

**GLOBALIZACIÓN Y CONVERGENCIA:
DE LA RECESIÓN AL CRECIMIENTO EN
LAS ECONOMÍAS EN TRANSICIÓN***

Grzegorz W. Kolodko

La llamada “recesión de transición” se ha prolongado más de lo esperado en Europa del Este y en las repúblicas de la ex Unión Soviética. El profesor Grzegorz W. Kolodko sostiene en este trabajo que ello se ha debido al legado del pasado y, a la vez, a errores en la formulación de políticas. Con todo, señala que gracias a las reformas estructurales y al proceso de creación de instituciones, algunos de estos países podrían comenzar a emprender un camino de aceleración del crecimiento. Es más, en el contexto más amplio de la globalización, advierte el profesor Kolodko, es posible que varias de estas economías emergentes, en el lapso de una o dos generaciones, puedan alcanzar a las economías más desarrolladas de los países industrializados.

GRZEGORZ W. KOLODKO. Profesor en la Warsaw School of Economics y profesor visitante en la Universidad de Rochester y la UCLA. Fue Vice Primer Ministro y Ministro de Hacienda de Polonia entre 1994 y 1997.

* Este trabajo fue escrito cuando el autor era investigador visitante en el Departamento de Investigación y en el Departamento de Asuntos Fiscales del FMI. Las opiniones vertidas en este artículo son del autor y no deberían considerarse como representativas del FMI o del gobierno polaco, o de cualquier otra organización con la cual pudiera estar vinculado el autor.

Traducido del inglés por Alberto Ide.

I. INTRODUCCIÓN

La histórica tarea de llevar las economías estatistas de Europa Oriental (EO) y de la ex Unión Soviética (EUS) desde un sistema de planificación centralizada hacia el ordenamiento institucional de una economía de libre mercado constituye una empresa sin paralelo. La transición que actualmente está teniendo lugar en las economías de Europa Oriental y la ex Unión Soviética, que antaño fueron de planificación centralizada, en total unos 25 países, es un componente indispensable del actual fenómeno de globalización. Sin esta transición la globalización no lograría alcanzar su total dimensión y su pleno dinamismo¹.

Si dejamos de lado los temas políticos e ideológicos propios de un cambio tan fundamental, el principal argumento a favor de la transición hacia un sistema de mercado fue la amplia convicción de que con ello aumentaría el grado de competitividad y de eficiencia en las otrora economías de planificación centralizada (EPC). Se esperaba que tras un corto período de contracción durante la transición el nuevo sistema debería conducir a la recuperación y más tarde a una etapa de crecimiento acelerado. Sin embargo, por una serie de razones, no se han cumplido estos objetivos.

El período de recesión durante la transición duró más que lo esperado, la contracción fue más profunda que lo previsto y la recuperación no fue —y en varios casos aún no es— tan clara como lo vislumbraban tanto los gobiernos como las organizaciones internacionales. A decir verdad, en vez de una rápida recuperación y de un sólido crecimiento, la dilatada recesión resultó ser una Gran Depresión de transición, que en algunos países duró toda la década de 1990. Asimismo, es importante observar que los efectos de esta gran depresión se hicieron sentir con toda su intensidad en dos de las más grandes economías en transición, a saber Rusia y Ucrania, con una población conjunta de cerca de 200 millones de habitantes, es decir la mitad de la población de todos los países en transición.

Si bien después de la primera década de transición, vale decir la de 1990-1999, el índice de PIB (ponderado) para los 25 países de EO y de la EUS se encuentra en alrededor del 70% de su nivel previo a la transición,

¹ Los países de Europa Oriental incluyen Albania, Bosnia Herzegovina, Bulgaria, Croacia, República Checa, Hungría, Polonia, ERY Macedonia, Rumania, Eslovaquia, Eslovenia y Yugoslavia. Los países de la EUS incluyen Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Estonia, Georgia, Kazajstán, Kirguistán, Letonia, Lituania, Moldavia, Rusia, Tayikistán, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán.

llegó a apenas un 54% en las economías de la EUS, y en el caso de las economías de EO se halla aún por debajo del nivel de 1989. Este descenso de la producción no se preveía al inicio del período de transición. Es más, la sorpresa que causaron estos acontecimientos inesperados dio lugar a interpretaciones notoriamente distintas respecto a las causas tanto del largo período de contracción como del rápido crecimiento posterior en los países donde ha tenido lugar este fenómeno. De modo que vale la pena buscar un patrón común de las causas implícitas de estos procesos en las economías de transición, especialmente desde el punto de vista de las opciones de políticas para el futuro y sus limitaciones políticas y técnicas.

En la Sección II de este trabajo se analizan brevemente los vínculos entre la globalización y la transición hacia una economía de mercado. En la Sección III se presentan el alcance y el dinamismo, al igual que las causas generales, de la profunda recesión ocurrida durante la transición. En la Sección IV se describen diversas trayectorias de recesión, recuperación y crecimiento, ya que estos procesos han evolucionado siguiendo rutas muy distintas en determinados países y regiones de EO y de la EUS. En la Sección V se describen en detalle las respuestas en materia de políticas frente al desafío de una depresión prolongada durante la transición, haciendo especial hincapié en el alcance que tienen los vacíos institucionales y la importancia de las instituciones. En la Sección VI se examinan las repercusiones de la globalización y de los *shocks* externos en la recuperación y en el crecimiento, lo mismo que las oportunidades y los mecanismos para alcanzar el nivel de las economías industriales altamente desarrolladas. En la Sección VII se presentan trayectorias de crecimiento alternativas y escenarios pasivos a largo plazo proyectados hasta el año 2050. En la Sección VIII se analizan opciones de políticas activas y se entregan algunos consejos orientados a acelerar el crecimiento y a mantenerlo en el largo plazo. Por último, en la Sección IX se presentan conclusiones relativas a políticas con miras a un debate posterior.

II. LA GLOBALIZACIÓN Y LA TRANSFORMACIÓN POST-SOCIALISTA

La última década del siglo 20 estuvo marcada por enormes cambios en la economía mundial. La nueva fase de la revolución tecnológica, así como la trascendental internacionalización de los flujos de capital, han modificado los perfiles de desarrollo económico. La amplia liberalización del comercio, acompañada de una progresiva liberalización de los merca-

dos financieros y de capital, ha traído consigo nuevas perspectivas y nuevos desafíos. Estos últimos deben ser afrontados no sólo por los gobiernos y las diversas organizaciones internacionales, sino que además y en un grado cada vez mayor por el sector privado y las organizaciones no gubernamentales (ONG). Por ende, en los umbrales del nuevo siglo no sólo se observan crecientes problemas estructurales que se arrastran desde el pasado, sino además una diversidad de otros problemas que es preciso abordar debidamente por medio de consideraciones teóricas y, en particular, a través de respuestas adecuadas en materia de políticas.

En primer lugar, el sector privado no tiene que estar sólo relacionado con los beneficios de la globalización y la transición, sino que también debe participar más de lo que lo ha hecho hasta ahora en el manejo de crisis. La empresa privada está cumpliendo un papel cada vez más importante en todo el mundo, tanto en las economías de mercado avanzadas como en las economías en desarrollo y antes centralmente planificadas, en este último caso como fruto de vastos programas de privatización. Así pues, el sector privado tiene que asumir una mayor cuota de responsabilidad por los resultados de las crisis cuando éstas hacen sentir su efecto. El sector privado en los países industriales avanzados —incluidos varios intermediarios financieros, bancos de inversión, fondos con cobertura de riesgo, y multinacionales—, en la medida que participa más activamente en los negocios de la economía global, también debe compartir la responsabilidad y los costos cuando el flujo internacional de capital no dé frutos positivos.

En segundo lugar, las organizaciones internacionales —incluidos los bancos de desarrollo regional y las instituciones que se ocupan de aspectos particulares de las actividades económicas internacionales y mundiales (es decir el Fondo Monetario Internacional [FMI], el Banco Mundial [BM], la Organización Mundial de Comercio [OMC], la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD], la Organización Internacional del Trabajo [OIT])— deben coordinar sus iniciativas. Pese a la progresiva liberalización, o en algunos casos debido a este fenómeno, existen ciertos procesos entrelazados supervisados por diversas organizaciones que no han sido capaces de coordinar sus políticas en la medida suficiente. Muchos problemas que se presentan en el ámbito económico mundial, incluido el escenario post-socialista, se deben a la falta de esa coordinación. Un buen ejemplo en este caso es la exposición demasiado elevada a un flujo no regulado de capital de corto plazo, que puede propiciar el crecimiento económico en los mercados emergentes, pero que también puede dificultar aun más el crecimiento. En años recientes, des-

graciamamente esta última situación se presentó con frecuencia. Si el riesgo derivado de una liberalización del comercio demasiado rápida aumenta a causa del peligro que entraña la liberalización financiera radical, entonces estos riesgos se intensifican en forma crítica, particularmente en las economías con instituciones débiles. Ello sucede a menudo en los mercados emergentes, en particular en los países post-socialistas.

En tercer lugar, las ONG internacionales van a desempeñar una función mucho más importante que la que han cumplido hasta ahora. Hay que considerarlas como un socio estratégico del sector privado, de los gobiernos y sus organizaciones internacionales. El caso reciente de la coordinación de acciones relativas al alivio de la deuda de países pobres altamente endeudados (PPAE) ofrece un buen ejemplo de esa labor y puede resultar ser un modelo apropiado para el futuro. Si los principales países desarrollados pertenecientes al G-7, lo mismo que el FMI y el BM, logran cumplir con el desafío de compartir la carga de la deuda con algunas ONG, como Oxfam y Jubilee 2000, entonces los efectos probablemente serán visibles. De seguro, el futuro deparará más iniciativas de naturaleza similar, en particular inversiones en capital humano y protección ambiental, por una parte, y programas para contrarrestar la pobreza y la desigualdad, por la otra. Las economías en transición también se comprometerán cada vez más en este tipo de empresas, las que aumentarán su capacidad para desarrollarse más rápido, ya que estas actividades están vinculadas con el proceso de aprendizaje y fomentan una mayor disposición a participar en el intercambio económico mundial.

En cuarto lugar, la transición sistémica hacia una economía de mercado tiene por sí sola un importante significado para la globalización. Algunos de los países en proceso de transición se encuentran claramente encaminados hacia una economía de mercado cabal, mientras que otros, por ejemplo China, aún están intentando reformar sus actuales sistemas económicos y con toda probabilidad se van a incorporar a este proceso dentro de poco. Los tres aspectos de la transición, esto es la liberalización con estabilización, la creación de instituciones y la reestructuración de la capacidad industrial, se relacionan con el proceso de integración de las economías individuales en un sistema monetario y económico internacional de carácter global (Kolodko, 1992b).

La liberalización con estabilización está ligada al proceso de abrir las economías que antes eran relativamente cerradas. Esto se refleja en el hecho de que debido al mayor grado de participación de los países en transición en la división internacional del trabajo, sus importaciones y exportaciones están creciendo con mayor rapidez (o, durante una fase de

contracción, descendiendo más lentamente) que la producción global de los países. Lo anterior supone también que los empresarios nacionales e internacionales tengan libertad de salir de los negocios. Por añadidura, los flujos de capital han sido liberalizados, lo cual ha permitido que los mercados de capital en ciernes de estos países se incorporen rápidamente y participen en los mercados de capital y financieros mundiales. Los inversionistas internacionales son particularmente activos en los sectores financiero y de servicios públicos. Esta penetración no sólo mejora la calidad de los servicios prestados por estos sectores, sino que además crea el riesgo de un “capitalismo dependiente” (Poznanski, 1997). Este riesgo deriva de la asimetría entre el alcance del capital invertido por transnacionales e inversores extranjeros en esos países y la escasez de capital de inversión que esos países poseen para colocar en los mercados internacionales, especialmente si se considera que incluso están escasos de capital para satisfacer sus propias necesidades. Este desafío puede superarse sólo en el largo plazo, siempre que se logre conseguir la estabilización financiera, las bases sean sólidas y el crecimiento sea rápido.

La creación de instituciones, en particular a través de nuevas leyes y organizaciones que faciliten la asignación de recursos basada en el mercado, también está vinculada a la globalización. Existen diversos ordenamientos institucionales, que al mismo tiempo forman parte del orden institucional internacional y mundial, por ejemplo los reglamentos respecto de la liberalización del comercio acordados dentro del marco de la OMC, o normas y políticas orientadas hacia la protección de los recursos naturales y del ambiente. Un elemento indispensable de la globalización es el proceso de integración regional, por ejemplo con la Unión Europea (y más tarde al interior de ella) y, tras la desintegración inicial, al interior de la EUS. Mediante la globalización los ordenamientos institucionales de las economías nacionales se están volviendo más similares; mientras más parecidas se tornen, más fácil resultará el proceso de integración.

Todas estas reformas conducen a una reestructuración microeconómica de la actual capacidad industrial (Lavigne, 1999). En gran medida esta reestructuración tiene lugar simultáneamente con la creciente participación de las multinacionales. Es así como un porcentaje cada vez mayor del proceso productivo de las economías en transición puede considerarse una parte de la economía mundial. El progresivo aumento de la inversión extranjera directa (IED) hacia el interior está facilitando en alto grado este proceso. No obstante, resulta fundamental para el crecimiento futuro que los países en transición adquieran una propensión al ahorro mayor que la

demostrada hasta ahora, lo cual a su vez aumentará su capacidad para favorecer la formación de capital interno (Kolodko, 1999b).

Desde esta perspectiva, una afluencia constante de IED sólo debe considerarse como un complemento del flujo saludable de capital interno. Debido a la globalización la IED debería continuar, incluso después de concluido el proceso de privatización que atrajo una proporción tan grande de los flujos de IED hacia el interior en la década de 1990. De manera que cabe esperar que la futura IDE también esté orientada hacia la reestructuración microeconómica y contribuya al aumento de la competitividad en el largo plazo. Todos estos esfuerzos de inversión deberían acelerar aun más el crecimiento en las economías en transición.

III. RECESIÓN DURANTE LA TRANSICIÓN Y LA GRAN DEPRESIÓN DE LA DÉCADA DE 1990

Antes de acometerse la histórica empresa de transformar en economías de mercado las economías que antes eran de planificación centralizada, éstas se encontraban en proceso de crecimiento, y para ser más exactos estaban creciendo rápido. En el curso de las cuatro décadas que precedieron la de 1990, la tasa anual de crecimiento alcanzó un promedio que fluctuó entre 4,8% en la ex Checoslovaquia y 8,2% en Rumania². Con ese ritmo de crecimiento el ingreso nacional se había duplicado en 16 años en el primer caso, y en menos de 9 años en el último caso. Aun así, en el sistema de planificación centralizada el crecimiento exhibía numerosas características específicas. Por lo menos 5 de ellas son dignas de mención en el contexto del razonamiento que viene al caso en este análisis.

En primer lugar, pese a obstinados intentos realizados por los gobiernos —o a decir verdad, las más de las veces debido a su intervención en asuntos económicos y a causa de la asignación burocrática de recursos— se observaron ciclos de crecimiento específicos (Bauer, 1978; Kolodko, 1976). Aun cuando la producción estaba aumentando sistemáticamente, la tasa de crecimiento a mediano plazo experimentaba fluctuaciones. Hubo períodos de crecimiento acelerado, y luego períodos de corrección durante los cuales el ritmo de crecimiento disminuyó. Más adelante, se puso en marcha otro proceso de expansión y, en términos

² Se debería dudar de la confiabilidad de los datos sobre este período. Incluso con ciertos errores debería ser posible efectuar análisis y comparaciones a largo plazo entre determinados países. Sin embargo, las conclusiones extraídas de estos análisis, las cuales se mencionan en este trabajo, deberían considerarse con mucha cautela.

generales, la secuencia se repitió (Cuadro 1). Estas dos características, es decir el mecanismo endógeno de fluctuación periódica y el carácter relativamente regular de estos cambios, justifican la interpretación de que estos procesos tienen una naturaleza cíclica.

En segundo lugar, el crecimiento en las anteriores economías de planificación centralizada (EPC) fue “de mala calidad”. Incluso en las economías con resultados relativamente mejores nunca se pudo eliminar por completo el síndrome de la escasez. Los continuos períodos de escasez estaban ocasionando una grave tensión política y económica. Las distorsiones de precio se tradujeron en obstáculos adicionales para mantener una tasa de crecimiento alta y estable. Durante la última etapa, en algunos países la escasez estuvo acompañada de un abierto fenómeno inflacionario (es decir precio/salario); fue así como surgió el llamado “síndrome de *shortageflation*” (Kolodko y McMahon, 1987). En consecuencia, se asoció el crecimiento con el desequilibrio persistente. En el contexto del sistema de asignación propio de la planificación centralizada este resultado era el opuesto al esperado por las autoridades.

En tercer lugar, pese a la alta tasa de crecimiento el nivel de vida en la región no estaba mejorando con suficiente rapidez. El modelo de desarrollo socialista (comunista) se basaba en la expansión de la industria pesada y el impulso a la inversión, y en un crecimiento del consumo a un ritmo siempre más lento. En atención a la naturaleza cíclica del crecimiento, la tasa de crecimiento del consumo también fluctuaba, aunque la variación más alta se daba en la inversión. Pese a lo anterior, el mejoramiento del nivel de vida (al menos desde el punto de vista de las expectativas de la gente) era demasiado lento y estaba motivando un creciente descontento social, el que a su vez se tradujo en una pérdida adicional de impulso. Este factor, junto con el enojoso fenómeno de la *shortageflation*, explica por qué el sistema sociopolítico de las EPC se desequilibró pese a que en ellas el ritmo de crecimiento global de la producción no era tan lento.

En cuarto lugar, bajo el sistema de planificación centralizada se experimentó una “fatiga de crecimiento” (Poznanski, 1996). El ritmo de crecimiento estaba disminuyendo, especialmente en las últimas etapas. Tras un período inicial de rápido crecimiento en las décadas de 1950 y 1960, la tasa de crecimiento descendió considerablemente, aun cuando las inversiones estaban aumentando más rápido que la producción global, lo cual demuestra que la eficiencia estaba cayendo. Como la productividad de la mano de obra estaba creciendo a un ritmo aun más lento, a fines de los años ochenta el crecimiento llegó casi a estancarse, y en 1989 se volvió

CUADRO 1: CICLOS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO EN ECONOMÍAS DE PLANIFICACIÓN CENTRALIZADA, 1950-89
 AÑOS/TASA DE CRECIMIENTO EN PRODUCTO MATERIAL NETO
 (En términos porcentuales)

Bulgaria	na	1953-56 6,5	1957-59 14,0	1960-63 6,0	1964-67 9,1	1968-71 7,4	1972-75 8,3	1976-80 6,4	1981-85 3,5	1986-88 5,2	1989 0,5
		-	+	-	+	-	+	-	-	+	-
Checoslovaquia	1950-52 10,0	1953-56 6,5	1957-61 7,4	1962-65 0,8	1966-69 7,2	1970-75 5,3	1976-78 4,7	1979-84 1,8	1985-88 2,4	1989 1,9	-
		-	+	-	+	-	-	-	+	-	-
RDA	1950-52 18,0	1953-56 6,7	1957-59 8,7	1960-63 2,2	1964-69 5,0	1970-75 5,7	1976-86 4,4	1987-88 3,3	1989 2,5	-	-
		-	+	-	+	+	-	-	-	-	-
Hungría	Na	1951-53 9,3	1954-56 2,0	1957-60 11,0	1961-65 5,4	1966-69 7,2	1970-74 6,2	1975-78 5,0	1979-85 0,9	1986-88 1,6	1989 0,4
		-	-	+	-	+	-	-	-	+	-
Polonia	1950-53 9,8	1954-57 9,1	1958-63 5,4	1964-68 7,1	1969-70 3,7	1971-75 9,8	1976-78 4,9	1979-82 6,5	1983-85 4,9	1986-88 3,9	1989 0,2
		-	-	+	-	+	-	+	-	-	-
Rumania	Na	1951-53 17,0	1954-56 5,0	1957-59 10,6	1960-62 7,6	1963-66 10,5	1967-70 7,0	1971-76 11,5	1977-79 7,7	1980-84 4,0	1985-88 5,4
		-	-	+	-	+	-	+	-	-	+
Unión Soviética	1950-51 16,0	1952-53 8,2	1954-56 11,6	1957-63 6,0	1964-68 8,2	1969-73 6,5	1974-78 5,0	1979-88 3,3	1989 2,6	-	-
		-	+	-	+	-	-	-	-	-	-

'+' - aceleración. '-' - desaceleración.

Fuentes: Central Statistical Office (GUS), Varsovia, varios años, y cálculos del autor.

pausado. De manera que el potencial de crecimiento económico se estaba desvaneciendo. Desafortunadamente, tiempo más tarde, junto con iniciarse la transición había comenzado la recesión y la inflación se había acelerado considerablemente. Por lo tanto, estos países habían pasado, aunque en diferentes grados y por distintos períodos, de una enfermedad —la *shortageflation* bajo un régimen agonizante de planificación centralizada— a otra: la “inflación con recesión” bajo el emergente sistema de mercado (Kolodko, 1992a).

En quinto lugar, el proceso de convergencia ya se estaba desarrollando bajo el sistema de planificación centralizada. En especial durante los primeros años, las EPC con un nivel de desarrollo relativamente inferior, por ejemplo Bulgaria y Rumania, estaban creciendo mucho más rápido que los países que disfrutaban de un nivel de producción relativamente superior y por tanto de un mejor estándar de vida, por ejemplo Hungría y la ex Checoslovaquia (Cuadro 2). Lo mismo puede afirmarse del modelo de crecimiento en la ex Unión Soviética, donde las repúblicas caucásicas y del Asia Central estaban creciendo mucho más rápido que las repúblicas de Europa Oriental. Aunque en menor grado, la situación en las ex repúblicas yugoslavas era similar, ya que, por ejemplo, la tasa de crecimiento de Macedonia superaba la de Eslovenia.

CUADRO 2: TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO (PRODUCTO MATERIAL NETO) EN LAS ECONOMÍAS DE PLANIFICACIÓN CENTRALIZADA, 1950-89
(En términos porcentuales)

	1950-89	Primera fase del primer ciclo	Última fase del último ciclo
Rumania**	8,2	17,0	5,4
Bulgaria*	6,9	>10,0	5,2
Polonia	6,7	9,8	3,9
Unión Soviética	6,5	16,0	3,3
RDA	5,9	18,0	3,3
Hungría**	5,0	9,3	1,6
Checoslovaquia	4,8	10,0	2,4

* Promedio para el período 1953-89.

** Promedio para el período 1951-89.

Fuentes: Central Statistical Office (GUS), Varsovia, varios años, y cálculos del autor.

Y luego comenzó la recesión en época de transición. Duró desde tres años en el mejor de los casos (por ejemplo, en Polonia entre mediados de 1989 y mediados de 1992) hasta diez años en el peor de los casos (por ejemplo, en Ucrania entre 1990 y 1999). En el primer caso, el PIB se contrajo en cerca de un 20% antes de comenzar a recuperarse y a crecer. En el segundo país la producción descendió en más de un 60% y sólo comenzó a crecer en el año 2000. Si bien sólo tres países —además de Polonia en 1996, Eslovenia en 1998 y Eslovaquia en 1999— han sido capaces de recuperar sus niveles de producción anteriores a la transición, en el otro extremo del espectro hay países cuya situación es incluso peor que la de Ucrania. En Georgia y Moldavia el PIB había llegado en 1999 a la tercera parte del nivel de 1989, y en otras cuatro repúblicas de la EUS era significativamente inferior a la mitad de esa cifra. Entre las economías de Europa Oriental, en seis países el PIB bordeaba las tres cuartas partes del nivel de producción de 1989 o era inferior a ese valor (Cuadro 3).

Por tanto, la gran depresión es una realidad. Sin embargo, cabe recordar que los datos para las economías en transición distan mucho de ser exactos. A este respecto adquiere gran importancia el sesgo derivado de la existencia de un vasto sector informal, es decir que no está oficialmente inscrito ni paga impuestos. El hecho es que las actividades informales implican que tanto la verdadera producción como el empleo son superiores a lo que muestran las cifras, pero no necesariamente elevan la tasa de crecimiento o atenúan la tasa de contracción. En otras palabras, resulta obvio que en las economías en transición el nivel de producción real y por ende el PIB son significativamente más altos que lo que se reconoce oficialmente, dentro de un margen de entre 15% y 30%. Con todo, lo anterior sólo modifica la base desde la cual debería medirse el ritmo de crecimiento, y no la tasa de crecimiento propiamente tal. Por consiguiente, en la actualidad tanto el PIB global como el PIB per cápita (y por ende la tasa de absorción del PIB, es decir el consumo y la inversión en el sector privado) son más altos que lo que podrían sugerir los datos oficiales. El motivo que explica el fenómeno anterior no es un crecimiento más rápido que el registrado oficialmente, sino un nivel de producción más alto en el punto de partida. En conclusión, estas observaciones pueden modificar la comprensión y la interpretación del nivel absoluto de producción, pero no su ritmo de expansión.

También es preciso reconocer que en algunos casos se exageró la magnitud de la caída en la producción al comenzar la transición. Parte de la producción real no desapareció sino que fue transferida, la mayoría de las veces junto con el activo, desde el sector oficial al informal. Posterior-

CUADRO 3: RECESIÓN Y CRECIMIENTO EN ECONOMÍAS EN TRANSICIÓN:
CAMBIO EN LAS TASAS DE PIB, 1989-99 (En términos porcentuales)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	PIB real 1999 1989=100
Polonia	0,2	-11,6	-7,0	2,6	3,8	5,2	7,0	6,1	6,9	4,8	3,8	121,6
Eslovenia	-1,8	-4,7	-8,9	-5,5	2,8	5,3	4,1	3,5	4,6	3,9	3,5	107,6
Eslovaquia	1,4	-2,5	-14,6	-6,5	-3,7	4,9	6,9	6,6	6,5	4,4	1,9	101,5
Hungría	0,7	-3,5	-11,9	-3,1	-0,6	2,9	1,5	1,3	4,6	5,1	4,2	99,2
República Checa	1,4	-1,2	-11,5	-3,3	0,6	3,2	6,4	3,8	0,3	-2,3	-0,3	94,7
Albania	9,8	-10,0	-27,7	-7,2	9,6	9,4	8,9	9,1	-7,0	8,0	7,1	92,5
Uzbekistán	3,7	1,6	-0,5	-11,1	-2,3	-4,2	-0,9	1,6	2,4	3,3	3,0	92,3
Bielorrusia	8,0	-3,0	-1,2	-9,6	-7,6	-12,6	-10,4	2,8	10,4	8,3	1,5	78,2
Croacia	-1,6	-7,1	-21,1	-11,7	-8,0	5,9	6,8	6,0	6,5	2,3	-0,7	77,2
Estonia	-1,1	-8,1	-13,6	-14,2	-9,0	-2,0	4,3	3,9	10,6	4,0	0,0	75,7
Rumania	-5,8	-5,6	-12,9	-8,8	1,5	3,9	7,1	4,1	-6,9	-7,3	-4,1	73,0
ERY Macedonia	0,9	-9,9	-7,0	-8,0	-9,1	-1,8	-1,2	0,8	1,5	2,9	0,6	72,0
Bulgaria	0,5	-9,1	-11,7	-7,3	-1,5	1,8	2,1	-10,1	-7,0	3,5	1,4	66,8
Lituania	1,5	-5,0	-6,2	-21,3	-16,0	-9,5	3,5	4,9	7,4	5,2	0,0	65,4
Kirguistán	4,0	3,0	-5,0	-19,0	-16,0	-20,0	-5,4	7,1	9,9	1,8	0,0	60,4
Kazajstán	-0,4	-0,4	-13,0	-2,9	-9,2	-12,6	-8,2	0,5	2,0	-2,5	-1,7	60,2
Letonia	6,8	2,9	-10,4	-34,9	-14,9	0,6	-0,8	3,3	8,6	3,6	1,5	60,1
Rusia	2,6	-4,0	-5,0	-14,5	-8,7	-12,7	-4,1	-3,5	0,8	-4,6	1,5	56,1
Turkmenistán	-6,9	2,0	-4,7	-5,3	-10,0	-18,8	-8,2	-8,0	-26,1	4,2	17,0	51,2
Azerbaiján	-4,4	-11,7	-0,7	-22,6	-23,1	-19,7	-11,8	1,3	5,8	10,1	3,7	45,2
Tayikistán	-2,9	-1,6	-7,1	-29,0	-11,0	-18,9	-12,5	-4,4	1,7	5,3	5,0	44,1
Armenia	14,2	-7,4	-17,1	-52,6	-14,8	5,4	6,9	5,8	3,1	7,2	4,0	42,5
Ucrania	4,0	-3,4	-11,6	-13,7	-14,2	-23,0	-12,2	-10,0	-3,2	-1,7	-2,5	35,7
Georgia	-4,8	-12,4	-20,6	-44,8	-25,4	-11,4	2,4	10,5	11,0	2,9	3,0	33,8
Moldavia	8,5	-2,4	-17,5	-29,1	-1,2	-31,2	-3,0	-8,0	1,3	-8,6	-5,0	30,5
<i>Bosnia-Herzegovina</i>	nd	nd	nd	nd	nd	nd	-5,7	58,9	50,1	19,4	6,6	x
<i>Yugoslavia</i>	nd	nd	nd	nd	nd	2,5	6,1	5,8	7,6	1,5	-37,3	x
PIB-promedio ponderado*												
EO-13	-0,2	-6,6	-10,7	-3,6	0,4	3,9	5,5	4,0	3,6	2,4	1,7	99,3
CEI-12	0,6	-3,7	-6,0	-14,2	-9,3	-13,8	-5,2	-3,5	0,9	-3,5	0,3	54,3
EO y EUS-25	0,3	-5,0	-8,1	-9,5	-5,0	-6,0	-0,5	-0,2	2,0	-1,2	1,0	71,3

*Las ponderaciones usadas son estimaciones del EBRD del valor nominal del PIB en dólares para 1996.

na—datos no disponibles

Fuentes: EBRD, 1999. Datos sobre Rusia para 1989 son de la ex Unión Soviética; las fuentes son las mismas que para el Cuadro 1. Los datos y pronósticos preliminares para 1999 también provienen de PlanEcon, 1999a y 1999b, y de estadísticas nacionales disponibles. Los datos para Bosnia-Herzegovina y para Yugoslavia provienen de PlanEcon, 1999b.

mente, puesto que el sector oficial era por lo general de propiedad del Estado y el no oficial pasó a manos privadas, esta particular forma de privatización dio lugar a que el ritmo de crecimiento registrado oficialmente fuera más alto que el real. La producción que existía con anterioridad, pero que no había sido declarada, pasó a ser registrada gradualmente y de este modo fue considerada en las estadísticas oficiales.

Por consiguiente, el fenómeno del sector informal introduce dos tipos de sesgo en el cuadro real de la contracción inicial y la posterior recuperación. Es probable que se haya exagerado el verdadero alcance de la contracción, pero lo mismo pudo haber ocurrido más tarde con el crecimiento real. Resulta interesante señalar que en muchos análisis se ha prestado un grado de atención tanto mayor al primer caso que al último. Ocurre que a más largo plazo —digamos dentro de una o dos décadas— el equilibrio entre estos dos fenómenos contradictorios puede alcanzar un punto neutral.

Siempre existió la convicción de que el crecimiento llegaría antes de lo que sucedió en realidad. Por ejemplo, en Polonia, al iniciarse la transición, el gobierno supuso que la contracción duraría sólo un año y que el descenso en el PIB no superaría el 3,1%. En la realidad duró tres años y fue seis veces más grave. Gomulka (1990) predijo una tasa de crecimiento para el PIB de 4,7%, 8,7% y 7,9% entre 1991 y 1993. Pero en vez de tener una expansión de cerca de un 22% a lo largo de estos años, lo cierto es que la economía polaca sufrió una contracción de 12% en 1990 y otra adicional de 7% en 1991. Sólo entonces creció en 2,6% y luego en 3,8% entre 1992 y 1993. Suponiendo que las políticas responderían de manera más favorable, Borensztein y Montiel (1991) previeron para Hungría y Polonia una tasa de crecimiento promedio de 6,5% entre 1991 y 1995, y de 3,25% para la ex Checoslovaquia. Summers (1992) esperaba que la economía polaca hubiera experimentado un giro en 1991 (crecimiento de 2%) y a partir de entonces remontara hasta alcanzar un 5% a 6%. Él había pronosticado un crecimiento positivo en los casos de Hungría, Polonia, Rumania y Yugoslavia después de 1992, y en los casos de Bulgaria y Checoslovaquia después de 1993, con un aumento de la aceleración de una tasa de crecimiento promedio no ponderada para toda Europa del Este de 0,8% en 1992 a cerca de 4% para fines de la década. Por el contrario, el crecimiento se contrajo en un 3,6% adicional en 1992 (tras una caída de alrededor de 17% entre 1990 y 1991) y al final de la década se estaba expandiendo en apenas un 2%.

No sólo se equivocaron cada uno de los expertos, sino también los gobiernos y respetadas organizaciones internacionales. En su “Panorama

de la Economía Mundial” de 1991, el FMI esperaba que a partir de 1992 se observara un crecimiento del PIB en Europa Oriental. Tras predecir una contracción de sólo 1,5% en 1991 (en contraste con un colapso de 10,7% que tuvo lugar en la realidad), se pronosticó que el PIB crecería en 2,8% en 1992 y en 4,4% en 1993 (FMI, 1991), aunque en 1992 cayó en 3,6% y luego ascendió en apenas un 0,4% el año subsiguiente.

Posteriormente el péndulo de las expectativas se desplazó hacia el otro extremo. En la edición de octubre de 1992 del “Panorama Económico Mundial” —influido por datos que revelan una grave contracción en 1991— la predicción fue modificada significativamente. Para los países de Europa del Este, en lugar de las expectativas anteriores de un crecimiento de 2,8% en 1992, se pronosticó una recesión de 9,7%. Al igual que para las economías de la EUS, la predicción para esos años fue de -18,2%, aunque en la realidad el PIB se contrajo en “sólo” un 14,2%.

Hubo una serie de razones que explican por qué en un comienzo los pronósticos fueron demasiado optimistas y no se cumplieron las expectativas. Durante el período inicial de transición había un considerable margen de incertidumbre, de modo que no era difícil equivocarse debido simplemente a la enorme magnitud del proceso. Aun así, los verdaderos errores se cometieron más bien respecto de las políticas y sus fundamentos teóricos y tuvieron menos que ver con las predicciones mismas. Estas últimas no fueron exactas porque las políticas y sus fundamentos fueron erradas (Kolodko, 1991 y 1999d; Nuti, 1992; Poznanski, 1996; y Stiglitz, 1999). En definitiva, ¿cuál ha sido la causa de esa contracción tan profunda que en la mayoría de los casos ha resultado en una depresión de la actividad económica que se ha extendido por una década?

Es imposible explicar la Gran Depresión durante la transición, ocurrida entre 1990 y 1999, exclusivamente por el legado del pasado o por los *shocks* externos (Mundell, 1997). Estos factores cumplen, por cierto, una función significativa, pero no se les debería sindicar como los principales responsables de la desgracia de perder casi la mitad del PIB de las regiones en el curso de apenas una década. El papel fundamental en estos sucesos lo cumplieron las decisiones en materia de políticas, las que a menudo fueron erróneas. Entre las áreas más débiles de los programas de ajuste se pueden mencionar la negligencia en cuanto a la creación de instituciones para una economía de libre mercado. El rendimiento de una economía de mercado emergente depende más de las instituciones que de la liberalización económica global.

En consecuencia, el debate en torno al ritmo de los procesos ha estado descaminado (Kolodko y Nuti, 1997; y Stiglitz, 1998). La interro-

gante teórica y el desafío pragmático no se referían al ritmo de la liberalización o de la privatización sino a la forma en que estos dos procesos han sido diseñados y coordinados (o para ser más precisos, con frecuencia no coordinados) con la creación de instituciones³. Si la creación de instituciones no estaba mejorando los procesos anteriores, entonces había una incompatibilidad entre los elementos del proceso de transición de múltiples vías. Como resultado de lo anterior, en lugar de crecer, la eficiencia microeconómica se estaba erosionando aún más, lo cual a su vez derivó en una caída prolongada y profunda de la producción.

IV. DISTINTOS CAMINOS DE CONTRACCIÓN, RECUPERACIÓN Y CRECIMIENTO

Existe un argumento adicional, aunque indirecto, que probaría que los factores críticos en la recesión durante la transición no fueron esencialmente fruto de la herencia del pasado, ni tampoco producto de la buena o mala suerte, sino más bien de la manera en que se aplicaron las políticas de ajuste. Si bien el legado de épocas anteriores resulta útil en ocasiones, en las economías post-socialistas las más de las veces entorpeció el crecimiento. Aun así, cualquiera haya sido dicha herencia, el factor decisivo es la forma de poner en práctica las políticas. El razonamiento es que a pesar de que existen muchas similitudes estructurales, institucionales, geopolíticas y culturales entre estos países, ellos han estado avanzando por rutas muy distintas a lo largo de la primera década de la transición (EBRD, 1999; Kolodko, 2000a, Blejer Skreb, 2000). Estas rutas han sido (y serán) moldeadas más por las políticas que por cualquier otro factor. Ésa es la principal causa de que en ciertos países la recesión durante la transición haya durado entre tres y cinco años, pero en otros se haya extendido por toda la década de 1990. El actual nivel de producción deriva de dos hechos. Primero, es el resultado de la gravedad del descenso en la producción en determinados años de la recesión. Y segundo, la cantidad de años de recesión.

En algunos países la contracción duró un período relativamente corto, aunque la recesión fue mucho más profunda debido a que durante

³ En los casos extremos de grandes economías como Rusia y de pequeñas como Albania ha ocurrido que con un sector privado incluso mayor que el de otros países (en cuanto a su contribución al PIB), como por ejemplo en Polonia o en Eslovenia, los resultados generales fueron mucho peores. Ni la magnitud de la liberalización ni la amplitud del sector privado fueron factores decisivos en los cambios en la eficiencia, sino que el vacío institucional en los primeros países y los ordenamientos relativamente adecuados y políticas acertadas en los segundos.

esa época la producción experimentó una caída más pronunciada. En otros países la recesión se prolongó por más tiempo, pero fue más leve ya que la producción descendió en menor grado durante esos años. En 1999, en dos de los países más afectados por la Gran Depresión durante la transición —Moldavia y Georgia—, el PIB llegó a cerca de un tercio del nivel previo a la transición. Mientras que lo anterior es el resultado de 8 años de contracción y 2 años de crecimiento en el primer caso, en el segundo caso es consecuencia de 6 años de contracción y 4 años de crecimiento. Países como Armenia sufrieron la recesión sólo por cuatro años, pero ese período fue suficiente para provocar un descenso de su ingreso nacional a cerca de un 40% del nivel que tenían antes de la transición. Hay también países como Rumania, donde la producción ha estado cayendo por espacio de 7 años, pero en 1999 llegó al 76% del nivel de 1989 (Cuadro 4).

Si la transición es un proceso único por su propia naturaleza y esencia, lo son aun más la recesión, la depresión y la recuperación observadas durante la transición. Existen ejemplos extremos de descensos anuales del PIB superiores al 50% (Armenia en 1992), y de un crecimiento de alrededor de un 17% (Turkmenistán en 1999). Es posible advertir enormes diferencias entre las tasas de contracción y crecimiento más altas para el mismo año. En el caso más extremo esta discrepancia excedió los 55 puntos porcentuales, lo cual sucedió en 1992. Incluso en el décimo año de transición, es decir en 1999, la diferencia entre contracción y crecimiento fue aun mayor que 20 puntos porcentuales. En conjunto hay no menos de 57 casos de años con una tasa de contracción de dos dígitos, pero sólo siete casos de años con una tasa de crecimiento de dos dígitos, lo cual no resulta sorprendente. Claro está, tras el colapso inicial de la producción, y a medida que avanzó el proceso de transición, fueron menores las fluctuaciones entre estas tasas de crecimiento.

El peor de todos los años fue 1992. En ese entonces sólo en Polonia se observaba una exigua tasa de crecimiento (2,6%) que obedecía a la recuperación que se inició a mediados de ese año. Todos los demás países estaban sufriendo fenómenos de contracción que oscilaban desde el 2,9% en Kazajstán y 3,1% en Hungría hasta un ruinoso 44,8% en Georgia y un 52,6% en Azerbaiyán. Para la totalidad del grupo de países la recesión ese año fue bastante profunda y representó un 9,5% global. Esto ocurrió cuando el proceso de transición estaba avanzando pausadamente, y sólo en algunas regiones de menor importancia había conflictos militares locales. En este último caso, la explicación de esas contracciones tan impresionantes es obvia, ya que estos conflictos contribuyeron a la aparición de otras distorsiones, y por ende a que la producción cayera todavía más.

CUADRO 4: ECONOMÍAS EN TRANSICIÓN: DURACIÓN DE LA RECESIÓN Y CRECIMIENTO 1990-1999 (En números de años)

	Recesión durante la transición	Recuperación	Contracción de segunda generación	Crecimiento	Cantidad total de años de contracción	Cantidad total de años de crecimiento
Albania	3	4	1	2	4	6
Armenia	4			6	4	6
Azerbaiyán	6			4	6	4
Bielorrusia	6			4	6	4
Bulgaria	4	2	2	2	6	4
Croacia	4	5	1		5	5
República Checa	3	5	2		5	5
Estonia	5			5	5	5
ERY Macedonia	6			4	6	4
Georgia	5			5	5	5
Hungría	4			6	4	6
Kazajstán	6	2	2		8	2
Kirguistán*	5			4	5	5
Letonia*	3	1	1	4	4	6
Lituania	5			5	5	5
Moldavia	7	1	2		9	1
Polonia	2			8	2	8
Rumania	3	4	3		6	4
Rusia	7	1	1	1	8	2
Eslovaquia	4			6	4	6
Eslovenia	3			7	3	7
Tayikistán	7			3	7	3
Turkmenistán*	7			2	7	3
Ucrania	10				10	0
Uzbekistán*	5			4	5	5

En los países marcados con un * hubo crecimiento hasta 1990 y la recesión se inició recién en 1991.

Fuente: Compilación del autor basada en datos del Cuadro 3.

El mejor año hasta la fecha ha sido 1997, cuando los primeros frutos de las reformas estructurales comenzaron a madurar. Ello ocurrió antes de que se contrajera el virus de la crisis financiera de Asia Oriental y de que las nefastas consecuencias derivadas de la crisis financiera rusa repercutieran negativamente en la actividad económica de la región (Montes y Popov, 1999). Ese año la producción descendió sólo en 5 países (incluida una baja, poco común para esta etapa de la transición, de 26,1% en Turkmenistán), en tanto que en los restantes 20 países estaba aumentando la producción. La tasa de crecimiento más alta se registró en Georgia y en Estonia (11% y 10,6%, respectivamente). En promedio, la tasa de

crecimiento del PIB ponderado para toda la región fue de 2%. Y luego, en 1998, la producción volvió a caer en un 1,2%. Es posible, e incluso probable, que éste haya sido el último año en que se haya registrado una contracción en toda la región abarcada por las economías de Europa Oriental y la EUS.

No existe un perfil claro para una secuencia de contracción, recuperación y crecimiento en las economías en transición. La primera década de este proceso debe considerarse como un período claramente atípico, sin precedente en el pasado y sin ninguna posibilidad de repetirse en el futuro. A este respecto son muchos los factores específicos que han estado influyendo en los acontecimientos.

En primer lugar, el momento en que la producción comenzó a bajar fue distinto en cada país. En algunos, por ejemplo Letonia y Uzbekistán, al postergarse la liberalización era factible posponer el inicio de la contracción durante la transición hasta fines de 1991 o comienzos de 1992. No obstante, por las mismas razones que retrasaron la introducción de reformas estructurales, la producción ya había comenzado a bajar en países como Turkmenistán (al interior de la EUS), Croacia (en la ex Yugoslavia) o en Rumania (en el ex COMECON). Así pues, el impulso inicial que desencadenó la contracción no fue idéntico en cada economía de transición. En algunos países la recesión se afianzó porque la transición acababa de iniciarse, mientras que en otros se produjo porque aún no se había puesto en marcha el proceso de transición.

En segundo lugar, la profundidad del fenómeno recesivo fue diferente en cada país debido a las distorsiones iniciales asociadas a las economías de planificación centralizada, por una parte, y a las políticas de ajuste aplicadas, por otra. Mientras más pronunciadas las distorsiones —por ejemplo, la carga de la deuda externa que no se pagaba, la tasa real de inflación y los déficit, el rango de subsidios de precios, la gran cantidad de empresas públicas ineficientes, etc.— más profunda fue la siguiente contracción. Sin embargo, durante los primeros años los niveles de contracción fueron también mayores en países que intentaron poner en práctica una política de liberalización demasiado radical. Si estos dos fenómenos tenían lugar simultáneamente —y eso fue precisamente lo que sucedió en Polonia entre 1989 y 1990, y en Rusia entre 1992 y 1993—, la contracción inicial era relativamente más profunda⁴.

⁴ Por cierto que el caso ruso es bastante distinto del polaco. En Rusia el PIB ya había caído en un 8,8% antes de que tuviera lugar la liberalización, es decir, entre 1990 y 1991. En Polonia se registró un crecimiento hasta mediados de 1989, cuando el ritmo de la liberalización se aceleró radicalmente, y sólo entonces comenzó a bajar la producción.

El ejemplo inverso, es decir la situación en que no se aprecian las distorsiones típicas de una economía estatista reformada y se produce un giro gradual hacia la liberalización, no existe. Aun así, las experiencias vividas por China y Vietnam en la década de 1990 demuestran que si la primera característica no se manifiesta con demasiada intensidad y la segunda con demasiada levedad, el crecimiento puede ser rápido y sostenido, al menos por un tiempo⁵.

En tercer lugar, la contracción durante la transición duró menos en aquellos países que ya habían comenzado a reformar sus sistemas económicos bajo el anterior sistema de planificación centralizada. Mientras más profundas fueron las reformas introducidas en los mecanismos financieros y económicos de la economía de planificación centralizada, menos duró la introducción de la masa crítica de nuevos ordenamientos orientados hacia el mercado. En consecuencia, se requirió menos tiempo para aumentar la eficiencia en las asignaciones, y por tanto para retomar la ruta del crecimiento en este grupo de países. Los casos de Hungría y Polonia, al igual que el de Eslovenia, se incluyen en esta categoría. Esta afirmación también es respaldada por la experiencia de Estonia, donde algunas reformas orientadas hacia el mercado también se aplicaron en una etapa relativamente más temprana en comparación con otras repúblicas de la EUS.

Esta observación no se contradice con la conclusión de que esas reformas limitadas también contribuyeron a una progresiva desestabilización financiera (Kornai, 1986). El resultado mixto estaba causando a su vez un impacto mixto, primero en la contracción y luego en la expansión. Nuevamente, los ejemplos más claros en este caso son Hungría y, particularmente, Polonia. En este último país las reformas inconclusas de la década de 1980 desembocaron en una inestabilidad fiscal y monetaria. De todas maneras, estos cambios han resultado ser de mucho mayor importancia en el largo plazo y han dado lugar a un mayor grado de flexibilidad y a una mayor capacidad de adaptación. En definitiva, el efecto de estas tendencias contradictorias resultó ser positivo para el crecimiento futuro: la recuperación llegó antes y el crecimiento fue más rápido.

En cuarto lugar, incluso cuando la recuperación viene después de un período de contracción, ello no significa que se haya acabado la depresión de la transición. Durante la década de 1990 hubo por lo menos 10

⁵ Las tendencias opuestas frente a la recesión y el crecimiento en China y en Rusia deberían considerarse como el fenómeno más sorprendente observado en la economía mundial durante la última década del siglo 20. Mientras durante esta época el PIB en China se duplicó, en Rusia se redujo a la mitad. Ello tiene, además, importantes repercusiones geopolíticas.

casos de contracción recurrente luego de que la economía había superado su nivel más bajo. Hasta ahora, seis casos de esa “contracción de transición de segunda generación” han durado más que sólo un año. Estos fenómenos no obedecen únicamente a *shocks* externos, sino que también se deben a la falta de bases sólidas y de instituciones fuertes que apuntalen el crecimiento cuando éste finalmente llega. En otras palabras, en las economías de transición, incluso más que en los mercados maduros, el crecimiento no está garantizado porque ya se haya producido. Es preciso mantenerlo mediante la aplicación de políticas adecuadas, las cuales pueden no ser suficientes si no se cuenta con instituciones eficaces, o bien si ellas no respaldan las políticas acertadas. Sin lugar a dudas, por esta sencilla razón cabe esperar que el futuro depare varios episodios de baja en la producción, algunos de los cuales serán el resultado del fracaso de las políticas y otros del mecanismo del ciclo económico. Con todo, por lo que se refiere a los casos de “contracción de transición de segunda generación”, en su mayoría han sido producto de políticas equivocadas o *shocks* externos negativos, o bien de ambos. El mecanismo del ciclo económico en los países post-socialistas aún no ha sido plenamente puesto en marcha, ya que depende de la fortaleza del mecanismo del mercado, que recién está siendo introducido.

En quinto lugar, debe recordarse que si el ingreso nacional se perdió en el pasado debido a desaciertos de las políticas, su actual y futuro crecimiento no compensa esa pérdida. Sólo en casos en que el último crecimiento se está produciendo debido a que la caída previa en la producción fue causada por reformas estructurales, entonces esa contracción puede considerarse como una “inversión institucional” específica. Si no, la recesión y la depresión simplemente entrañan una pérdida irreparable de bienestar (Nutti, 1992).

Cuando la primera década de la transición llegó a su fin, el PIB global para toda la región alcanzaba apenas alrededor del 70% del nivel previo a la transición. Con este resultado en mente, siempre se realizan comparaciones de la producción actual de determinados países en relación con sus niveles de producción al empezar la transición, y se cotejan con la producción nacional relativa de otras economías de planificación centralizada y de mercado (véase el Cuadro 3). Sin embargo, puede resultar revelador analizar los niveles de producción global durante toda la década de 1990. Si cierto país se ha recuperado hasta alcanzar el nivel de producción previo a la transición y otro no ha logrado ese objetivo, la interpretación habitual sugiere que al primer país le está yendo mejor que al segundo, por lo menos en lo que concierne al proceso de crecimiento. Pero

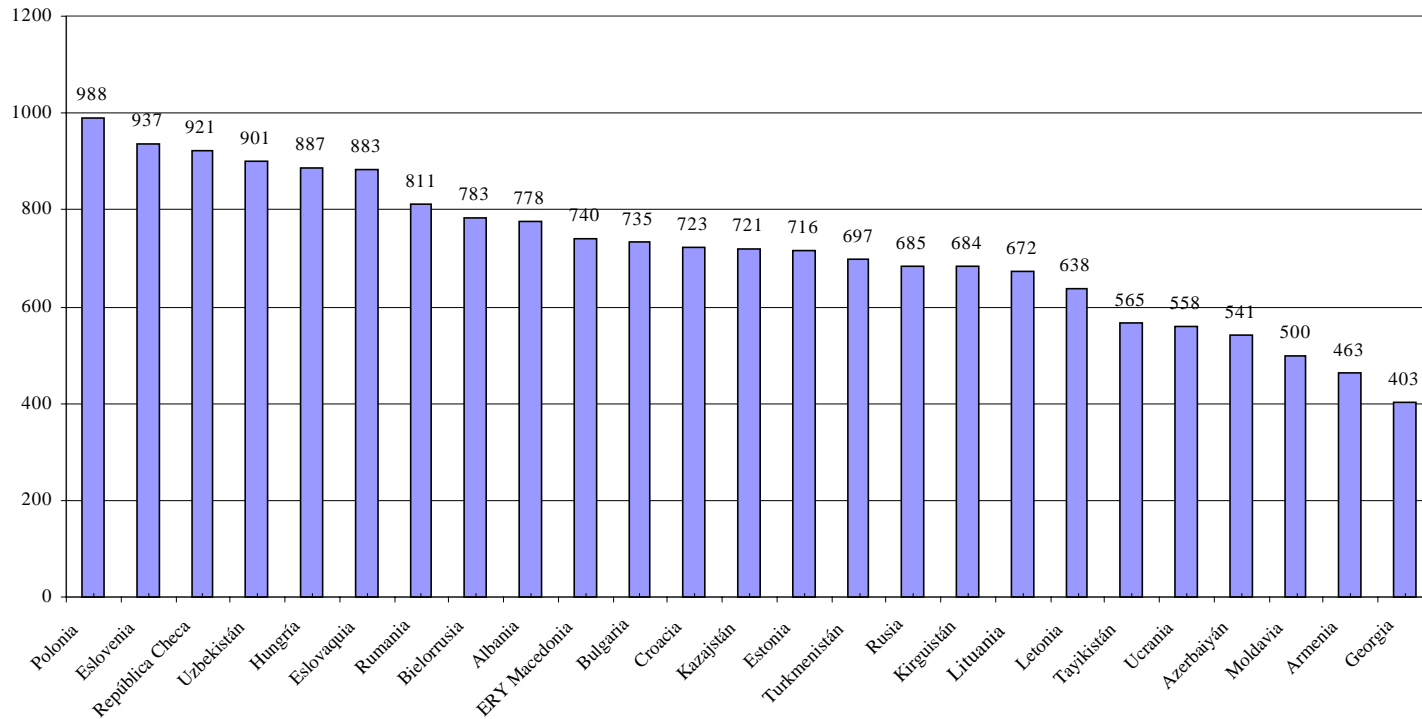
puede ocurrir que en términos relativos la cifra de producción en el segundo país haya sido superior que la del primer país durante todo el decenio de 1990.

Consideremos la secuencia hipotética de cuatro años de recesión, seguidos de períodos de recuperación y crecimiento, en dos países: A y B. En el país A la producción cayó en un 10% durante el segundo año de la secuencia recesiva, y durante el tercer año volvió al nivel previo a la transición. En el cuarto año la economía del país A seguía creciendo, pero sólo en un 2%, que era suficiente para superar el nivel previo a la transición en dicho porcentaje. Así pues, la suma de la producción durante un período de cuatro años es igual a 392 unidades (100+90+100+102). En el país B la producción se contrajo sólo en 1% durante los dos primeros años y en 1% en el tercer año, y nuevamente en 1% en el cuarto año. De modo que al final del cuatrienio de recesión la producción del país B alcanzó el 97,3% del nivel del año inicial. La suma de producción a lo largo del cuatrienio es de 394,03 (100+99+98,01+97,02). Lo anterior significa que a pesar de la actual posición del país B, es decir al final de la secuencia completa de contracción-recuperación-crecimiento, la producción del país A (flujo de un año) es mayor (es decir, 102 unidades), pese a que la producción global total para todo el período es mayor en el país B, donde el actual nivel de producción (nuevamente flujo de un año) llega a cerca de 97 unidades. En el último caso, en que la producción actual es menor en cinco unidades (102 - 97), la suma de la producción total para el cuatrienio es mayor en dos unidades (394 - 392).

Los casos de Eslovaquia y Uzbekistán han seguido el patrón recesión-crecimiento-recuperación descrito anteriormente. Si se compara el índice del PIB para 1999 con el de 1989, corresponde a 101,5% y 92,3%, respectivamente. Sin embargo, en el primero el PIB combinado para toda la década, esto es 1990-1999, equivale a 883% del PIB de 1989, mientras que para el segundo asciende a 901% de la producción de ese año. En el Gráfico 1 se ilustran las cantidades pertinentes del PIB totalizadas para todo el decenio 1990-1999 correspondientes a los 25 países en transición.

Una vez más el mensaje es mixto. En ciertos casos, si bien el PIB global relativo para toda la década es mayor, al mismo tiempo el actual nivel relativo del PIB es menor. Ahora bien, ¿cuál país se encuentra en mejores condiciones? ¿Acaso el país con el actual nivel de PIB más alto en comparación con la producción previa a la transición, aunque la suma del PIB para todo el período de transición sea relativamente menor que en el caso alternativo? ¿O es acaso el país donde el PIB acumulado durante todo el decenio de la transición es relativamente mayor que en otras circunstan-

GRÁFICO 1: PAÍSES EN TRANSICIÓN: ÍNDICE DE PIB GLOBAL PARA LA DÉCADA, 1990-1999 (1989=100)



cias, aun cuando la producción actual siga siendo relativamente menor cuando se la compara con el caso alternativo? Depende. Ocurre que desde el punto de vista formal (dejando de lado importantes cambios estructurales), la misma categoría de PIB tiene que ver en ambos casos. Aunque desde otro punto de vista, un PIB actual mayor indica una sociedad que ya ha cambiado en alguna medida. Una vez más, el mayor ingreso actual no siempre compensa las pérdidas del pasado, porque algunas personas perdieron y otras ganaron. Este resultado seguramente causará presiones sociales y tensiones políticas, dificultando así aun más la aplicación de la política económica y las reformas estructurales. En suma, lo que importa en este caso es la fluctuación de las tasas de contracción y crecimiento. Tal parece que resulta más favorable para el rápido crecimiento a largo plazo y el bienestar de las naciones el que los cambios sean menos turbulentos y fugaces y se reduzca el grado de fluctuación de estas tasas, y se suavice así el proceso de cambios cuantitativos con respecto a la producción.

En el curso de la última década, la totalidad del grupo de 25 economías post-socialistas en transición produjo apenas 7,6 veces lo que habían producido en 1989. El índice global correspondiente a la EUS alcanza a 673% y para Europa Oriental, a 895%. Lo anterior significa que en Europa del Este se han requerido 11 años para generar un PIB que iguale el PIB de 1989 multiplicado por 10. Desde un punto de vista estadístico, es lo mismo que si no hubiera recesión sino simplemente un estancamiento que dura 11 años, desde 1990 hasta el 2000.

V. RESPUESTAS DE POLÍTICAS Y LA FUNCIÓN DE CREACIÓN DE INSTITUCIONES

En la actual etapa de transición los países post-socialistas tienen mucho más en común con otros mercados emergentes que hace sólo algunos años. En ese entonces se creía con demasiada frecuencia que a estos países les correspondía afrontar problemas estructurales similares a los de otras regiones con economías distorsionadas. Esto no era cierto entonces ni lo es ahora, a pesar de las crecientes similitudes entre los desafíos que están encarando todos estos países. Si se tienen en cuenta las opciones en materia de políticas desde la perspectiva del crecimiento futuro, todavía hay que considerar muy seriamente las características específicas de las economías post-socialistas. El proceso de creación de instituciones reviste una importancia decisiva.

Desde una perspectiva económica el sistema estatista de planificación centralizada colapsó debido a la incapacidad para adaptarse al am-

biente rápidamente cambiante de la economía mundial. Fue así como el rígido e inflexible sistema de planificación centralizada, que estaba enmarcado en numerosas distorsiones, resultó ser incapaz de aumentar su competitividad. Si bien la globalización representó una amenaza para los países incapaces de adaptarse, fue el incentivo para reformar el ineficiente sistema económico de planificación centralizada. Aparte de la progresiva internacionalización de los lazos económicos y cambios políticos de amplio alcance, el progreso tecnológico sirvió como un catalizador crítico para decidir cuándo había llegado el momento de iniciar la transición. De otro modo habría sido difícil —cuando no imposible— que 25 países en transición se adaptaran a los desafíos que se presentaban y aprovecharan las perspectivas de expansión a largo plazo. A este respecto han surgido dos temas de discusión.

En primer lugar, las políticas iniciales deben abordar los nuevos desafíos dentro del marco de las antiguas instituciones heredadas. Las instituciones, es decir las normas y las organizaciones que contribuyen a aplicarlas, siempre tienen importancia, y durante la transición cobran aun mayor relevancia (North, 1997). Eso sí, dentro del concepto más amplio del significado de las instituciones, también hay que considerar la cultura de mercado y los aspectos relativos al comportamiento de la economía de mercado. De manera que incluso si los países en transición ya han adoptado las leyes que regulan las normas de una economía de mercado emergente, e incluso ya se han creado en ellos las organizaciones encargadas de asegurar el cumplimiento de las leyes, aún persiste el problema de quedar relativamente a la zaga en lo que toca a la cultura y el comportamiento de mercado.

En segundo lugar, a medida que pasa el tiempo estas mismas instituciones deben cambiar para los fines de aplicar las políticas. Lo anterior significa que si bien la calidad a largo plazo de las instituciones (y su capacidad a corto plazo para respaldar el curso de los acontecimientos) también depende de las políticas, en el corto plazo las instituciones se dan por sentadas. Por tanto, las políticas que se ponen en práctica deben enmarcarse dentro de los límites impuestos por los actuales ordenamientos institucionales. En otras palabras, hubo, y en cierta medida sigue habiendo, políticas que no pueden aplicarse en las economías de transición debido a su debilidad institucional. Esta insuficiencia, que es tan obvia al final de la primera década de transición post-socialista, no fue generalmente comprendida en un comienzo. Muy por el contrario.

No resulta sorprendente el que las instituciones débiles —aquellas adaptadas a las necesidades del sistema estatista saliente y que se caracte-

rizan por el predominio del sector público y un amplio control burocrático, o que más adelante surgieron de la nada— estuvieran debilitando la eficiencia de las directrices de las políticas. Teniendo en cuenta esa fragilidad institucional cabía esperar diversas reacciones, aunque a menudo no se previeron, justamente debido a que se desatendieron los ordenamientos institucionales. El problema más importante en este sentido era la falta de una respuesta positiva temprana del lado de la oferta. Muchos responsables de formular las políticas, lo mismo que sus asesores (incluidas las organizaciones internacionales), esperaban que la producción comenzara a crecer poco después de que se produjera la liberalización, pero sólo después de que se efectuara cierta masa crítica de privatizaciones.

A la inversa, a pesar de un proceso de privatización rápido y de gran alcance, durante un período prolongado no se observó una mejoría en la eficiencia en la asignación de recursos; en algunos casos incluso empeoró. No sería correcto suponer que este deterioro ocurrió porque los activos privados eran menos productivos que los estatales, aunque hubo episodios de privatización seguidos de contracción. Se incurriría en un error si se asociasen a los esfuerzos de privatización la recesión y la depresión durante la transición, ya que estos fenómenos deben vincularse al atolladero institucional. Para que el sector privado emergente pruebe su superioridad debe llevarse a cabo por lo menos una racionalización rudimentaria de los ordenamientos institucionales.

Otra observación importante se refiere a que dentro de los mismos o similares ordenamientos institucionales se pueden aplicar modalidades de políticas alternativas. Ello significa que, independientemente de los ordenamientos institucionales que estén en vigencia en un determinado momento, las políticas pueden ser mejores o peores. Las políticas pueden ser mucho más adecuadas para hacer frente a los problemas en un país, y menos apropiadas en otro. Por ende, aun cuando las instituciones no difieren entre sí, las distintas respuestas en términos de adopción de políticas producen resultados disímiles.

También es posible que incluso dentro del marco de instituciones más débiles los resultados sean mejores de lo que podrían ser en otros lugares que cuentan con instituciones más fuertes. Y éste es exactamente el resultado de la aplicación de políticas más eficaces. Entonces, las instituciones sí son importantes, pero también lo son las políticas. Puede suceder que los resultados económicos sean más favorables en un país con mejores o peores instituciones, o en un país con mejores o peores políticas. Hasta cierto punto se trata de fenómenos complementarios, y en cierta medida pueden sustituirse mutuamente. En lo que respecta al crecimiento

económico lo anterior explica por qué en algunos países, *ceteris paribus*, la situación es mejor que en otros. También explica por qué en algunos de ellos los resultados económicos son más favorables durante un período y peores durante otro, pese al hecho de que mientras tanto se han perfeccionado y mejorado los ordenamientos institucionales.

Un buen ejemplo de la interrelación de políticas con instituciones es la economía de Polonia. En este país, debido al proceso gradual, aunque comprometido, de creación de instituciones, y como resultado de la aplicación de políticas financieras adecuadas, tras la recuperación que se inició a mediados de 1992 el crecimiento se aceleró enormemente después de 1993. Sin embargo, después de 1997 el ritmo de crecimiento disminuyó significativamente (mucho más que lo esperado). Esta desaceleración ocurrió a pesar del constante avance en el proceso de creación de instituciones durante todos esos años. En un grado menor fue provocada por *shocks* externos, pero obedeció principalmente a un deterioro de las medidas de política económica. Los análisis de los *shocks* externos no alcanzan a explicar la caída en la tasa de crecimiento del PIB desde no menos de 6,7% en el período 1995-1997 hasta cerca de 4,5% en el siguiente trienio, es decir entre 1998 y 2000. La calidad de los programas de políticas explica, en efecto, el deterioro.

Por cierto que la mejor combinación consiste en contar con políticas adecuadas e instituciones eficaces. Y sin lugar a dudas la peor alternativa es la opuesta, es decir instituciones débiles y políticas inadecuadas. Desde esta óptica, desgraciadamente en las economías en transición esta última combinación se dio con mayor frecuencia que la primera. No causa sorpresa el hecho de que la recesión de transición haya derivado en la Gran Depresión de transición.

Durante las primeras etapas de la transición no existe una regla obvia con respecto a la combinación entre la calidad de las instituciones y de las políticas. Es probable que más adelante estas variables comiencen a interactuar y a fortalecerse mutuamente. Antes de que ello ocurra puede suceder que las instituciones relativamente más eficaces debiliten el grado de compromiso de los responsables de las políticas con reformas estructurales adicionales y con la permanente creación de instituciones, tareas que nunca son sencillas, pues se trata de procesos continuos y no de meros episodios.

O bien, el proceso puede adoptar un rumbo diametralmente opuesto, con distorsiones, dificultades, tensiones, crisis, etc., lo cual impulsa a los gobiernos a reformar aun más el orden institucional. De todos modos, las implicaciones económicas de estas interrogantes tienen gran importan-

cia política. La respuesta depende de la visión y de la capacidad de la elite política para formular planes de desarrollo a largo plazo y para participar activamente en el proceso de retroinformación del proceso de liberalización política en curso, es decir, de democratización.

Se trata, por ende, de asuntos bastante complejos. Es estupendo cuando la creación de instituciones avanza naturalmente a partir del buen juicio de las personas y la determinación de sus líderes. Y a decir verdad lo anterior ocurre. Pero la experiencia demuestra a su vez que con bastante frecuencia la creación de instituciones adquiere impulso sólo cuando los problemas están aumentando, de tal manera que “mientras peor es la situación, más propicio es el ambiente”. Es entonces cuando comienzan a ejercerse fuertes presiones —que provienen especialmente del sector empresarial, y también desde otros ámbitos ajenos a él— en favor de reformas estructurales tempranas. Las organizaciones internacionales contribuyen además al proceso ofreciendo asesoría técnica y asistencia financiera con la condición de que haya una aplicación exitosa de políticas y se introduzcan reformas adecuadas.

VI. SHOCKS EXTERNOS Y LA RECUPERACIÓN DE LA ACTIVIDAD

Existe la convicción generalizada de que un impulso hacia la economía de mercado en los países post-socialistas debería traer consigo un mayor grado de eficiencia en la asignación de recursos y una mayor competitividad, y éste es el poderoso argumento para dar este paso, el cual a su debido tiempo tendría que dar lugar a una creciente producción y a un mejoramiento del nivel de vida de la población. Ahora bien, para alcanzar este objetivo no sólo es necesario recobrar el nivel de producción previo a la transición, sino que además se debe retomar una vía de crecimiento rápido y sostenido. Sólo entonces habrá una oportunidad de superar el rezago mediante un proceso gradual y prolongado que consiste en disminuir la distancia de desarrollo entre las economías en transición y los países industriales más ricos.

Cuando se mira hacia el futuro siempre existe la tentación de suponer que todo saldrá bien. Ese optimismo puede parecer razonable desde la perspectiva de los responsables de elaborar las políticas, en especial porque ellos siempre creen que saben lo que debe hacerse y porque piensan que son los *shocks* externos desfavorables los que echan por tierra sus ambiciosos planes. Desgraciadamente con bastante frecuencia estas suposiciones no resultan verdaderas. En consecuencia, el futuro rara vez se ve

tan brillante como cuando se lo vislumbra dos años antes. Pese a esas experiencias, las expectativas demasiado optimistas tienden a repetirse una y otra vez. Las economías post-socialistas y sus líderes no son una excepción a esta regla. Cabe agregar que las organizaciones internacionales siguen también este patrón de comportamiento (Banco Mundial, 1997). Al menos al comienzo de la transición estas entidades influyeron poderosamente en ese excesivo optimismo abrigado en los países en transición.

Las expectativas optimistas no tienen nada de reprochable si se basan en el conocimiento y en un sólido compromiso con las políticas estructurales, y además extraen las adecuadas conclusiones de la experiencia histórica. De lo contrario, un optimismo exacerbado se traduce en una ignorancia excesiva, la cual siempre se opone al crecimiento y a su sustentabilidad. Por tanto, las consideraciones sobre la recuperación de los niveles de actividad en las economías en transición deberían basarse en las propias experiencias de estos países, al igual que en las características de procesos de crecimiento que tienen lugar en otros lugares.

En lo concerniente a la experiencia, debe comprenderse claramente por qué algunos países —en realidad muy pocos— han sido capaces de producir entre 1999 y 2000 más de lo que produjeron entre 1989 y 1990, mientras que muchos otros aún no son capaces de hacerlo. En otras palabras, se plantea la pregunta de hasta qué punto va a diferir la tasa de crecimiento en el futuro entre determinados mercados emergentes en Europa Oriental y en la ex Unión Soviética. ¿Puede diferir el crecimiento de manera tan significativa como durante la década pasada? Cuesta imaginarse esta última situación, ya que hay razones únicas que explican la existencia de patrones de crecimiento divergentes cuya reaparición resulta improbable.

Primero, hubo conflictos militares locales. Los países afectados por estas desgracias obviamente perdieron una parte significativa de su producción. En especial Armenia, Azerbaiyán, Georgia, Moldavia y Tayikistán en la EUS, lo mismo que diversos países balcánicos en Europa del Este (EO) se vieron gravemente afectados por enormes pérdidas en infraestructura y recursos financieros causadas por las operaciones militares. Resulta desastroso perder en un año hasta un 21,1% del PIB, como ocurrió en Croacia en 1991; 52,6% en Armenia en 1992; 18,9% en Tayikistán en 1994; y 37,3% en Yugoslavia en 1999. En algunos lugares la situación sigue siendo inestable e impredecible. Por lo que se refiere al futuro, en todas las predicciones ulteriores se sostiene que se acabarán esos conflictos, pero no existen garantías de que ello vaya a ocurrir. Si a pesar de todo durante las próximas décadas el proceso de transición evoluciona en forma

pacífica —y es preciso realizar todos los esfuerzos necesarios para garantizar que los hechos sigan este curso— es razonable esperar un crecimiento acelerado. Durante la década de 1990 en determinados países la producción comenzó a crecer con rapidez inmediatamente después de finalizados los conflictos militares. No obstante, si continúan los conflictos regionales, entonces la marcha lenta de la economía y la depresión se prolongarán por varios años más.

En segundo lugar, se produjeron *shocks* externos que ocasionaron dificultades adicionales. Entre ellos pueden mencionarse el *shock* tras al colapso de la ex Unión Soviética, que tuvo una intensidad fuera de lo común. Por este motivo la recesión durante la transición fue mucho más profunda en las economías de la EUS que en los países de EO. Además, la desintegración de la ex Yugoslavia tuvo un impacto considerable. También significativa, aunque con repercusiones más moderadas, fue la disolución del COMECON, el bloque comercial de los países socialistas. En una época más reciente, los efectos contagiosos de la crisis financiera rusa de 1998-1999 han demostrado cuán vulnerables son las repúblicas de la EUS a crisis ocurridas en países con los cuales mantienen estrechos vínculos. Aun así, debido a la diversificación de los socios comerciales y a las orientaciones de la afluencia de capital, es probable que disminuya esta vulnerabilidad. De todas maneras va a persistir el riesgo de *shocks* externos, lo cual puede reducir las posibilidades de crecimiento. Por tanto es preciso crear un escudo protector contra los *shocks* externos negativos⁶.

En tercer lugar, algunos acontecimientos constituyen buenas y malas noticias al mismo tiempo. Hay economías, principalmente en los países de la EUS, que dependen en gran medida de precios de ciertos bienes específicos. Por ejemplo, el gas natural y el petróleo en Turkmenistán, el petróleo en Azerbaiyán y Rusia, el algodón y el oro en Uzbekistán, el petróleo crudo en Ucrania, etc., son claves para los ingresos de esos países. Sin recurrir a la fluctuación de estos precios no es posible explicar las variaciones de la tasa de crecimiento en Turkmenistán, que subió de -26,1% a 17% entre 1998 y 2000, o en Azerbaiyán, donde subió de -11,8% a

⁶ Durante el período de aplicación de reformas estructurales y de un programa de desarrollo llamado “Estrategia para Polonia” (1994-1997), hubo un grupo en misión especial encabezado por el Vice Primer Ministro y el Ministro de Hacienda, que trabajó en la elaboración de un sistema de alerta anticipada y de respuestas a través de políticas para contrarrestar la amenaza de *shocks* externos negativos, especialmente con relación a los riesgos derivados de la liberalización de los mercados financieros. Este pequeño grupo de especialistas trabajó de manera muy discreta, alejados de la exposición en los medios de difusión, lo cual fue fundamental para su éxito.

5,8% entre 1995 y 1997. Cuando los precios del petróleo y del gas cayeron verticalmente hasta alcanzar su nivel más bajo en 25 años, esto produjo un *shock* negativo en los países que dependían de los ingresos de exportación de estos productos. Pero al mismo tiempo los precios más bajos del petróleo y del gas produjeron un *shock* que favoreció a los importadores, incluida una mayoría de las economías de Europa Oriental. Así pues, los precios más bajos afectaron positivamente la tasa de crecimiento en estos países.

En cuarto lugar, en los países post-socialistas no sólo está surgiendo la economía de mercado, sino además la democracia. Se trata de un valor en sí mismo, aunque al mismo tiempo se encuentra complejamente entrelazado con el proceso de crecimiento económico. No existe una relación clara entre los mercados emergentes y la democracia (Alesina, 1997), y la “mercadización”, esto es, el proceso de transición hacia la democracia desde un sistema de gobierno estatista. Pueden citarse ejemplos de economías con un crecimiento rápido y sustentable, pero con un escaso grado de democracia, al igual que de países gobernados por regímenes autoritarios donde se experimenta un prolongado período de depresión. Se conocen numerosos casos de crecimiento rápido en democracia, lo mismo que ejemplos inversos de democracias con crecimiento lento. Sin embargo, incluso si el proceso de democratización está lleno de baches en ciertos países en transición y no ha permitido aumentar de inmediato el crecimiento económico, lo hará en el largo plazo. Desde esta perspectiva, la democracia propicia el crecimiento pues corrige excesos de las políticas. Por cierto que la democracia funciona mejor si el mercado se comporta adecuadamente, y viceversa.

En quinto lugar, en algunos casos una caída extraordinaria en la producción obedeció a su vez a la falta de políticas macroeconómicas acertadas. Los mejores ejemplos en este caso son el fracaso de esquemas financieros piramidales fraudulentos en Albania y la crisis financiera rusa, pero en otras economías también se adoptaron muchas políticas desatinadas y decisiones erróneas. Por lo que atañe al futuro, como consecuencia de la progresiva madurez tanto del mercado como de las instituciones democráticas, parece razonable esperar que se apliquen políticas más responsables. De manera que un mayor progreso institucional contribuirá a alcanzar una tasa de crecimiento más alta.

Mientras los cinco argumentos anteriores se basan en lecciones del pasado, hay otros que apuntan hacia procesos que tienen lugar simultáneamente en la economía global, y que pueden resultar auspiciosos para las expectativas de crecimiento rápido y sostenido (Fischer, Sahay, Vegh,

1997). Contra este telón de fondo resulta sensato esperar que efectivamente se vaya a verificar en los niveles de actividad el proceso de convergencia hacia los países más desarrollados.

En este caso, en cambio, el primer argumento es que el proceso de superación del rezago tecnológico está orientado a ampliar el impulso a escala mundial. La transferencia de nuevas tecnologías desde economías avanzadas hacia países de menor desarrollo contribuye en forma considerable a la progresiva competitividad de todos los mercados emergentes. Si los fundamentos macroeconómicos son sólidos y se logra la estabilización financiera, y si las instituciones políticas se comportan como es debido, entonces la transferencia tecnológica trae consigo una importante aceleración de la tasa de crecimiento. En este preciso ámbito el proceso de convergencia adquirirá una enorme notoriedad y será sumamente fructífero. Tiene sentido suponer que, *ceteris paribus*, en el largo plazo las economías en transición ganarán por lo menos un punto porcentual adicional de crecimiento debido únicamente a este factor. La transferencia tecnológica está aumentando el nivel de aptitudes laborales con mayor rapidez que sus costos, es decir, la productividad de la mano de obra está creciendo más rápidamente que los salarios. Por este motivo la producción que los países desarrollados trasladen a países menos desarrollados crecerá más rápido que el promedio global. Lo anterior también es aplicable a las economías en transición.

Aun cuando este mecanismo de convergencia ya ha sido puesto en marcha, es difícil reconocerlo en medio de la complejidad de los cambios que influyen en el ciclo contracción-recuperación-crecimiento. Si el proceso de convergencia no se afianza en la actual fase de la revolución tecnológica y transferencia de experiencia práctica a nivel mundial, la recesión durante la transición podría ser incluso más profunda, durar más tiempo, y la recuperación sería más débil y el crecimiento más lento. Los efectos indirectos, esto es, la difusión de nuevas tecnologías y conocimientos prácticos, contribuyen a mejorar las aptitudes de la mano de obra. Desgraciadamente, el proceso simultáneo y nefasto de fuga de cerebros amenaza con reducir la capacidad de los países en desarrollo y en transición para competir y expandirse en los mercados globales. Es preciso contrarrestar esa amenaza aumentando las inversiones en el capital humano y mejorando sus remuneraciones. Por ejemplo, las inversiones extranjeras directas (IED) hacia el interior dificultan el éxodo de capital humano. En países que absorben la mayoría de la IED que fluye hacia las economías post-socialistas, por ejemplo Hungría y Polonia, ya existe una afluencia neta de

mano de obra calificada. Lo anterior significa que a estos países están llegando más personas capaces que las que salen de ellos, lo cual favorece el crecimiento futuro.

El segundo argumento se relaciona con el proceso de integración a la economía global. La transición es parte indispensable de la globalización, y las economías post-socialistas tienen una oportunidad de convertirse en grandes beneficiarias de este proceso de múltiples vías. Sin embargo, en este caso el panorama es variopinto y en tales circunstancias la posición geopolítica adquiere mayor importancia. Quienes se encuentran en la mejor situación son los países de Europa Oriental que están negociando su acceso a la Unión Europea: primero está la República Checa, seguida por Estonia, Hungría, Polonia y Eslovenia, y más tarde, Bulgaria, Letonia, Lituania, Eslovaquia y Rumania, y pronto Croacia. La integración en la UE impulsará poderosamente el crecimiento de estos países. El hecho de que estas naciones perfeccionan rápidamente sus ordenamientos institucionales de conformidad con las normas observadas en la UE facilitará el crecimiento a largo plazo. Estos países también pueden contar con afluencias relativamente mayores de IED. De hecho, las expectativas de que en el futuro se vayan a integrar en la UE ya han atraído una afluencia considerable de IED⁷. La transferencia neta de recursos desde Europa Occidental hacia Europa del Este ha operado como un catalizador del crecimiento y de este modo el proceso de integración con la UE debería acelerar la tasa de crecimiento a largo plazo, tal vez en otro punto porcentual adicional o una cifra de ese orden.

El tercer argumento está vinculado a la acumulación de conocimientos y razonamientos sobre temas económicos y financieros. Pese a no ser apreciado aún de la misma manera que la revolución tecnológica, el progreso en la capacidad intelectual y los conocimientos prácticos también

⁷ De cerca de US\$104.000 millones de inversiones extranjeras directas entre 1989 y 1999, alrededor del 55% fue asignado a un grupo de 5 países de Europa Oriental que eran los más avanzados en cuanto al proceso de transición y a su acceso a negociaciones con la UE, a saber la República Checa, Estonia, Hungría, Polonia y Eslovenia. El más grande de ellos, Polonia, absorbió cerca del 20% de este monto. En cuanto al total de inversiones extranjeras directas en la región de Europa Oriental, estos cinco países recibieron cerca del 77% del capital directo del exterior, mientras que Polonia sola recibió casi el 30%. Es importante recalcar que en estos casos el flujo de capital es en realidad una afluencia neta, porque la inversión directa extranjera hacia el exterior prácticamente no existe en estos países. Lo anterior, por cierto, no es correcto si se toma en cuenta la fuga de capitales de Rusia. Si ésta se considerara, entonces el flujo de capital neto hacia toda la región de Europa Oriental y de la ex Unión Soviética durante la primera década de transición es negativo, lo cual implica que la proporción del capital que abandona la región es mayor que la que se ha invertido en ella, con todas sus nefastas consecuencias para la recuperación y el crecimiento.

contribuye a superar el rezago, ya que tanto la administración macroeconómica como la microeconómica plantean desafíos más complejos que en épocas anteriores (Kozminski, 1993). La experiencia sugiere la existencia de cierto desfase respecto de la adquisición de dichos conocimientos por motivos culturales y políticos, aunque el aprendizaje por la práctica ya se encuentra en una etapa muy avanzada. Aunque es imposible de medir, este factor también contribuye a aumentar el ritmo de crecimiento.

Y el cuarto argumento es que el fomento a la creación de instituciones ayuda a salir de atolladeros sistémicos y a librarse de distorsiones estructurales heredadas del pasado y creadas durante las primeras etapas de la transición. Esto, a su vez, impulsa la productividad laboral y la eficiencia económica general.

De modo que existen motivos para suponer que las economías en transición crecerán más rápido que la economía mundial y que los países industriales desarrollados, y que, a su debido tiempo, podrán dar alcance a este último grupo. No obstante, se necesita apoyo para que la teoría de la convergencia llegue a cristalizarse. Es preciso que surjan diversos factores de tipo político, cultural e institucional y que se cumplan a cabalidad ciertas condiciones específicas para poner en marcha dicho mecanismo de convergencia. Con posterioridad a la primera década de transición, en diversos países, aunque todavía no en todos ellos, estos factores y condiciones parecen haber arraigado por lo menos en cierta medida. Dentro de este marco es posible delinear escenarios alternativos para superar el rezago y trazar recomendaciones en materia de políticas que faciliten la aplicación de escenarios optimistas.

VII. CUATRO ESCENARIOS PARA UN CRECIMIENTO A LARGO PLAZO HASTA EL AÑO 2050

La transición puede considerarse como un período en que se traslada parte de la economía desde un modelo de desarrollo hacia otro. Antes de la recesión inicial, todas estas economías estaban creciendo, si bien con los ciclos típicos de las economías centralmente planificadas. Hasta que perdieron impulso en las postrimerías de la década de 1980, ellas estaban convergiendo hacia el nivel de las regiones más desarrolladas. Ahora bien, suponiendo que la Gran Depresión durante la transición ha llegado a su fin, se observará un crecimiento con los patrones del ciclo económico propios del sistema de mercado. Así, el crecimiento a largo plazo estará

determinado por una tendencia y en el corto plazo existirán las fluctuaciones propias del ciclo económico de mercado. Por consiguiente, las economías post-socialistas están pasando por un proceso de cambio en la esencia de su crecimiento cíclico. Ellas no transitan desde un sistema donde no había crecimiento (ya que había y no demasiado lento) hacia un sistema donde el crecimiento se va a reanudar por sí mismo y donde automáticamente adquirirá un “carácter más positivo”. Ello aún no ha sucedido.

Se han formulado diversos pronósticos para los años venideros, pero en ninguno de ellos se prevé un descenso adicional de la producción en alguna de las economías en transición. Sólo se conocen unos dos casos en que se espera una caída de la producción, pero sólo por un año, con lo cual se da por sentado que los acontecimientos se desarrollarán en forma suave evitándose *shocks* externos de magnitud. Aun así no se pueden descartar a priori los contratiempos. Entre los años 2003 y 2004 el índice del PIB será menos malo que ahora, aunque no tan impresionante como nos gustaría. En el 2004, sólo en 7 u 8 de 27 países la producción va a sobrepasar el PIB de 1989. En el otro extremo de la lista, la producción en otros 8 países se mantendrá por debajo de dos tercios del estándar de 1989. Esto ocurrirá en términos generales luego de 15 años de transición (Cuadro 5).

En algunas ocasiones, debido a la inestabilidad del mercado cambiario, una variación en el valor relativo de la moneda nacional puede sugerir una caída del PIB medido en dólares estadounidenses, aunque en realidad el PIB está creciendo⁸. Por este motivo se justifica analizar con mayor detalle la evolución del PIB per cápita medido en base a la paridad del poder de compra. Hay que considerar este indicador como un punto de partida para el proceso de convergencia (Cuadro 6).

En este caso se aprecia un fenómeno interesante. A diferencia de la Unión Europea (UE) y de otras economías de mercado avanzadas, en las economías en transición existe una considerable disparidad entre el PIB medido en precios corrientes, es decir la tasa de cambio de mercado, y su valoración sobre la base de la paridad del poder de compra (PPC). El avance en el proceso de apertura en los países en transición y la integración en la economía mundial están disminuyendo este desnivel, el cual sin embargo aún se mantiene. Por esta razón, todavía queda por delante un largo proceso de apreciación real de las monedas de las economías en

⁸ Por ejemplo, sucedió en Polonia en 1999 cuando el PIB estimado en dólares de valor corriente bajó en un 2,1%, mientras que en términos reales, medido en función de la moneda local de valor constante, aumentó en un 4,1%.

CUADRO 5: PAÍSES EN TRANSICIÓN: ÍNDICE DEL PIB REAL. PRONÓSTICO PARA EL PERÍODO 2003-04 (1989=100 Y 1999=100) (En términos porcentuales)

	Índice para 1999 1989=100	Tasa de crecimiento					Índice para 2003(4)*	
		2000	2001	2002	2003	2004	1999=100	1989=100
Polonia	121,6	4,8	5,1	5,5	5,8	4,9	129,0	156,8
Eslovaquia	101,5	3,8	4,6	6,4	6,0	6,9	130,9	132,9
Eslovenia	107,6	4,0	3,9	4,2	4,1	4,8	122,8	132,2
Albania	92,5	7,0	6,7	8,3	6,9	6,5	140,8	130,2
Hungría	99,2	5,3	5,2	5,4	5,1	5,5	129,5	128,4
República Checa	94,7	2,6	3,6	4,8	4,7	4,4	121,8	115,3
Uzbekistán	92,3	3,8	-1,0	2,2	3,8		109,0	100,6
Croacia	77,2	2,6	3,5	4,4	4,8	4,7	121,6	93,9
Rumania	73	5,3	5,4	5,3	5,0	4,6	128,4	93,7
Estonia	75,7	5,5	5,5	5,1	4,5		122,2	92,5
ERY Macedonia	72,0	4,8	5,5	5,0	4,5	3,6	125,7	90,5
Bulgaria	66,8	4,1	5,0	5,2	4,7	4,4	125,7	84,0
Lituania	65,4	5,3	5,3	5,7	5,2		123,3	80,6
Bielorrusia	78,2	-8,1	1,7	3,1	5,7		101,9	79,6
Letonia	60,1	4,9	4,8	5,5	5,3		122,1	73,4
Kazajstán	60,2	3,3	4,5	5,9	6,1		121,3	73,0
Kirguistán	60,4	4,5	4,1	4,2	4,4		118,3	71,5
Azerbaiyán	45,2	7,3	9,1	9,7	9,0		140,0	63,3
Turkmenistán	51,2	5,3	5,1	5,0	6,1		123,3	63,1
Rusia	56,1	2,2	2,7	2,0	3,4		110,7	62,1
Armenia	42,5	6,2	6,9	7,1	7,2		130,3	55,4
Tayikistán	44,1	5,0	5,1	5,0	5,9		122,7	54,1
Georgia	33,8	8,0	7,8	7,8	7,5		134,9	45,6
Ucrania	35,7	0,2	3,3	3,9	4,6		112,5	40,2
Moldavia	30,5	3,7	4,7	5,6	6,1		121,6	37,1
<i>Bosnia-Herzegovina</i>	nd	6,1	4,6	3,8	3,1	3,7	123,2	Nd
<i>Yugoslavia</i>	nd	15,4	13,2	10,9	8,1	5,9	165,8	Nd

Nd—datos no disponibles.

* 2003 para la EUS, y 2004 para los países de EO.

Fuentes: Índice para 1999 de la Tabla 3. El pronóstico para el período 2000-04 proviene de PlanEcon 1999a y 1999b.

transición⁹. A decir verdad, ya se encuentra en una etapa bastante avanzada. Si de vez en cuando las monedas de las economías en transición efectivamente se deprecian —y de hecho en algunas ocasiones la devaluación constituye un suceso de grandes consecuencias—, ello no se contrapone a la tendencia ascendente a largo plazo.

⁹ El tema de la depreciación y la apreciación va a desaparecer de la agenda política cuando ciertos países se incorporen en la UE y abandonen sus monedas nacionales. Será un ejercicio sumamente fácil en países que actualmente se encuentran bajo un régimen de “caja de conversión” (*currency board*), por ejemplo Estonia. En tal caso se hará convirtiendo desde el marco alemán (la moneda usada como respaldo) a euros. En el más largo plazo, todos los nuevos miembros de la UE provenientes de Europa Oriental van a incorporarse en la zona del euro.

CUADRO 6: PAÍSES EN TRANSICIÓN: PIB PER CÁPITA EN 1999 Y EN EL PERÍODO 2003-04, SOBRE LA BASE DE LA PARIDAD DEL PODER ADQUISITIVO

	1999	2003(4)	Crecimiento (en dólares según según paridad del poder adquisitivo)	Crecimiento %
(En US\$)				
Eslovenia	14.267	17.344	3.077	21,6
Estonia	9.096	16.048	6.952	76,4
República Checa	9.472	11.442	1.970	20,8
Eslovaquia	8.395	10.954	2.559	30,5
Hungría	8.063	10.648	2.585	32,1
Croacia	8.284	9.528	1.244	15,0
Polonia	7.232	9.255	2.023	28,0
Letonia	6.341	7.877	1.536	24,2
Bielorrusia	5.722	5.737	15	0,3
Rusia	4.539	5.087	548	12,1
Bulgaria	3.758	4.796	1.038	27,6
Lituania	3.680	4.520	840	22,8
Rumania	2.962	3.837	875	29,5
Armenia	2.842	3.662	820	28,9
ERY Macedonia	2.897	3.423	526	18,2
Turkmenistán	2.891	3.376	485	16,8
Kazajstán	2.482	3.028	546	22,0
Yugoslavia	1.828	3.027	1.199	65,6
Uzbekistán	2.612	2.721	109	4,2
Azerbaiyán	1.970	2.689	719	36,5
Ucrania	2.348	2.641	293	12,5
Georgia	1.950	2.570	620	31,8
Kirguistán	2.211	2.472	261	11,8
Moldavia	1.745	2.104	359	20,6
Albania	1.474	2.025	551	37,4
Tayikistán	748	848	100	13,4

* 2003 para la EUS, y 2004 para los países de EO.

Fuente: PlanEcon 1999a y 1999b.

Estos datos reflejan mejor el nivel de desarrollo y el nivel de vida reales, por lo que constituyen un parámetro más adecuado (más que el PIB per cápita a la actual tasa de cambio de mercado) que indica en qué situación se encuentran estas economías y sociedades a la sazón. Por ejemplo, en Rusia el PIB per cápita —que en el año 2000 bordeaba los US\$1.500 a la tasa de cambio de mercado— corresponde a sólo un 13% del PIB de Eslovenia. Incluso con todos los inconvenientes de la recesión, Rusia no se encuentra tan rezagada. En el futuro, tras avances en materia

de estabilización financiera, esta brecha disminuirá de acuerdo con una apreciación real del rublo, y lo más probable es que Rusia también vaya a conseguir una tasa de crecimiento más rápida que los países post-socialistas más avanzados.

Ahora bien, ¿en qué situación se encontrarán todos estos países post-socialistas dentro de una o dos generaciones? Desde la perspectiva de su capacidad de crecimiento a largo plazo, y por ende de su capacidad para dar alcance a los países industriales avanzados, se pueden especificar cuatro grupos distintos de economías post-socialistas.

El primer grupo puede denominarse “los ganadores”. Comprenderá a las economías capaces de mantener una tasa de crecimiento del PIB por lo menos dos veces más alta, en el largo plazo, que las economías de mercado avanzadas. Como parámetro puede utilizarse la reciente tasa de crecimiento en la Unión Europea (UE). Aun cuando el crecimiento futuro tampoco constituye una cifra segura en este caso, parece razonable suponer que, en términos generales, se mantendrá alrededor del nivel alcanzado entre 1997 y 2000, es decir 2,5%. Lo anterior implica que a lo largo de las décadas venideras la tasa de crecimiento anual para los ganadores será del orden del 5%, oscilando principalmente entre el 4% y el 6%.

El segundo grupo, “los empatados”, será capaz de mantener un ritmo de crecimiento similar o levemente superior a la UE, de modo que éste va a oscilar alrededor del 3% en promedio, variando entre 2% y 4%. Como consecuencia de lo anterior, estos países no lograrán converger hacia los países más avanzados de la UE, o si lo hacen será muy lentamente. Por tanto, la distancia relativa entre este grupo y la UE variará sólo muy levemente, aunque teniendo en cuenta las distintas bases, la distancia absoluta aumentará aun más. Asimismo crecerá la brecha entre este grupo y los ganadores.

El tercer grupo, que podríamos llamar “los rezagados” debido a su incapacidad para lograr que la transición opere a su favor, crecerá incluso menos que las economías de la UE (y los empatados). Su crecimiento a largo plazo no excederá el 2% e incluso puede mantenerse por debajo de este reducido nivel. De manera que en el futuro su ingreso relativo, comparado con otros grupos de economías de transición, quedará aun más a la zaga que al iniciarse el milenio. Muchos especialistas sostienen que todos los países post-socialistas se transformarán en economías en crecimiento, aunque sería insensato suponer que, debido a la coincidencia de circunstancias y políticas adversas, las peores de esas economías no vayan a precipitarse de vez en cuando hacia otra recesión. Por consiguiente, su crecimiento a largo plazo podría ser muy escaso.

Y existe —o al menos hay posibilidades de que aparezca— un cuarto grupo: “los punteros”. Estos países, por una afortunada coincidencia de circunstancias favorables y políticas acertadas, disfrutarán de una tasa de crecimiento promedio aproximadamente tres veces mayor que la de la UE, es decir 7,5%. Si bien anualmente oscilarán entre 6% y 9%, convergerán al nivel de producción de la UE, y al mismo tiempo se distanciarán de todas las demás economías post-socialistas.

Son estas algunas reflexiones generales respecto del ritmo de crecimiento alternativo en las economías en transición. Ello no significa, por supuesto, que cada país que crece más rápido alcanzará un nivel de producción más alto y, por ende, un mejor nivel de vida que un país con una tasa de crecimiento inferior, aunque a más largo plazo esto vaya a ocurrir. Sin embargo, teniendo presente la lógica del mecanismo de convergencia, durante varios años podría observarse la situación inversa. Lo anterior significa que los países que parten de un nivel de producción bajo en el año 2000, como Azerbaiyán en la región de la EUS, o Albania en EO, podrían registrar un crecimiento más acelerado que, por ejemplo, Estonia y Eslovenia, cuyo ingreso seguirá siendo relativamente más elevado durante varios años.

En Azerbaiyán el PIB per cápita calculado sobre la base de la paridad del poder de compra se estimó en alrededor de US\$1.970 en 1999, mientras que en Estonia llegó a US\$9.096, cifra casi seis veces superior. Dentro de este marco se supone que si bien en Azerbaiyán el PIB aumentará en un promedio de 7% entre los años 2000 y 2003 y en Estonia crecerá en sólo 4,1% anual, la producción absoluta de este último seguirá siendo mucho mayor. En cuanto a Albania y Eslovenia, el PIB per cápita calculado en base a la paridad del poder de compra es de US\$1.474 y US\$14.267 respectivamente, mientras que las tasas de crecimiento previstas son de 7,1% y 4,2%. Así, de acuerdo con la lógica anterior, no causaría sorpresa que Albania y Azerbaiyán puedan formar parte de los punteros, mientras que los más desarrollados Estonia y Eslovenia se encuentren en el grupo de menos crecimiento dentro de los ganadores (Cuadro 7).

Estas predicciones deben considerarse como escenarios pasivos basados en la extrapolación de tendencias recientes y en ciertos supuestos con respecto a futuras políticas. Los pronósticos dados a conocer últimamente suelen ser menos optimistas que los emitidos hace sólo un par de años. Este cambio de actitud es el resultado, entre otras cosas, de *shocks* externos negativos que han influido no sólo en la economía real, sino aun más en el modo de pensar y en las expectativas. Por este motivo, al contrario de lo sucedido a comienzos de la década de 1990, esta vez podría reinar un clima de excesivo pesimismo.

CUADRO 7: ECONOMÍAS EN TRANSICIÓN: TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO DEL PIB ENTRE 2000 Y 2003 (4)¹
(En términos porcentuales)

<i>Punteros</i>	10,7
Yugoslavia	
Albania	7,1
Azerbaiyán	7,0
Georgia	6,2
<i>Ganadores</i>	
Eslovaquia	5,5
Armenia	5,5
Hungría	5,3
Polonia	5,2
Rumania	5,1
ERY Macedonia	4,7
Bulgaria	4,7
Lituania	4,3
Turkmenistán	4,3
Bosnia-Herzegovina	4,3
Eslovenia	4,2
Tayikistán	4,2
Estonia	4,1
Letonia	4,1
<i>Empatados</i>	
República Checa	4,0
Moldavia	4,0
Croacia	4,0
Kazajistán	4,0
Kirguistán	3,4
Ucrania	2,4
Rusia	2,1
<i>Rezagados</i>	
Uzbekistán	1,8
Bielorrusia	0,5

¹2003 para la EUS y 2004 para las economías de EO.

Fuente: Cálculos del autor basados en los pronósticos de PlanEcon 1999a y 1999b.

A pesar de todo es cierto que la “crisis dentro de la crisis” ocurrida en Rusia, y su clímax financiero de 1998, han afectado no sólo a varias repúblicas de la EUS, sino también a algunas otras economías, incluida Eslovaquia —que otrora exhibió un crecimiento más rápido—, debido a un amplio comercio con Rusia. En otros países, por ejemplo Polonia y Eslovenia, la desaceleración del crecimiento obedeció más bien a la apli-

cación de políticas contradictorias y a la postergación de las reformas estructurales. Por lo que se refiere a políticas financieras activas, es posible que ellas permitan recuperar un ritmo de crecimiento en estos países cercano a la tasa de 7% que ya se había alcanzado. Si se mantiene el crecimiento en este nivel por muchos años estas economías conservarán su lugar entre los punteros. Lo anterior es posible y de hecho es probable. En consecuencia, es posible que eventos próximos produzcan escenarios más optimistas. Los pronósticos dependen principalmente de las políticas, y no viceversa.

De acuerdo con el análisis anterior puede haber cuatro vías de crecimiento a largo plazo: para los rezagados, los empatados, los ganadores y los punteros. La pregunta es en cuál categoría incluir a un país en particular si llegara a mantener un ritmo específico de crecimiento por un determinado período durante los próximos 50 años (Gráficos 2.1, 2.2, 2.3 y 2.4).

Dentro de los cuatro escenarios hipotéticos antes descritos se distinguen tres subescenarios, es decir, el escenario fundamental A, el escenario mínimo B y el escenario máximo C. Los subescenarios extremos se basan en un cálculo de medio siglo de crecimiento que se sitúa en el extremo mínimo o máximo de la banda, cuyo centro está determinado por el escenario fundamental A (Cuadro 8).

En el primer escenario se presume inicialmente la existencia de un período de mediana duración (5 años) de bajo crecimiento debido a bases inestables, instituciones débiles, políticas inadecuadas y *shocks* externos negativos. Luego el crecimiento se acelera durante los siguientes 5 años gracias a un proceso continuo de creación de instituciones y reformas políticas, y a factores externos más favorables, por ejemplo, el fin de conflictos regionales. Más tarde, durante una década completa, la aceleración cobra impulso por efecto del progreso institucional y la aplicación de políticas más adecuadas derivadas del aprendizaje práctico, la experiencia y los conocimientos. Así pues, estas economías avanzan hacia el grupo de los ganadores, lo que significa que su tasa de crecimiento sube hasta alcanzar el margen de 4% a 6%. Después, durante un largo período de tres décadas, el crecimiento descende, pero sólo hasta el ritmo de los empatados, es decir al 3%. De manera que en el curso de una generación el proceso de transición eleva el ingreso nacional a casi el doble, y al cabo de dos generaciones, alrededor del año 2050, el ingreso puede casi quintuplicarse. Considerando el margen de las tasas de crecimiento, en los subescenarios 1B y 1C el crecimiento acumulativo podría ser mucho menor o significativamente mayor que en el escenario fundamental 1A (véase Gráfico 2.1). Este tipo de escenarios resulta probable en países que tienen

GRÁFICO 2.1: RUTAS DE CRECIMIENTO ALTERNATIVAS A MUY LARGO PLAZO, 2000-2050

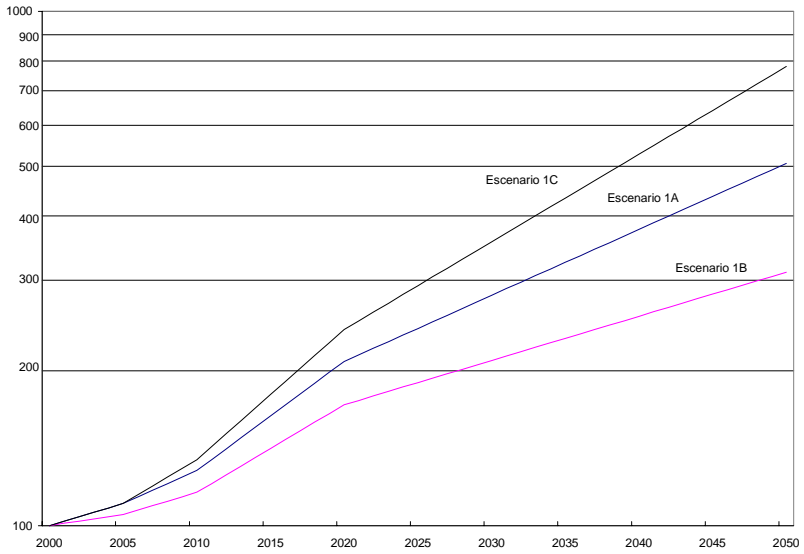


GRÁFICO 2.2: RUTAS DE CRECIMIENTO ALTERNATIVAS A MUY LARGO PLAZO, 2000-2050

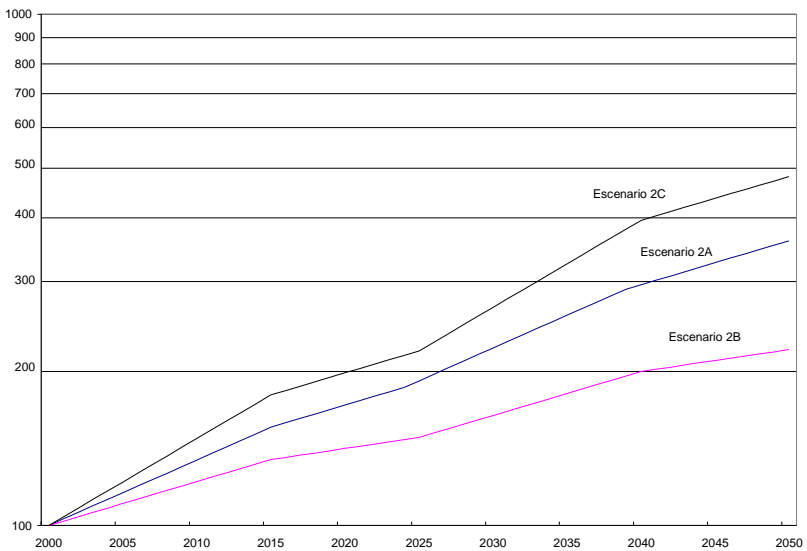


GRÁFICO 2.3: RUTAS DE CRECIMIENTO ALTERNATIVAS A MUY LARGO PLAZO, 2000-2050

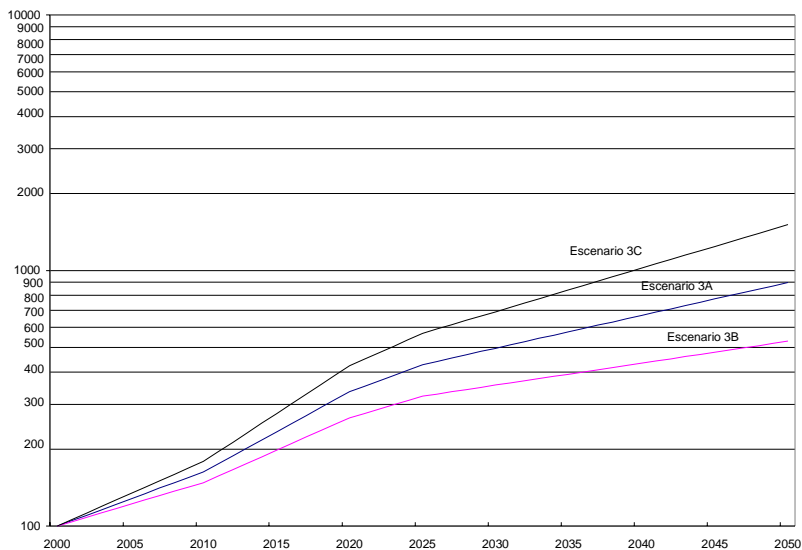
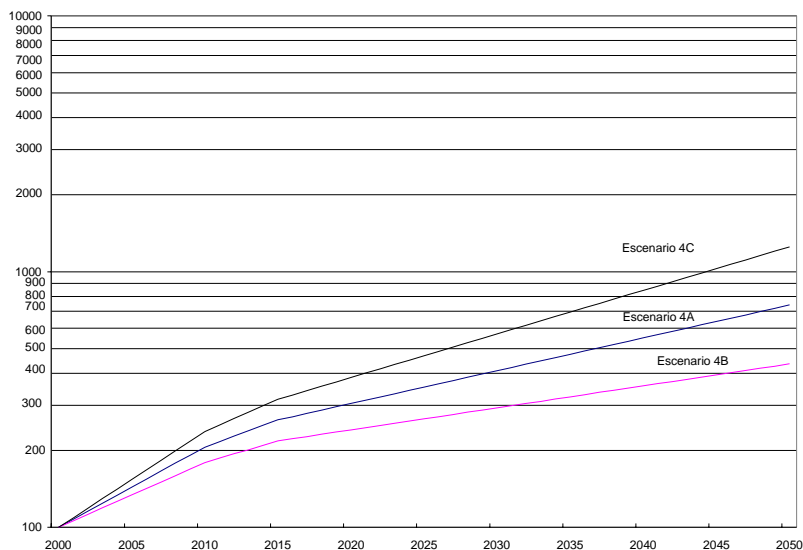


GRÁFICO 2.4: RUTAS DE CRECIMIENTO ALTERNATIVAS A MUY LARGO PLAZO, 2000-2050



bases débiles, instituciones deficientes, reformas estructurales postergadas, políticas de desarrollo incongruentes, una posición geopolítica relativamente menos favorable, y en ciertos casos los países podrían verse directa o indirectamente afectados por tensiones y conflictos locales. Por ejemplo, la situación de países como Tayikistán en la EUS o Rumania en la región de EO caen hasta cierto punto en estos escenarios. El futuro traerá consigo una gran cantidad de modificaciones que agregarán algo más de colorido al panorama real. Sin embargo, estos países también pueden acelerar más adelante su tasa de crecimiento, sólo si mediante la aplicación de políticas acertadas logran zafarse de varios atolladeros persistentes de tipo estructural e institucional que les han impedido hasta ahora alcanzar su potencial de crecimiento.

El segundo escenario es para los países que sólo aprovecharán limitadamente las oportunidades aportadas por la introducción de una economía de mercado. Por esta razón su tasa de crecimiento será incluso más lenta que bajo el sistema de planificación centralizada. Más aun, el crecimiento lento será acompañado de una creciente desigualdad (Milanovic, 1998, y Kolodko, 1999c). Para el primer período, digamos 15 años, estos países crecerán a un ritmo anual de alrededor de 3% y luego a una tasa incluso más lenta de sólo 2%. Más adelante, durante un período de segunda generación, puede repetirse una secuencia de 15 años como empatados, y luego una década como rezagados. Todas estas posibilidades son probables para los países que aún obran confusamente por medio de reformas estructurales contradictorias y sufren de un vacío institucional. Las antiguas instituciones ya han sido desmanteladas, pero las nuevas aún no están en vigencia. Ese sistema híbrido contribuye a dificultar aun más el crecimiento y aparta a los países de la oportunidad de convergencia hacia el ingreso de los países industrializados, transformándola en una mera ilusión. Incluso si la posición geopolítica es favorable y el capital humano es relativamente sólido, bases débiles y una situación política inestable pueden desalentar la formación de capital interno y entorpecer la absorción del flujo de ahorros externos. Así pues, en el 2025 y en el 2050 este grupo de países podría encontrarse tan rezagado con respecto al ingreso global promedio como estaba en el 2000, ya que el crecimiento aumentará sólo en un 260% en el largo plazo (véase Gráfico 2.2). La decisión sobre qué países tienen posibilidades de pertenecer a este grupo queda en manos de los propios países, pues de acuerdo con la lógica del razonamiento expuesto, hasta ahora ningún país está condenado a priori a tener un crecimiento tan magro.

CUADRO 8: RECUPERACIÓN DE TERRENO EN LAS ECONOMÍAS EN TRANSICIÓN DURANTE EL SIGLO 21, 2000-2050

Escenario	1A	1B	1C	2A	2B	2C	3A	3B	3C	4A	4B	4C
	Rezagados-5 Empatados-5 Ganadores-10 Empatados-30	Min.	Max.	Empatados-15 Rezagados-10 Empatados-15 Rezagados-10	Min.	Max.	Ganadores-10 Punteros-10 Ganadores-5 Empatados-25	Min.	Max.	Punteros-10 Ganadores-5 Empatados-35	Min.	Max.
Año												
2000	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2005	110	105	110	116	110	122	128	122	134	144	134	154
2010	128	116	134	134	122	148	163	148	179	206	179	237
2015	163	141	180	156	135	180	234	198	276	263	218	317
2020	208	172	241	172	141	199	336	265	424	305	241	385
2025	242	190	293	192	149	220	428	323	567	354	266	469
2030	280	209	356	222	164	267	497	356	690	410	293	571
2035	25	231	433	258	181	325	576	393	840	475	324	694
2040	377	255	527	296	200	395	668	434	1022	551	357	845
2045	437	282	641	327	210	437	774	479	1243	638	395	1028
2050	506	311	780	361	221	482	897	529	1512	740	436	1250

Fuente: Cálculo del autor. Véase el texto para analizar los supuestos.

El tercer escenario refleja una situación en la cual a lo largo de una década aproximadamente la tasa de crecimiento promedio se mantiene en 5%, y oscila entre 4% y 6%. Esta circunstancia puede ser imaginable en el caso de los ganadores que cuentan con instituciones fuertes y fundamentos cada vez más sólidos, al igual que con políticas razonables y reformas estructurales avanzadas. Durante la década siguiente el crecimiento puede incluso subir bruscamente a 7,5% y luego descender otra vez a 5% en el mediano plazo. Al cabo de una generación el crecimiento se va a desacelerar hasta adoptar el ritmo de los empatados, situación en la que podría mantenerse por otro cuarto de siglo. Este patrón de crecimiento sería sin duda sumamente exitoso. En este escenario el proceso de convergencia se habría completado, porque al final del recorrido el ingreso estaría a la par con el nivel de los países industrializados desarrollados¹⁰. Tal vez el intento por equipararse sea exitoso para los países con mejor desempeño y que desean unirse a la comunidad europea a la brevedad. Cuesta imaginar que todos ellos vayan a lograr seguir esta ruta, aunque los que exhiben el rendimiento más sólido parecen tener una oportunidad (véase Gráfico 2.3). Si así ocurre, se podría afirmar de manera realista que estos países deberían acomodarse perfectamente en el subescenario mínimo 3B, ya que el máximo, es decir el 3A, se aproximaría a un milagro post-socialista. Por cierto que un milagro ayudaría, pero el problema es que los milagros no ocurren ni en Asia Oriental ni en Europa del Este.

El cuarto escenario (véase Gráfico 2.4) también es muy optimista. Un crecimiento en más de siete veces del ingreso real durante medio siglo nunca se ha dado con esa frecuencia en el curso de la historia. La verdad es que ha ocurrido muy rara vez (Cohen, 1998). Aun así, en ciertas circunstancias esta rápida tasa de crecimiento pueden alcanzarla las principales economías de transición, lo mismo que algunos de los países post-socialistas subdesarrollados. Según los miembros de la OCDE, otras economías con sólidos fundamentos e instituciones maduras pueden también aspirar a formar parte del primer grupo en el escenario antes descrito. En forma simultánea ellas tienen que administrar políticas acertadas y aprovechar plenamente su integración a la UE, además de atraer permanentemente una afluencia cuantiosa de inversiones extranjeras directas. Por ejemplo, para Hungría o Polonia entre los mercados emergentes de Europa Oriental, o para Estonia en la región de la ex Unión Soviética, este escena-

¹⁰ Por supuesto que sólo respecto del ingreso, esto es el flujo. En cuanto al nivel de vida, que depende de los flujos y de las existencias de activos acumulados en el pasado, este grupo de países seguirá manteniéndose invariablemente por debajo del exhibido por las sociedades más avanzadas.

rio no es inimaginable. Su favorable posición geopolítica y la calidad de su capital humano pueden serles a su vez de utilidad. Claro que los factores decisivos serán las estrategias en materia de políticas, particularmente en lo que toca a fomenar el espíritu empresarial. Cuando existe un panorama de mercados de producción abiertos, mercados laborales flexibles y mercados de capital plenamente desarrollados, a los empresarios les resulta más fácil poner en marcha nuevas firmas. Este tipo de “privatización de riesgo” y de capitalismo popular adquieren una importancia decisiva cuando se trata de mantener una tasa de crecimiento acelerada (Lavigne, 1999; Kolodko, 2000b). Durante la primera década del siglo 21 estos tipos de economías crecerían como punteros, con una tasa de crecimiento promedio de alrededor de 7,5%. En ese caso el PIB se duplicaría en el curso de diez años, es decir dos veces antes que en el primer escenario. Más adelante, cuando haya avanzado el proceso de convergencia, la tasa de crecimiento descendería a alrededor del 5% y luego caería al nivel de la UE.

Pero este escenario también puede coincidir con las características de otros tipos de economías, que comienzan desde una base de ingreso muy baja. A pesar de sus instituciones débiles y de sus fundamentos inestables, a pesar de sus reformas estructurales postergadas y de que a menudo no ofrecen las respuestas más razonables en materia de políticas, estas economías pueden de todos modos despegar y encaminarse hacia este tipo de convergencia. Lo anterior obedece a la coincidencia de dos factores específicos, que prevalecen sobre muchas otras características que facilitan el crecimiento rápido y que realmente adquieren importancia en el proceso de crecimiento. Por una parte, los frutos incipientes de la transición, esto es la liberalización y la privatización, están contribuyendo al rápido crecimiento en países con un punto de partida muy lento, debido a un aumento de la afluencia de capital y a una asignación más eficiente del mismo. Por otra parte, los recursos naturales valiosos van a atraer un poderoso flujo de inversiones internacionales directas que impulsarán un sólido crecimiento por varios años. Por ejemplo, la situación de Azerbaiyán se ajusta perfectamente a esta categoría y, en menor grado, la de Tayikistán. Sus niveles de desarrollo les ofrecen una mejor oportunidad para crecer rápidamente, ya que comienzan con un PIB per cápita, calculado en base a la paridad del poder de compra, de sólo US\$1.970 y US\$750, respectivamente. Si sólo se cumplen otras condiciones, en particular si se logra terminar de manera definitiva con los conflictos regionales, entonces estos países podrán despegar y tomar la senda del crecimiento acelerado.

Más adelante, luego de que estos dos grupos distintos de economías post-socialistas hayan mejorado significativamente su nivel de desarrollo durante los próximos 15 años más o menos, sus economías se van a expandir a ritmos diferentes. Las avanzadas deberían disminuir su velocidad y continuar durante los próximos 35 años al mismo paso de los empataados. Lo más probable es que luego se aproximen al límite inferior dentro de la banda del 2% al 4% de crecimiento anual. Los países menos desarrollados se acercarán al límite superior, es decir al 4%, e incluso pueden llegar a igualar la tasa de crecimiento más alta que caracteriza a los ganadores. En este escenario, como en los escenarios 2 y 3, la etapa crítica de la convergencia ocurre al comienzo y durante los años intermedios de la totalidad del período, mientras que hacia el final del ciclo la tasa de crecimiento supuestamente debería estar a la par con la de países más avanzados, y esto sucedería sólo en los países que comienzan actualmente con un nivel muy bajo de ingreso.

Ahora bien, puede suceder que todo el proceso de convergencia fracase si las reformas estructurales y la creación de instituciones no cumplan con los requisitos mínimos. Puede ser que no logre alcanzar sus objetivos si el clima político toma un giro adverso. El crecimiento puede postergarse si la globalización se sale de su curso y en lugar de agilizar la transición, la obstaculiza. El verdadero futuro de las economías post-socialistas será mucho más complicado que el delineado en estos escenarios hipotéticos.

Resulta extremadamente improbable que algún país mantenga un curso invariable a muy largo plazo, digamos durante una o dos generaciones. Los países pueden cambiar con frecuencia de una a otra ruta de crecimiento, y lo harán en ambos sentidos, es decir hacia arriba y hacia abajo, dependiendo de las variables condiciones nacionales e internacionales. Algunos no podrán evitar la inminencia de una recesión cuando se vean enfrentados a *shocks* externos o a las consecuencias de los excesos de sus propias políticas. Hoy en día muchos de estos cambios son completamente impredecibles. Muchos otros dependerán de decisiones que se adopten o no, lo cual a su vez dependerá de los aspectos institucionales del desarrollo y del funcionamiento de la democracia. Por cierto que esta última corresponde a un proceso caprichoso, especialmente en las naciones con regímenes democráticos relativamente jóvenes, como es el caso en todos los países post-socialistas.

Mientras para algunos países el desarrollo futuro tendrá que ver con mantener la ruta de crecimiento que han emprendido, para otros la lucha se concentrará en adoptar una vía que permita a sus economías

avanzar a un ritmo más rápido (Lucas, 1999). El futuro de las economías post-socialistas depende de la posibilidad de seleccionar una ruta favorable de crecimiento económico y de comprometerse con ella, y además de la capacidad de mantener ese curso durante el mayor tiempo posible. Hay una diversidad de escenarios factibles para fomentar el desarrollo. En la hipótesis de que ocurrieran los casos extremos —lo cual es sencillamente improbable— ciertas economías post-socialistas podrían expandirse durante todo el período de medio siglo como punteras, o bien se quedarían atrás como rezagadas. Es muy poco probable que esto ocurra, pues no es dable esperar que ninguna economía mantenga una tasa de crecimiento promedio de 7,5% hasta el 2050, ni tampoco hay que ser tan pesimistas como para pensar que habrá países cuya producción aumentará en un reducido margen, digamos sólo un 1% anual. Cabe esperar que las economías de transición no vayan a incluirse en ninguno de los dos grupos extremos, sino en el central, esto es en el de los ganadores y los empatados. Lo anterior significa que lograrán mantenerse en la vía de una tasa de crecimiento apropiada para estos dos grupos, es decir entre 2% y 6%. Sin embargo, se podría augurar que dentro de este margen tan amplio la mayoría de las veces la tasa de crecimiento va a fluctuar entre un 3% y un 5%.

VIII. POLÍTICAS ACTIVAS PARA CRECER DURANTE EL SIGLO XXI

Al mirar hacia el futuro es preciso distinguir entre escenarios pasivos y estrategias activas. La ruta escogida para avanzar hacia el futuro dependerá de muchas variables. Algunas de ellas están dadas, de modo que sólo podemos intentar preverlas con mayor o menor grado de exactitud y claridad. Sin embargo, la masa crítica de sucesos en el proceso de crecimiento depende de las políticas escogidas y de la voluntad política de seguir las estrategias. Una vez más la posición geopolítica, la cultura heredada, la calidad del capital humano y de la mano de obra calificada, la población y por ende la extensión de los mercados de productos y servicios, las existencias de recursos naturales, la belleza del país y sus atractivos para los turistas, son todos factores dados que tienen importancia para las perspectivas de crecimiento. Algunos factores son permanentes, algunos pueden modificarse sólo después de un largo período y únicamente bajo las condiciones de una economía en crecimiento. Pero lo que más importa es el conjunto de políticas. Si se carece de una estrategia acertada, incluso las áreas de ventajas comparativas no lograrán fomentar el desarrollo.

Los países con mejor posición geopolítica tienen la ventaja de la proximidad a los principales mercados comerciales y financieros, como Estonia respecto de Escandinavia, la República Checa respecto de Alemania, Bulgaria de Turquía, o incluso Azerbaiyán de Irán, o Kirguistán de China. Hoy en día estos países se encuentran en una situación relativamente más favorable para lograr un crecimiento más rápido, y en condiciones aun mejores se hallan los países que procuran integrarse en la Unión Europea. Los países con un verdadero compromiso están creando instituciones en forma gradual. Por ejemplo, Hungría y Polonia se beneficiarán de esta sólida base en los años venideros, más que otros mercados emergentes. De hecho ya están cosechando los frutos de esta inversión.

La combinación de estos dos factores —es decir la posición geopolítica favorable en Europa del Este y el considerable grado de progreso en materia de creación de instituciones— ya está impulsando el crecimiento de los países candidatos a incorporarse a la UE. Estos países, aun si son relativamente más desarrollados como la República Checa, Estonia o Eslovaquia, crecerán más rápido que otros de la región. Es posible prever que la totalidad del grupo de países pasará a formar parte de los ganadores dentro de una o dos décadas. A algunos de ellos, por efecto de políticas desacertadas o *shocks* externos desfavorables, se les podría rebajar su clasificación y pasarían a formar parte de la categoría inferior. Sin embargo, si pretenden dar alcance a las naciones de Europa Occidental —o por lo menos a la relativamente menos avanzada región meridional de Europa— no deberían permanecer en estas condiciones por demasiado tiempo. Lo anterior significa que incluso si de un período a otro no consiguen mantener la tasa de crecimiento en cerca de un 5% anual, pueden retomar esta vía poco después.

En cuanto a los países que de vez en cuando progresan hacia la categoría superior, ellos provendrán de dos grupos distintos. El primero incluirá a los verdaderos líderes de la transición, aquellos que son capaces de combinar estrategias de desarrollo atinadas con reformas estructurales integrales. Se trata de dos asuntos distintos, aunque estrechamente interrelacionados. Las instituciones sanas creadas por las reformas estructurales y la cultura de mercado en proceso de perfeccionamiento no substituyen las políticas acertadas o una estrategia de desarrollo apropiada, sino que las complementan. En las economías en transición no existe una causa directa de la relación entre reformas estructurales y desarrollo. Al menos según los datos registrados para la primera década de transición, no hay ningún indicador claro de que ya se haya puesto en marcha alguna relación de esa naturaleza. Como esta relación no opera automáticamente,

debe transformarse en un tema de preocupación directa de la política gubernamental.

Hasta ahora ha habido sólo tres casos de crecimiento acelerado que merezcan ser considerados como propios de punteros. Sin embargo, esta situación sólo duró corto tiempo. Estonia entre 1995 y 1997 (tres años) y Polonia entre 1994 y 1997 (cuatro años) crecieron a una tasa promedio de 6,3%. Eslovaquia fue capaz de imitar este ejemplo en una época posterior con una tasa de crecimiento de 6,3%. Todos estos tres países, lo mismo que otros que estaban buscando la vía para incorporarse en la UE, tienen la oportunidad de repetir estos logros en el futuro. Se requiere una adecuada coordinación de la administración fiscal y monetaria, políticas industriales y comerciales claramente diseñadas, y la subordinación de las reformas estructurales a una política a favor del crecimiento. Se requiere además de instituciones adecuadas para manejar los conflictos distributivos que pueden surgir en la sociedad durante el período de ajuste a los *shocks* externos o a otro tipo de fenómenos sorpresivos (Rodrik, 1999).

El problema es que en toda la región de la EUS y de EO los gobiernos tienden a dejar de lado este último aspecto del crecimiento a largo plazo. Lo anterior sucede porque con frecuencia se les sugiere a los gobiernos (y ellos tienden a seguir esas sugerencias con entusiasmo) que la adopción de reformas adicionales, en particular la liberalización y la privatización totales, permitirá alcanzar los objetivos propuestos. Más adelante, cuando desgraciadamente no se emprenden estas reformas, el rendimiento “inesperadamente” insuficiente se imputa a la postergación de las reformas estructurales. Y si no hay manera de acelerar estas reformas debido a restricciones políticas y sociales, entonces se echa mano de los *shocks* externos como excusa para los fracasos en la política de crecimiento. Desde este ángulo, la crisis financiera rusa ocurrida entre los años 1998 y 2000 ha llegado como un salvavidas para muchos gobiernos de países en transición, lo mismo que para sus asesores extranjeros institucionales e individuales, pues cumple con extrema eficacia la función de chivo expiatorio.

El segundo grupo que se acerca periódicamente a los punteros procederá de las economías post-socialistas menos desarrolladas, que literalmente están dando alcance a sus vecinos más avanzados. Si estos países aprovechan la ayuda extranjera, que en algunos casos no es despreciable (por ejemplo en Albania y en Bosnia-Herzegovina), sus economías podrán progresar raudamente. Ello ocurrió de hecho durante la primera década de transición y ocurrirá más seguido a lo largo de los próximos decenios.

Entre 1996 y 1998 Bosnia-Herzegovina exhibió una tasa de crecimiento inusualmente elevada superior al 40% en promedio, pero este fenómeno obedeció al proceso de recuperación de posguerra, financiado enteramente con fuentes externas, principalmente subvenciones. Entre 1993 y 1996 en Albania la tasa de crecimiento promedio llegó al 9,2%. En Georgia, en el período 1996-1997 el PIB aumentó anualmente en un 10,2%. De igual modo, en Azerbaiyán la tasa de crecimiento promedio alcanzó el 7,9% entre 1997 y 1998.

No obstante, todos estos procesos de corto crecimiento se tornaron insostenibles en vista de fundamentos demasiado débiles, instituciones deficientes, políticas contradictorias y *shocks* externos negativos. Es de esperar que tal situación vuelva a cambiar, y esta vez en la dirección adecuada. Ya se ha pronosticado, y no sin sólidos argumentos, que en los últimos tres países se van a registrar tasas de crecimiento muy altas a comienzos del siglo 21. Todos ellos —además de Yugoslavia, que se está recuperando de la devastación causada por el conflicto bélico de 1999— pueden transformarse en punteros durante cierto tiempo (véase Cuadro 7). Incluso si esto volviera a ocurrir no será garantía de un crecimiento rápido por un período prolongado. Ello requerirá de la aplicación de políticas activas, coordinadas adecuadamente con las reformas estructurales y una estrategia de desarrollo.

Por razones sencillas de cálculo, las pequeñas diferencias respecto de la tasa de crecimiento aumentan en el largo plazo. Cuando se consideran los próximos 50 años, sólo un punto de diferencia entre las tasas de crecimiento anuales de 3% y 4% agrega hasta 272 puntos porcentuales en términos acumulativos, lo cual basta para reducir y en algunos casos cerrar la enorme brecha con los países desarrollados. Por ejemplo, si un país como Hungría parte con un PIB actual de cerca de US\$5.500 (sobre la base de la tasa de cambio de mercado) y es capaz de mantenerlo por los próximos 50 años con una tasa de crecimiento de 4%, podría elevar el PIB hasta US\$39.000, cifra que supera el PIB actual de los Estados Unidos. Si el PIB de Hungría creciera sólo en un 3% a lo largo de las próximas 5 décadas, entonces en el 2050 su ingreso per cápita llegaría a “sólo” US\$24.000, aproximadamente¹¹, lo cual resulta apenas suficiente para al-

¹¹ Sin embargo, parece más racional considerar, bajo el prisma de convergencia, el PIB medido en términos de la paridad del poder de compra. Por consiguiente, en el ejemplo de Hungría los valores respectivos serían US\$57.000 y US\$35.000. Existen ciertas inquietudes metodológicas con respecto a la aplicabilidad de los datos utilizados para los efectos de estas comparaciones. La evaluación del PIB basada en la paridad del poder de compra debe considerarse siempre con precaución, más aún en el caso de las economías en transición. Surgen ciertas dudas al observar que el PIB per cápita (en dólares de 1995 calculados según la paridad del

canzar el promedio de los países de la UE, ya que para entonces éste habrá excedido los US\$50.000, incluso si durante las próximas 5 décadas llegara a crecer sólo en un 2% anual. Así pues, un punto porcentual realmente marca una diferencia. Y mientras más altas son las tasas de crecimiento razonable que se toman en cuenta, más amplia se torna la brecha.

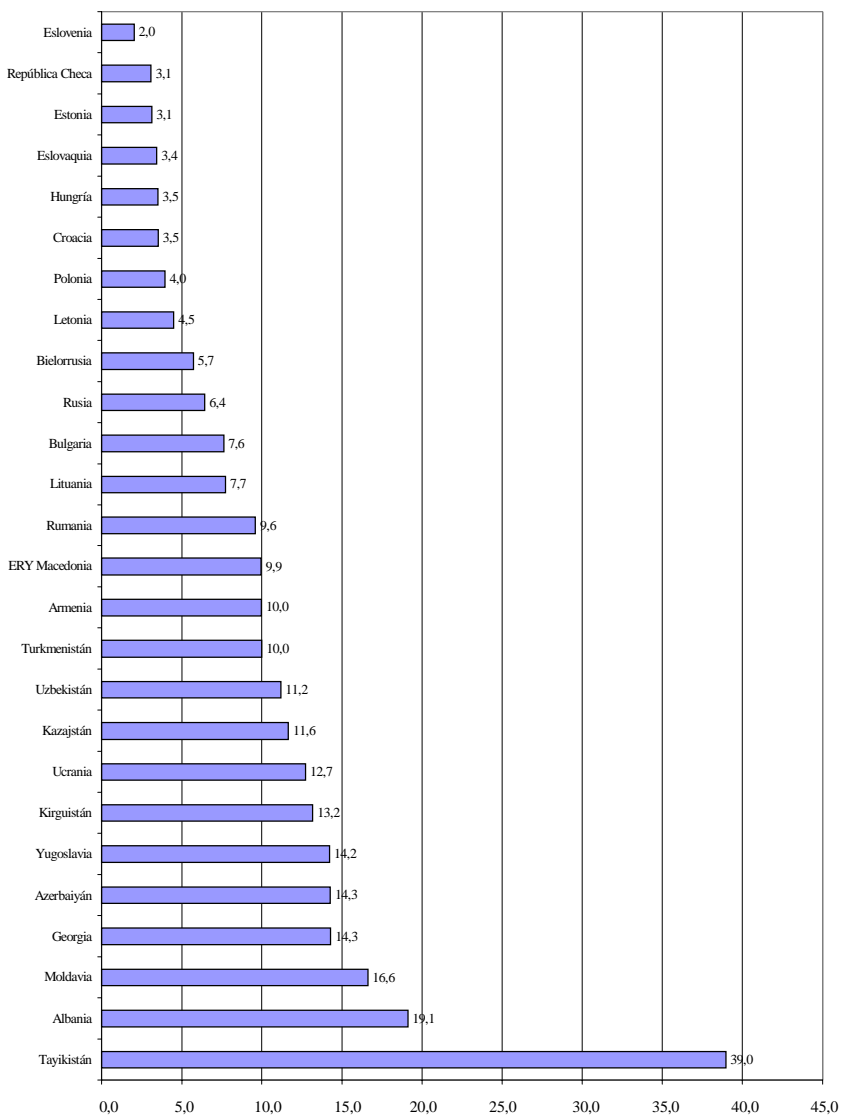
El nivel del PIB per cápita de un país en el futuro dependerá de su valor en el punto de partida en el año 2000 y de su ritmo de crecimiento a lo largo de las próximas décadas. Suponiendo que en los países industriales más avanzados el PIB per cápita, calculado en la base a la paridad del poder de compra, asciende a aproximadamente US\$30.000, ¿cuántas veces debe aumentar el actual nivel del PIB en las economías en transición para igualar esa cifra? El espectro del factor multiplicador a este respecto es muy amplio: desde alrededor de dos veces en el caso de la economía post-socialista más avanzada —es decir Eslovenia con un PIB per cápita de aproximadamente US\$14.800—, hasta no menos de 39 veces en el caso del país más subdesarrollado, esto es Tayikistán con un PIB per cápita que bordea los US\$770. Mientras en sólo 8 países la proporción no es más que 5 a 1, en 12 casos se estima que no es menor que 10 a 1 (Gráfico 3).

En realidad, muchos países post-socialistas no se encuentran tan rezagados respecto de los países con los PIB per cápita más altos como sugieren los datos sobre PIB para los países de la OCDE. El producto interno bruto no es más que un flujo de producción actual y no refleja otros aspectos importantes del nivel de vida. En las economías en transición —esta vez el legado del período de planificación centralizada es positivo— existe una alta esperanza de vida, al mismo nivel de la de países de la OCDE. La tasa de alfabetismo es muy alta, la tasa de escolaridad secundaria es similar a la de las sociedades industriales avanzadas, etc. Lo anterior tiene importantes repercusiones para el futuro, no sólo porque demuestra que la calidad del capital humano, y por ende el potencial de crecimiento, son relativamente mayores que los de otras economías en desarrollo.

También demuestra que si el crecimiento en términos de cantidad suministrada puede considerarse un proceso lineal, no ocurre lo mismo con el desarrollo socioeconómico. En el futuro el modelo de desarrollo va

poder de compra) de Estonia se encuentra a la par con el ingreso de la República Checa, o que el de Bielorrusia es casi el doble que el de Ucrania, o que el PIB per cápita de Macedonia es casi 70% mayor que el de Moldavia. Sin embargo, estas estimaciones se realizan sobre las mismas bases metodológicas y de acuerdo con supuestos similares. De modo que si se presenta algún error en estas estimaciones —lo cual por cierto ocurre—, aún podemos confiar, con las debidas reservas, en estos datos.

GRÁFICO 3: ALCANZANDO A LOS PAÍSES DESARROLLADOS



Cantidad de veces en que debe aumentar el PIB per cápita para alcanzar el nivel de los países desarrollados.

a cambiar, y las medidas de desarrollo también van a evolucionar. Se tomará más en cuenta la calidad del capital humano, el medio ambiente, el acceso a la cultura y a la naturaleza, la densidad de las áreas urbanas y otros factores que se omiten en el PIB. Incluso se puede postular que algunas de las variables que se han incluido hasta ahora en la medición del PIB y que suponen un mejor nivel de vida, podrían ser consideradas en el futuro más bien como un obstáculo para el desarrollo. En consecuencia, el proceso de convergencia puede tardar menos que aquél necesario para equipararse en términos de producción.

Para los fines de convergencia sería más sensato mantener una tasa de crecimiento estable aunque relativamente alta durante un período muy largo, que intentar alcanzar el nivel máximo durante un período predeterminado, con lo cual se aproximará a sus límites máximos antes de lo esperado. En tal caso, debido a los riesgos involucrados y la probabilidad de que la economía pueda perder su equilibrio y por ende disminuir su ritmo, aunque sea por un par de años, el resultado final puede ser menos impresionante. En otras palabras, la estrategia más conveniente consiste en ser un ganador todo el tiempo y no en ser un puntero durante cierto período, pero al precio de transformarse más tarde en un corredor empatado, o posiblemente en un rezagado.

Como consecuencia de todas estas circunstancias, ciertos países post-socialistas serán capaces de alcanzar el nivel de producción del mundo desarrollado, aunque en años muy distintos. Por cierto que los países desarrollados también son economías en crecimiento, de modo que la convergencia debería ser considerada como el proceso de dirigirse raudamente hacia un objetivo que avanza hacia delante. Con todo, conseguir llegar al actual nivel de producción de los líderes mundiales sería un logro notable. Ahora bien ¿en qué año podría ocurrir esto? Depende del ritmo de crecimiento: ¿será el perfil adoptado por las economías en transición más similar al de los punteros o al de los empatados? Por cierto que la alternativa de los rezagados se descarta (Cuadro 9).

Todas estas rutas demuestran cuán larga es la distancia que debe salvarse para recuperar terreno y cerrar la brecha de desarrollo, la cual se ha ampliado no sólo durante épocas pretéritas sino que desgraciadamente también se ha profundizado aun más durante la última década del siglo 20. Esta brecha podría eliminarse no en medio siglo sino tal vez dentro de varios siglos. Dar alcance a los países industriales avanzados no es un imperativo para las economías en transición. Sólo es una opción y una oportunidad que puede aprovecharse o perderse, como ha ocurrido tantas veces en la historia de la humanidad.

CUADRO 9: PAÍSES EN TRANSICIÓN: EN AÑO EN QUE SE DARÁ ALCANCE A LOS PAÍSES DESARROLLADOS
(En dólares estadounidenses y en años calendario)

	PIB per cápita el año 2000 (en dólares de 1995 según la paridad del poder adquisitivo)	Año en que logrará alcanzar el PIB per cápita de US\$ 30.000 según paridad del poder adquisitivo		
		Puntero	Ganador	Empatado
Albania	1.569	2041	2060	2100
Armenia	3.009	2032	2047	2078
Azerbaiyán	2.101	2037	2055	2090
Bielorrusia	5.238	2024	2036	2059
Bulgaria	3.930	2028	2042	2069
Croacia	8.484	2017	2026	2042
República Checa	9.699	2016	2023	2038
Estonia	9.606	2016	2023	2038
FYR Macedonia	3.017	2032	2047	2077
Georgia	2.099	2037	2055	2090
Hungría	8.525	2017	2026	2042
Kazajstán	2.576	2034	2050	2083
Kirguistán	2.279	2036	2053	2087
Letonia	6.681	2021	2031	2051
Lituania	3.872	2028	2042	2069
Moldavia	1.805	2039	2058	2095
Polonia	7.575	2019	2028	2047
Rumania	3.124	2031	2046	2076
Rusia	4.654	2026	2038	2063
Eslovaquia	8.707	2017	2025	2041
Eslovenia	14.802	2010	2014	2024
Tayikistán	770	2051	2075	2124
Turkmenistán	3.004	2032	2047	2078
Ucrania	2.357	2035	2052	2086
Uzbekistán	2.681	2034	2048	2082
Yugoslavia	2.108	2037	2055	2090

Fuentes: El PIB per cápita para el año 2000 se obtuvo de PlanEcon 1999a y 1999b. Los pronósticos se basan en los propios cálculos del autor.

Los países post-socialistas deben tratar de encontrar su propia ruta hacia el crecimiento, una que les permita avanzar en el proceso de convergencia perdido hasta donde sea factible. Sólo una iniciativa de este tipo permite comprender el sentido de toda la transición y transformarla en un éxito definitivo, el cual depende de la paciencia, políticas atinadas y años de arduo trabajo.

IX. CONCLUSIONES EN MATERIA DE POLÍTICAS

Hay tiempo para formular otra pregunta esencial: ¿son correctos todos los análisis y conclusiones anteriores? Y en especial ¿son los pronósticos razonables, sobre todo si tantas veces han resultado desacertados en el reciente pasado post-socialista? La respuesta se divide en tres partes. Primero, hubo muchas advertencias y predicciones que señalaron con precisión los riesgos y los futuros contratiempos, aunque no fueron tomadas suficientemente en cuenta por los encargados de formular las políticas, incluidas las organizaciones internacionales. Segundo, los supuestos teóricos de que los países en transición pueden transformarse en economías de crecimiento rápido son correctos, pero las condiciones necesarias para ese despegue no se cumplieron anteriormente debido a su vez a fracasos de las políticas. Y tercero, ha llegado el momento de proceder racionalmente y elaborar políticas que creen las condiciones en que pueda acelerarse el crecimiento. Allí están las diferencias y los riesgos.

Una diferencia entre ese entonces y ahora es que hoy en día se supone que debemos saber mucho mejor cuáles métodos funcionan y cuáles no en las etapas iniciales en las economías post-socialistas y por qué. Ya aprendimos que el mercado por sí solo no es suficiente. Por este motivo, las fuerzas del mercado deben ser respaldadas con estrategias de desarrollo acertadas y con la adecuada participación de la comunidad internacional, incluidas las organizaciones oficiales y no gubernamentales.

Una segunda diferencia entre entonces y ahora es que en los albores del nuevo siglo todas las economías en transición ya están creciendo, aunque a ritmos distintos. De modo que la pregunta ya no es cómo detener la recesión y la depresión, sino como acelerar la tasa de crecimiento y mantenerla en el nivel más alto posible durante el mayor tiempo posible. Siempre se presenta el problema de cómo hacerlo dentro del marco de los ordenamientos institucionales y el ambiente político específicos de los mercados y democracias post-socialistas en ciernes. Si se pasa por alto este aspecto se crea un segundo riesgo.

Las políticas que se pusieron en práctica durante la primera década de transición han sido el fruto del llamado consenso de Washington, aunque dichas políticas fueron diseñadas para superar otra dificultad (Williamson, 1990 y 1997). Cuando las políticas se aplicaron a las economías post-socialistas influyeron considerablemente en la orientación de las reformas sistémicas y en el curso adoptado por los cambios (Stiglitz, 1998). Sin embargo, la transición también ha provocado un significativo impacto contrario. Las políticas no han producido los resultados previstos,

lo cual se ha traducido en la búsqueda de medidas alternativas (Kolodko y Nuti, 1997). A medida que han surgido los mercados post-socialistas, también han ido apareciendo nuevos temas de discusión, problemas e inquietudes. Las reacciones frente a estas inquietudes han sido diversas y se han ido desarrollando nuevos enfoques. Luego de una serie de conclusiones y opciones de políticas que se han formulado hasta ahora, cabría plantear aquí otras diez conclusiones principales en torno a las políticas (Kolodko, 1999a).

En primer lugar, los ordenamientos institucionales constituyen el factor más importante para el logro de un crecimiento rápido y duradero. Deberían establecerse mediante un proceso dirigido por el gobierno (intencionalmente) y no espontáneamente (por azar). En las naciones donde el gobierno se ha comprometido con este enfoque, la recuperación ha llegado antes, el crecimiento ha sido más sólido y son mayores las perspectivas de desarrollo sustentable. Aquellos países cuyos gobiernos han confiado en la aparición espontánea de nuevas instituciones no han sido capaces de manejar adecuadamente este complejo proceso y se están quedando rezagados tanto en el área de la transición de su institucionalidad como en el del crecimiento de la economía real. La creación de instituciones tiene que ser un proceso gradual. Los efectos de los insumos específicos en este proceso deben ser supervisados constantemente, y las políticas ajustadas y corregidas regularmente. No hay que depender de las experiencias en economías de mercado distorsionadas, sino que es preciso comprender las especiales características de los mercados post-socialistas emergentes. Lo anterior resulta especialmente aplicable a asuntos relativos a las privatizaciones y a la creación de mercados de capital.

En segundo lugar, el tamaño del gobierno es menos importante que la calidad de las políticas públicas y la manera en que se aplican los cambios (Tanzi, 1997). En las economías en transición resulta más importante reestructurar profundamente el sistema de finanzas públicas que reducir el tamaño del Estado. Las transferencias fiscales deberían reorientarse desde los sectores no competitivos hacia la creación de instituciones (incluidos los cambios de comportamiento y culturales) y hacia inversiones en desarrollo del recurso humano y en bienes de capital e infraestructura. Los intentos por reducir el tamaño del Estado mediante recortes en los gastos pueden ser más perjudiciales que benéficos cuando se trata de recuperarse de la recesión de transición y de lograr un crecimiento rápido y sostenido. Incluso si se cree que un Estado pequeño es preferible a uno grande (lo cual suele ser cierto), la reducción de tamaño puede conducir a una contracción económica y al deterioro del nivel de vida. No hay que

disminuir los gastos con el fin de alimentar la ilusión de prudencia fiscal, sino que es necesario reestructurarlos.

En tercer lugar, si se desatienden los ordenamientos institucionales dejándolos a la suerte de los procesos espontáneos y fuerzas del mercado liberalizado, entonces se producirá un vacío sistémico y una “institucionalización informal”, de la cual la propagación de la corrupción y el crimen organizado constituyen ejemplos extremos. Éstos son los dos principales flagelos en países donde la liberalización y la privatización han tenido lugar bajo un gobierno débil. En ocasiones los gobiernos pueden ser demasiado débiles debido a que el tamaño del Estado es excesivamente grande, pero en las economías en transición esa debilidad obedece a menudo a que su tamaño ha sido reducido demasiado pronto, antes de que el mercado emergente y las ONG fueran capaces de relevar al Estado en las funciones pertinentes. Incluso si el objetivo de la reducción de tamaño del Estado es disminuir el alcance de la redistribución fiscal, de suerte de alentar la formación de capital y por ende la inversión y el crecimiento, no debemos pasar por alto el hecho de que la batalla contra las instituciones informales también es costosa en términos fiscales. Un gobierno cuyo tamaño se reduce prematuramente o en forma demasiado profunda tal vez no tenga la fuerza necesaria para encabezar esta lucha, y es probable que el mercado se expanda rápidamente dentro del sector informal, mientras aumentan las dificultades en la economía oficial. Así pues, el sector informal acumula utilidades, mientras que en el sector oficial disminuyen los ingresos, con lo cual las utilidades son “privatizadas” al tiempo que las pérdidas son “socializadas” en un proceso políticamente inestable lleno de consecuencias negativas para el presupuesto y para las políticas sociales.

En cuarto lugar, en las economías en transición las políticas deben tener por objetivo transformar y racionalizar el sistema jurídico de modo que pueda ser de utilidad para la economía de mercado. La tarea de elaborar y desarrollar un nuevo marco jurídico —códigos comerciales y tributarios, reglamentos del mercado de capitales, protección de derechos de propiedad, normas antimonopolio, supervisión de la banca, protección al consumidor, protección ambiental— es extremadamente importante y debe abordarse antes de que los bienes estatales se privaticen completamente. La creación de un marco legal que se adecue a la economía de mercado debería ocupar un lugar más importante en la agenda de las organizaciones financieras internacionales. Debe transformarse en un tema más urgente e importante que la liberalización del comercio y la privatización de los activos, ya que estas últimas sólo pueden propiciar un crecimiento sano si se cuenta con ese marco legal.

En quinto lugar, para la desregulación de las economías post-socialistas es necesario que el gobierno central delegue funciones a los gobiernos locales. Lo anterior significa que deben aplicarse algunas medidas de descentralización en el sistema de finanzas públicas y que se debe otorgar más autonomía fiscal a los gobiernos locales. El proceso de despojar de funciones al gobierno central debe combinarse con el reforzamiento de los gobiernos locales. Para la creación gradual de instituciones es fundamental que ambos niveles de gobierno sean considerados como dos partes de una sola entidad. Si no se fortalecen los gobiernos locales a medida que se reduce el gobierno central, entonces las fuerzas vivas del mercado no contarán con el debido respaldo institucional, y habrá menos probabilidades de que la liberalización y la privatización mejoren la asignación del capital y aumenten la eficiencia.

En sexto lugar, es menester acelerar la creación de organizaciones no gubernamentales. Y lo que es más importante, hay que canalizar la asistencia técnica y financiera internacional en iniciativas destinadas a otorgar mayor autonomía a las organizaciones no gubernamentales. Junto con el sector privado y el Estado, estas organizaciones constituyen un indispensable tercer pilar de la economía de mercado y de la sociedad civil contemporáneas. Se requiere contar con una amplia gama de organizaciones no gubernamentales que participen activamente en diversas áreas de la vida pública, para así aliviar la constante tensión entre el Estado y la sociedad. El sector privado en proceso de expansión no puede por sí solo cerrar esta brecha. Ciertas áreas de la vida pública no pueden depender del Estado o del sector privado orientado hacia los negocios. Sin la infraestructura institucional proporcionada por las organizaciones no gubernamentales, se hace más difícil introducir cambios sistémicos y obtener un crecimiento de alta calidad. Y cuando la economía de mercado y la democracia incipientes en las naciones post-socialistas no pueden evolucionar adecuadamente, la transición va quedando incompleta.

En séptimo lugar, la política de ingresos y el crecimiento equitativo son factores muy importantes para que el crecimiento sea sustentable y para que en último término la transición llegue a buen término. Puesto que la creciente desigualdad es inevitable durante los años iniciales de la transición, el Estado, a través de políticas fiscales y sociales, debe cumplir un papel activo en el manejo de la dispersión del ingreso. Más allá de cierto límite las disparidades en el ingreso inhiben la expansión de la actividad económica, retrasan la recuperación y desaceleran el crecimiento económico. Las grandes desigualdades perjudican la aplicación de esenciales reformas institucionales y estructurales.

En octavo lugar, la transición post-socialista hacia el mercado está teniendo lugar en el contexto de un proceso de globalización a nivel mundial. De manera que la integración en la economía mundial es un elemento indispensable del proceso que debe manejarse con cuidado. Especial atención debe prestarse a la liberalización del capital a corto plazo, que tiene que ser supervisada y controlada por autoridades fiscales y monetarias, y respaldada por instituciones financieras internacionales. Es preferible liberalizar los mercados de capital más tarde que más temprano. Hay que avanzar primero en grado suficiente en la creación de instituciones y en la consolidación de las medidas de estabilización. Sólo entonces se debería proceder en forma gradual a liberalizar los mercados financieros. De otro modo la población de las democracias jóvenes y emergentes no va a respaldar la introducción de mecanismos de mercado o la integración en la economía mundial, e incluso pueden adoptar una actitud hostil frente a estas medidas.

En noveno lugar, las organizaciones internacionales no sólo deberían apoyar la globalización, sino que además tienen que fomentar la integración y la cooperación regionales. Para lograr un crecimiento rápido y perdurable se necesita expandir las exportaciones, lo cual depende de la existencia de sólidos vínculos regionales. Lo anterior requiere a su vez respaldo institucional a través de bancos de fomento a la importación y exportación, bolsas de *commodities*, y agencias de seguro de créditos, etcétera. Éste debería ser el principal punto de interés de la iniciativa de creación de instituciones del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo mediante su asistencia técnica y crediticia. Esta suerte de infraestructura de mercado se encuentra hoy insuficientemente desarrollada en las economías en transición, y el comercio regional y la inversión directa recíproca entre países están quedando atrás en el proceso de cambios. Lo que debería ser una fuerza impulsora del crecimiento sustentable es hoy en realidad un gran obstáculo.

En décimo lugar, las instituciones de Bretton Woods deberían reconsiderar el enfoque de sus políticas para las economías en transición. Mientras el FMI debería hacer hincapié en la liquidez financiera, la convertibilidad de las monedas y la estabilización fiscal y monetaria, el Banco Mundial debería concentrarse principalmente en respaldar el crecimiento equitativo y el desarrollo sustentable. Estas dos áreas de la política económica se encuentran frecuentemente en contraposición. Hay una tendencia a confundir los medios y los fines de las políticas, a favorecer la estabilización a corto plazo por sobre el crecimiento y el desarrollo a largo plazo. Los responsables de tomar las decisiones no deberían confiar sólo en las

políticas de estabilización, sino que deberían tratar de encontrar un equilibrio adecuado entre políticas de estabilización y estrategias de desarrollo a mediano y largo plazo. Las políticas fiscales y monetarias deberían supeditarse a la política de desarrollo, y no viceversa. Los criterios de rendimiento del Banco Mundial para el desarrollo socioeconómico son tan necesarios como los criterios fiscales y monetarios del FMI. Nunca hay que perder de vista el impacto de las políticas financieras en términos de crecimiento, asignación de capital, distribución del ingreso y la red de seguridad social.

A medida que cambien las condiciones y surjan nuevos desafíos será preciso revisar las políticas. En consecuencia, hoy en día debería existir un proceso de continua búsqueda de un consenso político generalizado y viable, que propicie un crecimiento rápido y sostenido, en especial porque existe la oportunidad de recuperar el terreno perdido. Esta oportunidad no debería desperdiciarse.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alesina, Alberto (1997). "The Political Economy of High and Low Growth". En Boris Pleskovic y Joseph E. Stiglitz (eds), *Annual Bank Conference on Development Economics 1996*. Washington, D.C.: World Bank, 217-37.
- Bauer, Tamas (1978). "Investment Cycles in Planned Economies". *Acta Economica*, xxi, marzo, 243-60.
- Blejer, Mario I., y Marko Skreb (eds.) (2000). *Transition. The First Decade*. Kluwer Academic Publishers (por aparecer).
- Borensztein, Eduardo, y Peter J. Montiel (1991). "Savings, Investment, and Growth in Eastern Europe". En Georg H. Winckler (ed.), *Central and Eastern Europe Roads to Growth*. Washington, D.C.: International Monetary Fund and Austrian National Bank, 153-87.
- Cohen, Daniel (1998). *The Wealth of the World and the Poverty of Nations*. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology.
- EBRD (1997). "Transition Report 1997: Enterprise Performance and Growth". Londres: European Bank for Reconstruction and Development.
- EBRD (1999). "Transition Report 1999: Ten Years of Transition". Londres: European Bank for Reconstruction and Development.
- Economist (2000). "Ex-Soviet Union. A Ghost Lurks". *The Economist*, enero 29, p. 60.
- Fischer, Stanley, Ratna Sahay, y Carlos A. Vegh (1997). "From Transition to Market: Evidence and Growth Prospects". En Salvatore Zechinni (ed.), *Lessons from the Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 79-102.
- Gomulka, Stanislaw (1990). "Stabilizacja i Wzrost: Polska 1989-2000" ["Stabilization and Growth: Poland 1989-2000"]. En Grzegorz W. Kolodko (ed.), *Polityka finansowa - nierównowaga - stabilizacja (II)* [*Financial Policy - Disequilibrium - Stabilization (II)*]. Varsovia: Research Institute of Finance, 303-21.

- IMF (1991). *World Economic Outlook*. Washington, D.C.: International Monetary Fund (mayo).
- IMF (1992). *World Economic Outlook*. Washington, D.C.: International Monetary Fund (octubre).
- IMF (1999). *World Economic Outlook*. Washington, D.C.: International Monetary Fund (octubre).
- Kolodko, Grzegorz W. (1976). "Economic Growth Cycles in the Centrally Planned Economy: The Case of Poland". *Working Papers*, Varsovia: Institute for Economic Development, Warsaw School of Economics (SGPiS).
- Kolodko, Grzegorz W. (1991). "Inflation Stabilization in Poland: A Year After". *Rivista di Politica Economica*, 6 (junio), 289-330.
- Kolodko, Grzegorz W. (1992a). "Economics of Transition: From Shortageflation to Stagflation, the Case of Poland". En Armand Clesse y Rudolf Tökes (eds), *Preventing a New East-West Divide: The Economic and Social Imperatives of the Future Europe*. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft, 172-81.
- Kolodko, Grzegorz W. (1992b). "From Output Collapse to Sustainable Growth in Transition Economies: The Fiscal Implications". Washington, D.C.: International Monetary Fund (diciembre).
- Kolodko, Grzegorz W. (1999a). "Ten Years of Postsocialist Transition. Lessons for Policy Reform". *Research Working Paper*, 2095, Washington, D.C.: The World Bank (abril).
- Kolodko, Grzegorz W. (1999b). "Fiscal Policy and Capital Formation in Transition Economies". *EMERGO. Journal of Transforming Economies and Societies*, Vol. 6, N° 3 (verano), 33-62.
- Kolodko, Grzegorz W. (1999c). "Equity Issues in Policymaking in Transition Economies". En Vito Tanzi, Ke-young Chu y Sanjeev Gupta (eds.), *Economic Policy and Equity*. Washington, DC: International Monetary Fund, 150-88.
- Kolodko, Grzegorz W. (1999d). "Transition to a Market Economy and Sustained Growth. Implications for the Post-Washington Consensus", *Communist and Post-Communist Studies*, Vol. 32, No. 3, (septiembre), 233-61.
- Kolodko, Grzegorz W. (2000a). *From Shock to Therapy. The Political Economy of Postsocialist Transformation*. Oxford: Oxford University Press.
- Kolodko, Grzegorz W. (2000b). "Transition to a Market and Entrepreneurship. The Systemic Factors and Policy Options". *Communist and Post-Communist Studies*, Vol. 33, No. 2, (junio).
- Kolodko, Grzegorz W., y Walter W. McMahon (1987). "Stagflation and Shortageflation: A Comparative Approach". *Kyklos*, xl, 2, 176-97.
- Kolodko, Grzegorz W., y Domenico M. Nuti (1997). "The Polish Alternative: Old Myths, Hard Facts, and New Strategies in the Successful Transformation of the Polish Economy". *Research for Action*, 33, Helsinki: UNU/WIDER.
- Kornai, Janos (1986). "The Hungarian Reform Process: Visions, Hopes, and Reality". *Journal of Economic Literature*, xxiv, 4, 1, 687-737.
- Kozminski, Andrzej K. (1993). *Catching Up? Organizational and Management Change in The Ex-Socialist Block*. Albany, N.Y.: State University of New York Press.
- Lavigne, Marie (1999). *The Economics of Transition: From Socialist Economy to Market Economy* (segunda edición). Chatham, Kent: Macmillan.
- Lucas, Robert E. (1999). "Some Macroeconomics for the 21st Century". Chicago: The University of Chicago (septiembre), mimeo.

- Milanovic, Branko (1998). *Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy*. Washington, D.C.: World Bank.
- Montes, Manuel, y Vladimir Popov (1999). *The Asian Crisis Turns Global*. Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.
- Mundell, Robert A. (1997). "The Great Contractions in Transition Economies". En Blejer, Mario I. y Marko Skreb (eds.), *Macroeconomic Stabilization in Transition Economies*. Londres: Cambridge University Press, 73-99.
- North, Douglass C. (1997). "The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem". *WIDER Annual Lectures*, 1, Helsinki: UNU/WIDER (marzo).
- Nuti, Domenico M. (1992). "Lessons from Stabilization and Reform in Central Eastern Europe". CEC Working Papers, 92, Brussels: Council of the European Community (mayo).
- PlanEcon (1999a). "Review and Outlook for the Former Soviet Republics". Washington, D.C.: PlanEcon, Inc. (octubre).
- PlanEcon (1999b). "Review and Outlook for the Eastern Europe". Washington, D.C.: PlanEcon, Inc. (diciembre).
- Poznanski, Kazimierz (1996). *Poland's Protracted Transition: Institutional Change and Economic Growth*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Poznanski, Kazimierz (1997). "Comparative Transition Theory: Recession and Recovery in Post-Communist Economies". Trabajo presentado en la conferencia "Transition Strategies, Alternatives, and Outcomes", Helsinki: UNU/WIDER, 15-17 mayo.
- Stiglitz, Joseph E. (1998). "More Instruments and Broader Goals: Moving towards the Post-Washington Consensus". *WIDER Annual Lectures*, 2, Helsinki: UNU/WIDER (enero).
- Summers, Lawrence (1992). "The Next Decade in Central and Eastern Europe". En Christopher Clague y Gordon C. Rausser (eds.), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*. Cambridge, Ma. y Oxford, UK: Blackwell, 25-34.
- Tanzi, Vito (1997). "Reconsidering the Fiscal Role of Government: The International Perspective". *American Economic Review*, Vol. 87, No. 2 (mayo), 164-8.
- UNDP (1999). *Human Development Report 1997*. New York: Oxford University Press.
- Williamson, John (1990). "What Washington Means by Policy Reform". En John Williamson (ed.), *Latin American Adjustment: How Much has Happened?* Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Williamson, John (1997). "The Washington Consensus Revisited". En Louis Emmerij (ed.), *Economic and Social Development into the XXI Century*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- World Bank (1997). "Global Economic Prospects and the Developing Countries". Washington, D.C.: World Bank. □