando aumenta su nivel de vida por encima de la subsistencia, esto es más difícil para un país como Polonia que tenía un alto nivel de vida y que lo pierde en parte debido a la transición. En teoría, otras consideraciones podrían proporcionar un flujo estable de capital, cuando la capacidad de absorción se incrementa gradualmente, pero las cantidades implicadas y el compromiso a largo plazo necesita ser tal, que es poco probable que elimine la necesidad de auto-generar lentamente capital.

Debería observarse que aún bajo condiciones mucho más favorables, en la actualidad de EEUU, las siderurgias cerradas no se convierten fácilmente en industrias de alta tecnología, etc. La noción de que el capital es fácilmente convertible y que se puede conseguir sin pérdidas sustanciales --lo contrario de lo que podría llamarse fricción de capital-- se ve claramente cuando se hicieron intentos para transformar las corporaciones especializadas en producción militar hacia otras utilidades. Weidenbaum puntualiza que «todos los estudios realizados sobre los grandes contratos de defensa que intentaban transformar sus capacidades en algo distinto al mercado aeroespacial, no consiguieron encontrar un sólo ejemplo importante que hubiese tenido éxito» (citado en *Christian Science Monitor*, 7/8/90, p. 7. Para más información sobre reconversión económica ver Lynch, 1987).

Infraestructura

En términos generales, para que ocurra un desarrollo económico de alto alcance, deben ocurrir ciertas cosas. Ya mencioné en otro lugar las razones de esta lista concreta (Etzioni, 1983): cantidades consistentes de energía inanimada, medios de transporte de bajo coste que sean fiables y rápidos, lo mismo para las comunicaciones, e instituciones legales y financieras que sirvan de apoyo. Los países post-comunistas, al igual que otros países poco desarrollados, tienen poco de todo esto. Polonia, por ejemplo, depende del petróleo de la URSS, y necesita tiempo para adaptarse a una reducción de este petróleo o a un incremento rápido en los precios. Las telecomunicaciones de Polonia desgraciadamente no están adaptadas: Polonia tiene siete líneas de teléfono por cada cien personas (*Businessweek*, 20/11/89). Su sistema bancario es primitivo: las transacciones se hacen en dinero líquido; no existe tradición de cheques o de créditos bancarios, ni se puede hablar de reservas de mercado, ahorro privado o inversiones.

En el banco PKO de Varsovia, [Andrzej] Makacewicz [presidente de la Fundación Polaca, una organización privada que pretende ayudar al cambio económico] ... estuvo haciendo cola durante una hora, intentando depositar 100 millones de zlotys --alrededor de 10.500\$-- que había lle-

vado en mano desde una sucursal bancaria del PKO en Gdansk, a unas cuatro horas de coche, porque la transferencia bancaria podía tardar meses. (*The Washington Post*, 9/5/90, p. A22).

Las facilidades del transporte son inadecuadas para una economía moderna: en Alemania del Este «las carreteras, los ferrocarriles, los aeropuertos y las telecomunicaciones están tan deterioradas que un reciente informe del Instituto Kiel de Alemania occidental las describe como "totalmente inadecuadas para un rápido desarrollo de los cinco nuevos estados federales"» (*The New York Times*, 12/3/90, p.A8).

Una de las razones de que la capital occidental haya estado reacia a la rápida integración, fue la confusión de leyes y los peligros de la inestabilidad política. Pasará tiempo antes de demostrar a Occidente que existe una medida razonable de continuidad política. Los inversores extranjeros argumentan que igual que es fácil eliminar las leyes restrictivas y de confiscación, también pueden ser rápidamente restablecidas, a menos que estén sustentadas por una considerable tradición, una cultura política y apoyo público. (Las altas y bajas de la "democratización" de China es un caso a tener en cuenta).

Movilidad Laboral

Cerrar industrias que el estado mantenía por razones extraeconómicas (astilleros, siderurgias) y desarrollar unas nuevas, más sensibles al mercado, produce con frecuencia movilidad laboral. En los EEUU, si la industria de coches (mantenida en parte por subvenciones del estado en forma de fianzas y limitaciones sobre coches importados) disminuye y el petróleo sube, el trabajo se traslada de Michigan a Tejas. Estos cambios suponen, en primer lugar, una tradición de movilidad que es fuerte en los EEUU pero es mucho más débil en otros países. Las gentes de Polonia están mucho menos acostumbradas a abandonar a la familia, a la comunidad y a sus antepasados. Otras condiciones políticas impiden con frecuencia desarrollar una tradición de movilidad. (El hecho de que algunas personas emigren no demuestra que las demás tengan igual movilidad, por el contrario, son las menos adaptables las predisuestas a quedarse).

Por último, pero no menos importante, existe un efecto de interacción entre movilidad laboral y falta de capital. Puesto que las casas, las escuelas, los hospitales, las tiendas, etc. no pueden evidentemente moverse, a mayor falta de capital, en igualdad de otras condiciones, más dificultad tiene la fuerza de trabajo para moverse y más lenta es la reconversión de una industria a otra.

Valores

Los economistas neoclásicos suponen que cuando un pueblo suprime la tiranía de las instituciones políticas comunistas, ponen de manifiesto una tendencia humana básica hacia el beneficio propio y hacia la búsqueda de la propia satisfacción. Realmente, aunque es verdad que algunos partidarios del comunismo realizaron una rápida y sorprendente transición hacia los valores occidentales (o al menos hacia los lemas), y para algunos la privatización ha adquirido el mismo papel de panacea que el de la nacionalización, la mayoría de los miembros de estas sociedades han mantenido una serie de valores sociales que no son fácilmente compatibles con el capitalismo, especialmente la amabilidad que existe en Polonia. Mieczyslaw Kabal, un economista del *Labor Research Institute* de Varsovia, manifiesta que «En el sistema de valores de la Europa del Este, el derecho al trabajo y la seguridad en el empleo son valores muy importantes» (*The New York Times*, 5/2/90). «Existen informes [en Hungría] del sufrimiento que padecían algunos administradores de empresas, al tratar con inversores occidentales que les ofrecían quedarse con sus empresas privadas para bajar artificialmente los precios a cambio de garantizarles el puesto y el sueldo» (*The Washington Post*, 23/1/90, p. D1). El Ministro polaco de la Privatización, Waldemar Kuczynski, decía que «es frustrante que muchos administradores de las nuevas compañías privatizadas hayan aumentado radicalmente los precios para incrementar los beneficios, en lugar de mejorar la producción y el servicio» (*The New York Times*, 29/10/90, p. D4).

Los datos ponen de manifiesto, especialmente en China y la URSS, que los granjeros y las "cooperativas" (empresas privadas) con éxito no despiertan en los demás el deseo americano de estar a la altura de los mejores y multiplicar así el espíritu capitalista de "éxito". En lugar de estos deseos, con frecuencia manifiestan una fuerte añoranza de igualitarismo, junto con el

deseo de gravar con fuertes impuestos a aquellos que tienen éxito. Charles P. Wallace informa que «las cantidades relativamente grandes obtenidas por las cooperativas [en la URSS] han provocado unos celos considerables, tanto de las instituciones del estado que funcionan con menos eficacia como de los trabajadores privados que se quejan de la disparidad de los sueldos» (*Los Angeles Times*, 2/5/88). Estos son en conjunto los sentimientos que alimentan al capitalismo empresarial.

En Polonia, la propiedad de las casas y apartamentos, tierras e industrias se están devolviendo a aquellos que tenían el título de propiedad antes de la llegada del comunismo, permitiendo que la equidad y la justicia tengan prioridad sobre la eficacia económica. (En Moscú, el ayuntamiento de la ciudad decidió privatizar la propiedad de las residencias. Sin embargo, en lugar de venderlas --lo que habría proporcionado a la URSS la capacidad de incrementar la producción y el mercado incrementando los incentivos de los soviéticos para trabajar más duro (y así comprarse una casa)--, decidieron adjudicarlas sin coste a los residentes actuales, basándose en el fundamento social de que ya habían sufrido bastante).

Mi argumento no es que las consideraciones económicas en estos y en otros casos deberían haber sido prioritarias. Por el contrario, como ya puse de manifiesto en *The Moral Dimension* (1988), las personas descubren alguna combinación que sea adecuada para sus valores y para sus necesidades económicas. Los EEUU también están lejos de un mercado libre, de un capitalismo descarnado, sino que es un sistema moderado por muchas consideraciones sociales que se manifiestan en los servicios de salud, seguridad social, seguro de desempleo y otras muchas medidas.

Empujar a las sociedades post-comunistas para que cambien hacia el capitalismo duro es ignorar la inestabilidad social inherente (que llevó a los países occidentales al capitalismo del bienestar) de tales sistemas, y provocar tensiones sociales que son explosivas y que contribuirán a eliminar tanto las instituciones democráticas como el impulso hacia el capitalismo. Estas sociedades necesitan tiempo y ánimos para encontrar su propio equilibrio entre sus valores sociales y la eficacia económica. Entender su rechazo a la tiranía comunista como una inclinación absoluta por el capitalismo duro, es no comprender su orientación social y hacer su transición mucho más difícil sino totalmente imposible.

Factores Externos

Todo lo que se ha sugerido anteriormente debe "corregirse" teniendo en cuenta factores externos que pueden aumentar o disminuir los niveles de fricción y de tensión, en los casos de transición socio-económica que tratamos. Sin embargo, existe cierta tendencia a exagerar demasiado lo que se puede conseguir mediante la ayuda externa y el perdón de la deuda. Cuando una economía es muy amplia, como la de la URSS, y la ayuda externa es proporcionalmente diminuta, la capacidad de facilitar la transición es especialmente pequeña. Hasta en un país del tamaño de Polonia, la ayuda externa probablemente está lejos de ser suficiente para hacer tolerable una transición rápida. Y esto ocurre porque algunos asuntos no pueden ser acelerados (e.g., la reeducación de trabajadores, la construcción de carreteras, la modernización de los puertos) y porque la ayuda se utiliza para propósitos de mejoras inmediatas como la compra de alimentos (como ocurrió en Polonia en los setenta), lo que a la larga refuerza la demanda pero no la capacidad productiva. De esta forma, el beneficio político (mantener el régimen) es temporal. Hasta en una economía más pequeña (Alemania del Este, pob.: 17 millones, pob. de Polonia: 38 millones), con un potencial prácticamente ilimitado de recursos y destrezas, junto con la inducción de valores occidentales, como es el caso de Alemania, la transición, aunque fue algo más apresurada, demostró ser mucho más difícil y dura de lo que se esperaba. «Henry Maier, profesor de la Universidad de Flensburg y experto en economía de Alemania del Este, dijo que el Gobierno había fracasado ante la inmensidad de problemas provocados por el cambio de una economía industrial de planificación central socialista a un capitalismo de mercado libre. "El Gobierno tenía la idea ingenua de que el mercado libre resolvería todos los problemas", dijo Maier, "Por el contrario, ha sido un desastre"» (*The New York Times*, 13/2/91), p. A1).

Todo lo dicho y hecho, que la transición en las sociedades post-comunistas muestra: primero, que la fricción es en general alta; y segundo, que pone de manifiesto una serie de factores que hacen más lenta la transición, ya se conocía en otras economías menos desarrolladas. La incapacidad para modificar la mayor parte de estos factores con cierta rapidez tiene evidentes consecuencias políticas. La principal es que las presiones externas para acelerar las transiciones provocarán un fracaso (cuando el sufrimiento y los costes de la transición sean superiores a la tolerancia pública, al menos

dentro de una democracia). También sugiere que la ayuda exterior es mejor realizarla poco a poco y a largo plazo en lugar de hacerlo masivamente y a corto plazo. (Los que argumentan que nuestro sistema político es incapaz de mantener tales compromisos, deberían examinar los extensos compromisos de ayuda que los EEUU han sostenido con Israel, Egipto, Turquía y Corea. Es cierto que en estos casos jugaron cierto papel la combinación particular de consideraciones de seguridad nacional y presiones étnicas, pero la ayuda a Polonia tiene su propia base étnica y existen al menos tan buenas razones de seguridad para apoyar la transición al post-comunismo como existieron para apoyar a Egipto).

Los Relojes de Ritmo Desigual y el Compromiso Político

Al margen del generalmente alto nivel de fricción, las dificultades son provocadas por las transiciones socio-económicas, que apuntan a conclusiones políticas específicas y a lo que podría llamarse el problema de los relojes de ritmo desigual. Hace referencia al hecho de que algunos procesos socio-económicos producen esencialmente más fricción que otros. En la medida en que los cambios pueden ser polifacéticos --como lo son todos los grandes cambios sociales, económicos y políticos--, impulsar los procesos que son relativamente rápidos para que vayan a toda prisa genera grandes desequilibrios porque los demás procesos no pueden mantenerse.

De particular importancia es el ritmo concerniente a tres tipos de procesos. Aquellos que marchan a un ritmo relativamente rápido: los actos deconstructivos tales como el cierre de instalaciones estatales, granjas colectivas, eliminar reglas, suprimir subsidios y anular controles que están funcionando. Mucho más lentos de ritmo son los procesos de reconstrucción, como abrir nuevas instalaciones, el desarrollo de la infraestructura y el reciclaje de la fuerza de trabajo. Más rápidos y más volátiles son las expectativas. Las expectativas son variables socio-psicológicas que los economistas neoclásicos aceptan con frecuencia como moduladoras pero en realidad son los factores peor comprendidos, precisamente porque son muy sutiles y controladas en gran medida por factores sociales y psicológicos, y no por los económicos. Una de las pocas cosas que podemos decir con certeza sobre las expectativas es que se comportan con menos fricción que la mayor parte de los procesos. Por ejemplo, poco después del comienzo de la transición del comunismo,

surgieron expectativas en los polacos esperando que la democratización llevara rápidamente a la prosperidad y al estilo de vida occidental. Cuando esto no se consiguió a corto plazo, los ánimos se irritaron, provocando el rechazo del gobierno Mazowiecki en Noviembre de 1990.

Aunque todavía se desconoce como hacer que las expectativas sean realistas, es evidente que las políticas de propaganda excesiva alientan las expectativas ilusorias en lugar de mantenerlas cercanas a la realidad y más resistentes a la frustración. Durante una visita a Polonia en 1990, un colega de ciencias sociales, haciendo referencia a mi opinión de que tales expectativas eran muy poco realistas, dijo que «eramos muy pesimistas, posiblemente demasiado, al no esperar que se alcanzase a Occidente antes del final de siglo». En ese momento la renta per capita en Polonia era la cuarta parte de la de Grecia, aproximadamente 1.750 \$ per capita. La expectativa de que el PNB se incrementase por cuatro fue una proyección demasiado optimista. Debe tenerse en cuenta que los EEUU solo duplican su renta una vez cada generación, en condiciones mucho más favorables.

A veces los economistas neoclásicos dicen en privado que una de las principales razones para estar a favor de las transiciones rápidas es que tienen miedo a una falta de compromiso político en las transiciones graduales a largo plazo. Sin embargo, aún estando en lo correcto cuando afirmamos que las transiciones *rápidas no pueden* realizarse, debemos preguntarnos en qué condiciones se puede lograr una transición gradual. La respuesta es que resulta más fácil hacer transiciones más humanas y menos brutales (a) si se pueden mantener bajas las expectativas, de forma que se puedan cumplir en lugar de frustrarse; (b) si las ganancias de la transición pueden mantenerse altas en comparación con las pérdidas, que quizá es lo que ofrece una estrategia de "atracción" (ver posteriormente), y (c) si se puede mantener fuerte el marco moral del nuevo régimen.

Una forma de asegurar que los procesos vayan más lentos, después de haberlos acelerado todo lo que se puede, para adaptar el ritmo al conjunto del cambio socio-económico, consiste en diseñar una estrategia de "atracción" en lugar de una estrategia "de rechazo". Esto se ha propuesto en la Polonia post-comunista mediante el procedimiento de no cerrar empresas estatales rentables sino proporcionar fórmulas favorables (es decir, créditos) a las nuevas, a las privadas, y permitir que las que se desarrollan puedan atraer recursos

laborales y de otro tipo (en la medida en que se puedan recuperar) al margen de las del estado, que desaparecerán poco a poco.

El término «empresas estatales rentables» puede resultar sorprendente en dos sentidos; en primer lugar, ¿pueden ser rentables?, y en segundo lugar, si lo son ¿por qué cerrarlas? La industria automovilística polaca es un claro ejemplo de este tema. En 1990, después de que las empresas estatales se vieran obligadas a funcionar bajo condiciones comerciales (eliminando subsidios, etc.), las mencionadas empresas de coches fueron bastante rentables porque fabricaron menos coches de los que podían en lugar de incrementar los precios en función de su status de monopolio y de la alta demanda de coches. Los defensores de la urgencia de un mercado libre planificaron sin embargo cerrar estas factorías (antes de las elecciones de Noviembre de 1990), porque eran propiedad estatal y porque eran menos eficaces que las occidentales. Según cierto economista, cada trabajador polaco estaba haciendo tres coches por año en comparación con los diez coches por trabajador en la Chrysler. Se aconsejó que las fábricas deberían ser privatizadas o atacar su status de monopolio incrementando la importación de coches, aún cuando eso hiciera escasear la moneda extranjera. Sin embargo, se retrasó la privatización entre otras muchas razones porque no se encontraron inversores, y la mera privatización no incrementa la eficacia; téngase en cuenta que la Chrysler desembolsó mucho más capital por trabajador que las fábricas polacas. Aunque es verdad que la competición con los fabricantes de coches occidentales podría haberse logrado "de inmediato" abriendo las fronteras, el resultado hubiese sido una disminución en la producción de coches polacos sin nada a cambio. En consecuencia, se llegaría a desaprovechar más recursos y especialmente trabajadores, no se incrementaría la producción, pero aumentaría el sufrimiento, los gastos y la tensión social. Si por el contrario se hubiese animado a la industria privada polaca dándole tiempo para crecer y ampliarse, hubiesen atraído a los trabajadores de las industrias estatales sin subvenciones. En la medida en que fuesen las industrias "atractivas" las que determinasen el ritmo, en lugar de hacerlo las que se están cerrando, se produciría mucho menos desequilibrio en la transición y menos desgaste económico, humano y político.

Conclusión

La fricción (psicológica, sociológica, política) es una variable importante de las ciencias sociales. Desde el punto de vista socio-económico, se debe suponer que la fricción es alta en la mayoría de los cambios. Los peligros de no atender a esta generalización se ponen de manifiesto al examinar la transición de las economías de orden-y-control hacia las economías libres.

Referencias

- Dusenberry, J.S. (1952): *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press
- Etzioni, A. (1983): *An Immodest Agenda*. New York: McGraw-Hill
- Etzioni, A. (1988): *The Moral Dimension*. New York: The Free Press
- Kahneman, D.-Slovic, P.-Tversky, A. (1982): *Judgment Under Uncertainty. Heuristic and Biases*. Cambridge: Cambridge University Press
- Lynch, J. (Ed) (1987): *Economic Adjustment and Conversion of Defense Industries*. Boulder, CO: Westview Press