

La ampliación hacia el Este de la UE y los procesos de convergencia. Una visión estructural

Las economías gobernadas por los regímenes comunistas se configuraron históricamente como una vía de desarrollo económico y social alternativa a la capitalista para unos países que, hasta ese momento, habían permanecido en una situación de atraso estructural y de inserción subordinada en la división internacional del trabajo. Así, durante varias décadas las economías de Europa central y oriental funcionaron con parámetros sustancialmente distintos a los que imperaban en el mercado capitalista internacional: la planificación centralizada se convirtió en el principal instrumento de asignación de los recursos productivos y el Estado pasó a controlar los medios de producción fundamentales, quedando la propiedad privada confinada a una posición periférica.

A pesar de que los sistemas de planificación obtuvieron elevadas tasas de crecimiento e impulsaron la rápida industrialización de los países donde se implantaron, pronto quedaron de manifiesto los límites estructurales de la gestión burocrática de la economía: incapacidad de promover un crecimiento cualitativo y obtener mejoras en la productividad del trabajo y los fondos fijos -una vez agotadas las reservas de recursos que permitieron la dinámica extensiva de los primeros años-, generalizado despilfarro de recursos humanos, financieros y productivos, impregnación en todos los niveles del aparato del Estado y del tejido económico de la rutina, el conservadurismo y la cultura administrativa, y desequilibrios productivos crecientes, con su contrapartida de penuria en algunos mercados y saturación en otros.

La progresiva desaceleración en las tasas de crecimiento constituía la prueba evidente de la creciente parálisis de las estructuras administrativas, atrapadas en sus propias inercias, y de la incapacidad de los partidos comunistas para ofrecer una solución adecuada a las múltiples ineficiencias que generaba la planificación burocrática. El resultado de este proceso de continuo deterioro fue que los regímenes comunistas, lejos de superar y definir una alternativa al mundo capitalista, han acumulado un considerable retraso respecto a los estándares productivos y tecnológicos de los países occidentales¹, incluso de aquellos que presentaban un nivel de desarrollo similar cuando comenzó la planificación.

El hundimiento de las economías planificadas a finales de los años ochenta no ha hecho sino acentuar esas diferencias. Precisamente, las formaciones políticas que tomaron el relevo de los partidos comunistas en los diferentes procesos electorales que se sucedieron en esos años han defendido la introducción de reformas que debían conducir a una progresiva equiparación de sus economías con las capitalistas desarrolladas. En la consecución de este objetivo residía buena parte de la legitimidad de todo el proceso de transformación.

¹ Precisemos, sin embargo, que el cambio estructural que conocieron las economías del centro y este de Europa redujo de manera sustancial la pobreza en la zona, al tiempo que promovió una indudable mejora social en ámbitos como la salud y la educación.

Éste es el punto de partida de este trabajo. En él se pretende analizar si, en efecto, cuando ha transcurrido más de una década desde que comenzaron las transformaciones sistémicas, las economías del desaparecido bloque del Este han convergido con las de los países capitalistas desarrollados. Dada la heterogeneidad de los procesos de transición en curso hemos decidido acotar el análisis presentando la evolución de seis países que actualmente están negociando su incorporación a la Unión Europea (UE): Bulgaria, Eslovaquia, Hungría, Polonia, la República Checa y Rumania (PECO). Como quiera que éstos realizan la mayor parte de sus relaciones económicas con la UE, ésta será la zona de referencia desde la que examinaremos el proceso de convergencia.

Dicho proceso será analizado utilizando dos indicadores. El primero de ellos mide la denominada convergencia beta, que existirá si el producto interior bruto (PIB) por habitante de las economías que padecen el *gap* inicial –en este caso, los PECO- aumenta a un ritmo mayor que el de la zona de referencia. La convergencia sigma estará presente si disminuye la dispersión del PIB por habitante, expresado en paridad de poder adquisitivo (PPA). Este segundo procedimiento de examinar la convergencia tiene en cuenta, pues, las desiguales condiciones de las que partían los países (Economic Commission for Europe, 2000). Como complemento de esta perspectiva general –imprescindible, pero demasiado panorámica-, contemplaremos el proceso de homologación entre los países de Europa central y oriental y la UE desde tres planos distintos: los equilibrios macroeconómicos, el contenido de las especializaciones productivas y exportadoras y la estructura socioinstitucional. La consideración conjunta de estos elementos nos devolverá una visión compleja, diversa, matizada y contradictoria de la convergencia (Luengo, 2001). La última parte de este trabajo está dedicada a analizar la contribución de las inversiones extranjeras directas (IED) al proceso de ‘catching-up’.

Convergencia *versus* divergencia. Tendencias generales

El cuadro siguiente, elaborado con datos del Instituto de Estudios Económicos Internacionales de Viena, muestra la evolución del PIB por habitante en paridad de poder adquisitivo en el período comprendido entre 1990 y 2000. El mismo cuadro contiene un escenario de convergencia bajo los supuestos de una situación de estabilidad demográfica y de un diferencial de crecimiento a favor de los PECO del 2%.

En la primera fase de las transformaciones –cuando se produjo la quiebra de los sistemas de planificación- aumentó la brecha entre los PECO, por un lado, y la UE y España, por otro. En aquellos años, las economías poscomunistas experimentaron un fuerte desplome productivo, determinado por la desaparición de los mercados tradicionales –organizados en torno al Consejo de Ayuda Económica Mutua (CAEM) y la Unión Soviética (URSS)-, la desorganización

propiciada por el vacío institucional dejado por la planificación, la aplicación de políticas de austeridad financiera destinadas a luchar contra la inflación y la creciente competencia asociada a la liberalización de los mercados. En aquel período crítico, todos los países analizados – excepto Polonia, cuyo PIB por habitante se estabilizó en una cota muy baja- se alejaron del nivel de renta promedio de la UE y de España.

Cuadro 1							
Producto Interior Bruto por habitante en paridad de poder adquisitivo a precios corrientes (ECUs-euros)(a)							
Unión Europea = 100							
	1990	1994	1996	1998	2000	2005	2015
Bulgaria	33	27	25	23	25	27	33
Eslovaquia	51	42	46	49	49	54	65
Hungría	49	46	46	49	53	59	72
Polonia	31	31	37	39	41	45	54
República Checa	68	60	65	61	59	64	78
Rumanía	36	30	33	28	27	29	35
España	78	78	79	81	83	83	83

(a) Desde el 2001, paridad de poder adquisitivo a precios constantes.
Supuestos:
PECO: crecimiento del 4% del PIB y crecimiento 0 de la población.
UE: crecimiento del 2% del PIB y crecimiento 0 de la población.
Fuente: Havlik et al. (2001).

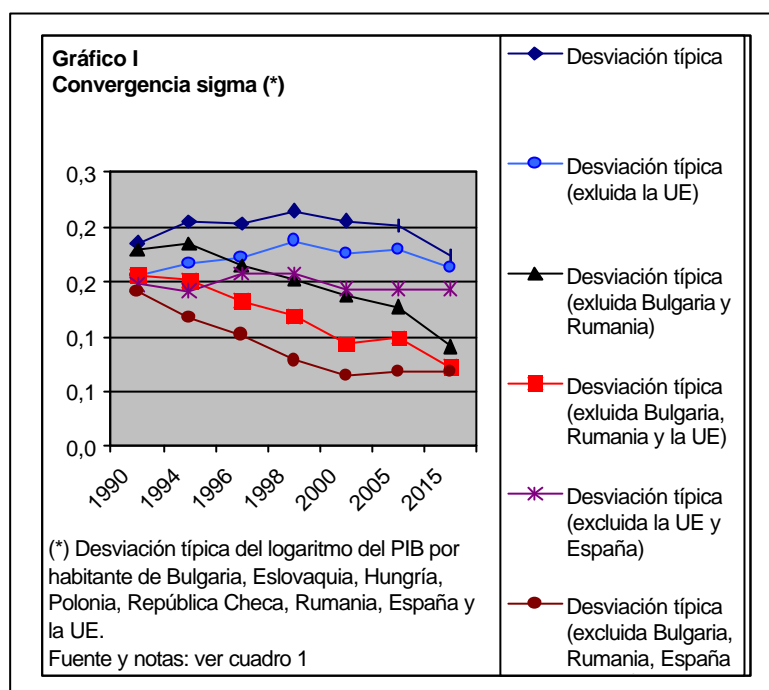
A partir de 1994 –año en el que se pueden considerar superados los elementos más agudos de la crisis sistémica- nos enfrentamos a una evolución más contrastada. Algunos países, los que han aplicado reformas más comprometidas con el mercado y que, al mismo tiempo, contaban con un nivel de desarrollo más elevado –también los que han recibido la mayor parte de las IED procedentes de los países occidentales-, comenzaron una dinámica de aproximación a los estándares comunitario y español. Los que, en el otro extremo, han instrumentado transformaciones estructurales y sistémicas más débiles y erráticas y que partían, además, de niveles de desarrollo más modestos, se han distanciado aún más de ambas zonas de referencia, o, en el mejor de los casos, han mantenido las diferencias que existían en 1994.

El caso de la República Checa ofrece algunas peculiaridades interesantes. Al comienzo de las reformas –cuando aún no se había disuelto Checoslovaquia- era el país que disfrutaba de la mayor renta por habitante, situación que mantenía en 1994, a pesar de compartir con el resto de las economías de la región el declive del PIB. Este indicador mejoró en los años siguientes, pero desde 1996 se ha abierto de nuevo la brecha que le separa tanto de España como del entorno comunitario.

La distancia a la que, en el año 2000, unos y otros se encontraban de los valores de referencia prueba que la convergencia ha sido más lenta de lo inicialmente previsto por los gobiernos y los organismos monetarios y financieros internacionales, y que, en algunos casos,

se han seguido dinámicas económicas divergentes. En ese año, la economía mejor situada –la checa- registraba un PIB por habitante inferior en un 41% al de la UE y en un 29% al de España; estos porcentajes eran para Bulgaria –el país que arrojaba un balance más desfavorable- del 75% y 70%, respectivamente.

Como se ha señalado antes, la convergencia sigma (gráfico I) -medida como la desviación típica del logaritmo del PIB por habitante, expresado en PPA- tiene como ventaja, respecto a la convergencia beta, que no sólo pondera el ritmo de crecimiento económico, sino también las diferencias de renta existentes entre los países al comienzo de la transición.



Teniendo en cuenta que los PECO presentaban todos ellos unos niveles de renta sustancialmente por debajo del promedio comunitario y español, la corrección de esa disparidad obligaba a mantener durante un período de tiempo prolongado un diferencial de crecimiento en relación con la UE suficientemente importante.

La perspectiva que, en términos generales, nos ofrece este indicador es que la divergencia entre los PECO y la UE se ha acentuado entre 1990 y 2000; sólo en el período más reciente, a partir de 1998, parece haberse invertido esa evolución. Si de aquellos se excluye a Bulgaria y Rumania, los dos países que han mostrado resultados más discretos, se aprecia una mejora considerable en la ratio de convergencia, sobre todo en los últimos años. Todavía encontramos mayores matices cuando, en lugar de tomar como baremo de comparación el conjunto de los países de la UE, nos referimos exclusivamente a la economía española, cuyo nivel de renta también se encuentra por debajo de la media comunitaria. Bajo esta restricción, el gráfico nos muestra que los PECO se han distanciado de España hasta 1998 y en los dos años siguientes han

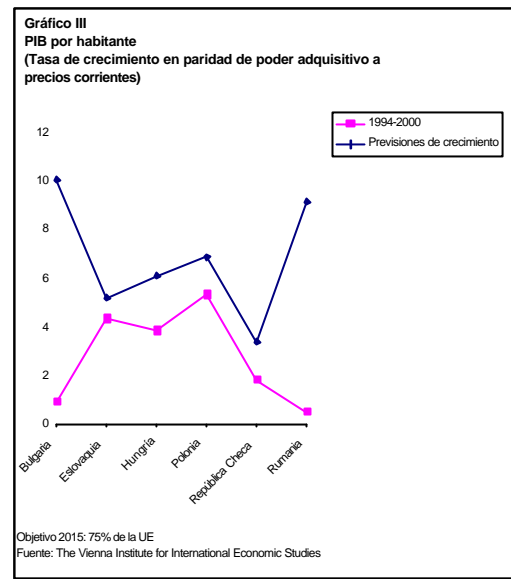
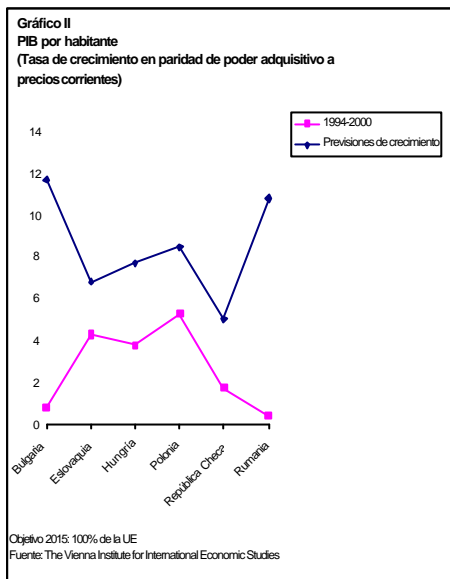
cerrado una parte del gap que separaba a ambas zonas. Esta tendencia aún es más pronunciada cuando excluimos del grupo de los PECO a Bulgaria y Rumania: en este caso el indicador de convergencia sigma –tanto con España como con el conjunto de la UE- ha mejorado de manera sustancial a partir de 1994.

Mientras que las diferencias entre los países con mayor nivel de desarrollo han tendido a reducirse de manera significativa, las que separan a éstos de las economías más atrasadas se han hecho más pronunciadas, después de haberse suavizado en la primera fase de las transformaciones –cuando el conjunto de los PECO conoció un generalizado hundimiento del *output*-Este hecho parece avalar la hipótesis de que las transiciones poscomunistas, aunque todas ellas han tomado el capitalismo occidental como referente estratégico, están dando lugar a una geografía económica muy heterogénea, en la que subyacen estructuras productivas y entornos institucionales igualmente diversos.

Los discretos resultados cosechados en la primera década de reformas han obligado a revisar las previsiones realizadas por diferentes organizaciones internacionales y centros de investigación (Weise et al., 2001). Entre la diversidad de enunciados se puede encontrar un denominador común: los escenarios de rápida convergencia han sido sustituidos por otros donde la aproximación al nivel de renta de los países occidentales se contempla como un proceso relativamente lento y, en todo caso, sujeto a que los países seguidores cumplan un conjunto de premisas. Algunas de ellas son: la obtención de un importante diferencial en las tasas de crecimiento del PIB por habitante –respecto del comunitario-, el mantenimiento de un entorno macroeconómico que favorezca el ahorro interno y la formación bruta de capital fijo, la mejora del capital humano, el fortalecimiento de las instituciones y la atracción de un volumen notable de inversiones extranjeras directas. Como se verá más adelante, a pesar de los logros cosechados en diferentes aspectos de la transición², los PECO están muy lejos de haber alcanzado el conjunto de condiciones necesarias para situarse en una senda de convergencia.

El ejercicio de prospectiva realizado por el Instituto de Estudios Económicos Internacionales de Viena (gráficos II y III) fija los objetivos de crecimiento que deberían cumplir estos países para alcanzar en el año 2015 el promedio de renta por habitante de la UE o, alternativamente, el 75% del mismo. Si se comparan las tasas de crecimiento necesarias para lograr esos objetivos y el crecimiento realmente obtenido en el período 1994-2000 queda claro que ninguno de los países analizados cumple en la actualidad las condiciones necesarias para situarse en esos escenarios de convergencia. Más aún, en estos años sólo Eslovaquia y Hungría superaban el 4% de crecimiento, postulado sobre el cual se había construido el cuadro 1.

² Por ejemplo, en algunos de los países analizados la tasa de inversión ha aumentado en los últimos años o se mantiene en unos niveles relativamente elevados (respecto de la UE). Destaca, sobre todo, la situación de Eslovaquia donde la formación bruta de capital fijo alcanzaba en 1999 el 30% del PIB; también son notables los valores obtenidos por Hungría, Polonia y la República Checa: los flujos de inversión suponían en ese año alrededor de la cuarta parte del PIB (Havlik, 2001).



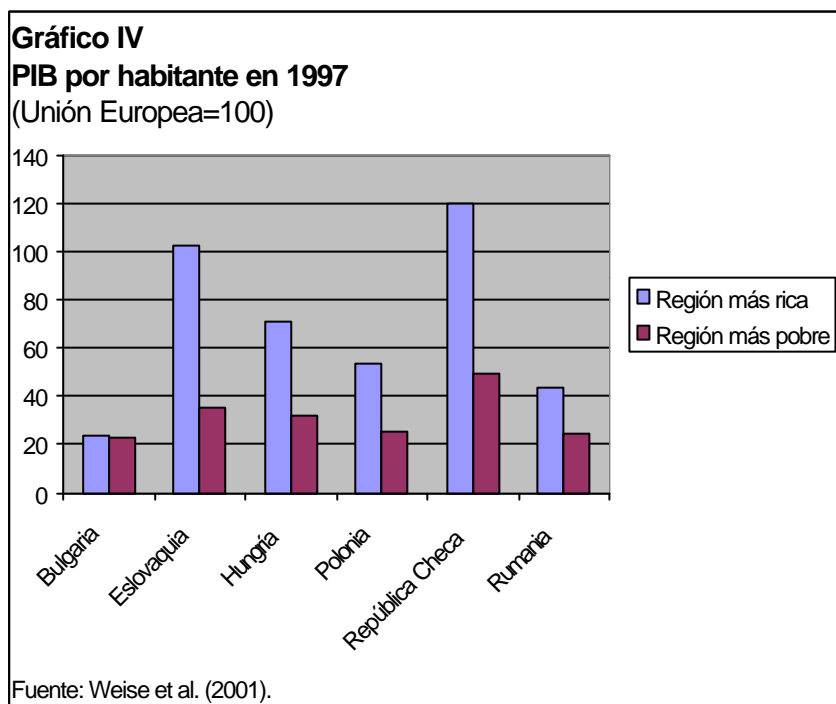
No deseamos cerrar este apartado sin antes plantear dos reflexiones adicionales, necesarias para dimensionar el proceso de convergencia. En primer lugar, la perspectiva del PIB por habitante prescinde de la diversidad regional presente en cada una de las economías de Europa central y oriental³. Si la planificación centralizada favoreció, sobre todo, a las regiones orientales de los PECO, más próximas a la URSS, donde se enclavaron buena parte de las nuevas capacidades productivas asociadas a la industrialización, las reformas han fomentado una nueva redistribución espacial de la actividad económica (Weise et al., 2001). Los recursos productivos han tendido a localizarse de manera preferente en los centros políticos y en los grandes núcleos urbanos, dotados de buenas infraestructuras y de fuerza de trabajo cualificada, así como en las zonas más cercanas a los mercados occidentales, que ahora catalizan un porcentaje sustancial de las transacciones comerciales y financieras, y de los que proceden la mayor parte de las IED.

Aunque en general las diferencias entre las regiones aún no han alcanzado el nivel que encontramos en la UE, ya son muy pronunciadas en Hungría y la República Checa (en ambos casos la desviación típica del PIB por habitante es mayor que, por ejemplo, en Alemania e Italia). En Polonia, Eslovaquia y Rumanía las disparidades interregionales también han aumentado y sólo en Bulgaria han continuado siendo relativamente pequeñas.

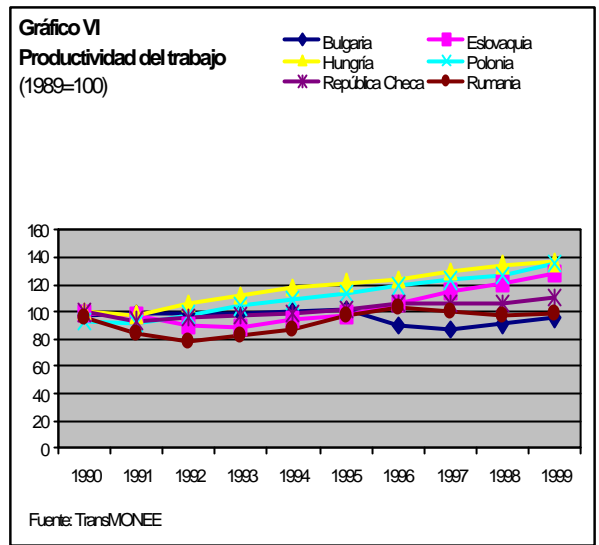
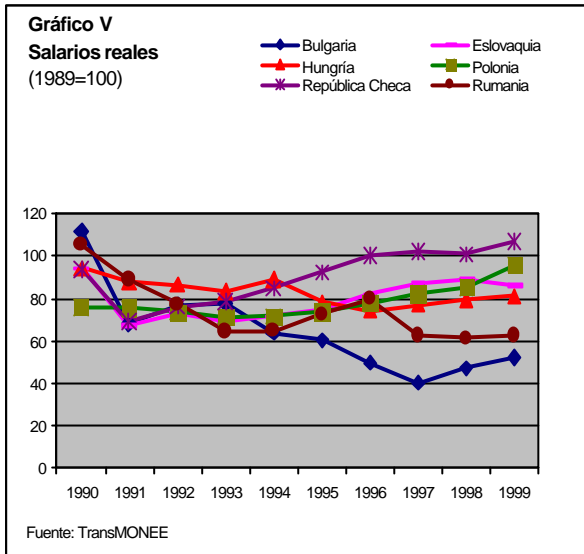
Si, como cabía suponer, la introducción de reformas basadas en el mercado promovería necesariamente las economías de aglomeración -proceso que sólo compensa en parte un debilitado sector público-, la consideración del mapa regional nos devuelve una perspectiva de la convergencia más matizada que la obtenida a partir de los datos agregados (gráfico IV).

³ Diversidad a la que tampoco ha sido ajeno el ocurrir de las economías pertenecientes a la UE, donde aún persisten, y en algunos casos han aumentado, los desequilibrios regionales.

Mientras que algunas regiones -como las de Bratislava y Praga- superaban el nivel de renta promedio de la UE, las más pobres se encontraban a considerable distancia del mismo. Esto no sólo ha sucedido en las economías menos desarrolladas e inerciales sino también en las relativamente más prósperas. Buen ejemplo de ello son Eslovaquia y la República Checa. En el primer caso, la región de Východné Slovensko presentaba en 1997 un PIB por habitante equivalente al 35% de la media comunitaria; mientras que la zona más deprimida de la economía checa –Stredocesky- se situaba por debajo del 50%. Asimismo, las regiones más pobres de Hungría –Eszak-Magyarország- y de Polonia –Swietokrzyskie- representaban aproximadamente el 32% y el 25%, aproximadamente, del ingreso promedio de la UE.



La segunda consideración se refiere a la convergencia de los costes laborales de los PECO con los de la UE (cuadro 2 y gráficos V, VI y VII). Durante la primera fase de las transformaciones, los ingresos reales de los trabajadores perdieron capacidad adquisitiva, como consecuencia del rápido crecimiento de los precios. En los años siguientes, han aumentado las remuneraciones salariales en algunas de las economías de la región. Así, entre 1993 y 1999 los salarios reales crecieron en términos acumulados en Polonia y la República Checa en un 35%, mientras que en Eslovaquia lo hicieron un 27%. Lo contrario sucedió en Bulgaria, Hungría y Rumanía (sobre todo, en el primero de los países citados donde la pérdida de capacidad adquisitiva fue superior al 30%). Si se contempla el conjunto del período, sólo en la economía checa los salarios habían recuperado en 1999 el poder de compra que tenían diez años antes.

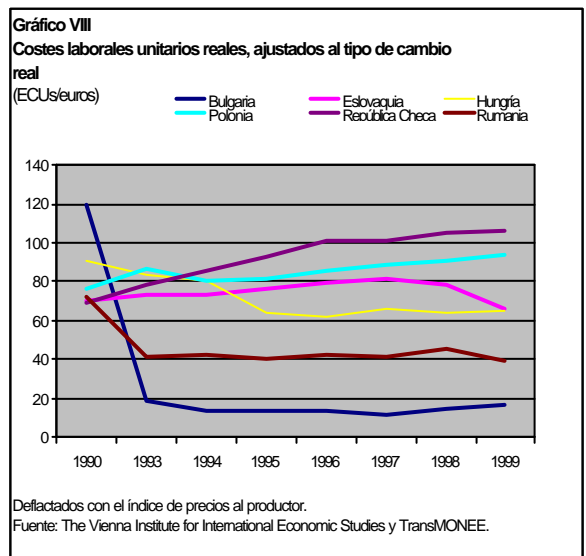
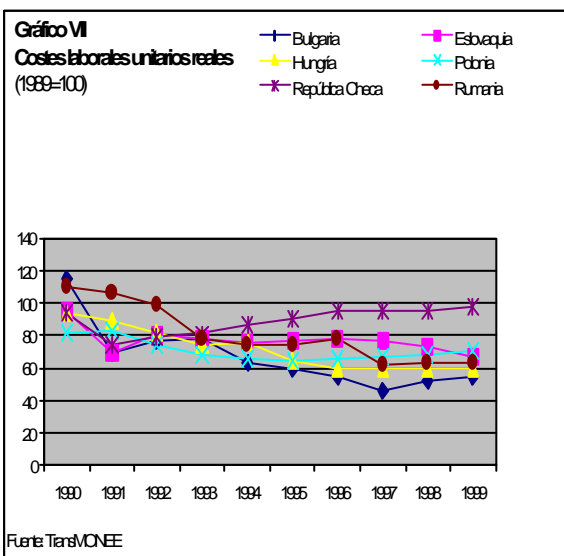


Cuadro 2

Tipo de cambio real basado en el índice de precios al productor. ECU-Euro/moneda nacional (1989=100)

	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 (**)
Bulgaria	96,2	411,9	477,5	437,2	422,6	393,8	350,1	336,7	301,1
Eslovaquia	135,5	106,8	104,3	101,4	97,9	93,5	94	100,9	92,9
Hungría	104	89	94,8	100,2	97,4	90	92	91,9	88,7
Polonia	107,7	79,2	82,2	79,6	76,9	75,8	74,5	76	70,1
República Checa	135,6	103,7	100,5	98,3	93,7	94,9	91	91,9	88,6
Rumania	152,9	188,8	178,4	184,4	182	152,2	140,6	161,3	134,9

Fuente: The Vienna Institute for International Economic Studies.



También los costes laborales unitarios reales (CLUR) se mantienen por debajo del nivel que presentaban en 1989 (esta vez sin excepciones); debido, en algunos casos, a la instrumentación de políticas de moderación salarial y, sobre todo, a la obtención de mejoras en la productividad del trabajo. Entre 1993 y 1999 este indicador ha progresado en todos los países, excepto en Bulgaria; destacando los fuertes crecimientos cosechados en Eslovaquia, Hungría y Polonia. Con todo, varios países de la región han visto cómo se deterioraba su posición competitiva en los últimos años. Este deterioro ha sido particularmente intenso en la economía checa, donde los CLUR han aumentado en un 20% (como consecuencia de que los salarios casi han crecido el triple que la productividad del trabajo), y, en menor medida, en Polonia, donde el alza de los CLUR tan sólo ha sido del 3%. En los otros países se ha registrado un fortalecimiento de su competitividad; en Hungría y Rumania la mejora de la posición competitiva se explica porque ha aumentado la productividad del trabajo al tiempo que los salarios medios se han reducido, en Eslovaquia éstos han aumentado menos que la productividad, y en Bulgaria el desplome salarial ha compensado la pérdida de productividad de su economía.

Aunque con desigual intensidad, entre 1993 y 1999 el tipo de cambio real ha experimentado un proceso de apreciación en todos los países, salvo en Hungría; dicha apreciación ha sido más pronunciada en Bulgaria, Rumania y la República Checa. El consiguiente aumento de los costes ha repercutido de manera desfavorable sobre la competitividad de su aparato productivo, que todavía descansa básicamente en el bajo precio de sus productos. Pese a ello, sólo en las economías checa y polaca se ha asistido a una sustancial degradación de los CLUR ajustados al tipo de cambio real, del 35% y 8%, respectivamente.

En cualquier caso, la distancia que separa a los PECO de las economías de Europa occidental es todavía considerable. La recuperación del crecimiento y el diferencial de inflación han propiciado una moderada corrección de la brecha salarial, pero aquéllos conservan aún una importante ventaja competitiva en lo que concierne a los costes laborales, dado que, en términos generales el diferencial de salarios con respecto a los países occidentales es muy superior al *gap* de productividad (World Bank, 2001).

Convergencia macroeconómica

La quiebra de las estructuras administrativas y la subsiguiente liberalización de los mercados dieron lugar a un importante desorden macroeconómico en los primeros años de la transición (cuadros 2 y 3). La relativa estabilidad de los precios y las cuentas públicas equilibradas características de la planificación se transformaron en una fuerte inflación y un déficit presupuestario creciente. Esta situación contrasta con lo experimentado en esos años por los países de Europa occidental. La crisis del Sistema Monetario Europeo y la voluntad de avanzar hacia la unión monetaria, expresada en los acuerdos de Maastricht, habían situado como

objetivo prioritario de la política económica la consecución de un cuadro macroeconómico estable. Naturalmente, el resultado de comportamientos tan dispares fue un vertiginoso aumento de las diferencias de los PECO con su entorno comunitario.

En el período 1989-1993 tres de los países analizados –Bulgaria, Polonia y Rumania- mostraban tasas de inflación de tres dígitos, y los tres restantes se situaban entre el 20% y el 25%; muy superiores, en cualquier caso, a las registradas por las economías española y comunitaria: el 6% y el 5%, respectivamente. En esos años, la inflación (reprimida bajo el sistema administrativo) eclosionó con la desregulación y la liberalización de los mercados y con la decisión de comenzar las reformas con fuertes devaluaciones en el tipo de cambio nominal; otros factores que contribuyeron al rápido aumento de los precios fueron el limitado efecto de las políticas estabilizadoras, los intereses de las corporaciones que disfrutaban de una posición privilegiada en el mercado doméstico y la débil respuesta de la oferta.

Cuadro 2		
Índice de precios al consumo		
(Tasa de variación media anual)		
	1989-1993	1993-2000
Bulgaria	106,6	183,7
Eslovaquia	21,2	11,0
Hungría	25,3	18,3
Polonia	200,5	20,3
República Checa	20,0	9,2
Rumania	128,7	96,3
España	6,0	3,4
Unión Europea	4,8	2,5

Fuente: The Economic Commission for Europe.

Cuadro 3		
Balance del gobierno general		
(Porcentaje del PIB)		
	1990-1993	1993-2000
Bulgaria	-6,1	-4,0
Eslovaquia	-5,0	-3,2
Hungría	-4,3	-6,0
Polonia	-2,7	-3,0
República Checa	-1,1	-1,8
Rumania	-0,1	-3,3
Unión Europea	-4,7	-3,2
España	-4,8	-4,0

Fuente: TransMONEE database y Eurostat.

En lo que concierne a las cuentas públicas, todos los países experimentaron en diferentes momentos un deterioro financiero en las mismas, como consecuencia, sobre todo, de la merma de la capacidad recaudatoria provocada por el derrumbe y la desorganización de la actividad económica. Las posiciones deficitarias fueron especialmente pronunciadas en Eslovaquia, Bulgaria y Hungría. Los otros países de la región también incurrieron en desequilibrios presupuestarios, si bien éstos resultaron más manejables. En ese período, tanto la economía española como el resto de las economías comunitarias también se enfrentaban a situaciones presupuestarias delicadas, con déficit algo inferiores al 5% del PIB, sólo superados por Bulgaria y Eslovaquia.

La situación macroeconómica de los PECO experimentó una mejora apreciable en los años siguientes (Wyplosz, 1999; EBRD, 2000). En primer término, el ritmo de crecimiento de los precios se desaceleró. Dos de los países examinados –Hungría y la República Checa- acreditaban en 2000 una tasa de inflación inferior al 10% ; Bulgaria y Polonia la habían reducido

hasta ese nivel -desde el 1083% en 1997 y el 586% en 1990, respectivamente-. Los resultados más discretos los ofrecía Rumania, donde el índice de precios al consumo en 2000, a pesar de la desinflación de los últimos años, aún se situaba en el 46%. Con todo, el diferencial de inflación que separaba a los PECO de las economías de Europa occidental continuaba siendo sustancial; tan sólo el ritmo de crecimiento de los precios de la economía checa se asemejaba al de la economía española.

Los países ex comunistas de Europa central y oriental también han realizado un notable esfuerzo para sanear las finanzas públicas. En el año 2000 Bulgaria registraba un déficit presupuestario inferior a las prescripciones fijadas en los acuerdos de Maastricht; otros tres países -Eslovaquia, Hungría y Polonia- presentaban posiciones deficitarias ligeramente por encima del 3% del PIB. Tan sólo la República Checa y Rumania alcanzaban el 4%. Pese a ello, al igual que ha sucedido con la inflación, los avances realizados no han eliminado las diferencias con las economías comunitarias, que presentaban en el mismo 2000 una situación de virtual equilibrio.

Pero, probablemente, las diferencias cualitativas son más importantes que las meramente cuantitativas. Si las políticas orientadas a frenar el crecimiento de la demanda agregada -aumentando los tipos de interés reales, moderando los salarios, reduciendo la inversión y conteniendo el gasto público- han eliminado -o, cuando menos, han paliado- el desorden macroeconómico inicial, la consolidación de la senda de desinflación y el saneamiento presupuestario requiere de la realización de transformaciones estructurales de gran calado que aún están pendientes en la mayor parte de los PECO. Estas transformaciones se refieren, por ejemplo, a la renovación tecnológica y organizativa del tejido empresarial, la mejora de las infraestructuras, el aumento de la eficacia de la administración tributaria, la consolidación de instituciones de concertación social o el correcto funcionamiento de los mercados.

El avance en éstas y otras reformas esenciales determinará la sostenibilidad a medio plazo de la senda de convergencia macroeconómica. Pero si las políticas económicas se orientan hacia la estabilización financiera -convirtiendo este objetivo en un fin en sí mismo-, eludiendo la realización de las reformas estructurales antes aludidas, los logros obtenidos en la esfera de los precios y las cuentas públicas podrían resultar efímeros y, sobre todo, hipotecar el potencial de crecimiento económico futuro; en este sentido, conviene insistir en que la estabilización por sí sola no siempre asegura -y, desde luego, no de manera automática- la modernización productiva y la mejora del nivel de vida de la población.

El ingreso de estos países en la UE reforzará las políticas estabilizadoras de los PECO -ya lo está haciendo-. Además, aunque su incorporación a las estructuras comunitarias no les obliga a formar parte de la Unión Económica y Monetaria, sí se comprometen con la aplicación de políticas económicas compatibles con la zona euro. Si este horizonte conduce a subordinar las estrategias económicas (productivas, inversoras) cuyo objetivo es favorecer la convergencia -

que suponen aceptar la existencia de un diferencial de inflación y la necesidad de aplicar políticas monetarias, presupuestarias y cambiarias flexibles- a los planteamientos estabilizadores pueden aparecer conflictos de objetivos.

Viejas y nuevas especializaciones

Los regímenes comunistas de Europa central y oriental aplicaron estrategias de crecimiento orientadas a la rápida industrialización de sus economías⁴, favoreciendo las grandes industrias pesadas de producción de medios de producción y las relaciones económicas con la URSS, país que se convirtió en su principal mercado y suministrador. Naturalmente, su disolución, la crisis de los sistemas burocráticos y la súbita modificación de la estructura de los precios relativos tenían que implicar una alteración fundamental en las especialidades heredadas del período de planificación. A partir de ese momento, ¿ha evolucionado el patrón productivo de los PECO hacia un modelo similar al que existe en los países comunitarios? Nos proponemos contestar esta pregunta considerando los cambios registrados en la estructura sectorial, por un lado, y en los subsectores y ramas más importantes, por otro. Como quiera que las exportaciones (sobre todo las dirigidas a los mercados comunitarios) ocupan un papel crecientemente importante en la formación de la renta nacional, también examinaremos en este apartado las principales características de la estructura de ventajas competitivas que ofrecen los PECO.

1. Homologación productiva

Uno de los hechos mejor conocidos del proceso de cambio estructural del mundo capitalista desarrollado es la pérdida de importancia relativa de la agricultura y la industria en la estructura económica en beneficio del sector servicios. Pues bien, los PECO han registrado un patrón de comportamiento similar: desagrarización, desindustrialización y terciarización de sus economías (Mickiewicz, 2001; Landesmann, 2000) (cuadro 4).

En efecto, las actividades agrarias han perdido una parte importante del protagonismo que todavía tenían a finales de los años ochenta. Como consecuencia de ello, en cuatro de los seis países analizados la presencia de este sector ya es similar a la que tiene en España. En Bulgaria y Rumania, no obstante, la agricultura continua desempeñando un papel predominante en sus economías, tanto en lo que concierne a su contribución a la generación del PIB como, sobre todo, a la absorción de empleo; en el primer país más de una cuarta parte del empleo total estaba ocupado en la producción agraria y en el segundo cerca del 40% (este porcentaje también era

⁴ En el caso de Checoslovaquia, país que ya contaba con una base industrial sólida, el resultado de aquellas políticas fue la transformación de sus especializaciones productivas conforme a las prioridades establecidas en el modelo soviético.

importante en la economía polaca, alrededor del 25%). La evolución seguida por las economías búlgara y rumana es ciertamente llamativa: en los últimos años ambas han aumentado el empleo en la agricultura (en Rumania también en términos absolutos), fruto del reemplazo en actividades de subsistencia en las zonas rurales de una parte de la población que ha perdido su puesto de trabajo en la industria y de la aún limitada capacidad de absorción de empleo en el sector servicios.

Cuadro 4								
Estructura del valor añadido (Porcentaje del total)								
	Agricultura		Industria		Manufactura		Servicios	
	1990	1999	1990	1999	1990	1999	1990	1999
Bulgaria	18	15	51	23	--	15	31	62
Eslovaquia	7	4	59	32	--	22	33	64
Hungría	15	6	39	34	23	25	46	61
Polonia	8	3	48	31	--	18	44	65
República Checa	8	4	49	43	--	--	43	53
Rumania	20	16	50	31	--	22	30	53
España	--	4	--	28	--	--	--	69

Fuente: World Bank.

Las reformas económicas también han corregido, al menos en parte, la situación de hipertrofia industrial heredada de la planificación. En todos los países se ha asistido a una cierta 'desindustrialización' que ha cristalizado en una reducción de la importancia relativa del sector secundario tanto en el PIB como en el empleo global. Estos países ahora presentan valores más cercanos a los de su entorno comunitario, si bien sólo la economía búlgara mostraba un porcentaje inferior al de la española. En el otro extremo, la industria Checa participaba en la formación del PIB en una proporción muy superior a la del resto de los PECO y también de la UE. Ahora bien, como se verá más adelante, mientras que en algunos países la desindustrialización se ha dado en paralelo a un cambio estructural que ha cristalizado en el fortalecimiento de algunos subsectores manufactureros modernos, en otros, del proceso de desindustrialización básicamente ha surgido una especialización en actividades con un marcado componente tradicional.

El contrapunto de la menor relevancia de la agricultura y la industria en la estructura económica ha sido el creciente protagonismo adquirido por el sector terciario, que ha conocido una fuerte progresión en todos los países de la región, si bien en ninguno de ellos el proceso de terciarización ha alcanzado la amplitud que presenta en la economía española. Aunque los servicios prestados por las administraciones públicas continúan ocupando un lugar destacado⁵,

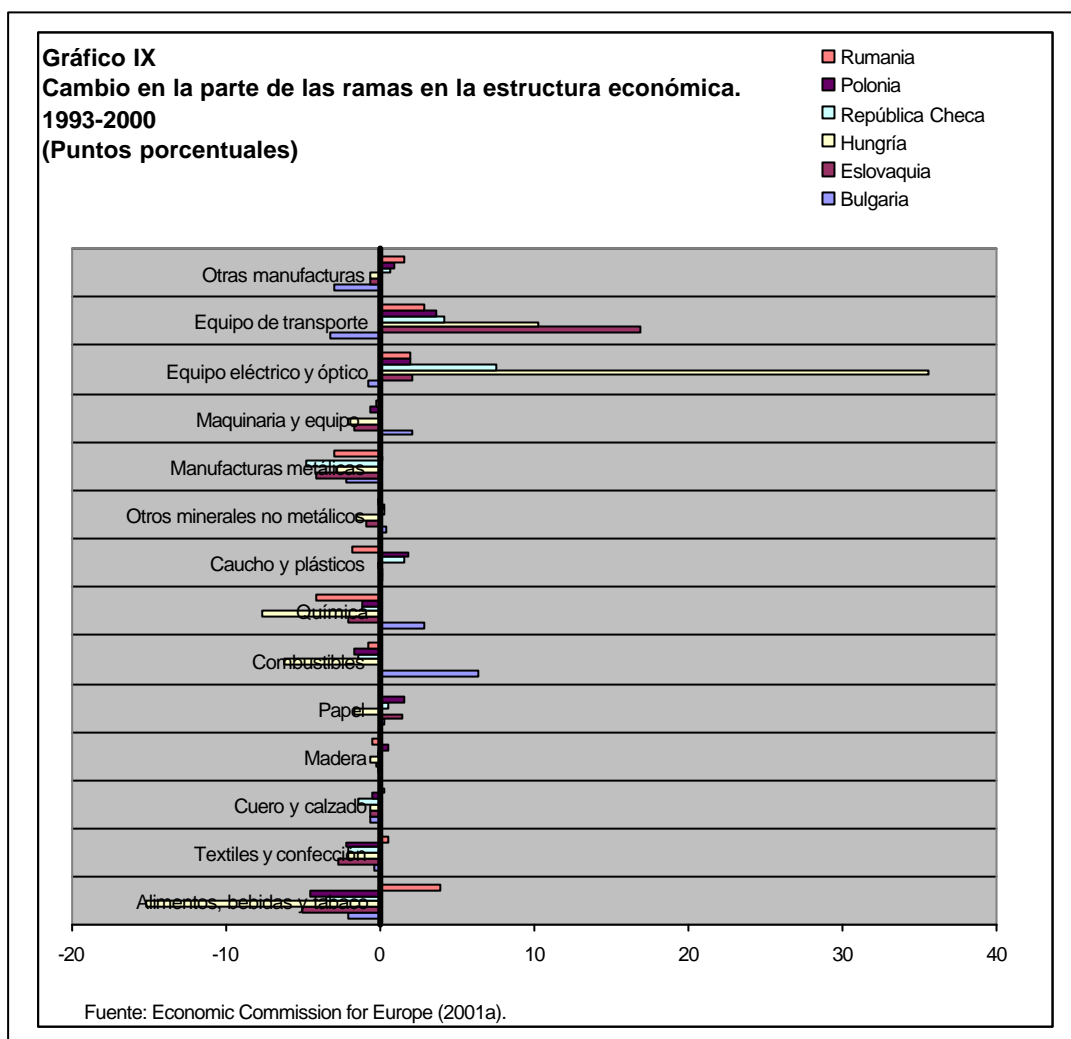
⁵ Paradójicamente, algunos servicios no destinados a la venta (públicos) han aumentado, debido a que ya no se ofrecen en el marco de la empresa estatal, como complemento del ingreso de los trabajadores y a las

han sido los servicios de mercado los que más han progresado; por ejemplo, los relacionados con la implantación y renovación del sector financiero, la reestructuración de las empresas o el pujante sector turístico. Se ha seguido, en definitiva, un patrón de evolución similar al observado en las economías euro occidentales, aunque parece claro que las diferencias en la calidad de los servicios entre ambas zonas continúan siendo importantes.

El cuadro 5 y el gráfico IX evalúan la intensidad y la dirección del cambio estructural registrado en la industria manufacturera a lo largo del proceso de transición (el gráfico se refiere exclusivamente al período más reciente, entre 1993 y 2000). Los dos rasgos más destacables son la envergadura de las transformaciones estructurales, por un lado, y la diversidad de situaciones en presencia, por otro. El país que, sin duda alguna, acredita unos resultados más espectaculares es Hungría. Entre 1990 y 1999 las industrias de equipo eléctrico y de material de transporte han aumentado su participación en el producto global en 13 y 12 puntos porcentuales respectivamente; en 1999 estas dos industrias ya eran responsables del 40% del output global. La expansión de la producción manufacturera de los últimos años se ha sustentado precisamente en estos dos subsectores. La industria agroalimentaria ha perdido una parte del protagonismo que tenía en 1990, cuando era la principal actividad manufacturera de Hungría, pero todavía aportaba en 1999 el 17% del *output* global.

La economías checa y eslovaca han seguido un patrón de ajuste estructural similar al húngaro, en lo que concierne al impulso de las industrias modernas, si bien la intensidad del mismo ha sido sustancialmente menor. Los puntos fuertes de la estructura manufacturera de la República Checa son, por este orden, las manufacturas metálicas, la producción de alimentos, bebidas y tabacos y la automoción. En cuanto a Eslovaquia, sobresale el protagonismo adquirido por la fabricación de material de transporte, que ha aumentado su peso específico (entre 1993 y 1999) en 9 puntos porcentuales. Al igual que ha sucedido en la República Checa, las tres industrias mencionadas antes son las que vertebran el aparato productivo de la economía eslovaca. En Polonia el proceso de cambio estructural ha sido más suave que en los tres países anteriores, si bien también han ganado peso las industrias modernas. A pesar de haber experimentado un moderado retroceso en términos porcentuales, en 1999 la industria alimentaria generaba una cuarta parte del producto global, situándose a continuación las manufacturas metálicas; ambas actividades representaban el 36% del producto total.

nuevas necesidades –no sólo sociales–, provocadas por el cambio sistémico, que han tenido que asumir los poderes públicos.



La trayectoria seguida por las economías búlgara y rumana se acomoda a parámetros distintos. En ambos casos, los subsectores tradicionales han continuado ganando (o han mantenido sus) posiciones en la estructura manufacturera; en Rumania en los últimos años podemos encontrar entre las ramas ganadoras también a las industrias de automoción y eléctrica. En los dos países las especializaciones productivas se localizan básicamente en actividades – sustentadas en gran medida en capacidades productivas heredadas del viejo sistema burocrático- para las que cuentan con alguna ventaja comparativa, bien en términos de recursos naturales o de trabajo barato. En Bulgaria las principales industrias manufactureras en 1999 eran los alimentos, bebidas y tabaco, los combustibles y la maquinaria y equipo (47% del producto global); mientras que en Rumania el *ranking* industrial estaba liberado por los subsectores alimentario, manufacturas metálicas y combustible (49% del producto total).

En ese proceso de cambio estructural, ¿han homologado los PECO su estructura manufacturera a la que existe en Europa occidental? Si consideramos las diferentes especializaciones productivas de los países del Norte y del Sur de la UE, podemos apreciar que

se han configurado, en términos generales, dos grandes tendencias. Respecto a las economías europeas con mayor nivel de desarrollo económico, los PECO tienden a reforzar su especialización en productos manufacturados intensivos en trabajo y recursos naturales, mientras que respecto a los países meridionales de la UE, los principales puntos fuertes se localizan en producciones intensivas en capital y en recursos naturales.

Veamos, a modo de ejemplo, cómo se ha materializado este patrón de comportamiento en los dos países de la región que muestran trayectorias más polarizadas: Bulgaria y Hungría (cuadro 6). En comparación con los países más desarrollados de la UE, las ventajas comparativas de la economía búlgara se localizan en los subsectores de combustibles, cuero y calzado, textiles y confección, y alimentos bebidas y tabaco. Si el baremo de comparación es el grupo de países meridionales de la UE, entonces las mayores ventajas se localizan en la fabricación de maquinaria y equipo y combustibles. En el otro extremo, en relación a las economías situadas en el norte de la UE, Hungría, como sucede en los otros países de la región, está más especializada en productos tradicionales –como cuero, calzado y alimentos, bebidas y tabaco-, si bien lo más destacado ha sido la ganancia obtenida en la industria eléctrica y óptica y, en menor medida, en la fabricación de material de transporte. Respecto de los países de menor desarrollo de la UE, es en ambas industrias donde se focalizan las ventajas productivas de la economía húngara. El resto de los PECO se encuentran en una posición intermedia entre estos dos extremos

Cuadro 6**Índice de similitud de la estructura productiva (*)**

	Bulgaria				Hungría			
	1990 (UE Norte)	1990 (UE Sur)	1999 (UE Norte)	1999 (UE Sur)	1990 (UE Norte)	1990 (UE Sur)	1999 (UE Norte)	1999 (UE Sur)
Alimentos, bebidas y tabaco	1,7	1,1	1,6	1,1	1,6	1,1	1,1	0,7
Textiles y confección	2,6	1,0	1,9	0,7	1,7	0,6	1,0	0,4
Cuero y calzado	3,2	0,6	2,6	0,5	3,4	0,6	1,6	0,3
Madera	0,9	0,4	1,1	0,5	1,7	0,9	0,9	0,4
Papel	0,2	0,3	0,6	0,7	0,5	0,5	0,6	0,7
Combustibles	1,0	0,7	2,9	2,1	1,3	1,0	0,9	0,7
Química	0,5	0,6	0,9	1,1	1,0	1,2	0,7	0,8
Caucho y plásticos	0,6	0,8	0,5	0,6	0,6	0,8	0,9	1,0
Otros minerales no metálicos	1,3	0,7	1,6	0,8	1,3	0,6	0,9	0,5
Manufacturas metálicas	0,8	0,9	1,0	1,0	1,4	1,4	0,8	0,8
Maquinaria y equipo	1,1	3,2	1,1	3,2	0,7	2,0	0,5	1,3
Equipo eléctrico y óptico	0,7	1,3	0,4	0,7	1,0	1,7	2,2	4,0
Equipo de transporte	0,4	0,7	0,1	0,2	0,3	0,6	1,2	2,2
Otras manufacturas	3,7	4,2	0,6	0,7	0,4	0,5	0,5	0,5

(*) Porcentaje de cada rama en el producto global del país, comparado con el peso que la misma rama tiene en el producto de la UE (los datos de la UE se refieren a 1996).

Fuente: Landesmann (2000) y ECE (2001a).

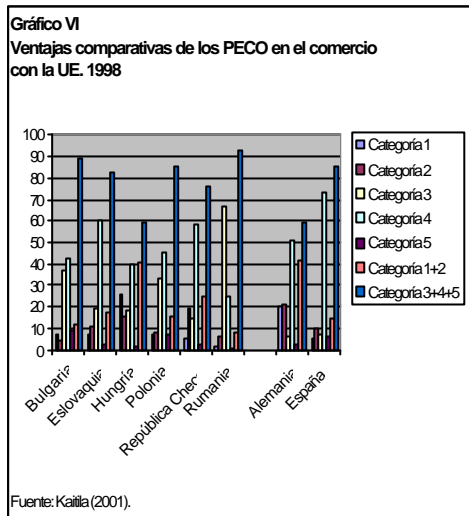
2. Cambios en las especializaciones exportadoras

¿Cómo ha influido el nuevo mapa productivo en la inserción exportadora de los PECO? ¿Han surgido en estos países nuevas ventajas competitivas homologables a las que existen en los de la UE? No insistiremos en el hecho, suficientemente conocido, de que aquellas actividades que habían cobrado un mayor auge durante los regímenes comunistas, básicamente incardinadas en el mercado soviético, cuya principal ventaja se derivaba de disponer de una oferta abundante de materias primas y bienes intermedios procedentes de la URSS o de colocar sus productos en ese país a través de las redes administrativas, han perdido importancia en la estructura exportadora de los PECO.

En el gráfico y cuadro siguientes se puede observar el nuevo patrón de ventajas comparativas⁶. La conclusión más llamativa es que la estructura exportadora de los PECO descansa en actividades intensivas en trabajo y en capital (grupos 3, 4 y 5). Los dos extremos de esta situación están representados por Rumania (donde estos rubros aportaban el 92% de las ventas totales en los mercados comunitarios) y Hungría (donde tan sólo alcanzaban el 59%). La estructura exportadora de este país tiende a asemejarse a la de las economías más desarrolladas de la UE, como Alemania; en ambos casos, los productos de alto componente tecnológico e intensivos en capital humano suponían alrededor del 40% de las ventas totales. El resto de países de la región tiende a homologarse con las economías meridionales de la UE, como España. En efecto, en Bulgaria, Eslovaquia y Polonia las mercancías intensivas en trabajo y en capital, así como los productos agroalimentarios, generaban entre el 80 y el 90% de las ventas realizadas en los mercados comunitarios –85% en España-; en Rumania, como se ha señalado antes, aún está más acentuado el componente tradicional de su estructura exportadora, mientras que la República Checa se encuentra en una posición intermedia.

La orientación del cambio estructural se puede apreciar en que las exportaciones de productos modernos -1 y 2- ganan posiciones en el conjunto de las ventas exteriores, al tiempo que las pierden las producciones que básicamente utilizan trabajo y capital (3, 4 y 5) (excepto Bulgaria, donde los primeros retroceden y los segundos aumentan). Las dos economías que han registrado un cambio estructural más acusado han sido Hungría –donde ha aumentado con fuerza el perfil tecnológico de sus exportaciones- y, en menor medida, la República Checa –en este caso, al igual que en Eslovaquia, el componente más dinámico han sido los productos intensivos en capital humano-; ambos rubros han progresado también en Polonia

⁶ Éstas han sido definidas atendiendo a los siguientes criterios: importancia de la mano de obra cualificada en la fuerza de trabajo total, salario medio, importancia de los costes laborales en el valor añadido y tasa de inversión.



Cuadro 7
Ventajas comparativas de los PECO en su comercio con la UE
(Cambio porcentual entre 1993 y 1998)

	Categoría					Crecimiento promedio	
	1	2	3	4	5	1+2	3+4+5
Bulgaria	-1,5	-3,2	1,6	8,3	-5,2	-2,35	1,6
Eslovaquia	-1	3,8	-14,1	17,2	-5,9	1,4	-0,9
Hungría	15,9	3	-20,8	6,1	-4,1	9,45	-6,3
Polonia	1,3	2	-8,8	7,6	-2,1	1,65	-1,1
República Checa	-2,1	7,3	-12,3	10,8	-3,7	2,6	-1,7
Rumania	-1,3	2,9	-2,6	2,7	-1,7	0,8	-0,5
Alemania	0,3	-3,5	-1,5	5,1	-0,5	-1,6	1,0
España	0	0,5	0,8	-0,1	-1,2	0,25	-0,2

Fuente: Kaitila ((2001)..

Cuadro 8

Categoría 1	Alta proporción de los salarios en el valor añadido, salarios elevados y alta proporción de capital humano cualificado	Industrias tecnológicas intensivas en capital humano
Categoría 2	Baja tasa de inversión, altos salarios y alta proporción de los salarios en el valor añadido	Industrias intensivas en capital humano
Categoría 3	Bajos salarios medios, tasa de inversión baja y alta proporción de los salarios en el valor añadido.	Industrias intensivas en trabajo
Categoría 4	Alta tasa de inversión, salarios bajos, escasa importancia de la fuerza de trabajo cualificada y proporción intermedia de los salarios en el valor añadido.	Industrias intensivas en trabajo y en capital
Categoría 5	Industrias agroalimentarias	Industrias intensivas en capital físico y humano

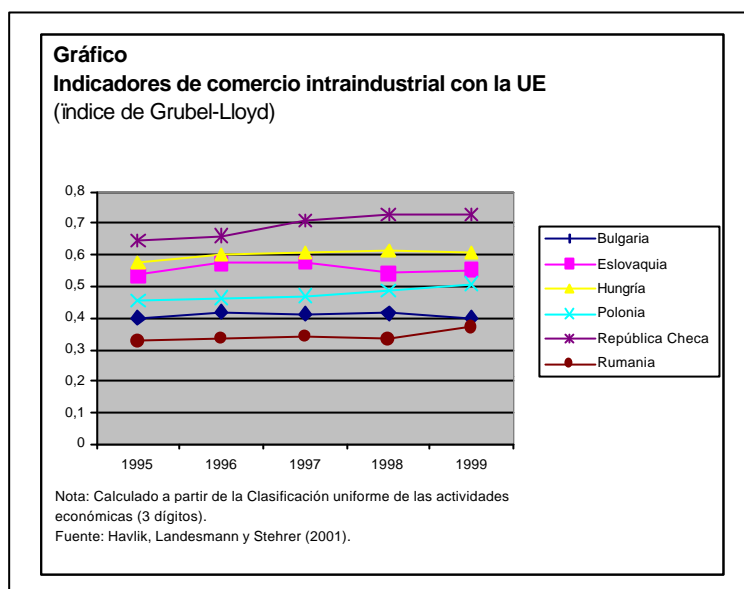
Fuente: Kaitila (2001).

En este contexto de redefinición de las especializaciones exportadoras y de relativo cambio estructural, también ha progresado el denominado comercio intraindustrial (CI) (Kaitila, 2001; Havlik, Landesmann y Stehrer, 2001). En contraposición a las transacciones intersectoriales – sustentadas en la existencia de ventajas comparativas absolutas en uno o varios factores productivos-, este comercio consiste en el intercambio de artículos similares o diferenciados dentro de la misma rama, como consecuencia de la consolidación de ventajas estratégicas en una determinada línea de productos. El CI permite la obtención de economías de escala y aumentar la gama y el surtido de productos disponibles, tanto para las empresas como para los consumidores.

Si bien el índice que mide el CI entre los PECO y la UE⁷ aún no ha alcanzado el nivel que tiene en el comercio intracomunitario, se ha acercado al mismo en los últimos años, sobre todo

⁷ El índice de Grubel-Lloyd se expresa de la siguiente forma $1 - \frac{|Xi - Mi|}{(Xi + Mi)}$

en la República Checa y en Hungría; no ha sido ajena a esta evolución la canalización de IED a estos dos países, lo cual ha dado lugar a una intensificación de las transacciones intrafirma. Las economías menos desarrolladas de la región –Bulgaria y Rumania- son también las que muestran un nivel de CI más reducido; esto es, sus vínculos comerciales con la UE todavía presentan básicamente un formato interindustrial.



Una parte sustancial del CI desarrollado entre los PECO y la UE ha consistido de intercambios de artículos verticalmente diferenciados; ello significa que, para una determinada gama de productos, la calidad de las exportaciones realizadas por los PECO –utilizando como *proxy* el precio unitario- es inferior al de las exportaciones de la UE. Presenta menor relevancia el comercio de variedades, donde la calidad de los productos objeto de transacción es similar, diferenciándose en sus atributos físicos. Ello nos indica que, en términos generales, los PECO tienden a situarse dentro de cada subsector en los segmentos productivos de menor complejidad técnica y en los escalones de calidad media-baja.

Aproximación socioinstitucional

El indicador que de manera más contundente pone de manifiesto el calado del cambio sistémico operado en el mundo poscomunista es la importancia adquirida por el sector privado en la vida económica (cuadro 9). A finales de los años ochenta, el Estado continuaba ocupando en los países objeto de estudio un protagonismo indiscutible –incluso en los que ya habían

Los valores extremos que puede alcanzar este índice son 0 –ausencia de comercio intraindustrial- y 1 –todo el comercio pertenece a esta categoría.

introducido reformas de cierta envergadura en el sistema de planificación-. En aquellos años todavía eran de propiedad estatal buena parte de los medios de producción –con la notable excepción de la agricultura polaca, donde el sector privado ha desempeñado un papel dominante durante todo el período de planificación- y la iniciativa privada continuaba instalada en espacios económicos relativamente periféricos, como los servicios minoristas y la pequeña producción agraria y artesanal.

Cuadro 9								
Progreso en la transición (*)			Bulgaria	Eslovaquia	Hungría	Polonia	República Checa	Rumania
	Importancia del sector privado		70	75	80	70	80	60
Empresas	Privatización a gran escala		4-	4	4	3+	4	3
	Privatización a pequeña escala		4-	4+	4+	4+	4+	4-
	Reestructuración y gobierno empresarial		2+	3	3+	3	3+	2
Mercados y comercio	Liberalización de precios		3	3	3+	3+	3	3
	Sistema de pagos y comercio		4+	4+	4+	4+	4+	4
	Política de competencia		2+	3	3	3	3	2+
Instituciones financieras	Liberalización de los tipos de interés y reforma bancaria		3	3	4	3+	3+	3-
	Instituciones financieras no bancarias y bolsa de valores		2	2+	4-	4-	3	2

(*) El abanico de puntuaciones abarca de 1 (poco cambio) a 4+ (homologación con los países desarrollados con economías de mercado).
Fuente: European Bank for Reconstruction and Development (2000).

La privatización de las empresas de titularidad pública y el surgimiento de nuevos negocios han determinado un fuerte aumento de la parte del sector privado en el producto global y en el empleo; de modo que en la actualidad los PECO ofrecen, en términos generales, un panorama similar al que podemos encontrar en los países de Europa occidental. Donde la privatización de la economía ha alcanzado mayores dimensiones ha sido en Hungría y la República Checa (el sector privado aporta el 80% del PIB), siendo Rumania el país más rezagado (60% del PIB).

Si analizamos el proceso de privatización de las empresas estatales⁸ –sin alejarnos de una perspectiva estrictamente cuantitativa-, se aprecia que la denominada pequeña y media privatización se encuentra en un estadio muy avanzado en todos los países, mientras que la transferencia de las grandes corporaciones ha seguido un curso más lento e irregular –aunque en

⁸ Los PECO han seguido estrategias privatizadoras diversas, tanto en la determinación de los objetivos como en la elección de las técnicas más adecuadas para alcanzar esos objetivos.

algunos de ellos, como en Hungría, se puede afirmar que en lo fundamental ha finalizado-. En la actualidad, los gobiernos están centrados en la privatización de las empresas de servicios, como los bancos, las compañías de seguros, las aerolíneas y las telecomunicaciones.

Al igual que señalamos anteriormente, también en el ámbito de la privatización encontramos aspectos de orden cualitativo que deben ser mencionados. Si bien es cierto que los PECO han realizado progresos muy importantes en lo que concierne al impulso de la iniciativa privada, los vínculos de causalidad entre privatización y reestructuración han sido más débiles y contradictorios que lo previsto por los gobiernos reformistas. En este sentido, son numerosos los ejemplos donde los nuevos propietarios privados han impulsado un proceso de modernización productiva de sus empresas, pero también abundan los casos donde la dirección prioritaria del ajuste ha sido la moderación salarial y el recorte de las plantillas, o donde las nuevas empresas privadas, cuando las condiciones lo han hecho posible, han incorporado la cultura y las prácticas de las antiguas firmas estatales, obteniendo ventajas de los mercados oligopólicos y de parasitar las finanzas públicas. Forman parte, asimismo, de esta visión cualitativa las elevadas tasas de mortalidad empresarial de los nuevos negocios puestos en marcha, la debilidad de las pequeñas y medianas empresas, la infracapitalización de los nuevos establecimientos privados y el conglomerado de relaciones de propiedad que ha surgido dentro de algunas grandes firmas que dificultan una gestión eficiente de las mismas.

Pero las transformaciones socioinstitucionales no han consistido sólo en la eclosión de los negocios privados, aunque éste sea un ámbito decisivo en la definición de las relaciones de propiedad y en la configuración de las nuevas estructuras de poder. Otros aspectos fundamentales para evaluar la profundidad del cambio sistémico son los perfiles de la nueva estructura social y la consolidación de un nuevo marco institucional.

En cuanto al primero de los elementos mencionados, al igual que sucede con las economías de Europa occidental, también en los PECO se ha asistido a un proceso de creciente diferenciación y polarización social. El índice de Gini –que mide la dispersión en la distribución de las diferentes fuentes de renta- ha aumentado de manera significativa en todos ellos⁹; alcanzando, en algunos casos, los valores de aquellos países occidentales que se caracterizan por presentar una estructura social más desigual (cuadro 10). Este es el caso, por ejemplo, de Rumania donde se observan las mayores cotas de desigualdad –muy cerca ya de las registradas en Estados Unidos- y, al mismo tiempo, donde el coeficiente de Gini ha registrado un crecimiento más pronunciado. Le siguen en importancia Hungría –donde, sin embargo, el índice

⁹ Al comienzo de las reformas, los PECO presentaban índices de desigualdad inferiores al promedio de la OCDE (UNICEF, 2001).

de desigualdad ha aumentado con moderación durante la transición¹⁰ - y Polonia. El país que en 1999 presentaba una distribución de los ingresos más igualitaria era la República Checa.

Cuadro 10

	Coefficiente de Gini de los ingresos mensuales		Relación entre los percentiles primero y noveno	
	1989	1999	1989	1997
Bulgaria (d) (e)	0,212(a)	0,291(b)	2,56(a)	3,57(c)
Eslovaquia	0,2	Nd	2,42	Nd
Hungría (f)	0,268	0,35 (c)	3,40(a)	4,17
Polonia (g)	0,207	0,305	2,43	3,53
República Checa	0,204	0,257	2,43	2,98
Rumania	0,155	0,372	1,94	5,21

(a) 1990
 (b) 1996
 (c) 1997
 (d) Ingresos brutos.
 (e) Sector público.
 (f) Excluye pequeños empresarios.
 (g) 1989-91: ingresos netos; 1992-1999: ingresos brutos.
 Fuente: TransMONEE.

Al mismo tiempo que se ha acentuado la polarización social, ha eclosionado la pobreza, sobre todo en algunos países¹¹ (UNICEF, 2001). En efecto, en Bulgaria y Rumania una parte sustancial de la población vive en una situación de pobreza extrema, aplicando los también extremos baremos utilizados por el Banco Mundial. El deterioro de la situación social de ambos países también se aprecia en el crecimiento de la criminalidad, el aumento en la tasa de divorcios y en la mayor incidencia de la tuberculosis, así como en la reducción de la esperanza de vida de los varones y de la tasa de matriculación en la enseñanza secundaria.

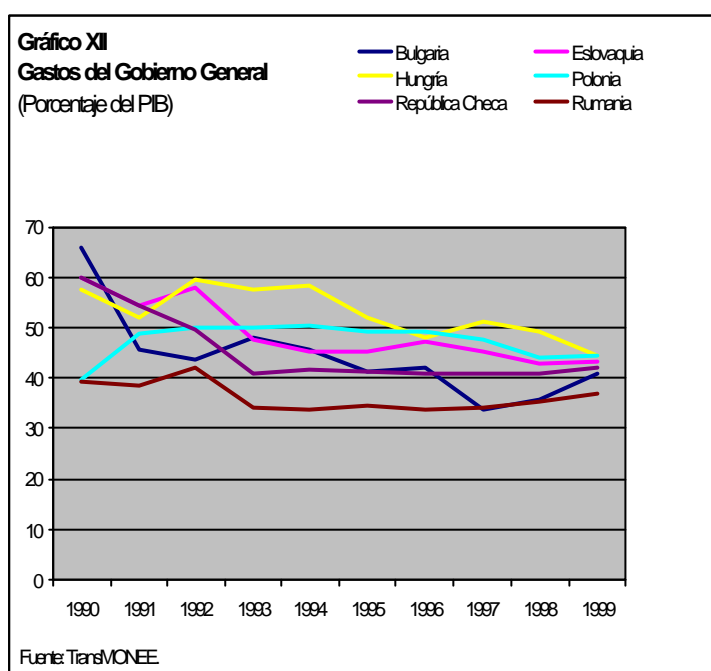
Los países más desarrollados de la región ofrecen un balance social más favorable. En este sentido, parece que están positivamente correlacionadas las reformas sistémicas y las transformaciones estructurales con la mejora del nivel de vida de la población. Pero también en ellos un porcentaje apreciable de los ciudadanos vive por debajo de umbrales nacionales de subsistencia. Estos países han conocido, asimismo, un deterioro en diferentes indicadores sociales: en todos ha aumentado el índice de criminalidad y la tasa de divorcio, en Hungría la incidencia de la tuberculosis, en la República Checa y en Polonia la tasa de suicidios en los

¹⁰ Este país ya presentaba valores elevados al comienzo de las reformas, debido a la liberalización que había experimentado desde finales de los años sesenta.

¹¹ La pobreza afecta en mayor medida a los grupos sociales más débiles: los niños, las mujeres y los ancianos, las familias monoparentales, los desempleados de larga duración, los trabajadores agrarios y de las zonas deprimidas, y algunas minorías étnicas.

adolescentes, en Eslovaquia la *ratio* de mortalidad materna ha crecido y la tasa de matriculación en la educación preescolar se ha reducido.

Una de las razones fundamentales del aumento de la desigualdad reside en los cambios operados en el mercado de trabajo; cambios que, por lo demás, homologan a estos países con los estándares eurooccidentales. El crecimiento del desempleo de larga duración, los recortes introducidos en las prestaciones sociales destinadas a los trabajadores desocupados, la reducción en la tasa de participación de las mujeres, la creciente precarización de los contratos, la apertura del abanico salarial y la contracción del salario mínimo como porcentaje del salario medio están en el origen del aumento de la polarización social¹².



La desigualdad social y la pobreza han aumentado en un contexto de debilidad de las redes sociales, que están sometidas a una fuerte presión como consecuencia de la liberalización de los mercados y de las exigencias derivadas de su integración en el mercado internacional. En la nueva situación, los precios, la mayor parte de los cuales se forman ahora sin interferencias administrativas, y los mercados, dominados por la competencia y en los que actúan empresas que se mueven por un criterio de beneficio, son dos de los factores determinantes en la distribución de la renta y la riqueza. Aunque en algunos casos el Estado ha continuado ocupando una parcela significativa de la actividad económica –en contra de lo prescrito por las

¹² El último balance de UNICEF sobre los procesos de transición (UNICEF, 2001), señala que el coeficiente de Gini de los ingresos ha crecido en mayor medida que el de la renta y que este crecimiento

proclamas más liberales-, la lógica imperante en las políticas estabilizadoras y, más en general, un diseño de política económica donde el ajuste presupuestario se ha convertido en un objetivo en sí mismo, junto a la creciente presión de los intereses privados, que pretenden someter a la lógica del mercado el sector social de la economía, han supuesto un factor de debilitamiento de las estrategias redistributivas públicas.

La reducción del papel del Estado y, sobre todo, la contracción del sector social público constituyen piezas asimismo importantes de la reestructuración del espacio económico europeo, cada vez más impregnado del pensamiento neoliberal. Aún podemos encontrar, sin embargo, algunos elementos singulares en la configuración del entramado social de los PECO: la debilidad de los instrumentos de concertación social y de los agentes sociales que intervienen en la misma, el insuficiente desarrollo de la sociedad civil, la fragilidad de las clases y sectores intermedios y la posición prominente de determinados segmentos de la antigua nomenclatura, que han obtenido grandes ventajas de su privilegiada posición en el aparato del Estado y de la privatización de las empresas públicas.

En lo que concierne a los otros ámbitos del cambio sistémico, la información contenida en el cuadro 9 pone de manifiesto de manera sintética los logros obtenidos en la liberalización de los mercados y en la creación de un nuevo tejido institucional. Algunos ejemplos del esfuerzo desplegado por los gobiernos reformistas son: la liberalización de los precios, el surgimiento de un sistema bancario en el que ya se encuentran separadas las funciones del banco central y de los bancos comerciales, unas bolsas de valores en las que las empresas y los poderes públicos puedan atender sus necesidades financieras, un código mercantil, civil y penal y unos tribunales de justicia en los que se puedan dirimir los litigios entre los particulares y de éstos con los poderes públicos, unos procedimientos de quiebra e insolvencia destinados a favorecer la reestructuración de las empresas y a proteger los derechos de los acreedores, y un conjunto de disposiciones legales que pretenden asegurar un adecuado funcionamiento de los mercados. No obstante, las diferencias entre los países son, también en este caso, sustanciales; el grado de homologación con las economías desarrolladas de mercado alcanzado por algunos de ellos – como Hungría, Polonia y la República Checa- es superior al de Bulgaria y Rumania, donde todavía se aprecia un *gap* institucional considerable.

Ahora bien, la existencia formal de las instituciones y las leyes no garantizan que aquellas funcionen y éstas se apliquen. En este sentido, hay que apuntar problemas de muy diferente naturaleza, de cuya solución depende que se alcance un mejor funcionamiento del conjunto de la economía: escasez de fuerza de trabajo cualificada, precariedad de recursos afectados a la modernización institucional, corrupción y parasitación del aparato del Estado por parte de los grupos económicos e insuficiente armonización del marco legal. Especial mención merece la

ha sido destacado incluso en aquellos países que registran una distribución de la renta relativamente igualitaria.

situación del sector financiero, que, a pesar de las mejoras introducidas en los últimos años, aun se encuentra aquejado de diferentes carencias estructurales, relacionadas con el tamaño y la solvencia de los bancos, la necesaria modernización de los servicios prestados a sus clientes, los altos costes de intermediación, la debilidad de los instrumentos de supervisión y control aplicados por los bancos centrales y el limitado papel de las bolsas de valores como complemento de la financiación bancaria (Hencsey et al., 2001).

Pero más allá de estos problemas –algunos de los cuales han sido reiterados por los informes regularmente emitidos por la Comisión Europea-, el desarrollo institucional parece lastrado por otras deficiencias, que explicarían que la liberalización de los mercados haya progresado en mayor medida que la puesta en funcionamiento de un nuevo marco institucional. A este desfase no parecen ajenos los intereses de los grandes grupos económicos cuya fuente de ganancias está asociada a un capitalismo de baja densidad institucional. Asimismo, la lógica que impulsa el proceso de globalización de los mercados –y la búsqueda por parte de los que operan desde ellos de un estatus donde el control y la supervisión procedente de los estados nacionales sea mínima- contribuye a que se consolide este *decalage*.

Papel de las inversiones extranjeras directas en el proceso de convergencia

¿Cómo han influido en el proceso de ‘catching-up’ las entradas de inversión extranjera directa? La orientación capitalista de las reformas ha despertado un creciente interés en las empresas multinacionales occidentales, atraídas por unos mercados relativamente ‘vírgenes’ a los que se podía acceder con una legislación cada vez más permisiva, por la oleada de privatizaciones de activos públicos a bajo precio, por la existencia de una fuerza de trabajo barata y con altos niveles de cualificación y, en fin, por la posibilidad de tomar posiciones en países que, en los siguientes años, se incorporarían a la UE y que ya estaban experimentando una creciente integración de sus economías en el espacio comunitario.

El resultado de ese interés ha sido un continuo aumento en el volumen de inversiones dirigidas a los PECO (cuadros 11, 12 y 13). En efecto, si en 1990 los flujos anuales de IED eran irrelevantes, diez años más tarde, en 2000, éstos alcanzaron los 20 mil millones de dólares, lo que representaba un stock acumulado de 86 mil millones de dólares¹³. Aunque éstas se concentraron inicialmente en Hungría –debido, fundamentalmente a la política seguida por este país de ofrecer en venta sus mejores empresas a inversores estratégicos con el objetivo de asegurar su reestructuración-, posteriormente los inversores foráneos han realizado importantes operaciones en otros países de la región. De hecho, Polonia y la República Checa ya absorben un stock de inversión superior al húngaro.

¹³ Con todo, las entradas de IED tan sólo representaban en 1999 el 1,8% de los flujos y el 2,3% del stock acumulado mundiales.

Cuadro 11		
Entradas anuales de inversión extranjera directa (Millones de dólares)		
	1990	2000
Bulgaria(a)	4	975
Eslovaquia	18	2075
Hungría	311	1957
Polonia(a)	88	9461
República Checa (b)	180	4595
Rumania		998
Total	601	20061

(a) Netas de inversiones de los residentes en el extranjero.. Bulgaria, 1990-1994; Polonia, 1990-1995.
 (b) En marzo de 2001 se ha introducido un cambio metodológico en virtud del cual los préstamos intercompañía se clasifican como IED y no como otras inversiones
 Fuente: Economic Commission for Europe (2001a).

Cuadro 12		
Stock acumulado de inversión extranjera directa (Estadísticas de balanza de pagos, millones de dólares)		
	1990	2000 (a)
Bulgaria	4	3309
Eslovaquia		3700
Hungría	569	19863
Polonia	109	32000
República Checa	72	21095
Rumania		6519
Total	754	86486

(a) Estimaciones
 Fuente: The Vienna Institute for Comparative Economic Studies, julio (2001)

Cuadro 13						
Importancia de las IED						
	Stock de IED/PIB		Stock de IED por habitante (dólares)		Flujos de IED/FBCF	
	1990	1999	1990	1999	1989-1994	1999
Bulgaria	3,4	19,9	0,4	419,4	3,6	41,4
Eslovaquia	7,3	14,6	86,9 (a)	685,1	3,5	5,9
Hungría	22,4	39,9	53,8	1952,3	15,7	18,8
Polonia	6,6	17,2	2,9	827,8	5,2	17,8
República Checa	14,5	33	7,0	2051,8	6,4	44,5
Rumania	3,2	16,1	1,7 (b)	290,3	2,7	16,6
Países desarrollados	8,4	14,5			3,7	17
Unión Europea	11	22,2			5,4	27,7
España	13,4	20,5	1696,3	3560,6	10,1	13,1
Países en desarrollo	13,4	28			5,2	13,8

(a) 1993
 (b) 1991
 Fuente: UNCTAD (2001).

Los diferentes indicadores que miden la importancia de los flujos foráneos en las economías huésped ponen de manifiesto el intenso proceso de internacionalización que éstas han experimentado (UNCTAD, 2001). En los seis países analizados ha aumentado la importancia de las IED respecto del PIB, del número de habitantes y de la formación bruta de capital fijo. Donde, en términos generales, más ha avanzado el proceso de internacionalización ha sido en las economías checa y húngara, que ya muestran valores semejantes o, en algunos indicadores,

superiores a los de España y la UE. También sobresale el caso de Bulgaria, país en el que la IED representaba en 1999 algo más del 40% de la inversión total¹⁴.

Las IED han intervenido en la dinámica de convergencia de diferentes maneras (ECE, 2001b). En primer lugar, a través de la actividad inversora; de hecho, en algunos países las empresas controladas total o parcialmente por el capital foráneo son responsables en buena medida del crecimiento observado en la formación bruta de capital fijo. Han contribuido, así, a la modernización del aparato productivo y a la superación del 'gap' tecnológico que separa a los PECO de los países miembros de la UE. Su impacto no sólo es visible en la producción manufacturera sino también en algunos servicios imprescindibles para el funcionamiento de una economía de mercado, como las telecomunicaciones, la banca y las redes comerciales.

En segundo lugar, propiciando una redistribución de los recursos laborales desde los sectores y las actividades menos productivos hacia aquellos que cuentan con mayor potencial de crecimiento económico. Las empresas penetradas de capital extranjero operan con mayores niveles de productividad del trabajo que las firmas domésticas, lo que ha hecho posible que, por lo general, sus trabajadores reciban asimismo salarios más elevados, lo que ha favorecido esa redistribución¹⁵. En tercer lugar, integrando a las empresas participadas de capital extranjero en las redes internacionales, a través del comercio exterior, las actividades de subcontratación, las alianzas con otros grupos empresariales y la participación en los mercados financieros internacionales. Y en cuarto y último lugar, propiciando la consolidación de una economía de mercado, a través de un aumento de la competencia.

No obstante lo anterior, para poder evaluar con mayor precisión el impacto de las IED sobre los procesos de convergencia es necesario realizar algunas consideraciones adicionales. La primera de ellas es su desigual distribución geográfica. Los capitales foráneos se emplazan en aquellos países y zonas (dentro de los países) que disponen de las infraestructuras, el tejido empresarial y el capital humano necesario para rentabilizar sus inversiones. Así pues, las consecuencias beneficiosas de las mismas –las mayores sinergias- tienden a localizarse espacialmente, con el peligro de que, si son débiles los efectos de arrastre, se consoliden estructuras económicas duales.

El efecto modernizador de las IED está, asimismo, condicionado por la naturaleza de la inversión realizada, las relaciones que la subsidiaria establezca con las empresas domésticas y su impacto sobre los equilibrios macroeconómicos (Richet, 2001). Algunas investigaciones han señalado que, al menos en lo que concierne a la transferencia de tecnología, las inversiones de

¹⁴ Algunos de los PECO no sólo han sido importantes receptores de IED, sino que sus empresas han empezado a realizar inversiones en otros países de la región. El ejemplo más destacado es el de Hungría, que ya se ha convertido en el segundo exportador de capital más importante del mundo poscomunista, después de Rusia.

¹⁵ El resultado de que en los establecimientos controlados por el capital extranjero la productividad del trabajo aumente con más rapidez que los salarios ha sido la reducción de los costes laborales unitarios.

nueva planta (*greenfield*) son más beneficiosas que las adquisiciones (la mayor parte de las IED realizadas en la región) y las que cristalizan en empresas de capital mixto (que sobre todo han tenido importancia en aquellos países que presentaban un riesgo más elevado). Las primeras suponen la incorporación de nueva capacidad productiva y, previsiblemente, de medios de producción modernos, mientras que las otras opciones obligan a compatibilizar equipos y tecnologías que corresponden a diferentes ciclos de inversión¹⁶.

Encontramos, además, diferentes patrones de conducta entre los inversores foráneos. Mientras que algunas firmas han decidido desplegar una red de vínculos con los proveedores locales –elemento clave para que exista difusión tecnológica y para que mejore la eficiencia global de la economía¹⁷–, lo que les obliga a realizar un esfuerzo productivo y organizativo para atender los requerimientos de la subsidiaria, otras han preferido recibir los insumos que precisan de otras empresas foráneas, sobre todo cuando se trata de productos de alto perfil tecnológico (UNCTAD, 2001).

Si el contenido y la densidad de los vínculos entre los inversores foráneos y los proveedores domésticos son importantes, no lo es menos que las IED sean un complemento -y no un sustituto- de la inversión doméstica. Del fortalecimiento del capital físico y, sobre todo, del capital humano depende, en definitiva, la capacidad de los PECO de absorber y asimilar las nuevas tecnologías. La excesiva presencia de las firmas extranjeras en segmentos estratégicos de la economía y la consiguiente postergación de los capitales domésticos supone aceptar un elemento de vulnerabilidad en el funcionamiento de la actividad económica que, a medio plazo, puede ralentizar o frenar el proceso de cambio estructural.

En cuanto al contenido de las inversiones realizadas por las EMNs, la densidad tecnológica de las mismas ha sido muy diversa según los países. Si bien los más avanzados han recibido inversiones de calidad, intensivas en capital e investigación y desarrollo, así como en trabajo cualificado, en otros casos han consistido en actividades de media-baja complejidad técnica, situadas en los últimos eslabones del proceso productivo, reservándose la casa madre aquellas fases del mismo de mayor densidad tecnológica.

Un estudio reciente de la Comisión Económica para Europa sobre las IED en los PECO (ECE, 2001b) compara empíricamente los niveles de productividad de las empresas domésticas y de las controladas por los capitales foráneos. Además de la manifiesta superioridad de los segundos, lo más relevante es comprobar que, con algunas excepciones –como las industrias de comunicaciones en Polonia, la eléctrica en Hungría y otro equipo de transporte en Polonia–, el

¹⁶ Parece claro, no obstante, que cuando la privatización de las empresas estatales ha dado el control de las mismas a los capitales foráneos, éstos han propiciado su reestructuración técnica y organizativa. Esta es una de las razones esgrimidas por la UNCTAD (2001) para afirmar que en el medio plazo no se aprecian diferencias sustanciales entre las inversiones de nueva planta y las fusiones y adquisiciones.

¹⁷ La otra vía básica de transferencia de tecnología es la que propicia directamente la IED con la incorporación de equipamiento moderno y otros activos intangibles.

diferencial de productividad entre ambas categorías empresariales ha aumentado. Ello suscita importantes interrogantes sobre la magnitud del *spillover* propiciado por las IED.

También es discutible el efecto de las IED sobre el nivel de ocupación. Por definición las inversiones consistentes en crear una nueva planta productiva suponen, también, nuevos puestos de trabajo, aunque ello no necesariamente conduce a un aumento del empleo en términos netos, si, como sucede con frecuencia, los nuevos empleos se cubren con trabajadores que ya estaban ocupados. De hecho, estas inversiones parece que han tenido un limitado efecto sobre las (crecientes) bolsas de desempleo estructural. En cuanto a las IED que se han materializado en compras de empresas, la adquisición de las mismas ha sido seguida casi siempre por severos ajustes de plantilla.

Otro aspecto controvertido de las IED es su impacto sobre el funcionamiento de los mercados. En este sentido, no han sido pocos los ejemplos de grupos foráneos, sobre todo cuando han tomado posiciones en los procesos de privatización, que han disfrutado de posiciones privilegiadas en el mercado del país huésped, a través, por ejemplo, de concesiones fiscales o arancelarias, que han implicado una discriminación para las empresas domésticas. También se han dado casos en los que la compra de una empresa doméstica se ha hecho con el único propósito de eliminar a un competidor regional.

Por último, las inversiones foráneas tienen una influencia importante sobre la balanza de pagos: representan una entrada neta de capital que se registra en la balanza financiera, generan beneficios que pueden ser repatriados o reinvertidos en el país e intervienen en la balanza comercial a través de las exportaciones y las importaciones de mercancías. Es cierto que las IED han cubierto un porcentaje sustancial de las necesidades de financiación expresadas en la balanza por cuenta corriente. Más discutible es, sin embargo, su impacto sobre la balanza comercial. A pesar de que se ha demostrado empíricamente que, en términos generales, la propensión exportadora de los establecimientos controlados por el capital extranjero es mayor que el de las empresas que son propiedad de los capitales domésticos, el control del mercado interno ha estado entre los objetivos prioritarios de un importante número de operaciones realizadas por los inversores foráneos. A ello hay que añadir la elevada propensión importadora de éstos, al menos en la primera fase de implantación, cuando aún no se han creado las redes locales de suministro. El balance global de estas tendencias contradictorias es que, con frecuencia, las firmas penetradas por el capital extranjero han contribuido al crecimiento de los déficit comerciales.

Conclusiones

1. De las páginas anteriores se desprenden dos ideas básicas: a) la convergencia está siendo, en el mejor de los escenarios, un proceso lento y desigual, y b) convergencia y divergencia no son necesariamente dinámicas excluyentes. De la Europa poscomunista emergen dos grupos de países que presentan características estructurales ciertamente dispares. Uno, al que pertenecen las economías más atrasadas de la región, en el que apenas hay indicios de convergencia y donde las fracturas productivas, sociales e institucionales son muy importantes. Otro, integrado por los países con mayor nivel de renta por habitante, en el que el proceso de 'catching-up' ha cobrado mayor envergadura y que presentan un balance productivo, social e institucional más favorable. Las disparidades entre ambos grupos no expresan sólo –ni siquiera fundamentalmente- la incorporación tardía de los segundos al proceso de modernización, sino, sobre todo, la consolidación de entornos productivos, tecnológicos, institucionales y sociales distintos

En términos generales, podemos afirmar que el mantenimiento de la senda de convergencia (o su inicio) precisa una 'masa crítica' de factores, como el sostenimiento de una tasa de inversión elevada, la mejora de la calidad del capital humano, la canalización de suficientes recursos en las actividades de investigación y desarrollo, el fortalecimiento de los procesos de intermediación financiera y promover una distribución de la renta y la riqueza que evite, o cuando menos palie, las situaciones de exclusión social y espacial.

2. Proclamar la inminencia del ingreso en la Unión Europea y la necesidad de profundizar en las reformas denominadas estructurales como piezas necesarias y suficientes para avanzar en la senda de la convergencia y, al mismo tiempo, renovar y ampliar el acuerdo social parece insuficiente. En primer lugar, porque la incorporación de los PECO a la UE reportará evidentes beneficios pero, al mismo tiempo, provocará pérdidas que se distribuirán de manera desigual entre los sectores de la actividad económica, los grupos sociales y las regiones. En segundo lugar, porque invocar la necesidad de un cambio estructural no presupone el contenido del mismo, o, mejor dicho, dicha expresión con frecuencia se asocia a avanzar en la dinámica liberalizadora y en la integración en el mercado capitalista internacional. Otros aspectos del cambio estructural, referidos sobre todo al buen funcionamiento de las instituciones y a una mayor cohesión social quedan, en esta formulación, relegados a una condición subordinada. Precisamente la consideración de estos aspectos es una condición imprescindible para propiciar un viraje en las reformas; es en este contexto en el que urge redefinir la intervención de los poderes públicos, de modo que cooperen con el sector privado en la modernización productiva y social.

Es necesario comprender que los consensos que permitieron lanzar la primera oleada de reformas, a finales de los años ochenta, se han agotado o, en el mejor de los casos, se

encuentran muy debilitados. El mayoritario rechazo del orden comunista estuvo en el origen de las revoluciones políticas de aquellos años. Pero el respaldo obtenido por los primeros gobiernos ha cedido y ha sido desplazado por una creciente desconfianza de la población que no ha visto colmadas las expectativas provocadas por la promesa de un rápido tránsito al capitalismo, lo cual ha provocado su creciente distanciamiento de los asuntos públicos. Esa desconfianza se ha visto alimentada por el aumento de la polarización social y la pobreza, la progresión del desempleo de larga duración, el fracaso de los diferentes partidos políticos –con formulaciones ideológicas muy dispares– que se han alternado en el poder, los beneficios cosechados por sectores de la antigua nomenclatura y el control de los sectores estratégicos de la actividad económica por los capitales extranjeros. Se hace preciso, pues, renovar sobre bases distintas el consenso social; no tanto porque sin este consenso las reformas puedan paralizarse, sino sobre todo porque su avance puede estar cada vez más atrapado en los intereses corporativos de algunas empresas y organizaciones económicas, tanto domésticas como internacionales, que han salido beneficiadas de las transformaciones.

BIBLIOGRAFÍA

- Economic Commission for Europe (2000): “Catching Up and Falling Behind: Economic Convergence in Europe”. Economic Survey for Europe, N° 1. United Nations. New York.
- Economic Commission for Europe (ECE) (2001a): Economic Survey of Europe, N° 1. United Nations. New York.
- Economic Commission for Europe (ECE) (2001b): “Economic Growth and Foreign Direct Investment in the Transition Economies”. Economic Survey of Europe, N° 1. United Nations. New York.
- European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) (1999): *Transition Report 1999. Ten years of transition*. EBRD, London.
- European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) (2000): *Transition Report 1999. Employment, skills and transition*. EBRD. London.
- Halik, Peter (2001): “Patterns of Catching-Up in Candidate Countries` Manufacturing Industry”. Research Reports, N° 279. The Vienna Institute for Comparative Economic Studies. Agosto.
- Halik, Peter et al. (2001): “Transition Countries in 2001: Robust Domestic Demand, Concerns About External Fragility Reappear”. Research Reports, N° 277. The Vienna Institute for International Economic Studies. Julio.
- Halik, Peter, Landesmann, Michael y Stehrer, Robert (2001): “Competitiveness of CEE Industries: Evidence from Foreign Trade Specialization and Quality Indicators”. Research Reports, N° 278. The Vienna Institute for International Economic Studies. Julio.

Hare, Paul (2001): "Institutional Change and Economic Performance in the Transition Economies". Comunicación presentada en la segunda sesión del Seminario de Primavera de la Comisión Económica para Europa. 7-8 de mayo, Ginebra.

Hencsey et al. (2001): The banking sector: crucial for convergence and integration. Deutsche Bank Research. Agosto.

Kaitila, Ville (2001): "Accession countries' comparative advantage in the internal market: A trade factor analysis". BOFIT Discussion Papers, N° 3.

Landesmann, Michael (2000): "Structural Change in the Transition Economies, 1989-1999". Economic Survey of Europe, N° 2/3. Economic Commission for Europe. United Nations. New York

Luengo, Fernando (2001): La ampliación hacia el Este de la Unión Europea y los procesos de convergencia. Documentos de trabajo 12/2001. Instituto Complutense de Estudios Internacionales. <http://www.ucm.es/info/icei/>

Mickiewicz, Tomasz (2001): "Structural Convergence Between Accession Countries and the EU. Reforms, Income Levels or Specialisation Patterns?". Papeles del Este. Transiciones poscomunistas, N° 2. <http://www.ucm.es/BUCM/cee/papeles>

Richet, Xavier (2001): Nouveaux marchés et stratégies des firmes multinationales: Acquisition vs. Coopération industrielle. Mimeo. Octubre.

TransMONEE database (varios años): Unicef. Innocenti Research Centre. Florencia, Italia.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2001): *Promoting Linkages*. World Investment Report 2001. UNCTAD. United Nations. New York.

United Nations Children's Fund (UNICEF) (2001): "A Decade of Transition". Regional Monitoring Report, N° 8-2001. Innocenti Research Centre. Florencia, Italia.

Weise, Christian et al. (2001): *The impact of EU Enlargement on Cohesion*. DIW German Institute for Economic Research and European Policies Centre, Marzo. Berlin y Glasgow.

Wild, Gérard (2001): "Économie de la transition: le dossier". Document de travail, n° 2001-08. CEPII. Octubre.

World Bank (2001): World Development Indicators 2001. World Bank. Washington D.C.

Wyplosz, Charles (1999): "Ten Years of Transformation: Macroeconomic Lessons". Paper presented at the World Bank Annual Bank Conference on the Development Economics. Washington. 28-30 Abril.