

UNA VISIÓN ALTERNATIVA (“NO CONVENCIONAL”) DE ECONOMÍA POLÍTICA DESDE EUROPA CENTRAL Y RUSIA SOBRE LA TRANSICIÓN DEL SOCIALISMO A UNA ECONOMÍA DE MERCADO EN LOS ANTIGUOS PAÍSES SOCIALISTAS

Rolando Castañeda¹

As result of different initial conditions the economic performance responses of countries to the same policies are different... Policy prescriptions, therefore, should be less ideological and more tailored to the country's institutional conditions and stage of transition (Sachs et al., 2000a, 40).

La transición del socialismo a una economía de mercado en los antiguos países socialistas de Europa central y la Unión Soviética (en adelante APSECUS) tiene varias características comunes en lo que respecta a las estrategias, políticas macroeconómicas y resultados, a pesar de la gran diversidad de experiencias. Así, después de 11 años de reformas, los resultados globales preliminares han sido insatisfactorios en términos de mejorar los niveles de vida, lograr el crecimiento sostenido y proveer un entorno general de mejores oportunidades. Esta fue la única región del mundo con contracción del PIB real (-3.6% promedio anual) en la década de los noventa, lo que se ha denominado la gran eclosión. La economía mundial creció al 2.4% anual, África al 2.2%, América Latina y el Caribe al 3.2%, Asia al 6.5%, el Medio Oriente al 3.3% y los países desarrollados al 2.2%. Aún los 5 APSECUS que crecieron tuvieron un aumento menor que el promedio mundial. El comportamiento de los índices de desarrollo humano (IDH) de los AP-

SECUS entre 1990-1998 corrobora los resultados de empobrecimiento señalados, ya que empeoraron en 18 de los 25 países.

En 2000, 20 de los 25 APSECUS—excepto Polonia, Eslovenia, Hungría, Eslovaquia y Albania—tenían índices del PIB real inferiores a los de 1989. Los 25 APSECUS perdieron un (promedio ponderado del) 30% del PIB antes de la transición y los 15 países de la antigua URSS un 40% en el período 1989-2000, a pesar que la economía mundial ofreció el entorno mencionado en ese lapso y existía la promesa de incorporar a varios países de Europa central a la Unión Europea, lo que muestra la ineficiencia del ajuste regional. Además, 11 de los 20 APSECUS que aún no han alcanzado sus niveles económicos de 1989, han sufrido recaídas en sus procesos de recuperación. La brecha y diferencias existentes entre Europa central y Europa occidental nunca habían sido tan marcadas desde principios del siglo XX (ECE, 2000, Vol. 2/3, p. 52).

Los APSECUS han sufrido, al menos inicialmente, una significativa reducción de la producción (en especial del sector industrial) y los servicios sociales (principalmente educación, salud y seguridad social), marcados aumentos de la inflación y del

1. Las opiniones expresadas son la exclusiva responsabilidad del autor y no reflejan sus vínculos institucionales. El autor agradece los comentarios de Evaldo Cabarrouty.

desempleo —con las consecuentes pérdidas de destrezas y hábitos de trabajo, bajos niveles de inversión, así como un empeoramiento sustantivo en los índices de pobreza y de distribución del ingreso (ECE, 2000, No. 2/3, p. 140).² Según el Banco Mundial un 1.5% de la población de los APSECUS tenía ingresos inferiores a US\$1 diario y 9.4% ingresos inferiores a US\$2 diarios en 1990, en contraste estas proporciones aumentaron al 5.1% y 19.6%, respectivamente en 1998. El índice de Gini del ingreso por habitante aumentó del 0.23 en 1987-90 al 0.33 en 1996-98 para los países de Europa Central y del 0.28 en 1987-90 al 0.46 en 1996-98 para los países de la antigua Unión Soviética.

Las mencionadas realidades han conllevado un fortalecimiento de las conductas rentistas (corrupción, criminalidad y clientelismo que tanto debilitan las instituciones y que terminan siendo un impuesto altamente distorsionador de las actividades productivas), las tensiones políticas y el desaliento social entre los que inicialmente apoyaron las reformas, que complican el manejo macroeconómico. Hoy día se analiza en esos países una segunda transición de la situación actual al crecimiento vigoroso, estable y sostenido, y a la reducción de la tasa de desempleo y la desigualdad social.

A principios de abril del 2001, la República Moldava, el país con mayor contracción económica en 1993-2000 y mayor reducción en el IDH entre los antiguos países de la URSS en 1990-1998, fue el primer país europeo en elegir democráticamente un presidente comunista desde la caída del muro de Berlín.

La posición convencional —o el fundamentalismo de mercado, como lo llama el FMI (IMF, 2000a, pp. 92-93) — sostiene que la recesión transformacional era inevitable, que hay un proceso de recuperación en marcha en la mayoría de las economías de esos países,

y que la rapidez e intensidad con que se aplican las políticas del llamado Consenso de Washington (Williamson, 1990), —estabilizar de inmediato, liberalizar rápido los mercados, privatizar pronto las empresas estatales y abrir rápido la economía al exterior (en adelante ELPA)— son las que han determinado el proceso de recuperación. Las reformas parciales no funcionan, los países que confrontan problemas no tuvieron reformas completas o las implantaron mal.

Pasar del socialismo a una economía de mercado envuelve, sin embargo, una serie de transformaciones institucionales, microeconómicas y consideraciones de economía política, que han superado las reduccionistas recetas macroeconómicas convencionales. Las deficiencias de la posición convencional son evidentes en las citas de Michel Camdessus, Jeffrey Sachs, Richard Stern y James Wolfenson, que se presentan en este ensayo.

Por ello, algunos prominentes académicos y políticos de los APSECUS ponen énfasis en la otra cara de la moneda y cuestionan las premisas, los diagnósticos, las prescripciones, el diseño y la implementación de las reformas que en general se utilizaron en la transición. Consideran que las reformas han sido ineficientes porque no prestaron la debida atención a las condiciones iniciales, por su deficiente calidad y secuencia, insuficiente contenido, mala economía política en su aplicación ni tuvieron un enfoque integral en su diseño. Políticas macroeconómicas de transición eficientes deberían asegurar una situación de crecimiento cercana a la capacidad productiva de los países, estimular la formación de capital, la modernización tecnológica y el aumento de productividad.

El debate entre las posiciones convencional y no convencional no es sobre los papeles centrales del mercado, la apertura al comercio internacional, la privatización y la inversión directa extranjera en la transición

2. El proceso de ajuste de la transición ha estado asociado a importantes costos de bienestar, los que impactaron en forma elevada y desproporcionada a los grupos más vulnerables de la población, aumentando con ello los niveles de pobreza. Belarús, Estonia, la Federación Rusa, Hungría, Polonia, Rumania y Ucrania, tenían 6.82 millones de pobres que equivalían al 2.7% de la población total en 1987-1988, en cambio tenían 88.5 millones de pobres que equivalían al 25.4% de la población en 1993-1995 (ECE, 2000, Vol. 2/3, p. 125). La situación de pobreza es muy marcada entre los jubilados. Polonia siguió una política de atender mejor a los jubilados, lo que influyó en el menor crecimiento de la desigualdad en el país y en su mejor desempeño económico al proveer incentivos para una mayor disciplina de las empresas, ya que los desempleados encontraron una mayor protección social (Keane y Prasad, 2001).

ni en la sociedad que se pretende establecer, ni sobre el papel protagónico de la iniciativa privada como motor de la producción de bienes y la provisión de servicios sociales y públicos. Es sobre cómo mejor se establece y desarrolla una economía de mercado efectiva y qué se requiere para que funcione apropiadamente. Ello conduce a análisis y recomendaciones de reformas diferentes, pese a tener objetivos y componentes de políticas comunes, especialmente cuando se necesita un proceso sostenido de cambios que la sociedad debe aceptar en un mundo muy exigente y dinámico.

¿Cuál es la posición convencional sobre la transición del socialismo hacia una economía de mercado? ¿Qué sostienen algunos académicos de Europa central y de Rusia con posiciones no convencionales que ponen mayor énfasis en aspectos institucionales, microeconómicos y de economía política? ¿Cómo enfrentar con éxito y en forma más humana la transición hacia una economía de mercado? ¿Qué hacer en el contexto del presente entorno internacional? Este ensayo tiene como propósito realizar algunas reflexiones básicas para contestar estas interrogantes que levantan complejas consideraciones conceptuales, metodológicas y prácticas en general y para Cuba en el contexto internacional de principios del siglo XXI.

El resto del ensayo contiene siete secciones adicionales. La primera sección presenta un marco conceptual general que identifica aspectos sustantivos y estratégicos para examinar la transición, que ayuda a entender las experiencias de la transición de los APSECUS, China, Vietnam y Cuba. La segunda revisa lo ocurrido en los APSECUS y Cuba en 1989-2000. La tercera resume la explicación convencional sobre la transición. La cuarta presenta la visión crítica de Braguinsky y Yavlinsky de Rusia, de los profesores Gomulka y Kolodko de Polonia y Kornai de Hungría sobre el proceso de reformas realizado en los APSECUS, así como sobre las omisiones y errores que se cometieron, con el fin de enriquecer el debate sobre la transición y obtener lecciones para Cuba. La quinta comenta las llamadas reformas de segunda generación que afectan áreas que quedaron rezagadas y que es necesario impulsar para consolidar y ampliar los beneficios derivados de la primera generación de re-

formas, no sólo en los APSECUS sino en los países de América Latina, así como presenta consideraciones de economía política para los países en transición. La sexta presenta la apreciación crítica del autor sobre el proceso de reformas realizado en los APSECUS. Finalmente, la séptima sección hace algunas observaciones y presenta algunas consideraciones finales con referencia a Cuba.

MARCO CONCEPTUAL DEL PROCESO DE TRANSICIÓN DEL SOCIALISMO A UNA ECONOMÍA DE MERCADO

Evaluar los efectos de las reformas macroeconómicas realizadas no es una tarea fácil ya que se necesita tener un marco analítico esquemático o modelo aceptable, considerar las condiciones iniciales y controlar por factores externos que afectan los resultados, pero que no están relacionados con las reformas. Un procedimiento simple de evaluación, pero de valor limitado, es examinar los resultados antes, durante y después de introducir las reformas.

Olivier Blanchard (1997) presenta un marco analítico general que identifica estructuras, mecanismos, interacciones y dinámicas claves en la transición, los cuales aclaran dificultades especiales y sugieren políticas particulares para realizar la transición en la forma más eficiente y efectiva posible. Dicho marco se amplió y profundizó con base en las apreciaciones de Braguinsky y Yavlinsky (2000) y Kolodko (2000c) sobre la importancia y peculiares características de los aspectos institucionales al inicio del proceso de transición.

Blanchard distingue dos sectores al principio de la transición: (1) El sector privado — que es pequeño, comprende actividades nuevas, tiende a ser muy dinámico y creador de empleo, pero tiene un patrón de conducta particular heredado de la forma en que operaba en una economía socialista, tal como: un entorno en que la propiedad privada no está claramente definida ni protegida, de actividad semiclandestina, con un horizonte de corto plazo en especial para los contratos, sujeto a muchas restricciones y regulaciones, y de pagos de sobornos y otras formas de corrupción a las autoridades económicas y políticas. (2) El sector público que es grande, tiene empleo excedente, tiene actividades no rentables, suele ser estático por

una serie de complejidades y rigideces debido a las prácticas burocráticas y centralistas en que operaba en una economía centralmente planificada y tiene pocas empresas produciendo en condiciones oligopólicas o monopólicas. Las actividades privadas en general y las orientadas al exterior en particular, poseen poca experiencia y recursos de capital para expandirse y no disponen de un sector financiero apropiado. Las instituciones existentes son las de una economía centralmente planificada con propiedad estatal.

La transición envuelve tres cambios estructurales básicos, complejos en su naturaleza, políticamente sensitivos y no fáciles de realizar por lo cual hay que eliminar o reducir las fricciones: (1) la expansión del sector privado con la consecuente reasignación de recursos —entre ellos de empleo— del sector público al sector privado, básicamente de actividades manufactureras, particularmente de la industria pesada, a proveedoras de servicios, es facilitada por la libre entrada y salida a actividades y por mercados competitivos; (2) la reestructuración de las empresas estatales productoras de bienes, servicios públicos y servicios sociales —cambios modernizadores en la organización de la propiedad y en varias dimensiones: nuevos equipos, prácticas gerenciales y administrativas, plantas, líneas de producción y tecnologías, la cual va acompañada de un aumento de la producción, un marcado aumento de la productividad y de generación de desempleo; y (3) un cambio fundamental—amplio y profundo—de las instituciones para pasar de una sociedad estática basada en la propiedad socialista, la planificación central y la igualdad de resultados a otra dinámica basada en la propiedad privada, el mercado, la iniciativa individual, las decisiones descentralizadas, la igualdad de oportunidades y políticas de desarrollo indicativas y flexibles que superen las fallas del Estado y eviten las fallas del mercado, muchas de las cuales requieren entidades públicas autónomas. Para ello se requiere modificar las conductas e incentivos para los agentes económicos y establecer regulaciones apropiadas que faciliten la competencia y mantengan la disciplina fiscal.

La expansión del sector privado se ve estimulada positivamente por el grado de desempleo existente y ne-

gativamente por el nivel de salario real (y otras compensaciones) y los beneficios a los desempleados, mientras que el proceso de reestructuración de las empresas estatales se ve afectado adversamente por el grado de desempleo y positivamente por el nivel de salario real (y otras compensaciones) y los beneficios a los desempleados. Ambos procesos (reasignación y reestructuración) se pueden complicar sustantivamente por la desorganización del sector estatal en el proceso de transición de la planificación central al mercado con la liberalización de precios debido a las rigideces de las cadenas de distribución de insumos y productos de las empresas socialistas (Blanchard y Kremer, 1997); sin embargo, la completa liberalización de precios presenta significativas ganancias desde el punto de vista de la eficiencia. Además, se requiere el desarrollo y consolidación de nuevas instituciones, modernas y transparentes, que modifiquen las conductas, hábitos e incentivos del sector privado, las empresas estatales, los trabajadores, la gestión de los servicios públicos y sociales, y que eviten el colapso del gobierno.

Parte del problema de la transición es que la reestructuración de las empresas estatales va acompañada del cierre de empresas, lo que crea desempleo y fricciones en el proceso. Mucho desempleo baja la tasa de salario real y es un estímulo para la expansión del sector privado, pero constituye una presión negativa para mayores cambios en las empresas estatales por la reducción del empleo y la producción. En cambio, una expansión muy rápida del sector privado puede presionar los salarios reales y detener el proceso. La experiencia muestra que la movilidad laboral es lenta y difícil y que la expansión del sector privado presiona al sector de empresas estatales a reestructurarse.

La estrategia óptima de transición consiste en estimular al sector privado, particularmente la pequeña y mediana empresa y la inversión directa extranjera, sin desorganizar al sector estatal, manteniendo la disciplina fiscal, para así lograr su más rápida reestructuración. China y Vietnam lo han venido haciendo con éxito al expandir rápidamente el sector privado —en especial los servicios, la agricultura y las manufacturas de alimentos y textiles, pero con una modesta reestructuración del sector estatal y en un régimen políti-

co no democrático ni pluralista. En contraste, los APSECUS lograron expandir el sector privado rápidamente, aunque no todo lo posible — con la excepción de Eslovenia, Hungría y Polonia, pero no evitaron la desorganización o desarticulación del sector estatal y descuidaron el desarrollo institucional y aspectos de economía política. En algunos casos hubo un colapso de la gobernabilidad. Los APSECUS han tenido una lenta reestructuración de las empresas del sector estatal, que ha hecho la transición más lenta y difícil, con la caída drástica de la producción y el aumento del desempleo, a pesar de la reducción de la participación de la población en la fuerza laboral, lo que a su vez ha hecho lento y complicado el necesario proceso de reestructuración. Sin embargo, los cambios se han realizado en un contexto crecientemente democrático y participativo.

El marco analítico de Blanchard sugiere políticas óptimas de la transición, de las cuales algunas son más cautelosas o “heterodoxas” que las convencionales, cuyo énfasis es en la rapidez e intensidad de las políticas. Así Blanchard otorga prioridad a consideraciones institucionales y de economía política, y recomienda que se mantengan los subsidios a las empresas estatales por más tiempo para evitar la desorganización productiva y déficits fiscales mayores posteriores, vía apoyo a los desempleados. Por ello, sugiere marchar con cautela en la reestructuración inicial, evitando “desempleo excesivo,” que ha sido generalmente crónico o de largo plazo con la consecuente marginalización de las personas envueltas, y el desaliento y freno al proceso de reestructuración. Sostiene que se deben establecer reglas conocidas para la racionalización y privatización de las empresas estatales sin dar énfasis a la participación inicial de los “outsiders” o “externos,” para facilitar la necesaria reestructuración, pero permitiendo la venta posterior a ellos, y que el desarrollo del sector privado se ha dificultado por indefiniciones e inseguridades sobre la propiedad privada, prohibiciones legales o burocráticas a la libre entrada y salida en las actividades, incluso al comercio internacional y la inversión privada extranjera, por impuestos excesivos, pagos de sobornos, y falta de instituciones financieras apropiadas. Si bien apoya políticas macroeconómicas restrictivas para acelerar la reestructuración, considera que otras políticas con-

vencionales no funcionan en esta dualidad o heterogeneidad organizacional-productiva, debido a que afectan adversa o aún perversamente al sector estatal; p.e. una liberalización prematura del sector financiero, tanto interna como externamente.

La desorganización generalizada de las empresas del sector estatal con las consecuentes difícil gobernabilidad y contracción de la producción y del empleo, unido a la lenta expansión del sector privado, y la falta de instituciones de mercado apropiadas, pueden determinar situaciones en que países que no hayan efectuado reformas sustantivas hacia el mercado— como Cuba— tengan, al menos temporalmente, un desempeño económico menos malo que otros países, como la Federación Rusa y otros 17 APSECUS del Cuadro 1. Estos últimos hicieron reformas, pero desarticularon al sector estatal, no estimularon suficientemente el sector privado ni han desarrollado apropiadamente instituciones de una economía de mercado, por lo cual se han visto perjudicados por el proceso de reformas.

Algunos autores, entre ellos la CEPAL (1998), Ana Julia Jatar-Hausmann (1999a y b) y más recientemente Ed Canler (2001), se han referido al “*milagro económico cubano*” en la década de los noventa al indicar que Cuba ha tenido un desempeño mucho mejor que los APSECUS. Según la CEPAL (1998, p. 24), aún mejor que Polonia, cuyo éxito lo atribuye a la ayuda externa. Sin embargo, no es apropiado referirse al “*milagro cubano*” en la segunda mitad de la década de los noventa, tal cual se verá en la sección siguiente. Cuba está recuperando su PIB real y todavía tiene un nivel inferior 11.6% en 2000 al de 1989, y aún al de 1985. Alcanzarlo será un proceso de casi 4 años más, a la tasa de crecimiento promedia del PIB real lograda en el período 1993-2000 (3.7% anual).

EXPERIENCIA MACROECONÓMICA DE LOS ANTIGUOS PAÍSES SOCIALISTAS DE EUROPA CENTRAL, LA UNIÓN SOVIÉTICA Y CUBA EN 1989-2000

This period has been extremely hard on many people. The frustration and disappointment have been exacerbated by the naive belief that political liberation and economic freedom somehow bring about Wes-

Cuadro 1. Economías en Transición: Recesión y Recuperación en 1989-2000
(*PIB a precios constantes*)

Países	Años de reducción inicial del PIB	¿Cayó el PIB después de la recuperación inicial?	Número de años de la segunda reducción del PIB	Tasa de crecimiento del PIB			Índice del PIB de 2000 (1989=100)	Posición Relativa
				1989-93	1993-2000	1989-2000		
Polonia	2	No		-3.3	5.4	2.2	126.8	1
Eslovenia	3	No		-5.0	4.5	0.9	110.6	2
Hungría	4	No		-4.9	3.5	0.4	104.5	3
Eslovaquia	4	No		-6.9	4.6	0.2	102.7	4
Albania	3	Si	1	-9.9	6.5	0.2	102.6	5
Repúb. Checa	3	Si	3	-3.4	1.7	-0.2	97.7	6
Uzbekistán	6	No		-3.8	1.9	-0.2	97.6	7
Turkmenistán	2	Si	2	-4.4	0.1	-1.3	87.0	8
Belarús	6	No		-5.1	0.1	-1.4	86.1	9
Estonia	5	Si	1	-10.2	3.7	-1.6	84.1	10
Croacia	4	Si	1	-12.2	4.4	-1.9	80.7	11
Macedonia	6	No		-7.6	1.5	-1.9	80.7	12
Rumania	3	Si	3	-6.6	0.1	-2.3	77.0	13
Bulgaria	4	Si	2	-6.6	-0.4	-2.7	74.1	14
Kirguistán	5	No		-8.4	-0.2	-3.3	69.5	15
Kazajstán	6	Si	1	-6.7	-1.4	-3.4	68.6	16
Lituania	5	Si	1	-11.9	1.2	-3.8	65.3	17
Armenia	4	No		-18.4	5.4	-4.0	64.1	18
Letonia	3	Si	1	-15.5	3.3	-4.0	64.1	19
Feder. Rusa	7	Si	1	-7.9	-2.0	-4.2	62.2	20
Azerbaiyán	6	No		-15.0	0.0	-5.8	52.1	21
Ucrania	10	No		-9.2	-6.8	-7.7	41.6	22
Tayikistán	6	No		-15.1	-5.2	-8.9	35.9	23
Rep. Moldava	7	Si	2	-13.3	-7.0	-9.4	33.9	24
Georgia	5	No		-28.5	2.9	-9.9	31.9	25
APSECUS	7	Si	1	-7.8	-0.4	-3.2	70.2	
Europa Central	4	No		-5.7	3.2	-0.1	98.7	
Países Bálticos	5	Si	1	-12.7	2.4	-3.4	68.5	
Antigua URSS	7	Si	1	-8.5	-2.2	-4.5	60.1	
Cuba	4	No		-9.1	3.7	-1.1	88.4	8a

Los 10 antiguos países socialistas de Europa central incluyen: Albania, Bulgaria, Croacia, Eslovenia, Eslovaquia, Hungría, Macedonia, Polonia, la República Checa y Rumania.

Los 3 países bálticos incluyen: Estonia, Letonia y Lituania.

Los 15 países de la antigua URSS incluyen: Armenia, Azerbaiyán, Belarús, Estonia, la Federación Rusa, Georgia, Letonia, Lituania, Kazajstán, Kirguistán, la República Moldava, Tayikistán, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán.

Fuentes: ECE (2001, No. 1, p. 254) y CEPAL (2001, p. 13).

tern living standards very quickly. Of course it couldn't happen overnight. In most transition economies, a complete readjustment was necessary. Millions of citizens in the former Soviet Union and other transition countries face hardships and discontent.

— Richard Stern, *Transition Newsletter*, Vol. 11, No. 5, p. 2.

¿Cuáles son los tres éxitos de la revolución cubana?, pregunta un chiste popular. Respuesta: la educación,

la salud pública y los deportes. ¿Tres deficiencias? El desayuno, el almuerzo y la comida.

El Cuadro 1 presenta la recesión y la recuperación de las economías en transición — los APSECUS y Cuba — en 1989-2000. En 2000, Cuba tenía un índice del PIB (con base 1989=100) inferior al de 7 APSECUS (Polonia, Eslovenia, Hungría, Eslovaquia, Albania, la República Checa y Uzbekistán), en cambio el índice del PIB de Cuba era superior al de los otros 18 APSECUS. Además, de los 7 países que tu-

Cuadro 2. Economías en Transición: Índices del PIB Real, 1990-2000
(1989=100)

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Posición Relativa
Polonia	88.4	82.2	84.4	87.6	92.1	98.6	104.5	111.7	117.1	121.8	126.8	1
Eslovenia	91.9	83.7	79.1	81.4	85.7	89.3	92.4	96.6	100.3	105.5	110.6	2
Hungría	96.5	85.0	82.4	81.9	84.4	85.6	86.8	90.7	95.1	99.3	104.5	3
Eslovaquia	97.5	83.3	77.9	75.1	78.7	84.0	89.2	94.8	98.6	100.5	102.7	4
Albania	90.0	64.8	60.1	65.9	71.4	80.0	88.2	82.0	88.6	95.0	102.6	5
Repúb. Checa	98.8	87.3	86.9	86.9	88.8	94.1	98.7	97.7	95.5	94.8	97.7	6
Uzbekistán	99.2	98.7	87.7	85.7	81.2	80.5	81.9	86.1	89.9	93.9	97.6	7
Turkmenistán	101.8	97.0	82.5	83.7	69.2	64.2	68.5	60.7	63.8	74.0	87.0	8
Belarús	98.1	96.9	87.6	81.0	70.8	63.4	65.2	72.6	78.7	81.4	86.1	9
Estonia	91.9	82.7	71.0	65.0	63.7	66.4	69.0	76.3	79.9	79.0	84.1	10
Croacia	92.9	73.3	64.7	59.5	63.0	67.3	71.3	76.2	78.1	77.8	80.7	11
Macedonia	89.8	84.3	78.7	72.8	71.6	70.8	71.6	72.6	74.8	76.8	80.7	12
Rumania	94.4	82.2	75.0	76.2	79.2	84.8	88.2	82.8	78.3	75.8	77.0	13
Bulgaria	90.9	83.3	77.2	76.1	77.5	79.7	71.6	66.6	68.9	70.6	74.1	14
Kirguistán	104.8	96.5	83.2	70.3	56.2	53.1	56.9	62.5	63.9	66.2	69.5	15
Kazajistán	99.0	88.1	83.4	75.8	66.2	60.8	61.1	62.1	60.9	62.6	68.6	16
Lituania	96.7	91.2	71.8	60.2	54.3	56.1	58.7	63.0	66.2	63.4	65.3	17
Armenia	94.5	83.4	48.6	44.3	46.7	49.9	52.8	54.6	58.6	60.5	64.1	18
Letonia	102.9	92.2	60.1	51.1	51.5	51.0	52.7	57.3	59.5	60.1	64.1	19
Feder. Rusa	97.0	92.2	78.8	71.9	62.8	60.2	58.2	58.7	55.8	57.8	62.2	20
Azerbaiyán	88.3	87.7	67.9	52.2	41.9	37.0	37.4	39.6	43.6	46.8	52.1	21
Ucrania	96.4	88.0	79.2	68.0	52.4	46.0	41.4	40.2	39.4	39.3	41.6	22
Tayikistán	100.2	91.7	62.1	52.0	40.9	35.8	29.8	30.3	32.0	33.1	35.9	23
Rep. Moldava	97.6	80.5	57.2	56.5	39.0	38.5	36.2	36.8	34.4	33.2	33.9	24
Georgia	84.9	67.0	36.9	26.1	23.4	24.0	26.7	29.5	30.4	31.3	31.9	25
APSECUS	95.9	88.8	78.2	72.4	65.9	64.8	64.3	65.4	64.7	66.2	70.2	
Europa Central	93.2	82.9	79.3	79.0	82.1	86.9	90.3	92.1	93.8	95.0	98.7	
Países Bálticos	97.8	89.9	67.9	58.2	55.2	56.4	58.8	63.7	66.7	65.3	68.5	
Antigua URSS	96.8	90.9	77.7	70.1	60.2	56.9	56.1	56.9	54.3	55.9	60.1	
Cuba	97.1	87.9	79.2	68.4	68.8	70.5	75.9	77.8	78.8	83.7	88.4	8a

Fuentes: Cuadro 1.

vieron un mayor índice del PIB (con base 1989=100) que Cuba en 2000, 4 países (Albania, Polonia, Eslovaquia, y Eslovenia) experimentaron una mayor tasa de recuperación anual que Cuba en 1993-2000, que alcanzó 3.7%, y Hungría tuvo una tasa de recuperación semejante (3.5%). El desempeño de los países de Europa central en su conjunto fue superior al de Cuba en 1989-2000, 98.7 *vis-à-vis* 88.4. El crecimiento detallado año a año para 1989 a 2000 se presenta en el Cuadro 2. [Como referencia, en 1989-2000 la tasa de crecimiento anual del PIB real de China fue del 9.7% y de Vietnam del 7.0%.]

La expansión de los APSECUS que han crecido, se ha caracterizado por un aumento del sector servicios que ha compensado las reducciones de los sectores agrícola e industrial, una expansión de las empresas

con 50 o menos empleados, de las nuevas empresas privadas y de las exportaciones reales a una tasa mayor que la del PIB real.

El Cuadro 3 muestra los índices de estabilización y liberalización del Banco Europeo (EBRD) para los APSECUS. El énfasis de estos índices es en cuán rápido (antes o después de 1993) se estabilizó y liberalizó, así como en cuanto se efectuó la liberalización básica. Si bien los cuatro países (Polonia, Eslovenia, Hungría y Eslovaquia) de los APSECUS que mejor desempeño del PIB tuvieron en 1989-2000, completaron sus procesos de estabilización y privatización básica antes de 1993 y liberalizaron sus economías más intensamente, Uzbekistán, Turkmenistán y Belarús han tenido un mejor desempeño que otros va-

Cuadro 3. Economías en Transición: Índices de Estabilización, Liberalización, Agregado de Transición y de Calidad Institucional

Países	Índice del PIB de 2000 (1989=100)	Posición Relativa	Índice de Estabilización	Índice de Liberalización	Índice Agregado de Transición	Índice de Calidad Institucional
Polonia	126.8	1	5	5	3.5	7.0
Eslovenia	110.6	2	5	5	3.3	8.5
Hungría	104.5	3	5	5	3.7	8.7
Eslovaquia	102.7	4	5	5	3.3	2.8
Albania	102.6	5	5	3	2.5	-7.1
Repúb. Checa	97.7	6	5	5	3.4	6.8
Uzbekistán	97.6	7	3	1	2.1	-10.4
Turkmenistán	87.0	8	3	1	1.4	-11.5
Belarús	86.1	9	3	1	1.5	-7.6
Estonia	84.1	10	5	5	3.5	6.1
Croacia	80.7	11	5	3	3.0	0.3
Macedonia	80.7	12	3	3	2.8	-3.3
Rumania	77.0	13	5	3	2.8	-0.8
Bulgaria	74.1	14	5	3	2.9	0.1
Kirguistán	69.5	15	5	3	2.8	-4.2
Kazajstán	68.6	16	3	3	2.7	-5.3
Lituania	65.3	17	5	3	3.1	2.6
Armenia	64.1	18	3	3	2.7	-4.4
Letonia	64.1	19	5	3	3.1	2.6
Feder. Rusa	62.2	20	3	3	2.5	-5.4
Azerbaiyán	52.1	21	3	1	2.2	-7.8
Ucrania	41.6	22	3	1	2.4	-5.8
Tayikistán	35.9	23	3	1	2.0	-15.0
Rep. Moldava	33.9	24	5	3	2.8	-2.0
Georgia	31.9	25	5	3	2.5	-6.1
Cuba	88.4	8a	3	1	n.d.	n.d.

Índices de Estabilización: 5 países que estabilizaron antes de 1993 y 3 países que estabilizaron después de 1993.

Índices de Liberalización: 5 países que realizaron completa liberalización de precios, completa convertibilidad en cuenta corriente y casi completa privatización de la pequeña empresa antes de 1993; 3 países que liberalizaron después de 1993; y 1 el resto de los países.

Índice Agregado de Transición del EBRD, incluye 8 conceptos: (1 y 2) privatización de empresas de escala grande y pequeña, (3) gobernabilidad y reestructuración de las empresas, (4) liberalización de precios, (5) sistemas de comercio y cambio externos, (6) política de competencia, (7) reforma bancaria y liberalización de tasas de interés; (8) mercado accionario e instituciones no bancarias:

Índice de Calidad Institucional incluye 6 conceptos: (1) participación y responsabilidad, (2) violencia e inestabilidad política, (3) efectividad del gobierno, (4) peso regulatorio, (5) legalidad y (6) peculado.

Fuentes: ECE (2001, No. 1, p. 254), IMF (2000a, 134 y 136) y CEPAL (2001, p. 13).

rios APSECUS que estabilizaron y liberalizaron antes y/o que liberalizaron más intensamente.

También el Cuadro 3 presenta los índices agregados de transición y de calidad institucional de los APSECUS en 1998 del cual se determina que en general los países con mayores índices agregados de transición tienen mayores índices de calidad institucional (IMF 2000a, pp. 134 y 136).

El Cuadro 4 muestra los componentes principales del IDH de los APSECUS en 1998. Seis países (Eslovenia, la República Checa, Eslovaquia, Hungría, Polonia y Estonia)

tenían un IDH alto, o sea mayor de 0.8, y el resto de los países tenía un IDH medio, menor de 0.8.

El Cuadro 5 presenta el IDH y el PIB por habitante real de los APSECUS para 1990 y 1998. Sólo Polonia y Hungría pasaron de IDH medios a altos, mientras Belarús, Lituania y la Federación Rusa pasaron de IDH altos a medios, debido a las marcadas caídas de la expectativa de vida al nacer y del PIB real por habitante. Sólo 7 países (Eslovenia, la República Checa, Eslovaquia, Hungría, Polonia, Croacia y Albania) mejoraron su IDH en 1990-1998, mientras

Cuadro 4. Economías en Transición: Índices de Desarrollo Humano en 1998

Países	Esperanza de Vida al Nacer	Tasa de Alfabetización de Adultos	Tasa Bruta de Matriculación	PIB por habitante (PPA)	Índice de Desarrollo Humano
Alto desarrollo humano					
Eslovenia	74.6	99.6	81	14,293	0.861
Rep. Checa	74.1	99.0	74	12,362	0.843
Eslovaquia	73.1	99.0	75	9,699	0.825
Hungría	71.1	99.3	75	10,232	0.817
Polonia	72.7	99.7	79	7,819	0.814
Estonia	69.0	99.0	86	7,682	0.801
Desarrollo humano medio					
Croacia	72.8	98.0	69	6,749	0.795
Lituania	70.2	99.5	77	6,436	0.789
Cuba	75.8	96.4	73	3,967	0.783
Belarús	68.1	99.5	82	6,319	0.781
Bulgaria	71.3	98.2	73	4,809	0.772
Feder. Rusa	66.7	99.5	79	6,460	0.771
Letonia	68.7	99.8	75	5,728	0.770
Rumania	70.2	97.9	70	5,648	0.770
Macedonia	73.2	94.6	69	4,254	0.763
Georgia	72.9	99.0	72	3,354	0.762
Kazajstán	67.9	99.0	77	4,378	0.754
Ucrania	69.1	99.6	78	3,194	0.744
Azerbaiyán	70.1	99.0	72	2,175	0.722
Armenia	70.7	98.2	72	2,072	0.713
Albania	72.9	83.5	69	2,804	0.713
Kirguistán	68.0	97.0	70	2,317	0.706
Turkmenistán	65.7	98.0	72	2,550	0.704
Rep. Moldova	67.8	98.6	70	1,947	0.700
Uzbekistán	67.8	88.0	77	2,053	0.686
Tayikistán	67.5	99.0	69	1,041	0.663

Fuentes: PNUD, Desarrollo Humano, 2000, pp. 157-159.

los 18 APSECUS restantes lo disminuyeron. Sólo 3 países (Eslovenia, Hungría y Polonia) mostraron incrementos en el PIB real por habitante entre 1990 y 1998, mientras que disminuyó en los restantes 22 APSECUS y en 5 de ellos (Georgia, la República Moldova, Azerbaiyán, Turkmenistán y Ucrania) experimentó pronunciadas caídas, de un promedio anual de dos dígitos en 1990-1998.

LA POSICIÓN CONVENCIONAL SOBRE LA EXPERIENCIA DE TRANSICIÓN DE LOS ANTIGUOS PAÍSES SOCIALISTAS DE EUROPA CENTRAL Y LA UNIÓN SOVIÉTICA

La posición convencional atribuye el éxito del proceso de transición a la rapidez e intensidad con que se aplican *simultáneamente* las políticas ELPA, porque son complementarias y están interrelacionadas, dentro de un enfoque Estado pasivo y de políticas neutrales. Esto aumentará la credibilidad de las mismas.

El desarrollo institucional es una consecuencia del avance de ellas (IMF, 2000a, pp. 133-137). Pasar del socialismo a una economía de mercado genera inicial e inevitablemente una reducción de la producción y una intensificación del proceso inflacionario. La liberalización debe ser inmediata y completa para evitar pérdidas de eficiencia y bienestar por las distorsiones que se desarrollen. La liberalización es una “inversión,” ya que sus costos son inmediatos, pero sus beneficios toman tiempo en desarrollarse (Selowsky y Martin, 1997, pp. 351-352).

Stanislaw Gomulka (1999) elabora sobre lo inevitable de la “recesión transformacional,” utilizando la terminología de Kornai, o la destrucción creativa a la Schumpeter, en la transición. Esta se caracteriza por recesión con inflación, el crecimiento de los servicios, la reducción de la manufactura, y fuertes caídas en la inversión. Gomulka explica la recesión transforma-

Cuadro 5. Economías en Transición: Índices de Desarrollo Humano y del PIB Real por Habitante, 1990-1998

Países	Índices de Desarrollo Humano			PIB Real por Habitante		
	1990	1998	% de variación anual	1990	1998	% de variación anual
Alto desarrollo humano						
Eslovenia	0.840	0.861	0.31	9,569	10,637	1.33
Rep. Checa	0.830	0.843	0.19	5,270	5,142	-0.31
Eslovaquia	0.812	0.825	0.20	3,825	3,822	-0.01
Hungría	0.798	0.817	0.29	4,857	4,920	0.16
Polonia	0.785	0.814	0.45	2,900	3,877	3.70
Estonia	0.806	0.801	-0.08	4,487	3,951	-1.58
Desarrollo humano medio						
Croacia	0.786	0.795	0.14	5,432	4,846	-1.42
Lituania	0.809	0.789	-0.31	3,191	2,197	-4.56
Cuba	Nd	0.783	Nd	Nd	Nd	Nd
Belarús	0.804	0.781	-0.36	2,761	2,198	-2.81
Bulgaria	0.782	0.772	-0.16	1,716	1,372	-2.76
Feder. Rusa	0.812	0.771	-0.65	3,668	2,138	-6.52
Letonia	0.797	0.770	-0.43	3,703	2,328	-5.64
Rumania	0.771	0.770	-0.02	1,576	1,310	-2.28
Macedonia	Nd	0.763	Nd	Nd	1,349	Nd
Georgia	Nd	0.762	Nd	2,115	703	-12.86
Kazajstán	0.784	0.754	-0.49	2,073	1,281	-5.84
Ucrania	0.793	0.744	-0.79	1,979	837	-10.20
Azerbaiyán	Nd	0.722	Nd	1,067	431	-10.71
Armenia	0.750	0.713	-0.63	1,541	892	-6.61
Albania	0.697	0.713	0.28	842	795	-0.72
Kirguistán	Nd	0.706	Nd	1,562	863	-7.15
Turkmenistán	Nd	0.704	Nd	1,154	486	-10.25
Rep. Moldova	0.757	0.700	-0.97	1,776	614	-12.43
Uzbekistán	0.690	0.686	-0.07	1,338	1,067	-2.79
Tayikistán	0.712	0.663	-0.89	718	345	-8.75

Fuentes: PNUD, Desarrollo Humano, 2000, pp. 178-181.

cional por: (1) los cambios en los precios relativos asociados a la liberalización de precios y del comercio exterior que son necesarios para eliminar las escaseces y el intercambio forzoso de bienes, así como para restablecer la competencia, pero que se deben realizar enfrentando severas rigideces microeconómicas, especialmente en el mercado laboral; (2) la eliminación de la demanda agregada excesiva mediante políticas fiscales y monetarias restrictivas; (3) el colapso de los mercados cautivos del CAME, que constituyó un fuerte “shock” externo; y (4) el colapso de la industria de armamentos. Gomulka destaca que el crecimiento subsiguiente ha estado asociado a la calidad de la privatización y al crecimiento del “nuevo” sector privado y que es necesario estimular el ahorro privado. Aunque Gomulka no lo menciona, hay actividades que no son rentables a los nuevos precios de mercado y

deben desaparecer, ya que el costo de los insumos utilizados son superiores al costo de los bienes y servicios producidos.

Algunos economistas (Drabosky et al., 2000, p. 33) argumentan que los APSECUS estaban en crisis económica a finales de la década de los ochenta y que la recesión inicial se debió significativamente a dicha crisis y no a la transición. Por lo tanto, consideran que el éxito de la transición se debería contar a partir del comienzo de la recuperación y no del comienzo de la transición. Si bien la mayoría de los APSECUS estaban en crisis, es muy difícil atribuir toda la recesión a ella, ya que hay diferencias significativas en cuanto a su duración e intensidad, así como en cuanto al contenido, intensidad, secuencia y éxito de las reformas empleadas. Además, se podría indicar que en varios países realmente hubo una depresión debi-

do a lo duradero e intenso de la recesión, mayor que la depresión de los treinta.

Ernesto Hernández-Catá considera que la experiencia de los países en transición, una vez se controla por diferencias regionales, conflictos bélicos, etc., depende fundamentalmente de la intensidad y persistencia de la liberalización y la desregulación de varios mercados claves. Así, concluye que los países que lograron mayor intensidad y persistencia de liberalización y desregulación de los mercados, experimentaron una mayor caída inicial del PIB, pero han tenido una mayor y más vigorosa recuperación posterior, que los países que tuvieron una menor intensidad de liberalización y desregulación de mercados (Hernández-Catá, 1997, gráfica 3, p. 422).³ Marek Drabosky et al. (2000, p. 33) sostienen una posición similar. No obstante, aún Hernández-Catá reconoce que países que han utilizado tasas de cambio fijas han logrado estabilizar antes y, con ello, comenzar antes la recuperación del crecimiento.

Berta Heybey y Peter Murrell (1998) consideran que el crecimiento económico es el que determina la rapidez de las reformas estructurales (liberalizaciones) y no la inversa como señalan Hernández-Catá y otros autores.

Fischer et al. (1998) y Fischer y Sahay (2000) en dos artículos sobre la transición de los APSECUS, llegan a las siguientes conclusiones: (1) la caída inicial de la producción, aunque haya sido sobrestimada, fue sustancial, un promedio acumulado del 41%; (2) la tasa de inflación, asociada a la liberalización de precios y a la devaluación o flotación, fue muy elevada; (3) una vez concluido el proceso de estabilización, después del cual la tasa de inflación disminuye, el crecimiento comienza a los dos años; (4) la tasa de crecimiento

posterior depende de lo extenso de las reformas estructurales en tres áreas (la liberalización de precios y el grado de competencia, el nivel comercio y el régimen de cambio externos, y la reforma bancaria), así como de las políticas macroeconómicas empleadas (el régimen del tipo de cambio y la política fiscal); (5) los países que estabilizaron antes a través de tasas de cambio fijas, lo que provee una fuerte ancla (o factor estabilizador para detener la inflación) y de déficits fiscales bajos, lograron crecer antes y realizar reformas de mercado mayores, lo cual, a su vez, ha influido en tasas de crecimiento mayores; (6) los gastos en educación (primaria y secundaria) son muy importantes para reentrenar a la población en las instituciones de mercado, crear destrezas empresariales, y favorecer la innovación y la adaptación tecnológica; (7) los países que no han avanzado suficientemente en el proceso de privatización y los sistemas bancarios, presentan problemas mayores; y (8) los APSECUS tomarán un promedio de 35 años para alcanzar los niveles de ingreso por habitante actuales de los países de la OECD.

Es pertinente destacar que el artículo de Fischer et al. (1998) pone énfasis en la calidad de la inversión, pero no en la calidad de las reformas de mercado, cuando hay una creciente literatura sobre este tópico, especialmente en lo referente a las reformas del sector financiero y sobre la privatización (Stiglitz, 1998).

El ensayo del FMI sobre los 10 años de transición (IMF, 2000a) presenta dos contradicciones internas: (1) destaca el gradualismo institucional como una posición alternativa al fundamentalismo de mercado para realizar la transición, pero termina indicando que la calidad del desarrollo institucional depende básicamente del avance del proceso de reformas. Esta

3. Los estudios que utilizan índices de estabilización y liberalización para analizar y explicar los resultados de las reformas están mezclando como variables independientes índices de resultados (estabilización) con índices de instrumentos empleados (liberalización), lo cual es incorrecto. Asimismo, varios países que realizaron reformas drásticas e intensas en uno o más sectores, tuvieron fracasos (por ejemplo, la liberalización de precios en Rusia en 1992 y Ucrania en 1994, así como la liberalización prematura del sector financiero y programas de privatizaciones masivas de grandes empresas estatales en la Federación Rusa y la República Checa). Por ello, es erróneo indicar que los países que no han realizado reformas no han logrado resultados, ya que confunden que las reformas se hayan efectuado, con que se hayan diseñado e implementado bien y hayan logrado los resultados esperados. O sea hubo una diversidad de acciones y de resultados. Por otra parte, es pertinente indicar que Escaith y Morley encontraron para los países de América Latina y el Caribe que la rapidez con la cual se ejecutan las reformas, es muy importante; *mientras más rápido el proceso, menor es la tasa de crecimiento*. Además, que el ajuste gradual permite una más suave y menos destructiva reasignación de recursos (Escaith y Morley, 2000, p. 31).

posición sobre la causalidad es impugnada por otros analistas, entre ellos Sachs et al. (2000a y 2000b). (2) Recomienda que los países se concentren en áreas prioritarias para que el proceso de reformas futuro logre “momentum”; sin embargo, rechaza estas consideraciones al inicio del proceso de transición cuando la situación es mucho más compleja y difícil.

Los temas del elevado desempleo, el menor gasto social y la creciente desigualdad social fueron prácticamente ignorados en los dos artículos mencionados de Fischer, así como en los estudios sobre la transición del Banco Mundial de 1996 (World Bank, 1996) y los del FMI de 2000 (IMF, 2000a y 2000b). Sin embargo, ha habido una creciente atención del Banco Mundial a estos asuntos.

Peter Boone y Jakob Horder (1999) sostienen que el proceso inflacionario que se desató en los APSECUS, se debió principalmente al colapso del orden económico, político e institucional. El proceso inflacionario comenzó antes que la liberalización de precios debido a la pérdida de confianza en la moneda, aún cuando había políticas monetarias restrictivas, y no estuvo mayormente influenciado por el excedente monetario. Después, el proceso inflacionario continuó, determinado por grupos de presión que consiguieron créditos para mantener empresas no viables en vez de reducir los costos sociales de la transición. El proceso inflacionario se detuvo en la medida que hubo desarrollos institucionales para reducir el déficit fiscal.

El análisis de Boone y Horder presenta debilidades. Las principales son: ignorar la importancia del excedente monetario inicial y de la inercia inflacionaria, que no mencionan ni una sola vez; subestimar el efecto dañino de la inflación sobre la asignación de recursos y la tasa de crecimiento, que si bien se menciona ocasionalmente, se le resta importancia, así como de los mecanismos defensivos que se desarrollan, como la indexación, que son difíciles de corregir después. En general el estudio no brinda la debida importancia a las diferentes políticas apropiadas para reducir la inflación, pero termina con varias recomendaciones de políticas muy estrictas que establecen importantes inflexibilidades, entre ellas: las llamadas “píldoras de envenenamiento” (como las cajas de convertibilidad

o “currency boards”), los préstamos con condicionales del FMI, y los acuerdos políticos e institucionales sobre el proceso presupuestario. Estas píldoras, como la caja de convertibilidad en Argentina, crean severas inflexibilidades y requieren estricta disciplina para que tengan los efectos deseados.

En un estudio sobre la privatización en los APSECUS en 1989-1999, Havrylyshyn y Gettigan (1999) confirman la conceptualización de Blanchard sobre la crucial importancia del nuevo sector privado en la transición, así como la conveniencia de la privatización de las empresas del sector estatal y el aumento resultante en eficiencia en términos de menor requerimiento de empleo y de subsidios estatales. Havrylyshyn y Gettigan sostienen que lo importante no es privatizar rápido (como lo hicieron la República Checa y la Federación Rusa) sino privatizar bien (como lo han hecho Polonia y Hungría), que el marco institucional y de fomento a la competencia en el cual se privatiza es importante, y que la privatización a “outsiders” o “externos,” especialmente inversionistas extranjeros, es mejor que la de “insiders” o “internos. Kornai sostiene una posición semejante, poniendo énfasis en que las empresas estatales grandes se vendan y no se distribuyan gratuitamente, de forma que sea un estímulo para eliminar los presupuestos “blandos” (a través de créditos o el no pago de impuestos ni de servicios públicos) y mejorar su administración (Kornai, 2000c).

Jeffrey Sachs et al. (2000b) en un estudio sobre las ganancias por la privatización en los APSECUS en 1989-1999, consideran que el simple cambio de título de propiedad no es suficiente para lograr sus buenos resultados microeconómicos (mayor eficiencia) y macroeconómicos (mejoría fiscal y desarrollo del mercado de capitales). Los factores de despolitización de las empresas, control de los presupuestos “blandos”, la regulación prudencial, la gobernabilidad de las empresas y el marco de competencia, son todos muy importantes y se reflejan en el crecimiento del producto, la atracción de la inversión directa extranjera y el aumento de las exportaciones de las empresas privatizadas. También señalan que una política de privatización (“una talla o medida”) no sirve para todos y que la privatización debe ser diseñada de acuer-

do con las condiciones existentes y el contexto del país, “While ownership matters, institutions matter just as much” (Sachs et al., 2000c, p. 40). El énfasis ha pasado de “sacar al Estado de las empresas” a “ade-cuar el sistema legal” para que los propietarios controlen efectivamente la administración y a proteger el interés de los accionistas minoritarios.

Jeffrey Sachs (1990) abogó por la rapidez e intensidad de las reformas ELPA (el tratamiento de “cho-que” y el “big-bang”) junto a la utilización de la asistencia financiera internacional para compensar los efectos negativos iniciales de las reformas ELPA. En la medida que no se lograron los resultados de las reformas ELPA, los países terminaron con menores ingresos y altamente endeudados. El EBRD considera que la deuda pública externa de algunos APSECUS es insostenible (EBRD, 2001, p. 34). También está el tema de que las instituciones financieras internacionales se excedieron en las condicionalidades y presio-naron a los países a realizar reformas que no querían emprender, de las cuales no se sentían con participa-ción, ni “propietarios” y que terminaron fracasando.⁴

UNA VISIÓN ALTERNATIVA DESDE EUROPA CENTRAL Y RUSIA: OMISIONES Y ERRORES DE ECONOMÍA POLÍTICA COMETIDOS EN LA TRANSICIÓN DE LOS ANTIGUOS PAÍSES SOCIALISTAS DE EUROPA CENTRAL Y LA UNIÓN SOVIÉTICA

One of the distinguishing features between good and bad transition is the attention that has been paid to the establishment of a proper structural transitional framework. Appropriately strengthening governance, attacking corruption, establishing a legal system, having a honest judiciary, putting in financial and supervisory mechanisms and controls for both banks

and capital markets, and establishing a social safety net — these are lacking in many transition economies.

—James D. Wolfenson, *Transition*, Vol. 10, No. 3, p. 2.

Un grupo de académicos y políticos de Hungría, Polonia y Rusia han presentado severas críticas a las limitaciones de las prescripciones convencionales empleadas en la transición de los APSECUS basados en los insatisfactorios resultados logrados. Estas limitaciones se refieren a no prestar suficiente atención a las particularidades de las condiciones iniciales, o legados del socialismo, en esos países (Braguinsky y Yavlinsky); a la falta de un enfoque integral de las medidas empleadas teniendo en consideración el complejo proceso que se emprende (Gomulka y Kornai); y al descuido en la calidad de las medidas, los factores institucionales y los aspectos de economía política (Kolodko). Si bien hay varios elementos comunes entre ellos, se destacan los énfasis puestos por estos académicos y políticos en las áreas señaladas y a que consideran que la posición convencional es, en general, muy simplista y optimista.

Una posición no convencional semejante fue sostenida desde inicios de la transición por algunos académicos de Estados Unidos y de Europa, entre los que se destacan Peter Murrell (1991) y Gerard Roland (2000), pero constituyó una posición minoritaria.

Serguey Braguinsky y Grigory Yavlinsky (2000) sostienen que a pesar de todas las complejidades, el origen de la pobreza de resultados se puede establecer en los errores de diagnóstico.⁵ Las características de las empresas estatales, el sector privado (economía paralela dominada por la mafia), las instituciones y los mercados muy segmentados al inicio de la transición, impiden y dificultan que se logren los objetivos de las

4. Así como Carlos Salinas de Gortari, Carlos Menem y Alberto Fujimori recibieron el apoyo de los organismos financieros internacionales en el pasado, Domingo Cavallo ha recibido el apoyo de los mismos en 2001. Esto muestra que se ha ignorado la violación sistemática de principios de sana gobernabilidad y proba administración que son fundamentales para el desarrollo institucional de una economía de mercado, pero inclusive el respeto a políticas y normas para el crecimiento sostenible (por ejemplo, mantener la convertibilidad con ajustes erróneos, tales como: restablecer tasas arancelarias con alto contenido proteccionista, subsidios a las exportaciones, e impuestos a las transacciones financieras). Se requiere más precisión y cuidado en el manejo de instrumentos de política económica para no ofrecer señales contradictorias. No escoger ganadores se debe aplicar no sólo a las políticas económicas sino también a los funcionarios públicos que las aplican.

5. Una posición similar es sostenida por Marie Lavigne (1999, capítulo 1).

políticas ELPA, ya que no existen los incentivos ni las instituciones adecuados para que los principales agentes económicos respondan apropiadamente a ellas. Las condiciones iniciales en términos de existencia de pequeñas y medianas empresas con autonomía y de instituciones de mercado eran más favorables en Polonia, Hungría y Yugoslavia que en los otros APSECUS, aunque esos países tenían problemas más serios de estabilización.

Por ello, Braguinsky y Yavlinsky consideran que la estabilización a través de políticas muy restrictivas sin que existan quiebras y liquidaciones puede conducir a que las empresas estatales acumulen deudas, dejen de pagar impuestos y servicios públicos, realicen transacciones en forma de trueque, lo que equivale a una efectiva expansión monetaria compensatoria encubierta. Asimismo, la liberalización de precios drástica en las condiciones de mercados monopólicos y oligopólicos no conduce necesariamente a precios ni a mercados competitivos y ha conllevado inflación con contracción de la producción; que la apertura externa drástica e inmediata puede conducir a la debacle sistemática de las empresas estatales que no pueden ajustarse de inmediato a la mayor competencia por sus prácticas burocráticas; que la privatización inmediata y masiva de grandes empresas estatales a “insiders” o “internos” puede conducir a oligarquías, y a mercados de competencia escasa o nula (Braguinsky y Yavlinsky, 2000, capítulo 4) y que las empresas privatizadas de esta forma se mantienen con presupuestos blandos (Kornai, 2000c), cuyos préstamos se utilizan para fines personales en vez de las empresas. Si el gobierno y la legalidad colapsan, las empresas buscan protección de la mafia, lo cual es la conducta prevaleciente en la Federación Rusa y Ucrania; asimismo, aumenta la proporción de la economía subterránea. No obstante, Braguinsky y Yavlinsky no formulan políticas alternativas detalladas ni completas para hacerle frente a los varios problemas específicos señalados.

Braguinsky y Yavlinsky abogan por un Estado activo facilitador de la transición y que defina claramente las reglas del juego durante la transición con un enfoque de cambios graduales y parciales consistentes y sostenibles más que inmediatos y generales (Braguinsky y

Yavlinsky, 2000, p. 191), muy orientados a lograr el crecimiento sostenido para evitar que la reducción de la producción y de la inversión se refuercen mutuamente y se conviertan en un obstáculo a las reformas (Braguinsky y Yavlinsky, 2000, p. 241). Kornai sostiene una posición similar “it has to be emphasized that the spontaneous development of capitalism speeds up significantly if the state is an active assistant” (Kornai, 2000b, p. 32).

Stanislaw Gomulka (2000), quien ha venido modificando su posición paulatinamente, considera que para que las reformas del socialismo a una economía de mercado sean exitosas tienen que ser integrales, en el sentido de incluir suficientes elementos macroeconómicos, microeconómicos, institucionales y legales; lo que él vislumbra como la “nueva ortodoxia” de la transición. El énfasis convencional se puso en los aspectos macroeconómicos de las políticas ELPA que si bien son necesarios son insuficientes, además se trató de reducir la inflación muy rápidamente, después de haber liberalizado y hecho la apertura externa muy drásticos. Por ello, la intensidad de las políticas ELPA ante instituciones débiles y sin autonomía, puede tener efectos negativos y aún perversos, como lo muestran la prematura liberalización de los mercados financieros y la privatización masiva de las grandes empresas estatales en la Federación Rusa y la República Checa. En el caso de la Federación Rusa resultó en la creación de una oligarquía, una mafia, y en el desarrollo de mercados monopólicos o oligopólicos y en la República Checa ha dado origen a mucha corrupción en forma de utilizar préstamos para las empresas privatizadas para fines personales.

Jeffrey Sachs y sus colegas (1996 y 2000b) han adoptado una posición efectiva similar a Gomulka al darle una creciente importancia a los aspectos institucionales y microeconómicos (reformas estructurales) para lograr una tasa de crecimiento alta y sostenida en los países de Europa Central.

Janos Kornai (2000a) considera que al principio de la transición se puso mucho énfasis en la rapidez con que debería realizarse el proceso en vez de en su enfoque integral y oportunidad. Después de más de 10 años de experiencia es evidente que aquellos países que han seguido un enfoque más integral en el área

de privatización de las grandes empresas estatales han logrado mejores resultados (Polonia y Hungría) que los países (la Federación Rusa y la República Checa) que han seguido un enfoque de realizar masivas transformaciones rápidamente aún cuando no todos los elementos y condiciones estaban presentes para lograrlas, lo que ha significado un elevado costo del ajuste.⁶ Según Kornai “la transformación de la sociedad no es una carrera de caballos ... cuando más sólidos sean los cimientos capitalistas, mejores serán los resultados a mediano y largo plazo. El acento debe ponerse en la consolidación, estabilidad y viabilidad, y no en superar una marca de velocidad” (Kornai, 2000a, p. 13). O sea, hubo un “trade off” entre la calidad y coherencia *vis-à-vis* la rapidez e intensidad con que se aplicaron las medidas. Stallings y Peres (2000) sostienen una posición similar referente a las reformas de América Latina y el Caribe, señalando que éstas se emprendieron sin tener una detallada visión de conjunto de cómo llegar al nuevo orden deseado.

Asimismo, Kornai considera que es necesario darle un fuerte énfasis inicial a la estabilización y a su consolidación, de tal manera que los otros ajustes puedan desarrollarse y funcionar apropiadamente, “macroeconomic stabilization has to be altered and augmented before any program of adjustments and transformation could be really successful” (Kornai, 2000c, p. 22).

Grzegorz W. Kolodko (1999a, 2000a y 2000c),⁷ Profesor de la Universidad de Varsovia y Primer Vice Premier y Ministro de Finanzas de Polonia en 1994-1997, cuestiona el reduccionismo, validez y eficacia de la posición convencional expuesta en la Sección IV, ya que ignora aspectos institucionales, de economía política y de la calidad de las medidas de liberalización y desregulación de los mercados que dependen de la existencia de instituciones, así como de aspectos de contenido, secuencia e intensidad de las políticas empleadas. Kolodko (2000b) va más allá e indica que

si no se desarrollan las instituciones apropiadas podría haber una segunda “recesión transformacional,” independientemente de las políticas iniciales empleadas. Para Kolodko las instituciones apropiadas son las que determinan el éxito de las reformas estructurales y no a la inversa, o sea hay una significativa diferencia en la relación de causa efecto entre su posición y la posición convencional.

Por ejemplo, cabe destacar la importancia fundamental de mantener un sistema financiero sano y sólido en todo momento, dado que la crisis que se deriva de una liberalización financiera prematura, es por lo general muy costosa y crea grandes dificultades e histéresis macroeconómicas, como lo han mostrado las experiencias recientes de varios antiguos países socialistas de Europa (Albania, Bulgaria, Letonia y la República Checa) y aún de varios países de la región (Colombia, Ecuador, México y Venezuela). Las dificultades que surgieron como resultado de una liberalización sin la debida regulación y supervisión prudencial de instituciones financieras autónomas, han significado que éstas tomen riesgos sin que sean manejados adecuadamente (problema de selección adversa, riesgo moral y creación de burbujas especulativas). En particular, ello se ha reflejado en la insuficiente capitalización, la exposición cambiaria, en las diferencias en cuanto a la madurez de diferentes activos y pasivos, y en los préstamos relacionados, que en el mejor de los casos tienden a la concentración de la riqueza. La regulación y supervisión financiera prudencial es indispensable, puesto que una institución con los problemas señalados puede funcionar sin mayores dificultades aparentes durante un tiempo. Por ello, antes de liberalizar los mercados financieros, es necesario tener una adecuada capacidad reguladora y supervisora instalada, asignada a superintendencias financieras u otras organizaciones similares.

Kolodko sostiene que las políticas ELPA aplicadas en los APSECUS, apoyadas por las instituciones finan-

6. La productividad laboral se expandió un 38% en Hungría y un 29% en Polonia en 1989-1998, mientras en la República Checa aumentó 6% y en la Federación Rusa se redujo en un 33% (ECE, 2000, Vol. 2/3).

7. Kolodko acuñó el eslogan que Polonia necesitaba “terapia sin choque” y no “choque sin terapia.” Los aspectos que más criticó fueron la reducción de las tarifas arancelarias a niveles del 5%, que después fueron revertidas, y las tasas de interés muy elevadas.

cieras internacionales (FMI, Banco Mundial y Banco Europeo) y la Tesorería de los Estados Unidos, fueron diseñadas para el contexto de economías de mercado con distorsiones de América Latina después de la crisis de la deuda, en las cuales ya existían instituciones básicas. Actualmente, la primera generación de reformas, o el llamado Consenso de Washington, está siendo ampliada y profundizada para incluir también otro grupo de reformas mayormente institucionales y microeconómicas (las llamadas reformas de segunda generación), así como para incluir aspectos de economía política y aspectos relativos a la calidad en la aplicación de dichas reformas (Williamson, 1997; Stiglitz, 1998; y Burki y Perry, 1998).

Según Kolodko las políticas aplicadas tuvieron mucho de “choque” y poco de “terapia,” lo que fue muy destructivo de las empresas del sector estatal, y superó la “creación” lograda por el sector privado. En el mejor de los casos, estas políticas han demostrado ser condiciones necesarias, pero insuficientes, para realizar una transición exitosa. Por ello, han fracasado en esos países donde hubo una fuerte recesión económica con mayor destrucción que construcción, aún mayor a la Gran Depresión de los años treinta y el nivel de ingreso de ellos en 2000 —excepto Polonia, Eslovenia, Hungría, Eslovaquia y Albania— fue inferior al de 1989.

Las reformas están en proceso de reconsideración para incluir los componentes institucionales, microeconómicos y de equidad social que fueron prácticamente excluidos del Consenso de Washington. Aún en los países latinoamericanos, se considera necesaria una segunda generación de reformas que afectan áreas y sectores rezagados para integrar mejor estas economías a los procesos de globalización y democratización mundial, y obtener mayor resultado de las reformas realizadas. O sea, se requieren políticas públicas adicionales que conduzcan a un crecimiento sostenido, elevado y con mayor equidad social en el difícil y competitivo entorno internacional de principios del siglo XXI (Burki y Perry, 1998).

Un marco institucional apropiado es especialmente importante para alentar la inversión directa extranjera que tiene un papel determinante en la modernización de las economías en transición como generador

de prosperidad y aumentos de productividad (ECE, 2000, Vol 2/3, cap.2).

Camdessus (1999) y Sachs (2000) reconocen que los aspectos institucionales sociales y políticos no recibieron apropiada atención al hacerse los programas de reformas al inicio de la transición: “The other lesson of experience calls for a shift in emphasis in formulating reforms, bringing greater attention to bear on the social, and political institutions underpinning all other aspects of reform. I use the word ‘institution’ here in its widest possible sense” (Camdessus 1999, p. 7) “Markets work, but require a solid legal framework to function ... But when the new legal framework demanded the creation of working state institutions that took time to create, quick reforms often has less than the desired effect... when privatization was rushed through, the result was massive corruption, managerial plunder, and paralysis at the firm level” (Sachs 2000c, p. 1).

El Banco Mundial adoptó el llamado “comprehensive development framework” para su trato con los países, el cual brinda particular atención a los temas y cambios institucionales y dedicó su informe anual del 2001 al tema de desarrollar instituciones para los mercados. El FMI está cambiando su enfoque de préstamos para ser más respetuoso de las decisiones nacionales (The Economist, June 16, 2000, pp 69-70).

Kolodko (1999a) sostiene que: (1) los arreglos institucionales, entre ellos crear un marco que favorezca la competencia y el buen manejo de las empresas en sociedad, son el factor más importante para el progreso hacia el crecimiento sostenido; (2) el desarrollo de nuevas instituciones y la modificación de conductas sociales, son procesos graduales por su propia naturaleza, no se pueden crear mediante choques (“shocks”) y necesitan políticas públicas proactivas, especialmente en el desarrollo de los mercados de capital y la privatización; (3) la liberalización de mercados sin un orden mínimo, que es necesario establecer y desarrollar, puede conducir al predominio del crimen organizado y de la corrupción generalizada del tipo existente en la Federación Rusa y en varios países de la antigua Unión Soviética que desalienta el crecimiento dinámico y la inversión extranjera; (4) el tamaño

del gobierno es menos importante que la calidad de sus políticas y la manera en que se efectúan los cambios en su tamaño; (5) los gastos del gobierno deben reorientarse a la formación de capital humano y a la expansión de la deficiente infraestructura económica; (6) el sistema judicial debe transformarse para servir las necesidades de una economía de mercado, especialmente para que exista confianza en la propiedad privada, el cumplimiento de los contratos, se restaure un clima de legalidad social y para facilitar procesos efectivos de competencia y privatización; (7) los gobiernos provinciales y municipales y las instituciones no gubernamentales se deben fortalecer para descentralizarlos y desregularlos, respectivamente; (8) es de buena economía política mantener políticas de equidad social, particularmente en un contexto crecientemente democrático y de contracción económica, al menos temporalmente, para evitar el entorpecimiento del crecimiento futuro, ya que es muy difícil apoyar reformas cuando la mayoría se empobrece y unos pocos se hacen muy ricos o cuando se distribuyen asimétricamente los beneficios y costos de la transición;⁸ (9) no se deben confundir los objetivos económicos finales (un mejor nivel de vida y el crecimiento sostenido) con los medios o instrumentos para alcanzarlos (p.e. las liberalizaciones, las privatizaciones y la reducción del tamaño del Estado en la sociedad) ni se debe olvidar incluir el componente de los cambios estructurales de largo plazo en las políticas de transición; y (10) la liberalización prematura de los mercados de capitales a los movimientos de corto plazo puede causar una serie de efectos negativos y aún perversos.⁹

Dani Rodrik (1999) y Lance Taylor (1999), en artículos de semejante tenor a lo indicado precedentemente, recuerdan al antropólogo Karl Polanyi, autor de la Gran Transformación, quien señaló que el capi-

talismo, tanto nacional como internacional, sólo logra efectos estabilizadores, reguladores y legitimadores con el apoyo de instituciones sociales y políticas apropiadas y que el sistema económico debe subordinarse a objetivos sociales más amplios. Igualmente, Luttwack (1999) considera que el capitalismo moderno funciona adecuadamente en los Estados Unidos porque dispone de instituciones en términos de valores sociales y sistema de justicia, que determinan una cohesión social básica apropiada.

La experiencia de transición china, como se ha indicado anteriormente, ha tenido un resultado mucho mejor en términos de crecimiento económico que los APSECUS y China pudo enfrentar la crisis asiática sin tener que realizar ajustes draconianos. Dicha experiencia se basa en el aumento de las exportaciones y de la inversión directa extranjera para brindar una creciente competencia en la economía de mercado socialista y generar presiones “constructivas” para realizar reformas adicionales y continuas, pero con un concepto de que las liberalizaciones o aperturas de mercados toman tiempo y requieren de instituciones o estructuras “compatibles” para evitar “ataques destructivos,” especialmente en mercados cada vez más globalizados. Pone énfasis en la “compatibilidad” de las reformas y no en su secuencia o su gradualidad. Rechaza la secuencia porque entiende que no se puede prever a priori las estructuras e interconexiones entre las medidas a adoptar y rechaza la gradualidad porque pretende avanzar en las reformas al ritmo más rápido posible, aunque el proceso resultante de las reformas termine siendo gradual (Fan, 1999). Por ello, en última instancia la “compatibilidad” de las reformas agrupa los conceptos de viabilidad, secuencia y enfoque integral que los economistas europeos apoyan.

8. “Ley pareja no es dura.”

9. La importancia de este tema, como otros muchos sobre intensidad y secuencia de las reformas en la transición, buscando crear momentum y efectividad para las reformas, ya había sido destacado por McKinnon (1991), pero no recibió la debida atención. La rápida reversión y volatilidad de los flujos de capital de corto plazo ha llevado a prominentes economistas a cuestionar los beneficios netos de la apertura de la cuenta de capital de corto plazo (Bhagwati, 1998a, 1998b; Krugman, 1998, 1999; Stiglitz, 1998). Sin embargo, los países de Europa central que decidan entrar a la Unión Europea deberán abrirse completamente a los movimientos de capital de corto plazo, lo que plantea un importante desafío a estas economías debido al efecto Balassa-Samuelson (ECE, 2001, No. 1, pp. 227-239).

LAS REFORMAS DE SEGUNDA GENERACIÓN Y OTROS FUNDAMENTOS DE LA VISIÓN ALTERNATIVA SOBRE LA TRANSICIÓN

La crisis de la deuda de los años ochenta (que determinó la llamada “década perdida”) estableció el escenario propicio para la realización de reformas económicas amplias en América Latina que terminaron por cambiar drásticamente el modelo de desarrollo tradicional de la región basado en la sustitución de importaciones y la intervención estatal, que la mayoría de los países siguió después de la Segunda Guerra Mundial. A medida que la crisis de la deuda se extendió, uno a uno los países de la región encontraron severamente restringido su acceso a los mercados financieros internacionales. En estas circunstancias, el ajuste era inevitable. Típicamente, el país que sufría una crisis externa tenía también déficits fiscales grandes e insostenibles y, en muchos casos, experimentaba una alta inflación. De esta forma, los problemas macroeconómicos se encontraban en la base de la crisis y, por lo tanto, los programas de ajuste con base en las políticas ELPA tuvieron un papel preponderante.

Las reformas impulsadas incluyeron drásticas reducciones de los déficits del sector público, la promoción de la competencia a través de la apertura y orientación de la economía hacia el exterior, la desregulación y privatización de los servicios públicos, una radical reducción del papel del Estado en la economía, y la eliminación de las excesivas restricciones contra la inversión directa extranjera.

Las reformas eran necesarias para promover un crecimiento a tasas mayores y sostenidas, al mejorar la eficiencia en la asignación de recursos y promover un entorno favorable a la acumulación de capital físico y humano. Sin embargo, la respuesta de la oferta a este tipo de reformas requiere tiempo porque las nuevas políticas tienen que lograr credibilidad para ser efectivas, lo cual sólo se obtiene a través de la consistencia general y de la persistencia de ellas en el tiempo. Del mismo modo la respuesta de la oferta requiere de un incremento de la tasa de inversión y del desarrollo de nuevas empresas y nuevos productos para los mercados externos. Ambos tipos de reacciones toman tiempo en concretarse una vez que el nuevo marco de po-

líticas se hace creíble. También, la respuesta de la oferta se ve limitada por la calidad del capital humano y por el sistema jurídico-institucional existente.

Los resultados y avances logrados mediante la aplicación de esta primera generación de reformas — estabilidad macroeconómica, una mayor integración a la economía mundial y estructuras de mercado más competitivas — han sido importantes, pero también se han encontrado problemas en el funcionamiento de los sistemas financieros, la inflexibilidad de los mercados laborales, el régimen de propiedad existente, y la puesta en práctica de una legislación que promueva la eficiencia y la competencia en empresas de servicios públicos. Por ello, se necesita aprender acerca de la forma de diseñar un paquete de reformas más amplio y completo que maximice la complementación y las sinergias entre ellas y que cambie el enfoque y comportamiento del Estado y la interacción entre éste y el sector privado que son fundamentales para la sostenibilidad de las reformas.

Hernando de Soto (2000) hace un fuerte caso sobre lo muy difícil que exista un capitalismo funcional a menos que los derechos de propiedad estén claramente establecidos y sean efectivos para toda la población. Cuando hay fuertes dificultades burocráticas y procedimientos administrativos engorrosos, lentos y caros para disponer o transferir la propiedad, o sea cuando no existe un marco legal apropiado, una parte sustancial de la población se ve dificultada de participar y desarrollar nuevas actividades económicas por los impedimentos para utilizar y disponer de su capital. Esto es de vital importancia en las economías en transición.

Hay algunas guías a considerar para complementar las reformas y maximizar los beneficios netos de las mismas. Así, el beneficio neto final de una reforma comercial se ve severamente reducido en ausencia de la estabilidad macroeconómica, si el mercado del trabajo está altamente regulado y si la infraestructura de transporte es deficiente. En tal caso, para mejorar la respuesta a las reformas, se debe trabajar en varios frentes simultáneamente. Aziz y Wescott (1997) presentan evidencia empírica que apoya esta idea.

Algunos estudios han concluido que con las reformas de primera generación, la tasa de crecimiento del producto potencial tiene un máximo inferior al que se requiere para lograr avances importantes en la reducción de la pobreza y de esta forma concretar un apoyo más generalizado a las reformas. Fernández-Arias y Montiel (1997) estimaron que las reformas macroeconómicas (estabilización) añadieron 1.3% anual a la tasa de crecimiento de América Latina y que las reformas estructurales (comercio y privatización) añadieron un 0.5% adicional. Lora y Barrera (1997) concluyen que resultado de las reformas de la primera generación, la tasa de crecimiento del producto puede alcanzar un máximo de un 3.8% al año, tasa baja para reducir los problemas de pobreza y desigualdad que se mantuvieron durante la década de crecimiento mediocre experimentada por América Latina en los noventa. La CEPAL estima que se requiere una tasa de crecimiento sostenida del PIB real del 6% anual. Adicionalmente, el Banco Mundial (1997) encontró que, controlando por factores económicos y de políticas económicas asociados con diferencias en el crecimiento de largo plazo, la tasa de crecimiento del PIB en América Latina es 1.5% menor que la tasa de crecimiento de los países más avanzados. El estudio argumenta que debilidades de las políticas (calidad de las mismas e institucionales) son los factores principales que determinan esta diferencia en las tasas de crecimiento.

Ya desde mediados de la década de los noventa, varios economistas — entre ellos Naim (1995), Burki y Edwards (1996), Burki y Perry (1998), y Stiglitz (1998) — sostuvieron que una segunda generación de reformas es necesaria para elevar el crecimiento del producto, incrementar las oportunidades de los grupos más pobres de la población para avanzar en la sociedad, mejorar la equidad, reducir la vulnerabilidad externa de la economía, y, de ese modo, asegurar la sostenibilidad del esfuerzo general de reformas y el crecimiento futuro de América Latina. Por ello, los gobiernos se están preocupando de la remoción de los obstáculos que reducen el resultado de las reformas de primera generación. En forma paralela con la creciente democratización y participación ciudadana han surgido presiones para mejorar la cobertura y calidad de la educación y la salud a los que las personas

más pobres tienen acceso para mejorar el acervo y calidad de su capital humano y potenciar su desarrollo y realización.

Las reformas de segunda generación incluyen la provisión de bienes públicos básicos que quedó rezagada: la modernización del sector público, la descentralización administrativa para tener más flexibilidad en responder a las cambiantes realidades y las nuevas oportunidades, la reforma judicial, las reformas de regulación y supervisión prudencial de servicios e instrumentos financieros y de empresas de servicios públicos, y las reformas educacionales y al sector salud para aumentar el costo efectividad de los gastos sociales. Estas reformas tienen como objetivo principal que la sociedad funcione más apropiadamente al mejorar la provisión y distribución de los servicios sociales para aumentar y mejorar la calidad de la inversión en capital humano, la accesibilidad y agilidad de los servicios judiciales, y la competencia en la generación y provisión de los servicios financieros y servicios públicos. El problema con las reformas de segunda generación es que no existe el acervo de información ni de conocimientos en cuanto a su diseño, intensidad y secuencia, como el que existe respecto a las reformas de la primera generación. Aún queda mucho por aprender en estas áreas debido, entre otros, a problemas de principal y agente, selección pública, información asimétrica, selección adversa, riesgo moral, externalidades y características de bienes públicos de los servicios.

La teoría tradicional de economía política sobre las reformas descansaba en el concepto de que la intensidad de la crisis económica determina la aceptación de más amplias y profundas reformas y que éstas tendrían resultados positivos, por lo que habría que aprovechar “las ventanas de oportunidad” para hacerlas. No obstante, la experiencia de algunos APSECUS muestra que la intensidad de los efectos recesivos (y sus secuelas) de las reformas realizadas se pueden convertir en un fuerte impedimento endógeno a la continuación de las mismas, ya que la ciudadanía en un régimen crecientemente participativo y democrático rechaza proseguir con más resultados negativos. Además, algunas de ellas tienen efectos de histéresis o irreversibles. Drazen (2000) y particular-

mente Roland (2000), basados en juegos no cooperativos, presentan detallados análisis desde el punto de vista de la economía política de las reformas de la transición cuyas prescripciones difieren de la posición convencional. La dinámica perversa de los juegos no cooperativos se acentúa en la medida que existan resultados negativos por períodos más o menos largos.

APRECIACIÓN CRÍTICA DE QUÉ HACER PARA LOGRAR UNA TRANSICIÓN EXITOSA

Los enfoques de política convencional ELPA fueron simplistas e irreales en mercados segmentados e imperfectos, determinando errores y omisiones de política económica. Se requieren consideraciones adicionales, institucionales y de economía política a las utilizadas que mejoren la eficacia de las medidas ELPA para lograr los efectos deseados en las conductas de los agentes económicos, especialmente en lo referente a la inversión y la modernización tecnológica a fin de brindar sostenibilidad al proceso de transición. Además, la adopción de una política generalizada de Estado pasivo y minimalista, acentuó la recesión transformacional, cuando lo que se necesitaba era un Estado facilitador de la transición y del establecimiento de la institucionalidad de mercado, así como para desarrollar un entorno que propiciara la competitividad, el respeto a la legalidad o el estado de derecho y que evitara el colapso de la gobernabilidad, la consolidación de las mafias y la corrupción generalizada.

Los caminos que eligieron los APSECUS fueron diversos. Se cuenta con experiencias, positivas y negativas, que deben ser analizadas en detalle. No obstante, en general se puso mucho énfasis en la rapidez e intensidad de las medidas para buscar complementariedad y establecer credibilidad en el proceso de reformas en vez de poner énfasis en la consistencia general y sostenibilidad de las mismas en el tiempo y se subestimó el tiempo requerido para lograr resultados efectivos. Si se hubiera percibido que la reacción de oferta a las medidas ELPA era lenta debido a que la destrucción y la desarticulación es inmediata, pero la construcción toma tiempo en desarrollarse, posiblemente se hubiera emprendido un camino más gradual e integral y con mayor énfasis en la calidad de las medidas.

La secuencia y la asimetría con que se aplicaron las reformas han tenido significativas consecuencias. Debió haber una mayor énfasis o priorización inicial en afianzar la estabilización — que es una condición necesaria para el apropiado funcionamiento del sistema de precios — con medidas para eliminar el déficit fiscal, el excedente monetario (“monetary overhang”), los presupuestos blandos de las empresas estatales y el déficit del sector externo. Ello se sacrificó en el contexto del “big bang” y de la terapia de choque por la liberalización inmediata, casi total, de los precios internos y la apertura externa en términos de una drástica reducción de las tarifas arancelarias y de restricciones no arancelarias, y de tasas de cambio flexibles sin una clara ancla inicial. Posteriormente, en el contexto de significativos desequilibrios internos causados por una reacción insuficiente, o aún negativa de la oferta, y dada la inercia inflacionaria desencadenada por las medidas liberalizadoras, se utilizaron medidas monetarias (tardías) muy drásticas y traumáticas para detener la inflación y lograr la estabilización, lo cual acentuó las incertidumbres y la contracción de la producción. Ronald McKinnon (1991) y Jeffrey Sachs (1996) estuvieron entre los primeros críticos en cuanto a que la estabilización se debió consolidar antes mediante una combinación más apropiada de políticas fiscal, de cambio externo, y ayuda externa.

Una secuencia más apropiada y consistente de las medidas, con un mayor énfasis inicial en la estabilización y menor en la liberalización, hubiera evitado una inflación y recesión tan intensas y hubiera permitido una recuperación de la producción y una liberalización financiera sólida — o sea una profundización financiera — antes, con la debida regulación y supervisión prudencial, en especial en lo referente a prácticas de clasificación de préstamos y de reservas. La liberalización inicial eliminó muchas de las distorsiones existentes, pero no estableció incentivos suficientes para la reacción de la oferta, la inversión y la modernización tecnológica, ya que las empresas estatales no sólo no respondían a maximizar ganancias sino que tenían presupuestos blandos. Desde el inicio de la transición, es imprescindible lograr y mantener una inflación baja y un equilibrio en las cuentas fiscales.

La liberalización financiera prematura interna y externa a los flujos de capital de corto plazo, creó una serie de inconsistencias, tensiones y dilemas, hizo la economía vulnerable a la volatilidad, y acentuó las crisis financieras, tanto en frecuencia como en intensidad. Así, la liberalización financiera interna, junto a una política de apertura a los movimientos de capitales externos, condujo a una situación de elevadas tasas de interés y tasas de cambio bajas (apreciadas) con los consecuentes efectos adversos sobre la inversión y la pérdida de competitividad de los bienes transables que agudizaron el efecto Balassa-Samuelson, o sea la tendencia a apreciarse de las monedas nacionales debido a la diferencia en los aumentos de productividad de los bienes transables *vis-à-vis* los bienes no transables (ECE, 2001, No 1, pp. 227-239). También incentivó que las instituciones financieras se endeudaran en divisas y prestaran en moneda nacional. Tasas de interés menores y tasas cambiarias mayores y realistas, o sea macroprecios mejor alineados, constituyen un entorno más propicio para el crecimiento y la apertura externa y hubieran tenido efectos positivos sobre la inversión, los bienes transables y el nivel de actividad económica. Adicionalmente, las políticas empleadas favorecieron el consumo de origen importado.

La liberalización de precios en mercados imperfectos e incompletos — por ejemplo, en sectores monopolísticos u oligopólicos carentes de una adecuada flexibilidad de precios y movilidad de factores — sin las correspondientes regulaciones antimonopólicas o segmentación de las grandes empresas, y dependiendo del grado de demanda excesiva y la ausencia de competencia externa, tuvo el efecto de reducir la producción, acentuar la inflación e ignorar la protección de los consumidores. Así hubo mucho énfasis inicial en la liberalización y desregulación de los mercados, pero no en el establecimiento de regulaciones y supervisión prudenciales para que se desarrollaran mercados competitivos y funcionaran apropiadamente. Luego, algunas de estas empresas se privatizaron, particularmente en Rusia, donde ahora existen monopolios u oligopolios privados con apoyo del Estado y sin las debidas regulaciones.

La apertura al comercio exterior inicial, rápida y drástica — eliminando las restricciones cuantitativas, estableciendo tarifas arancelarias muy bajas y parejas — y la libre convertibilidad para las transacciones de cuenta corriente y de capital, han mostrado ser inadecuadas por varias razones. Principalmente, por el escaso tiempo que tienen las empresas estatales para dar una respuesta y realizar una reestructuración apropiada, lo que termina desorganizando muchas de ellas con el resultado final de que quiebran o de que se mantienen artificialmente con base a subsidios o al no efectuar pagos a otras empresas ni de impuestos ni de servicios públicos. Un mecanismo más eficiente y efectivo es reducir los aranceles decrecientemente con límites claros en el tiempo, como lo hizo Chile al final de la década de los setenta. Tampoco existían instituciones adecuadas para exportar. Por ello, es necesario tener una política clara de transformación productiva, p.e. estableciendo mecanismos que apoyen las exportaciones en áreas de información, financiamiento y seguros. En varios países, entre ellos Polonia, las medidas drásticas iniciales fueron revertidas al menos parcialmente. Hare (2000) sostiene una posición similar al analizar las experiencias del sector externo en los países en transición en los años noventa.

El proceso de privatización debe poner énfasis en facilitar y aún promover nuevas empresas privadas, así como en vender y no distribuir gratuitamente las grandes empresas estatales, ya que termina estableciendo condiciones de administración y control empresarial que impiden eliminar los presupuestos blandos o inclusive los institucionalizan. Si la privatización no se hace acertadamente elimina muchas de sus ventajas microeconómicas y macroeconómicas, o aún tiene efectos perversos con condiciones de histéresis o irreversibles, así como paraliza el proceso de transición al carecer de suficiente legitimidad e influye en que el Estado sea dominado por unos pocos intereses privados.

La privatización envuelve la distribución masiva de propiedad estatal a la población, lo que tiene profundas implicaciones sobre la estructura y el comportamiento social y político. Los economistas sabemos las grandes ventajas de la propiedad privada, pero no disponemos del instrumental analítico que nos indique

cómo distribuir la propiedad para establecer una sociedad más estable y progresista social, política y económicamente. Ha habido una creciente literatura reciente sobre los efectos de los regímenes políticos en la transición, pero pocas veces hay referencias a los efectos de la privatización sobre el régimen y el comportamiento político.

Hay complementariedades significativas entre las políticas ELPA y otras reformas. Por ello, no sólo es necesario corregir errores sino evitar omisiones en áreas donde hay importantes externalidades positivas, que de haberse evitado hubieran facilitado un aumento de la oferta agregada y un cambio en la estructura de la producción al brindar un clima más propicio a los agentes económicos para las nuevas actividades. Así es imprescindible establecer medidas institucionales y microeconómicas para definir y garantizar la propiedad privada, el respeto de los contratos y el derecho de los accionistas; desregular y propiciar la libre entrada y salida de personas y empresas a las nuevas actividades — particularmente de la inversión directa extranjera que favorece la absorción de nuevas tecnologías e ideas del resto del mundo; y brindar flexibilidad al mercado de trabajo para la contratación de empleados (por ejemplo, contratos temporales o empleos de tiempo parcial).

También, se descuidaron los mecanismos y procedimientos para las quiebras y las liquidaciones de las empresas a fin de evitar que aquellas no rentables siguieran operando con conductas que violan los objetivos restrictivos de las políticas estabilizadoras y los objetivos de eficiencia en la asignación y utilización de recursos de las políticas de liberalización. Además, deberán establecerse normas modernas e internacionales de contabilidad y auditoría para las empresas.

Las políticas generalizadas de Estado pasivo y minimalista al principio de la transición, exacerbaron la contracción con inflación en un entorno postsocialista desorganizado y sin el bien público del marco institucional y organizacional apropiado para el desarrollo de negocios y la toma de riesgos empresariales. No

se debe poner en piloto automático la transición de los antiguos países socialistas que es un proceso de cambios difíciles y continuos que conlleva la provisión de muchos bienes públicos. Es necesario reconocer realidades distintas, desarrollar nuevos análisis y proponer políticas apropiadas, tales como: que el Estado impulse políticas microeconómicas e institucionales de estímulo a la oferta agregada, como las indicadas anteriormente, que establezca un banco central autónomo, que asegure la gobernabilidad y el cumplimiento de las leyes, así como que tenga una estrategia de desarrollo de apoyo a una alta y sostenida tasa de crecimiento económico (Sachs y Warner, 1995). El crecimiento determina un entorno favorable a la adopción de reformas estructurales (Heybey y Murrell, 1998). Las políticas ELPA no van a contribuir mucho al crecimiento si los incentivos, las instituciones no son los apropiados, porque éstos importan y mucho y hacen la diferencia.

Por último, pero no menos importante, es imprescindible que la transición brinde significativa atención a los temas de solidaridad social y éticos. Es necesario atender que no haya ciudadanos totalmente desamparados en sociedades que predicaron y practicaron la igualdad de resultados por generaciones¹⁰ y que la distribución de la riqueza social implícita en la privatización no favorezca sólo a unos pocos y que, por lo tanto, se considere ilegítima y corrupta. Se requiere un orden institucional o contrato social nuevo más efectivo y humano que determine efectos positivos sobre el desarrollo democrático y el crecimiento económico.

CONCLUSIONES Y OBSERVACIONES FINALES

Entre las principales omisiones en las reformas económicas básicas al inicio y durante la transición, cabe destacar el descuido de los aspectos institucionales y de economía de oferta, tales como: (1) desregular y simplificar la libre entrada y salida de individuos y empresas a las nuevas actividades económicas — especialmente de la inversión directa extranjera; (2)

10. El Capítulo I del Informe de Transición del 2000 del EBRD señala que las reformas de seguridad social orientadas a los más pobres no sólo son un imperativo moral sino económico (EBRD, 2000, capítulo 1).

facilitar la libre contratación de empleados, incluyendo empleos a tiempo parcial y contratos temporales; (3) definir claramente y garantizar el derecho de propiedad privada, el cumplimiento de los contratos y el derecho de los accionistas; (4) establecer mecanismos y procedimientos para quiebras y liquidaciones; (5) establecer normas internacionales de contabilidad y auditoría, etc. Tampoco se prestó la debida atención a los aspectos de economía política ante los severos costos sociales de la transición en un contexto crecientemente democrático y participativo.

La llamada primera generación de reformas (políticas ELPA) es necesaria, pero insuficiente para lograr un crecimiento sostenido con equidad y romper la inercia del “status quo” socialista, porque adolece de una falla de análisis de composición. La intensificación de las políticas ELPA, si no se dan otras condiciones necesarias, puede tener efectos pobres, adversos y aún perversos sobre los resultados logrados, o sea puede agravar los desequilibrios existentes. Esta ha sido la experiencia de la República Checa y la Federación Rusa con la privatización masiva de las grandes empresas estatales a través de “vouchers,” porque no ha logrado la reestructuración de las mismas. La de Albania, Bulgaria, Letonia y la República Checa, entre otros, con los procesos de liberalización financiera prematura que condujeron a crisis financieras por la ausencia de mecanismos apropiados de regulación y supervisión bancarios y financieros prudenciales o porque la estabilización no se había consolidado. El establecimiento de instituciones sólidas es un proceso gradual y participativo como lo ha demostrado la imposición del ordenamiento institucional de Alemania Occidental en Alemania Oriental, el cual no logró los resultados esperados a pesar del masivo esfuerzo financiero efectuado.

Hay que emprender apropiadamente los cambios y las reformas en términos de calidad del diseño y de la implementación de las medidas, así como de consideraciones de economía política para adaptarse con plenitud al competitivo mundo actual. Y así aprovechar las muchas oportunidades en términos de bienestar y libertades que ofrecen la expansión del comercio, la privatización y la integración financiera apoyados por los adelantos en la tecnología informática, las teleco-

municaciones y la reducción en los costos de transporte. Concretamente, hay que: (1) Impulsar reformas estructurales consistentes con las condiciones iniciales particulares, o legados del socialismo, prevalentes en el país y establecer políticas de desarrollo y transición indicativas claras (como Braguinsky y Yavlinsky sugieren), (2) efectuar las reformas institucionales y organizacionales imprescindibles con consideraciones apropiadas de economía política (como Kolodko aconseja), para evitar que su descuido se convierta en el talón de Aquiles del proceso de transición y (3) diseñar e implementar integralmente las reformas (como Gomulka y Kornai recomiendan).

Las experiencias latinoamericanas y de los APSECUS en los noventa muestran la importancia de efectuar reformas institucionales y microeconómicas significativas, las llamadas reformas de segunda generación, para que estas economías que tuvieron una amplia intervención del Estado, centralización y empresas estatales se puedan integrar apropiadamente a la economía globalizada.

Los países en desarrollo que se insertan al comercio internacional pueden lograr tasas de crecimiento mayores que los países desarrollados y aquellos países en desarrollo que no se insertan al comercio internacional y de esta forma converger a los niveles de vida de los países desarrollados y mejorar la situación de la población de bajos ingresos que suele aumentar proporcionalmente al resto de la población (Dollar y Kraay, 2001).

En este contexto, Cuba deberá orientarse a converger a los niveles de vida de los países de América del Norte con base en el desarrollo e implementación de propuestas modernizadoras que contengan reformas económicas básicas y viables para reintegrarse a los mercados internacionales aprovechando su privilegiada localización contigua al mayor y más dinámico mercado del mundo (el ALCA). Sin embargo, Cuba tiene condiciones particularmente difíciles para la transición. Ha venido perdiendo su posición relativa de desarrollo entre los países de América Latina y del mundo; declaró y está en moratoria de su elevada deuda externa desde 1986; tiene un bajo nivel de comercio internacional, un importante excedente monetario y una marcada represión de los precios (Alva-

rez, 2001); su principal actividad generadora del empleo — el azúcar — está obsoleta y no es rentable; y sus instituciones básicas son muy simples y limitadas (Sanguinety, 2001). También se prevé una situación difícil sobre el tema de la restitución y compensación de las propiedades confiscadas.

Por ello, en los próximos años, Cuba deberá elaborar un proyecto propio y pragmático para lograr una transición exitosa con base en una estrategia clara de crecimiento alto y sostenido para superar su situación de exclusión, atraso, marginalidad y difíciles problemas estructurales, ofrecer más y mejores empleos a su población, brindarle gastos sociales sostenibles, así como mejorar su deficiente y declinante competitividad internacional. No obstante, Cuba deberá mejorar pragmáticamente las experiencias de los APSECUS brindándole mayor atención a las reformas institucionales y teniendo una estrategia clara de de-

sarrollo para lograr una sociedad mejor y una economía más humana, elevando los índices de desarrollo humano y la calidad de vida de su gente, o sea que el crecimiento abarque el desarrollo y la equidad social.

Sólo así Cuba será capaz de reinsertarse a mercados competitivos, establecer incentivos adecuados que motiven a los ciudadanos y empresas a los objetivos de crear riqueza, y evitar la oposición social generalizada a cambios difíciles de absorber. Esta oposición obstruye y dificulta el crecimiento y convierte a la transición en un juego de suma cero o en una trampa o callejón sin salida, cuando definitivamente puede ser un juego de suma positiva y un sendero exitoso basado en ciertos consensos y consideraciones sociales — como Polonia, Eslovenia y Hungría lo han venido haciendo — dándole legitimidad y sostenibilidad al proceso de reformas económicas realizadas en democracia.

BIBLIOGRAFIA

- José Alvarez, *Rationed Products and Something Else: Food Availability and Distribution in 2000 Cuba*, in this volume.
- Jahingir Aziz y Robert F. Wescott, *Policy Complementarities and the Washington Consensus*, IMF Working Papers, 97/118, setiembre, 1997.
- Jagdish Bhagwati, The Capital Myth, *Foreign Affairs*, Vol. 77, 1998a.
- Jagdish Bhagwati, Why Free Capital Mobility may be Hazardous to Your Health. Lessons from the Latest Financial Crisis, comentarios en la reunión del NBER sobre controles de capitales de noviembre de 1998b.
- Olivier Blanchard, *The Economics of Post-Communist Transition*, Oxford, Oxford Press, 1997.
- Olivier Blanchard y M. Kremer, "Disorganization," *Quarterly Journal of Economics*, November 1997, pp. 1091-1126.
- Peter Boone y Jacob Horder, "Inflation: Causes, Consequences, and Cures" en *Emerging from Communism* editado por Peter Boone, Stanislaw Gomulka y Richard Layard, Cambridge, Mass: The MIT Press, 1999.
- Serguey Braguinsky y Grigory Yavlinsky, *Incentives and Institutions: The Transition to a Market Economy in Russia*, Princeton: Princeton University Press, 2000.
- Shadid Javed Burki y Sebastian Edwards, *Latin America after Mexico*, Washington: The World Bank, 1996.
- Shadid Javed Burki y Guillermo Perry, *Beyond the Washington Consensus: Institutions Matter*, Washington, D.C.: The World Bank, 1998.
- Ed Canler, *The Miracle of the Cuban Economy in the 1990s*, in this volume.

Una Visión Alternativa de Economía Política desde Europa Central y Rusia

- Michel Camdessus, *Achievements and Prospects after Ten Years of Transition*, 10 de diciembre de 1999.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *La Economía Cubana: reformas estructurales y desempeño en los noventa*, México: Fondo de Cultura Económica, 1998.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Cuba: Evolución Económica durante 1999*, LC/MEX/L.441, 26 de julio de 2000.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Cuba: Evolución Económica durante 2000*, LC/MEX/L.465, 21 de mayo de 2001.
- Hernando De Soto, *The Mystery of Capital: Why Capitalism Succeeds in the West and Fails Everywhere Else*, New York: Basic Books, 2000.
- David Dollar y Aart Kraay, *Trade, Growth and Poverty*, World Bank Working Paper, Junio del 2001.
- Marek Drabosky, Stanislaw Gomulka y Jacek Rostowski, *Whence Reform? A Critique of the Stiglitz Perspective*, March 22, 2000.
- Allan Drazen, *Political Economy in Macroeconomics*, Princeton: Princeton University Press, 2000.
- Hubert Escaith y Samuel Morley, *The Impact of Structural Reforms on Growth in Latin America and the Caribbean: an Empirical Estimation*, Noviembre del 2000.
- Gang Fan, Reform and Opening in China: "Sequencing" or "Parallel Partial Changing", November 1999.
- Eduardo Fernández-Arias y Peter Montiel, *Reform and growth in Latin America: All pain no gain*, IADB, Working Paper 351, 1997.
- Stanley Fischer, Ratna Sahay y Carlos A. Vegh, *From Transition to Market: Evidence and Growth Prospects*, IMF Working Paper W/98/52, April 1998.
- Stanley Fischer y Ratna Sahay, *The Transition after Ten Years*, IMF Working Paper W/00/30, 2000.
- Stanislaw Gomulka, Output: Causes of the Decline and the Recovery *en Emerging from Communism*, editado por Peter Boone, Stanislaw Gomulka y Richard Layard, Cambridge, Mass: The MIT Press 1999.
- Stanislaw Gomulka, *Macroeconomic Policies and Achievements in Transition Economies, 1989-1999*, ensayo preparado para la reunión de United Nations, Economic Commission for Europe, Annual Seminar, 2 mayo del 2000.
- Paul Hare, *Trade Policy during the Transition. Lessons from the 1990s*, paper, July, 2000.
- Oleh Havrylyshyn y Donald MacGettigan, *Privatization in Transition Countries: A Sampling of the Literature*, IMF Working Paper, January 1999.
- Berta Heybey y Peter Murrell, *The Relationship between Economic Growth and the Speed of Liberalization during Transition*, mayo de 1998.
- Ernesto Hernández-Catá, Liberalization and Behavior of Output During the Transition from Plan to Market, *IMF Staff Papers*, Dec. 1997, Vol. 44 No. 4, pp. 405-429.
- International Monetary Fund (IMF 2000a), *World Economic Outlook*, October, 2000, chapter 3 (web page).
- International Monetary Fund (IMF, 2000b), *Transition Economies: An IMF Perspective on Progress and Prospects*, November 3, 2000 (web page).
- Ana Julia Jattar-Hausmann, What Cuba Can Teach Russia, *Foreign Policy*, Winter 1998-99a, pp. 87-103.
- Ana Julia Jattar-Hausmann, *The Cuban Way. Capitalism, Communism and Confrontation*, West Hartford, Conn: Kumarian Press, Inc. 1999b.
- Michael P. Keane y Eswar S. Prasad, Inequality, Transfers, and Growth in Transition, *Finance and Development*, March 2001, Vol. 38, No. 1.
- Grzegorz W. Kolodko, *Ten Years of Post-Socialist Transition Lessons for Policy Reform*, World Bank, Policy Research Working Paper, 2095, April 1999a.

- Grzegorz W. Kolodko, Equity Issues in Policymaking in Transition Economies en *Economic Policy & Equity* editado por Vito Tanzi, Ke-young Chu y Sanjew Gupta, Washington, DC: International Monetary Fund, 1999b.
- Grzegorz W. Kolodko, *From Shock to Therapy*, New York: Oxford University Press, 2000a.
- Grzegorz W. Kolodko, *Globalization and Catching Up: From Recession to Growth in Transition Economies*, IMF Working Paper, 00/100, June 2000b.
- Grzegorz W. Kolodko, *Post-Communist Transition The Thorny Road*, Woodbridge: University of Rochester Press, 2000c.
- Janos Kornai, La transición hacia la propiedad privada en *Finanzas y Desarrollo*, setiembre del 2000a, pp. 12-13.
- Janos Kornai, What the Change of System from Socialism to Capitalism Does and Does not Mean, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, No. 1, 2000b, pp. 27-42.
- Janos Kornai, *Ten Years after the Road to a Free Economy: The Author's Self-Evaluation*, paper for the World Bank Annual Conference on Development Economics, April, 2000c.
- Paul Krugman, *Curfews on Capital Flight, What are the Options?*, página web de Paul Krugman, profesor de MIT, 1998.
- Paul Krugman, *The Return of Depression Economics*, New York: W. W. Norton & Company, 1999.
- Marie LeVigne, *The Economics of Transition—From Socialist Economy to Market Economy*, New York: Sr. Martin Press, New York, 1999.
- Eduardo Lora y Felipe Barrera, *Una Década de Reformas Estructurales en América Latina: El crecimiento, la productividad y la inversión, ya no son como antes*, Banco Interamericano de Desarrollo, documento de trabajo 150, junio de 1997.
- Edward Luttwak, *Turbo Capitalism*, New York: HarperCollins Publishers, Inc. 1999.
- Ronald McKinnon, *The Order of Economic Liberalization*, Baltimore: The John Hopkins University Press, 1991.
- Peter Murrell, Evolution in Economics and in the Economic Reform of the Centrally Planned Economies en Christopher C. Clague y Gordon Rausser, eds. *Emerging Market Economies in Eastern Europe*.
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Informe de Desarrollo Humano 1999*, Madrid, España: Mundi-Prensa Libros, S.A. 1998.
- Dani Rodrik, *Rethinking the World Economy* en página web de Dani Rodrik, profesor de Harvard University, 1999.
- Gérard Roland, *Transition and Economics*, Cambridge, Mass: The MIT Press, 2000.
- Jeffrey Sachs, Transition at Mid-Decade en *American Economic Review*, Vol. 86, No. 2, May, 1996, pp. 128-133.
- Jeffrey D. Sachs y Andrew M. Warner, *Achieving Rapid Growth in the Transitions Economies of Central Europe*, Harvard Institute of International Development, Development Discussion Paper No. 544, July, 1996.
- Jeffrey D. Sachs, Clifford Zinnes y Yair Eliat, *Benchmarking Competitiveness in Transition Economies*, Harvard Institute of International Development, CAER II Discussion Paper No. 62, February 2000a.
- Jeffrey D. Sachs, Clifford Zinnes y Yair Eliat, *The Gains in Transition Economies: Is "Change of Ownership" Enough?*, Harvard Institute of International Development, CAER II Discussion Paper No. 63, February 2000b.
- Jeffrey Sachs, *No Velvet Transition*, enero del 2000c.
- Jorge A. Sanguinety, *Preguntas Olsonianas Sobre el Futuro de Cuba: ¿Son Factibles una Economía de Mercado y una Democracia?* In this volume.

Una Visión Alternativa de Economía Política desde Europa Central y Rusia

- Barbara Stallings y Wilson Peres, *Growth, Employment and Equity*, Washington, D.C: Brookings Institution, 2000.
- Joseph Stiglitz, *Más Instrumentos y Metas Amplias desde Washington hasta Santiago*, página web del Banco Mundial, 1998.
- Marcelo Selowsky y Ricardo Martin, Policy Performance and Output Growth in the Transition Economies en *American Economic Review*, Vol. 87, No. 2, mayo de 1997, pp. 350-353.
- Lance Taylor, Introduction, en *After Neoliberalism What Next for Latin America?*, editado por Lance Taylor, Ann Arbor: the University of Michigan Press, 1999, pp. 1-15.
- United Nations, European Economic Commission (ECE), *Economic Survey of Europe, 2001*, No. 1.
- John Williamson, *Latin America Adjustment: How Much Has Happened?* Washington, D.C: Institute for International Economics, 1990.
- John Williamson, The Washington Consensus Revisited, en *Economic and Social Development into the XXI Century*, editado por Louis Emmerij, Washington, D.C: Banco Interamericano de Desarrollo, 1997.
- World Bank, *World Development Report 1996: The State in a Changing World*, Oxford University Press, 1996.
- World Bank, *World Development Report 1997: The State in a Changing World*, Oxford University Press, 1997.